

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Міжнародна конкурентоспроможність продукції підприємства металургійної промисловості»

(на метаріалах ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»)

Студентки 2 курсу, 1М групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

підпис студента

Голосеніна Дар'я
Ігорівна

Науковий керівник
к.е.н., доц.

підпис керівника

П'янова Оксана
Василівна

Гарант освітньої
Програми
к.е.н., проф.

підпис керівника

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2018

Анотація

Голосеніна Д. «Міжнародна конкурентоспроможність продукції підприємства металургійної промисловості» (на матеріалах ПрАТ «Донецьксталь», м. Покровськ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізацією «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018

У першому розділі роботи здійснено систематизацію теоретичних підходів до визначення сутності конкурентоспроможності продукції. Визначено особливості міжнародної конкурентоспроможності продукції експортера, виявлено основні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

У другому розділі роботи здійснено аналіз світового та національного ринку коксівного вугілля. Проведено оцінку виробничо-господарської, фінансової та зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь». Досліджено міжнародну конкурентоспроможність продукції підприємства ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку.

У третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції підприємства ПрАТ «Донецьксталь». Розроблено комплекс заходів щодо реалізації конкурентних переваг продукції підприємства. Розроблено інвестиційний проект та спрогнозовано показники діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» в результаті реалізації запропонованих заходів.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, металургійна продукція, вугільний концентрат, якість, збагачення вугілля.

Annotation

Golosina D. "International competitiveness of products of the enterprise of the metallurgical industry" (on the example of PrJSC Donetskstal, Pokrovsk).

Final qualifying work for the master's degree in specialty 051 "Economics", specialization "International Economics". Kiev National University of Trade and Economics, 2018

In the first section of the work there is a systematization of theoretical approaches to determining the competitiveness of products which is carried out. The features of the international competitiveness of the exporter are identified, the main methodological approaches to assessing the competitiveness of products in the world market are revealed

In the second section of the work, an analysis of the world and national coking coal market was conducted. The assessment of production and economic, financial and foreign economic activity of PrJSC Donetskstal has been carried out. The international competitiveness of the products of PrJSC Donetskstal in the international market has been investigated.

In the third section, the directions of increasing the international competitiveness of products of PrJSC Donetskstal are substantiated. A set of measures for the implementation of the competitive advantages of enterprise products has been developed. An investment project has been developed and the performance indicators of PrJSC Donetskstal - Metallurgical Plant have been predicted as a result of the implementation of the proposed measures.

Keywords: international competitiveness, metallurgical products, coal concentrate, quality, coal enrichment.

**Випускна кваліфікаційна робота: 108 с., 30 рис.,
27 табл., 2 додатки, 75 джерел.**

Об'єкт дослідження – зовнішньоторговельна діяльність ПрАТ «Донецьксталь».

Предмет дослідження – забезпечення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ПрАТ «Донецьксталь», м. Покровськ.

Мета роботи – обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку. До завдань, виконаних для досягнення мети, належать:

- визначення теоретичних аспектів до поняття «конкурентоспроможності продукції»;
- визначення особливостей міжнародної конкурентоспроможності продукції, що реалізується на зовнішній ринок;
- визначення підходів до оцінки міжнародної конкурентоспроможності;
- проведення аналізу світового та національного ринку коксівного вугілля;
- проведення аналізу виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;
- проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;
- дослідження міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку;
- обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;
- розробка комплексу заходів щодо реалізації конкурентних переваг продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку;
- прогнозування показників діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» в результаті реалізації запропонованих заходів.

Методи дослідження – статистичний та факторний аналіз, узагальнення та порівняння, сходження від абстрактного до конкретного, спостереження та моніторинг.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, наведено вітчизняних та зарубіжних науковців, що займалися її вивченням, сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження, окреслено інформаційну базу та практичне значення дослідження, наведено апробацію результатів.

У першому розділі **«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ»** наведено підходи до визначення конкурентоспроможності продукції різними вченими, визначено особливості міжнародної конкурентоспроможності продукції експортера, виявлено основні методичні підходи до оцінки

конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Виявлено спільні риси у різних тлумаченням та сформульоване загальне поняття «конкурентоспроможності продукції». Визначено, що основними параметрами конкурентоспроможності є: нормативні, економічні, технічні та організаційні параметри. Виявлено, що методи визначення конкурентоспроможності поділяються на такі групи: диференціальний, комплексний та змішаний. Наведено методичні підходи різних авторів для визначення міжнародної конкурентоспроможності.

У другому розділі **«ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»** проведено аналіз світового та національного ринку коксівного вугілля. Визначено, що коксівне вугілля має стабільний попит по всьому світу, проте, через шкідливість виробництва побічних продуктів (таких як вугільний концентрат), в країнах ЄС цей товар імпортується. Виявлено, що основними експортерами коксівного вугілля є Австралія, США, Канада та Росія.

Проведено виробничо-господарський та фінансовий аналіз стану ПрАТ «Донецьксталь». Визначено, що більше 96% експортної продукції підприємства ПрАТ «Донецьксталь» припадає на вугільний концентрат, а експортна ефективність Визначено негативну динаміку дохідності підприємства. Виявлено, що на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 54,8 грн збитку, а на 1 грн. собівартості продукції 86,37 грн збитку.

Зроблено аналіз конкурентоспроможності вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку. Виявлено, що продукція має конкурентні переваги з огляду ціни, проте для розширення ринків збуту в країнах ЄС, необхідною умовою є підвищення її якості.

У третьому розділі **«НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»** обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності вугільного концентрату підприємства на

міжнародному ринку для отримання європейського сертифікату якості та виходу на ринок ЄС. Визначено, що для підвищення якості вугільного концентрату необхідно встановити нову технологічну лінію. Виявлено, що модернізація та переоснащення обладнання призведе до підвищення якості вугільного концентрату, а також зменшення енергетичних та матеріальних витрат виробництва.

Розроблено інвестиційний проект, вартість якого складає 1 420 929 тис. грн, а його фінансування планується за рахунок інвестиційних коштів. В якості інвесторів запропоновано компанії, задіяні в сфері металургійної промисловості (українські чи зарубіжні), так і самостійні інвестори – фізичні особи, що можуть бути об'єднані в інвестиційний фонд з метою дольового фінансування. Визначено, що з моменту реалізації продукції нової якості, проект зможе окупитись через 15 місяців. Виявлено, що завдяки реалізації проекту, за умови інших негативних факторів, підприємство зможе підприємство зможе вийти на «позитивний» фінансовий результат вже у 2020 році, тобто на 3-ій проектний рік.

У **висновках** узагальнено проблеми та перспективи діяльності ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку. Обґрунтовано результативність запропонованого інвестиційного проекту. Визначено, що збільшення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» завдяки реалізації проекту дозволить вийти на світові ринки вугілля преміям-класу, збільшити виручку від реалізації та покращити показники підприємства.

Зміст

Зміст	2
ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	11
1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності продукції.....	11
1.2. Особливості міжнародної конкурентоспроможності продукції експортера.	16
1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції на світовому ринку	21
Висновки до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	31
2.1. Аналіз світового та національного ринку коксівного вугілля	31
2.2. Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»	39
2.3. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»	49
2.4. Дослідження міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку	60
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	70
3.1. Обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод».....	70
3.2. Розробка комплексу заходів щодо реалізації конкурентних переваг продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку.....	81
3.3. Прогнозування показників діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» в результаті реалізації запропонованих заходів	92
Висновку до розділу 3	102
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	107
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Металургійна промисловість має важливе значення для економіки України. Вона є однією з провідних галузей у господарстві нашої країни. Металургійна продукція – є базою для виробництва кінцевої продукції (машин, обладнання, техніки, інше), будівництва та інших галузей. Слід зазначити, що українська металургійна продукція цінується не лише на вітчизняному ринку, але також має великий попит на зовнішньому ринку. Так, станом на вересень 2018 року, Україна посідає 13-е місце серед світових виробників сталі. В той же час, економіка України отримує 25% експортної виручки від реалізації металургійної продукції. Відносно стабільний попит на цю продукцію спонукає до появи все більшого обсягу підприємств та холдингів, задіяних у металургійній сфері.

З огляду на це, вкрай важливим є забезпечення конкурентоспроможності української металургійної продукції на світовому ринку. У сучасних умовах ринкової економіки питання забезпечення конкурентоспроможності має визначальне значення для присутності того чи іншого товару на ринку. Недарма більшість виробників-експортерів витрачають значні ресурси на визначення напрямків розвитку для свого продукту, а, як результат, підвищення його конкурентоспроможності серед міжнародних товарів-аналогів. Незважаючи на наявність значної теоретичної бази з питань конкурентоспроможності продукції, багато підприємств не витримують умов міжнародного ринку. Особливо гостро ця проблема стоїть на ринках з надзвичайно інтенсивною конкурентною середою, де виробникам необхідно постійно вдосконалювати свій товар та пристосовуватись до змін попиту, залишаючись при цьому рентабельним та прибутковим.

В даній роботі розглядається конкурентоспроможність металургійної продукції, яка має свої специфічні характеристики. Так, ця продукція є промисловою, отже, розглядаючи її конкурентоспроможність, особливу увагу слід

звернути на якість пропонованих товарів. Це має особливе значення при виходу на ринки, де існують жорсткі вимоги до товарів.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів конкуренції та конкурентоспроможності продукції підприємств займаються Я. Базилюк, В. Блонська, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Загородній, С. Клименко, Ф. Котлер, М. Портер, М. Саєнко, Р. та інші вітчизняні та зарубіжні вчені. В їх працях розглядаються питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікація чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції, окремі аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємств та їх продукції.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямків підвищення конкурентоспроможності продукції металургійного підприємства ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку.

Досягнення мети передбачає вирішення наступних завдань:

- визначення теоретичних аспектів до поняття «конкурентоспроможності продукції»;
- визначення особливостей міжнародної конкурентоспроможності продукції, що реалізується на зовнішній ринок;
- визначення підходів до оцінки міжнародної конкурентоспроможності;
- проведення аналізу світового та національного ринку коксівного вугілля;
- проведення аналізу виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;
- проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;
- дослідження міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку;
- обґрунтування напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»;

- розробка комплексу заходів щодо реалізації конкурентних переваг продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку;
- прогнозування показників діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» в результаті реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є зовнішньоторговельна діяльність ПрАТ «Донецьксталь».

Предметом дослідження є забезпечення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані такі методи, як: методи статистичного та факторного аналізу для оцінки виробничої діяльності ПрАТ «Донецьксталь», методи узагальнення та порівняння для оцінки конкурентоспроможності підприємства, а також методи сходження від абстрактного до конкретного, спостереження та моніторингу.

Інформаційна база дослідження. Інформаційна база роботи складається з наукових монографій, статей, публікацій, а також офіційних статистичних даних України та світу. У роботі використані дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців.

Практичне значення дослідження. Запропонований інвестиційний проект може бути втілений у подальшу діяльність ПрАТ «Донецьксталь» для підвищення конкурентоспроможності продукція та покращення фінансових результатів підприємства.

Апробація результатів. Було підготовлено наукову статтю на тему «Міжнародна конкурентоспроможність підприємства металургійної промисловості».

Структура дипломної роботи. Дипломна роботи складена з: вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій до запропонованого проекту, списку джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 108 сторінок. Робота нараховує 77 джерел, 30 рисунків та 27 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності продукції

Сучасні ринкові вимоги змушують підприємства постійно вдосконалювати свою продукцію, для того, щоб залишатися затребуваними на ринку і досягати головних цілей діяльності підприємства: бути ефективним і прибутковим. Збільшення асортименту продукції, підвищення її якості, прагнення максимально використовувати досягнення новітніх технологій та в цілому стабілізація економічного розвитку відбувається завдяки конкуренції.

А.Ю. Юданов стверджує, що ринкова конкуренція - боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку [74].

Для цього, підприємству необхідно постійно забезпечувати конкурентоспроможність на тому ринку, де воно представлене. Об'єктом конкуренції виступає товар (або продукція), який визначає основну мету будь-якого виробництва. Адже доход, отриманий від продажу товарів, повинен бути достатнім і для оплати праці працівників, і для забезпечення стійких перспектив розвитку підприємства.

В широкому розумінні, конкурентоспроможність - це властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами [1].

Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції. Отже, для визначення механізму

забезпечення конкурентоспроможності підприємства неможливо обійтися без обґрунтування наукового апарату конкурентоспроможності продукції. [5].

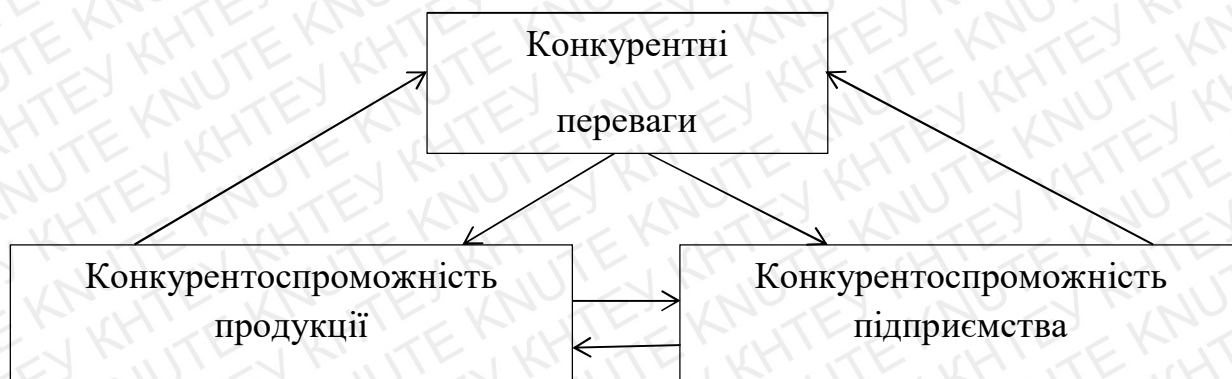


Рис. 1.1. Взаємозв'язок конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства і продукції [5].

Сьогодні рівень конкурентоспроможності підприємства залежить від створення конкурентних переваг його продукції у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами.

Конкурентні переваги можна умовно поділити на дві групи;

1. Зниження витрат (здатність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію з витратами, нижчими порівняно з конкурентами).
2. Диференціація товарів (здатність забезпечувати для споживача унікальну цінність продукції, що може включати: продукція нової якості, наявність особливих споживчих властивостей, після продажне обслуговування). [9].

Так, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність займати конкретну ринкову нішу завдяки наявності певного набору переваг у порівнянні зі своїми конкурентами, а також здатності задовольняти потреби споживача. Оцінити конкурентоспроможність продукції споживач може з точки зору повноти задоволення його першочергових потреб. Слід відмітити, що поняття конкурентоспроможності продукції є порівняльним, тому що оцінити його можна порівнявши наявну про продукцію з аналогами-конкурентами.

Загалом, для визначення конкурентоспроможності продукції необхідно знати:

- конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;
- можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;
- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат, пов'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару. [20].

Різні автори та науковці по-різному тлумачать поняття «конкурентоспроможність продукції», приклади деяких визначень наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Тлумачення конкурентоспроможності продукції різними авторами

Автор	Визначення поняття конкурентоспроможності продукції
Алексєєв С.	<ul style="list-style-type: none"> • це економічна категорія, яка є результатом суб'єктивного співставлення покупцем споживацької користі у випадку купівлі товару даного підприємства із споживацькою користю від придбання аналогічних товарів фірм-конкурентів
Васильков В.	<ul style="list-style-type: none"> • це рівень його компетенції відносно інших підприємств конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.
Гаркавенко С.	<ul style="list-style-type: none"> • здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів.

Закінчення таблиці 1.1

Автор	Визначення поняття конкурентоспроможності продукції
Дименко Р.	<ul style="list-style-type: none"> це відносна характеристика, яка відображає відмінності у розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності.
Єрмолов М.	<ul style="list-style-type: none"> сукупність трьох складових: якості виробу; умов створення, збуту, сервісу товару, що визначає його вартість; реклами, засобів стимулювання продажу, товарного знаку, пакування, гарантій, іміджу фірми
Зозульов О.	<ul style="list-style-type: none"> це рівень його компетенції відносно інших підприємств конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складників: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких підсумкових показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.
Іванов Ю.	<ul style="list-style-type: none"> це узагальнюючий показник життєстійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал
Кіндрацька Г.	<ul style="list-style-type: none"> означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку (здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції).
Савінова Ю.	<ul style="list-style-type: none"> це все те, що забезпечує переваги на зовнішньому ринку, сприяє успішному збуту в умовах конкуренції
Сасенко М.	<ul style="list-style-type: none"> це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках та за певний проміжок часу.

Джерело: складено автором на основі [1, 7, 10, 25]

Слід зауважити, що конкурентоспроможність визначає конкурентоспроможність підприємства, що її випускає. Для того, щоб залишатись конкурентоспроможним, підприємство повинне не тільки підвищувати якість продукції, а також намагатись додавати їй нові властивості та характеристики.

Управління якістю полягає в послідовному виконанні таких етапів:

- створення системи обліку й аналізу відхилень (за видами і причинами дефектів, відхиленнями від фактичного виконання заданих режимів);
- створення системи відстеження параметрів, що впливають на якість продукції (матеріалів, устаткування, персоналу, умов праці);
- створення системи запобігання дефектам і забезпечення якості товару. [6].

Товар являє собою свого роду живий організм, що розвивається в такому порядку: зачаття – народження – зрілість – старіння і смерть. На кожному етапу життєвого циклу товару слід по-різному пристосовуватись до умов ринку для втримання конкурентоспроможної позиції.

Таблиця 1.2

Характеристика основних етапів життєвого циклу товару

Етапи	Загальна характеристика	Завдання маркетингу	Типи споживачів	Фінансові цілі
Розроблення	Аналіз можливостей виробництва, маркетингові дослідження	Маркетингові дослідження, випробування	Визначаються у результаті маркетингових досліджень	Безбитковість
Вихід на ринок	Надходження товару у продаж, нова марка товару має короткочасні переваги	Створення переваги до марки	Новатори, молоді, багаті, що не бояться ризику	Прибуток за рахунок продажів
Зростання	Швидко зростаючий ринок, зростання споживання на душу населення	Проникнення усередину ринку, зміцнення прихильності	Середній вік, середній дохід	Максимальний обсяг прибутку
Зрілість	Зростання продажів, але повільними темпами	Відстоювання своєї частки ринку	Рання більшість	Прибуток за рахунок скорочення витрат
Насичення й занепад	Ринок скорочується, можливі злиття підприємств	Пошук нового застосування наявного іміджу	Пізня більшість переходів до товарів-замінників	Скорочення витрат при зменшенні обсягу продажів

Джерело: [33]

Так, на кожному з етапів життєвого циклу товарі потрібно пристосовуватись до умов ринку по-різному для забезпечення конкурентоспроможності.

З вищезазначених визначень можна зробити висновок, що конкурентоспроможна продукція повинна мати такі характеристики: задовільнять потребам споживачів; на певний час вирішувати проблеми певних цільових груп; мати конкурентні переваги у порівнянні з товарами-аналогами.

1.2. Особливості міжнародної конкурентоспроможності продукції експортера

Зростання ролі міжнародних відносин та збільшення обсягів міжнародного обміну товару та послуг, зростає роль конкурентоспроможності продукції, що підлягає реалізації. Забезпечення конкурентоспроможності продукції вимагає комплексу планування та дій навіть на внутрішньому ринку, а ще більше це стосується продукції, що йде на експорт.

За даними Міністерства економічного розвитку та торгівля України, за 9 місяців 2017 року обсяг експорту продукції металургійного комплексу з України в грошовому еквіваленті становив 23% в структурі загального експорту нашої країни. Так, металургійна продукція є другою за обсягами експорту після аграрної та харчової, що говорить про важливість постійного забезпечення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Конкурентоспроможність продукції промислових підприємств буде більшою мірою залежати від її якості. Так, для визначення якості в більшості країн Європи використовують впровадження СУЯ (Сертифікація систем управління якістю) за стандартами ISO 9001:2000.

Стандарти ISO 9001 – найвідоміші стандарти, в яких вказані загальні вимоги та рекомендації до всієї управлінської вертикалі підприємства, а саме, до керівництва організацією на вищому рівні управління, до процесів забезпечення ресурсами, які є необхідними для випуску конкурентоспроможної та якісної

продукції, до управління виробництвом, до процесів оцінки, аналізу та безперервного покращання діяльності та продукції підприємства. [6]

Сьогодні система якості продукції вітчизняних підприємств ґрунтується на вимогах Комплексної системи управління якістю продукції (КС УЯП), а система якості їх конкурентів на міжнародних ринках - на міжнародних стандартах ISO 9001. Недоліком системи КС УЯП є те, що вона враховує умови розвитку промисловості країн не в ринковій, а в плановій системі господарювання. Основною перевагою системи ISO 9001 є те, що вона орієнтується саме на потреби споживача та оптимізацію бізнес-процесів. Іншими словами, вона сприяє забезпеченню конкурентоспроможності продукції через впровадження ефективних інструментів.

Таблиця 1.3

Порівняння систем менеджменту якості КС УЯП та МС ISO 9001

Критерії	ISO 9001:1994	ISO 9001:2000
1. Підхід до формування системи управління	Елементний (функціональний)	Процесний підхід
2. Вимоги до написання процедур	Жорсткі умови написання	Більш гнучкі
3. Концепція системи	Орієнтація на задоволення вимог споживача	Орієнтація на задоволення вимог всіх зацікавлених сторін та на підвищення конкурентоспроможності компанії
4. Головний очікуваний результат	Попередження невідповідностей	Безперервне та постійне вдосконалення діяльності
5. Головна задача систем	Виконання встановлених вимог	Досягнення запланованого результату, постійне підвищення ефективності
6. Можливість оптимальним чином охопити всі процеси якості	20 стандартів	Поєднання стандартів серії ISO 9001 – 4 стандарти замінили 20 діючих.

Джерело: складено на основі [6]

Покращання якості підприємств неможливе без поєднання зусиль всіх зацікавлених сторін: постачальника, виробника та споживача, кредиторів,

інвесторів тощо. Зв'язок між ними повинен відбуватися за принципом ланцюга постачальник-виробник-споживач. [58]



Рис. 1.2 Ланцюг взаємодії підприємства-виробника із постачальниками та споживачами [58]

Слід зауважити, що конкурентоспроможній товар повинен відповідати певним технічним, економічним та екологічним характеристикам не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках. Конкурентоспроможність може бути досягнена завдяки методам, наведеним у табл. 1.2.

Таблиця 1.4

Методи досягнення конкурентних переваг [3]

Методи	Характеристика
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> зниження собівартості виробленої продукції; підвищення продуктивності праці; зниження трудомісткості продукції; залучення кваліфікаційного персоналу та, як результат, підвищення якості продукції
Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> удосконалення структури управління підприємством; розроблення та впровадження методів стратегічного, поточного і оперативного планування організації виробництва й праці; впровадження мотиваційної системи для персоналу; впровадження інновацій;
Соціально-трудова	<ul style="list-style-type: none"> забезпечення гідних умов праці та відпочинку; безперервне навчання працівників підприємства;
Техніко-технологічні	<ul style="list-style-type: none"> проектування і впровадження нових технологій та матеріалів; інвестування в оновлення обладнання; періодичний контроль за технологічними процесами та вчасний ремонт устаткування;

Закінчення таблиці 1.5

Методи	Характеристика
Маркетингові	<ul style="list-style-type: none"> • впровадження сучасної та дієвої маркетингової політики на підприємстві; • використання цінової й товарної політики та іміджу; • ефективне управління каналами розподілу продукції й комплексу просування;
Адаптивні	<ul style="list-style-type: none"> • постійне вивчення ринку для своєчасної адаптації до нових умов; • моніторинг діяльності та цінової політики конкурентів; • розробка заходів для адаптації до змін середовища.

Для визначення конкурентоспроможності продукції на певному ринку, існують певні параметри. Науковці визначають параметри конкурентоспроможності товару - як кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. [18]

Такі параметри можна поділити на чотири групи: нормативні, технічні, економічні та організаційні:

- Нормативні параметри визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством та іншими нормативними документами (параметри патентної чистоти, екологічні параметри, параметри безпеки, по яких для даного ринку встановлені обов'язкові діючі вимоги міжнародних, національних стандартів, технічних регламентів, норм законодавства);

- Технічні параметри є характеристикою технічних і фізичних властивостей товару, що визначають особливості галузі та способи його використання, а також функції, які виконує товар у процесі його використання. Технічні параметри поділяються на параметри призначення, ергономічні та естетичні параметри.

- Економічні параметри визначають рівень витрат на виробництво та ціни споживання через витрати на купівлю, обслуговування, споживання, утилізацію товару. Економічні параметри поділяються на одноразові та поточні:

- Організаційними параметрами є логістична система постачань продукції, умов платежів, а також забезпечення гарантій. [20]

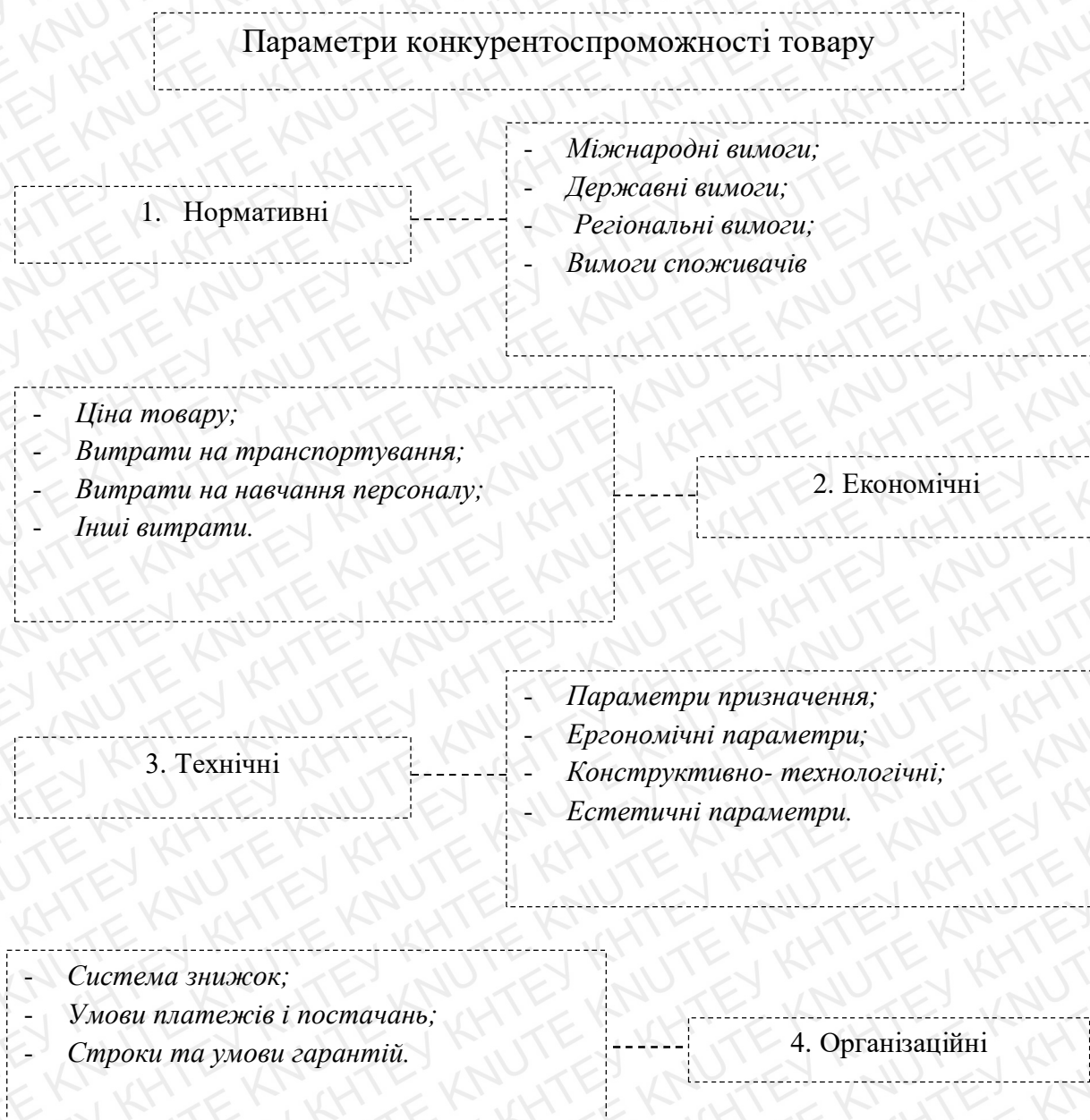


Рис. 1.3. Параметри конкурентоспроможності продукції [3]

Провідними економістами сформовано п'ять чинників забезпечення конкурентоспроможності продукції:

1. Перший чинник відображає рівень якості продукції, її стиль, унікальність, гарантії та рівень обслуговування, зручність у використанні.
2. Другий чинник - рівень ціни порівняно з іншими конкурентами, систему знижок, форми оплати та можливість відстрочки у платежу тощо;
3. Третій чинник - форми збуту, стан ринку, систему транспортування та складування;

4. Четвертий чинник відображає ефективність діяльності маркетингових служб, дієвість реклами, використання систем просування товару на ринок тощо;
5. П'ятий чинник - кваліфікаційний рівень персоналу підприємства, ефективність використання кадрового потенціалу, прогресивність управлінської структури та її мобільність тощо. [29]

Таким чином, серед безлічі визначень конкурентоспроможності продукції підприємства, можна виділити основні риси, що об'єднують всі ці поняття.

1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції на світовому ринку

У різних працях вітчизняних та зарубіжних авторів наведені різні варіанти методики оцінювання конкурентоспроможності продукції. Так, питання конкурентоспроможності продукції у своїх працях підіймали такі автори, як: М. Портер, Р. Фатхудинов, Р. Грегорі, І. Должанський та інші.

Сьогодні не має єдиної загальноприйнятої методики оцінювання конкурентоспроможності продукції, проте необхідним є використання комплексного підходу для такої оцінки. Для того, щоб отримувати максимальний результат у вигляді прибутку від вкладання матеріальних та інтелектуальних ресурсів у створення продукції, необхідно впроваджувати дієвий інструмент її оцінювання. Слід зауважити, що продукція різних галузей має відмінні риси та специфіку попиту, тому при проведенні оцінки не варто використовувати єдиний показник для аналізу конкурентоспроможності продукції.

Як вже було сказано, під конкурентоспроможністю продукції заведено розуміти сукупність її властивостей, що відбиває міру задоволення конкретної потреби на ринку в порівнянні з аналогічною продукцією.

Тому визначення рівня конкурентоспроможності продукції є передумовою для її реалізації на внутрішньому чи зовнішньому ринку. Загальновживану типову схему оцінки конкурентоспроможності зображено на рисунку нижче. [3]



Рис. 1.4. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції [31]

Конкурентоспроможність являється складним і багатоплановим поняттям, тому комплексна оцінка її рівня для різних об'єктів повинна відображати:

- властивості самого об'єкта оцінки;
- ступінь задоволення попиту споживачів;
- економічні аспекти придбання і експлуатації (використання) даного об'єкта;
- інтереси виробника, в першу чергу економічну ефективність виробництва і реалізації відповідної продукції;
- досягнуті позиції об'єкта оцінки в системі "виробник – споживач.

Для оцінки конкурентоспроможності товару, необхідно врахувати такі головні аспекти, як «корисний ефект», який отримує споживач та витрати, що несе підприємство під час виробництва товару. Отже, умовою конкурентоспроможності товару є максимізація питомого споживчого ефекту.

Таким чином, загальний показник конкурентоспроможності товару може бути представлений як співвідношення корисного ефекту від використання товару і витрат на його придбання та експлуатацію: [35]

$$K = \frac{E_{\text{кор}}}{C_{\text{спож}}} = \frac{T + C}{C_{\text{спож}}} \rightarrow \max \quad (1.1)$$

Де K – конкурентоспроможність товару (питомий корисний ефект); $E_{\text{кор}}$ – технічні параметри товару (корисний ефект від використання товару); T – якість товару; C – якість післяпродажного обслуговування або сервіс; $C_{\text{спож}}$ – ціна споживання. [35]

Існують різні методи оцінки визначення конкурентоспроможності продукції, які використовуються для обґрунтування різних поточних рішень:

- вивчення ринку, на якому функціонує підприємство для подальшого вибору напрямків діяльності (освоєння нових ринків, оптимізація витрат, регулювання цін, тощо);
- контроль за якістю продукції та відповідністю цін на запропонований товар;
- атестація та сертифікація продукції.

Важливим показником для оцінки конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку є визначення економічної ефективності експорту. Цей

показник дає усвідомлення того, чи варто експортувати товар закордон, або краще реалізувати його на вітчизняному ринку.

Так, економічна ефективність експорту – вигідність експорту, яка вимірюється відношенням доходу від реалізації товару, вивезеного з країни, до собівартості виготовлення цієї продукції, а також капітальних витрат. [60]

$$E_{\text{експ}} = \frac{\sum P_{\text{вн}} * \text{ексі}}{\sum_i C + \text{Кап}} \quad (1.2)$$

Де $E_{\text{екс}}$ – економічна ефективність експорту (виникає у виробників експортної продукції); i – вид продукції, що експортується; $P_{\text{п}}i$ – ціна підприємства одиниці продукції i -го виду, що експортується, C – собівартість експортної продукції, Кап – капітальні витрати. Якщо ефективність експорту більше 100%, тоді рішення про експорт товарів було вірне. [60]

Для обчислення вигід від експорту в грошовому еквіваленті, використовують формулу ефекту від експорту (1.3).

$$E_{\text{експ}} = P_{\text{вн}} * \text{ексі} - \sum_i P_{\text{п}}i * \text{ексі} \quad (1.3)$$

В економічній науці для оцінки конкурентоспроможності продукції використовуються різні методи та підходи. Так, Гаркавенко С.С. пропонує оцінювати конкурентоспроможність товару поетапно: від визначення цілей оцінювання конкурентоспроможності до розробки заходів щодо її підвищення [64].

Першим етапом є визначення цілей оцінювання рівня конкурентоспроможності товару. Цілі можуть бути наступними: введення нового товару на ринок; прагнення до підвищення конкурентоспроможності продукції; коригування ціни на товар відповідно до змін ринку; зміна стратегії і тактики маркетингу при виведенні нового товару на ринок виробниками-конкурентами.

Наступним етапом є збирання та аналіз даних про ринок, покупців та конкурентів, що дозволить пропонувати виробнику саме той товар, який прагне ринок. Наступним етапом є формулювання вимог до товару-еталона.

Четвертим етапом є визначення переліку, параметрів, що підлягають оцінюванню. Параметри можна розділити на три групи: нормативні, технічні та економічні:

- Нормативні параметри відповідають діючим у країні нормам, стандартам і законодавству.
- Технічні параметри конкурентоспроможності можуть бути поділені на кілька груп: класифікаційні; функціональні; показники технологічності, надійності, довговічності; ергономічні; естетичні; екологічні; показники безпеки.
- Економічні параметри включають витрати споживача на придбання товару та витрати, пов'язані з його експлуатацією. [3]

Наступний підхід до класифікації методів визначення конкурентоспроможності продукції, є їх групування на: диференціальний, комплексний та змішаний методи.

1. **Диференціальний метод** – полягає у використанні одиничних параметрів.

При оцінці за нормативними показниками одиничний показник приймає значень 0 або 1. Цей показник може бути оцінений за нормативними, економічними та технічними параметрами. [35]

- При оцінці за нормативними параметрами, показник може мати лише два значення: 0 або 1;
- При оцінці за економічними та технічними параметрами, показник може бути більше або дорівнювати одиниці.

Нижче приведена формула для розрахунку одиничного показника, якщо за базу оцінки приймається аналог товару.

$$= \frac{\dots}{\dots} * 100\% ; \quad ' = \frac{\dots}{\dots} * 100\% \quad (1.4)$$

Де q_i, q_i' – одиничні показники конкурентоспроможності по i -му технічному параметру.

Цей метод дозволяє визначити чи досягається товаром рівень конкурентоспроможності та за якими показниками він не досягається.

2.Комплексний метод заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або співставленні питомих корисних ефектів продукції, яка аналізується. [35]

Розрахунок групових показників може також відбуватись за нормативними, технічними та економічними параметрами, що приведено в таблиці нижче.

Таблиця 1.5

Формули для розрахунку групових показників

Параметри	Формула	Пояснення
Нормативні	$I_{нп} = \Pi * q_{ні}$ (1.5)	$I_{нп}$ – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами; $q_{ні}$ – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м нормативним параметром
Технічні	$I_{тп} = \sum_{i=1}^n a_i * q_i$ (1.6)	$I_{тп}$ – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами; a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі з n технічних параметрів
Економічні	$e_{п} = \frac{V}{V_0}$ (1.7)	$I_{еп}$ - груповий показник за економічними параметрами; V, V_0 – повні витрати споживача відповідно до продукції, що оцінюється, та прикладу

Джерело: складено автором на основі [31, 35, 60, 64]

3.Змішаний метод являє собою поєднання диференціального та комплексного методів. При змішаному методі оцінки конкурентоспроможності використовується частина параметрів, розрахованих диференціальним методом, та частина параметрів, розрахованих комплексним методом. [35]

Для багато номенклатурної продукції пропонується визначати інтегральний показник конкурентоспроможності, з погляду маркетингового підходу, за формулою:

$$I_{\text{мн. п.}} = \left(\frac{I_{\text{т.п.}}}{I_{\text{е.п.}}} + \left(\frac{1}{b} \right) + \left(\frac{1}{Q_{n_i}} \right) \right) \cdot f(t) \cdot f(s) \cdot Q_{n_i} \quad (1.8)$$

Де де $I_{\text{мн.п}}$ – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції щодо виробу-зразка; b – нормативно-кон'юнктурний коефіцієнт, що враховує відповідність нормативним параметрам, дотримання авторських прав і законодавчих рамок; $I_{\text{т.п}}$ – груповий показник технічних параметрів продукції; $I_{\text{е.п}}$ – груповий показник економічних параметрів продукції; $f(t)$ – часовий фактор; $f(s)$ – стимулюючий фактор; Q_{n_i} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -тим нормативним параметром. [64]

При визначенні конкурентоспроможності продукції, доцільно порівняти характеристики цієї продукції, що випускається вітчизняним виробником з аналогічною продукцією зарубіжних підприємств.

Обчислення можна зробити за допомогою формули 1.9.

$$K_i = \left(\frac{F_n}{a_n} \right) \cdot K_i \quad (1.9)$$

Де K_i – конкурентоспроможність товару i -го підприємства на зовнішньому ринку, F_n – оцінка n -го фактору, що впливає на конкурентоспроможність товару, a_n – вагомість n -го фактору. Чим вищий показник, тим більш конкурентоспроможний товар певного підприємства на зарубіжному ринку відносно інших аналогів.

Схожим методом визначення конкурентоспроможності товару є порівняння з еталоном. Для цього також обирають характеристики, які повинен мати товар. Товар еталон має найвищий з можливих балів для кожної з характеристик. При розрахунку визначають вагомість кожної характеристики, оцінюють товар певного підприємства за кожною з характеристик для того, щоб визначити «відхилення від еталону». Чим менше відхилення, тим вища конкурентоспроможність товару.

$$\text{Відх.} = K_i * |X_i - X_0| \quad (1.10)$$

Де K_i - вагові коефіцієнти; X_0 - координати ідеальної точки; X_i - координати точки для товару певного підприємства.

Щоб прийняти рішення про те, конкурувати чи ні по тій чи іншій продукції, потрібно розглянути підхід, запропонований К. Омаї в роботі «Стратегічне мислення». [60]

Основні ідеї цієї моделі:

- орієнтація підприємств на створення і розвиток ключових факторів успіху, відсутніх у конкурентів;
- підприємство може і повинне створювати та підтримувати попит на продукцію з унікальними властивостями, які можуть формуватися як на стадії виробництва, так і на стадії розподілу та обслуговування;
- конкуренції щодо продуктів, які відзначаються використанням слабкості конкурентів та примхів споживачів, потрібно уникати через ненадійність та короткостроковість існування конкурентних переваг такого типу (конкуренти постійно працюють над ліквідацією слабких місць, а споживачі можуть раптом змінити свої прихильності).

Ідеї К. Омаї щодо формування та використання ключових факторів успіху, сформульовані ним як побажання:

- конкуруйте мудро, використовуючи свої унікальні властивості, яких не торкаються конкуренти;
- стара, успішна стратегія дає змогу зберегти досягнуті рубежі;
- базована на ній нова, творча стратегія забезпечить у майбутньому певний рівень свободи діяльності;
- уникайте жорстокої конкуренції, що може призвести до взаємного знищення при орієнтації на аналогічні переваги. [31]

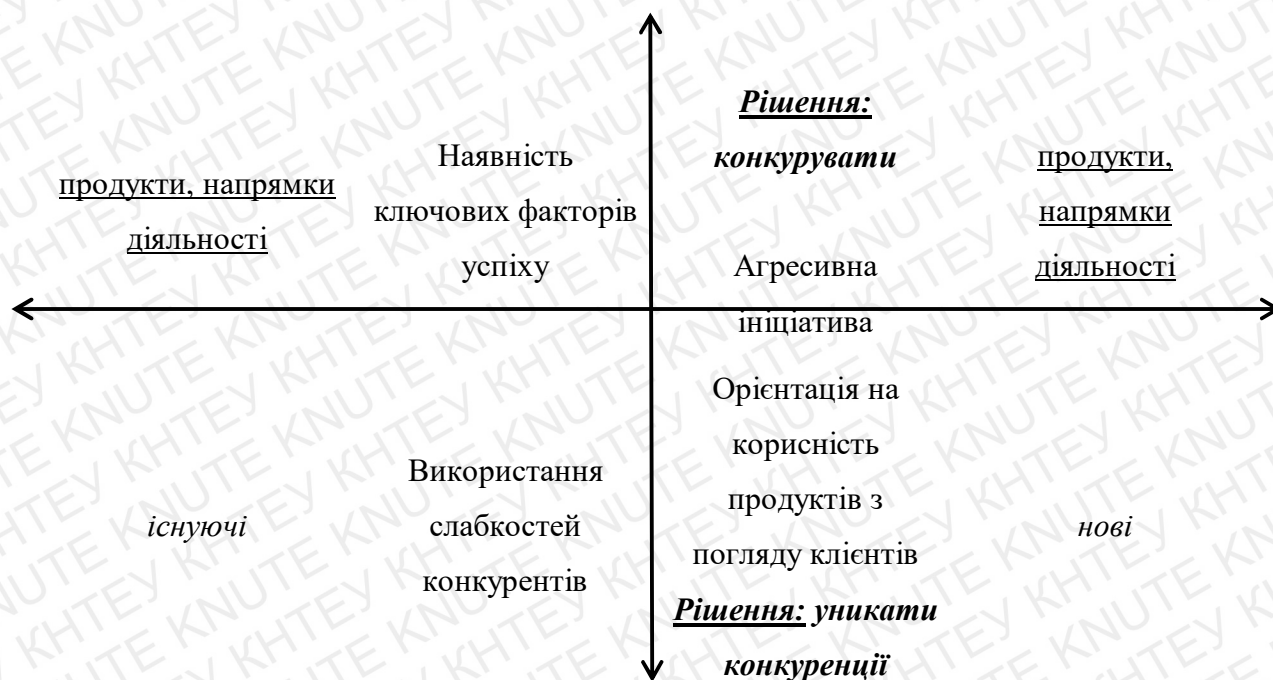


Рис. 1.5. Модель конкурентних рішень К. Омаї [31]

Для графічного зображення конкурентоспроможності продукту певного підприємства на міжнародному ринку, використовують «багатокутник конкурентоспроможності». Перелік оцінки показників відбирається експертами чи підприємством, яке оцінює конкурентоспроможність. Чим більша площа багатокутника, тим вище показники конкурентоспроможності товару. Багатокутник конкурентоспроможності дає можливість для товаровиробника визначити переваги та недоліки свого товару, порівняно з товарами-аналогами міжнародних конкурентів.

На практиці недостатнім є використання лише одного метода для оцінки конкурентоспроможності товару певного підприємства на світовому ринку. Науковий підхід до оцінки конкурентоспроможності, зазначений вище, дає змогу керівникам підприємства проаналізувати кон'юнктуру на міжнародному ринку та визначити подальший напрямок діяльності для удосконалення товару та підвищення його конкурентоспроможності.

Висновки до розділу 1

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки.

Багатьма авторами наведено різні визначення до терміну «конкурентоспроможності продукції». Проаналізувавши теоретичні підходи до визначення цього поняття можна зробити висновок, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність до задоволення певних потреб ринку за умови наявності конкурентних переваг порівняно з продуктами-аналогами для досягнення головної мети – отримання прибутку підприємством.

Конкурентоспроможність продукції тісно пов'язана з конкурентоспроможністю всього підприємства. Так, продукт повинен відповідати певним технічним, економічним та екологічним характеристикам. Однією з головних характеристик для промислового товару є забезпечення якості. Так, для регулювання та контролю за дотриманням якістю, введено сертифікацію продукції: для внутрішнього ринку – показником якості є сертифікат відповідності, для зовнішнього ринку перевагою є наявність міжнародного сертифікату ISO 9001. Поряд з цим, до основним методів досягнення конкурентних переваг належать: економічні, організаційні, соціально-трудові, техніко-технологічні, маркетингові та адаптивні. Основними чинниками забезпечення конкурентоспроможності продукції є: якість продукції, цінова політика, канали збуту продукту, маркетингові інструменти та рівень кадрового потенціалу.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно використовувати комплексний підхід, тому що єдиної загальноприйнятої методики оцінювання конкурентоспроможності продукції на сьогоднішній день не має. Для проведення оцінки першочерговим є визначення особливостей ринку, на якому реалізується продукт. Основні методи оцінки поділені на такі три групи: диференціальний, комплексний та змішаний методи. Однак, оптимальним є проведення оцінки конкурентоспроможності різними методами.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»

2.1. Аналіз світового та національного ринку коксівного вугілля

Металургія є однією з базових галузей промисловості в національній економіці будь-якої країни, так як її основним продуктом є сталевий прокат - головний конструкційний матеріал. Ланцюжок виробництва сталевого прокату виглядає наступним чином: сировина (коксівне вугілля, вугільний концентрат) - проміжний продукт (чавун) - готова продукція (сталь/сталевий прокат).

В даній роботі проаналізована конкурентоспроможність підприємства ПрАТ «Донецьксталь», діяльність якого до 2017 року включало (відповідно до КВЕД):

- видобуванні коксівного вугілля та концентрату (20.14);
- виробництві чавуну (24.10);
- виробництві коксу (19.10);
- неспеціалізованій оптовій торгівлі (46.90);

Активи холдингу «Донецьксталь» розміщені на Сході України, до яких входить: Покровське шахтоуправління; Свято-Варваринська збагачувальна фабрика; металургійний комбінат Донецьксталь; два коксохімічні заводи – Макіївський та Ясиновський; ряд шахтобудівних та транспортних компаній.

В березні 2017 року Група «Донецьксталь» втратила контроль над компаніями, що знаходяться на непідконтрольній території України – металургійним комбінатом, коксохімічними заводами та рядом інших компаній

Так як однією з головних характеристик конкурентоспроможної продукції є її здатність реалізовуватись на зовнішньому ринку завдяки своїм конкурентним перевагам, вкрай важливим є міжнародний та внутрішній аналіз ринка коксівного вугілля, а також аналіз діяльності підприємства: його потужностей, обсягів та цін реалізації.

За результатами 2017 року світове виробництво і споживання коксівного вугілля склало 1,116 і 1,094 млн т, відповідно. Основними світовими виробниками стали Китай, Австралія, Росія, Індія і США з сукупним виробництвом в 913 млн т. в 2016 р.

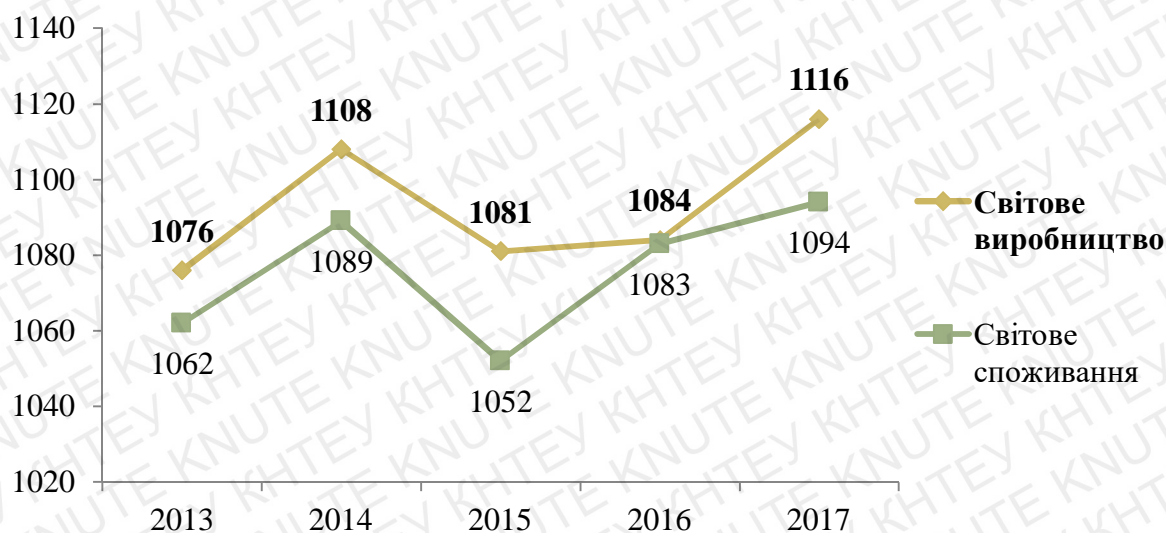


Рис. 2.1. Динаміка світового виробництва та споживання коксівного вугілля, млн т [76]

Найбільшим виробником коксівного вугілля у світі є Китай, щорічне виробництво якого сягає 550-600 млн т. Втім, за три роки спостерігається скорочення виробництва на 12,3% (з 601 млн т/рік у 2013 році до 527 млн т у 2016 році). Скорочення відбувається через програму скорочення потужностей виробництва коксівного вугілля на 500 млн т до 2020 року. В першу чергу програма націлена на перехід до споживання залізної руди з більш високою концентрацією заліза, що знизить споживання коксу. По-друге, виробництво коксу є шкідливим виробництвом, тому політика Китаю спрямована на зниження забруднення повітря на 30% в найближчі роки. Слід зазначити, що Китай не є найбільшим експортером коксівного вугілля, бо його виробництво більшою мірою спрямоване на внутрішнє використання.

Крупними світовими виробниками коксівного вугілля також є такі країни, як: Австралія, Росія, США, Індія та Канада. Австралія є другим виробником та першим експортером цього продукту у світі. В цій країні планується збільшення

виробництва коксівного вугілля завдяки розвідці та відкриттю нових шахт. Наприклад, за проектом Адані Кармайкл, щорічне виробництво шахти складе 60 млн т. Це буде найбільша в Австралії шахта, а першочергові інвестиції складуть 16,5 млрд доларів. Щорічний експорт коксівного вугілля з Австралії складає 170-190 млн т.

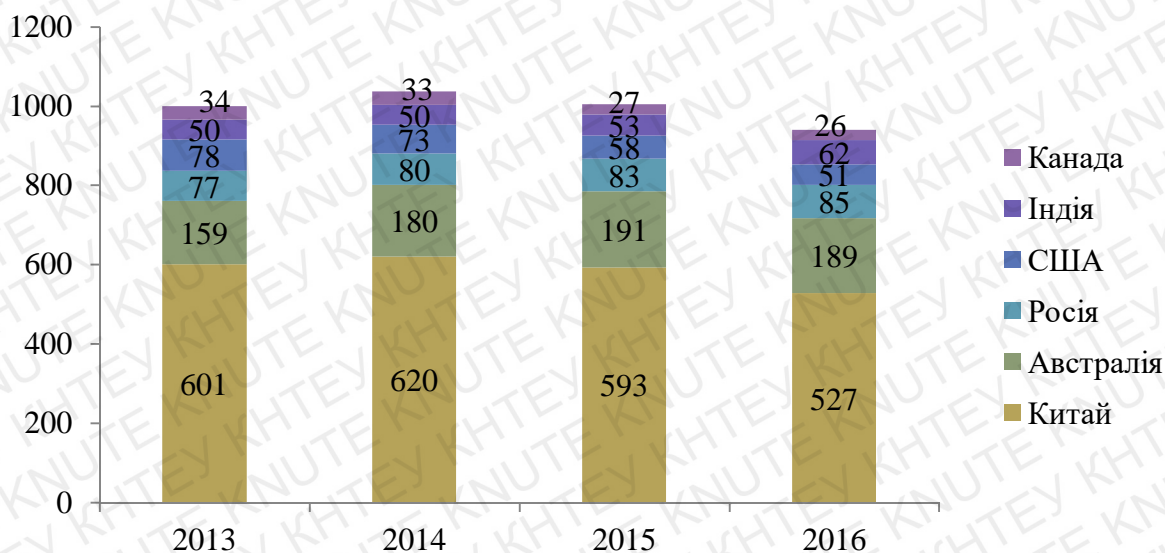


Рис. 2.2. Динаміка світового виробництва коксівного вугілля, млн т [76]

За винятком Китаю, який виробляє коксівне вугілля для споживання на внутрішньому виробництві та входить в трійку світових імпортерів цього продукту, всі інші виробники експортують коксівне вугілля до інших країн. Серед лідерів – експортерів коксівного вугілля, крім Австралії, можна відмітити Канаду, США та Росію.

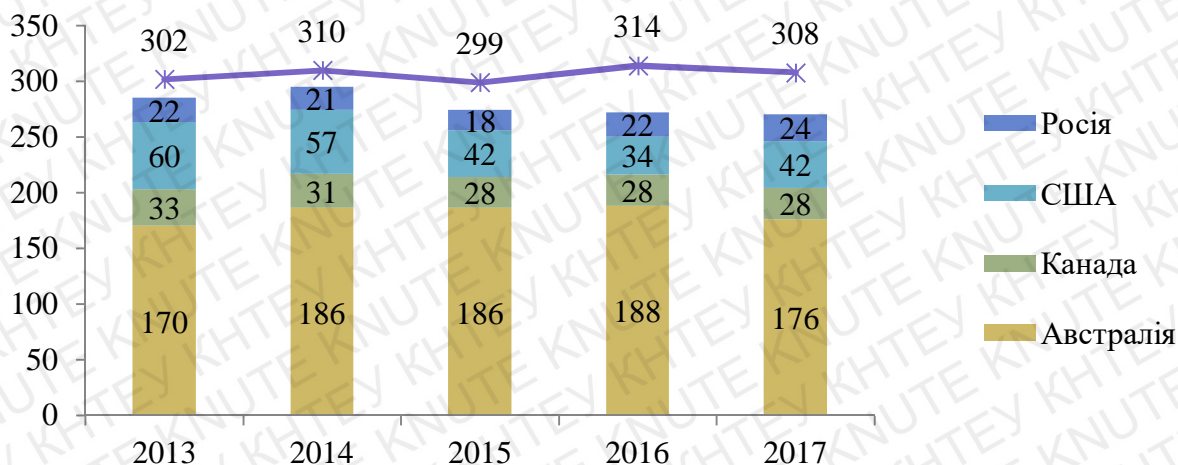


Рис. 2.3. Динаміка світового експорту коксівного вугілля по країнам, млн т [75]

Експорт вугілля з США за останні 4 роки скоротився на 30%. Експорт з Росії та Канади є відносно стабільним та відмічається на рівні 24 млн т та 28 млн т відповідно. Динаміка експорту лідируючих країн показана на рисунку нижче.

Основний експорт коксівного вугілля припадає на країни Європи, так як через шкідливість виробництва, цей продукт в країнах ЄС майже не виробляється. Так, небажання забруднення повітря, а також потенційно висока собівартість виробництва коксівного вугілля, змушують країни Європи імпортувати цей продукт майже в повному обсязі.

**Споживання всього -
57,4 млн т**

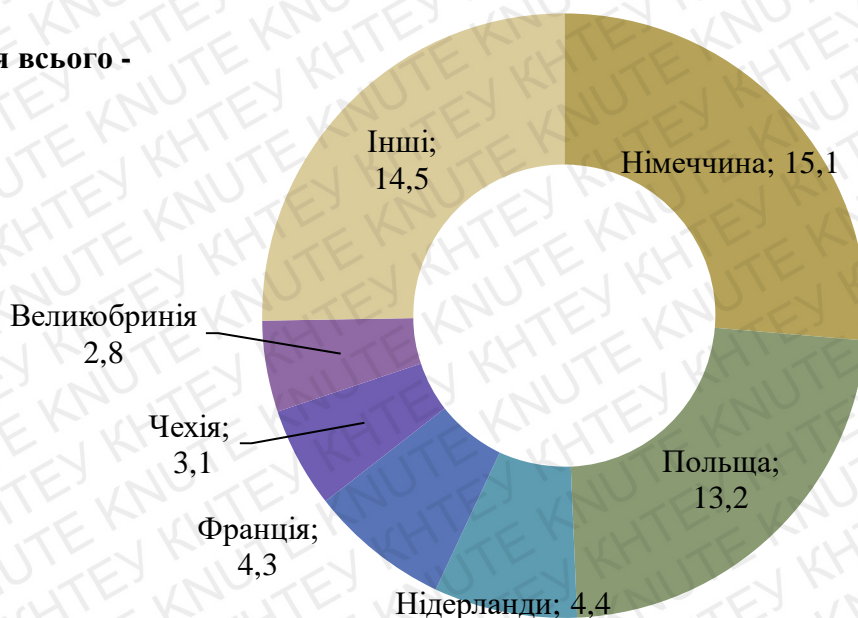


Рис. 2.4. Структура споживання коксівного вугілля в країнах ЄС в 2016 р., млн т [75]

Найбільше імпортують коксівне вугілля країни, в виробництві яких найчастіше використовується сталь та сталевий прокат. До таких країн належать: Німеччина, Польща, Нідерланди, Франція, Чехія та Великобританія. Основними постачальниками вугілля до цих країн є світові лідери з експорту цієї продукції – Австралія, США, Росія та Канада. Станом на 2016 рік, Україна є шостою за експортом коксівного вугілля до ЄС, проте її доля в експорті складає лише 0,8% (в натуральному вираженні – 0,3 млн т).

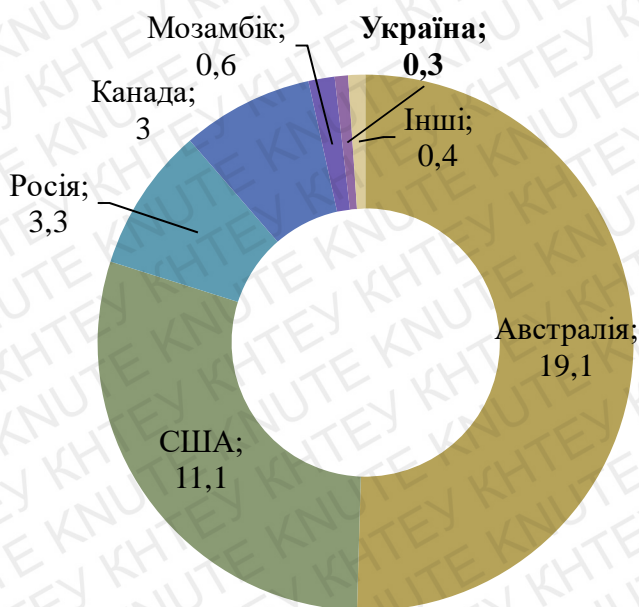


Рис. 2.5. Структура імпорту коксівного вугілля в ЄС в 2016 р., млн т [75]

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості в 2017 р. в Україні було вироблено 6,807 млн т коксівного вугілля. Так, за останні 4 роки виробництво коксівного вугілля скоротилось більше ніж на 70%, що обумовлено втратою контролю над великими родовищами коксівного вугілля в Донецькій області (ПрАТ «Краснодонвугілля», «Макиїввугілля», шахта ім. Засядька).

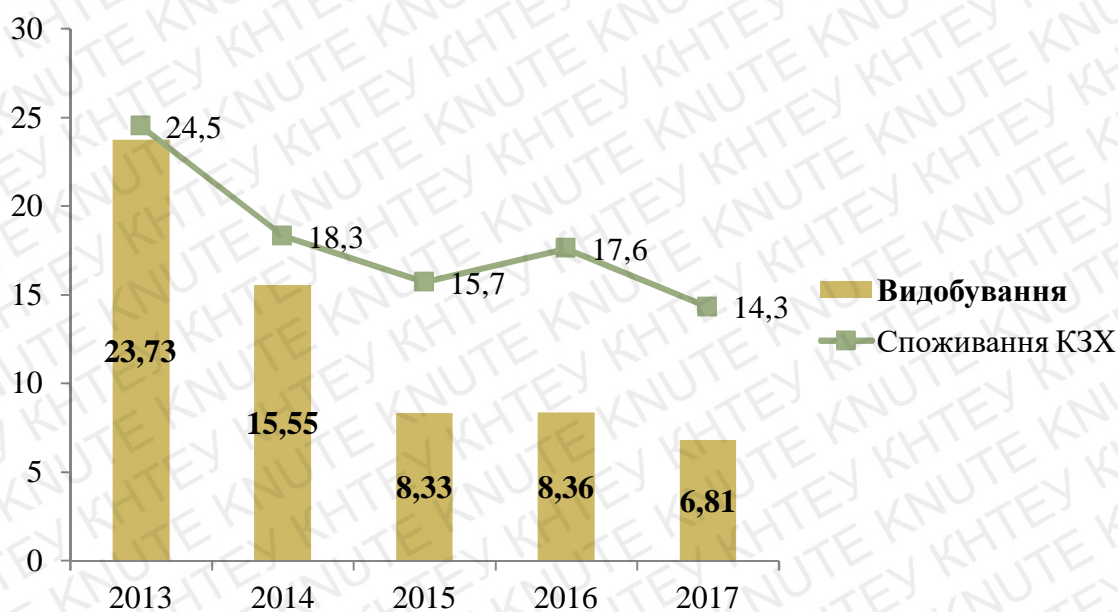


Рис. 2.6. Динаміка видобування коксівного вугілля в Україні, тис. т [42]

Найбільшим виробником коксівного вугілля в Україні є ПрАТ «Шахтоуправління Покровське», яке входить до групи «Донецьксталь». За результатами 2017 року на цьому підприємстві було видобуто 4,346 тис. т. вугілля, що становить понад 63,8% від сукупного видобутку коксівного вугілля України.

Варто зазначити, що відповідно до оновленої класифікацією вугілля в Україні (ГОСТ У 3472 діє до: 2015) шахтоуправління Покровське є на даний момент єдиним виробником вугілля коксівного марки «К» в Україні, з якого отримують кондиційний металургійний кокс. Детальна класифікація коксівного вугілля за категоріями зазначена у Додатку М.

Одним з ключових чинників конкурентоспроможності товару є його ціна в порівнянні з аналогами інших виробників. Так, світові ціни на вугілля залежать від наступних факторів:

- Обсягів і собівартості виробництва вугілля в основних країнах-виробниках;
- Обсягів споживання коксівного вугілля в основних країнах імпортерів;
- Обсягів виробництва металопродукції;
- Кліматичних умов в основних вугледобувних регіонах

Оскільки Австралія є найбільшим експортером, другим найбільшим виробником коксівного вугілля, а також входить до п'ятірки країн з найбільшими запасами кам'яного вугілля в світі, то вона виступає ключовим суб'єктом ціноутворення в світовій торгівлі. Аналіз історичної динаміки цін коксівного вугілля в Австралії за 2010-2017 рр. показує їх високу частоту змі впродовж досліджуваного періоду.

Слід зазначити різницю між експортними контрактними та спотовими цінами, що формуються на ринку певної країни. Контрактна ціна - це ціна на конкретному товарному ринку, що відображає рівень цін на продукцію певної якості при відповідних умовах поставки та оплати. Спотова ціна - поточна ринкова ціна, за якою в певний час і в певному місці продається реальний товар або фінансовий актив на умовах негайної поставки. [77]

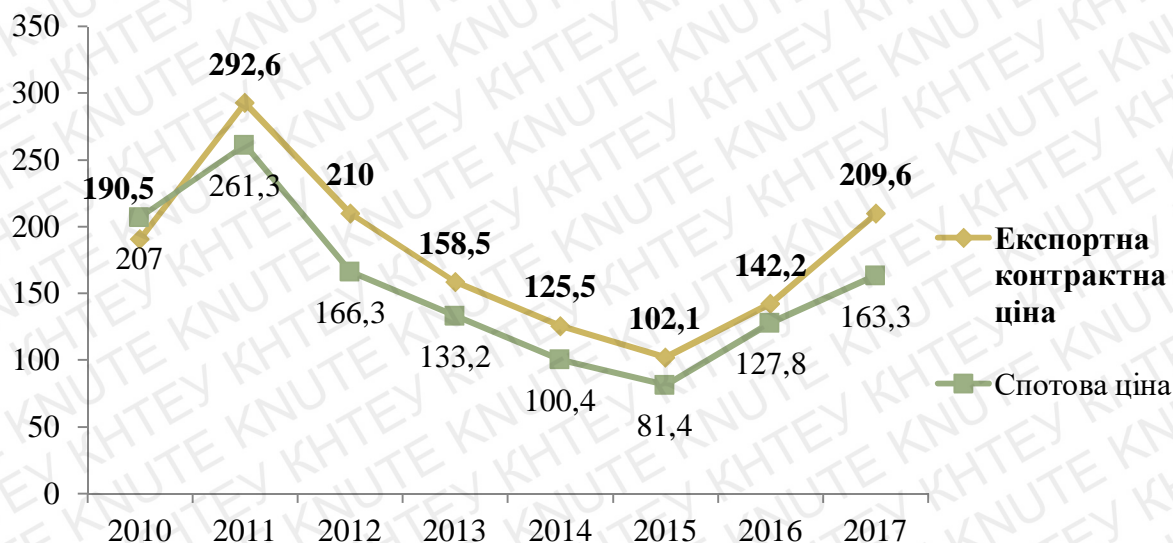


Рис. 2.7. Динаміка цін коксівного вугілля в Австралії, дол/т [77]

Так, зростання імпорتنих цін в 2017 р є наслідком зміни світових спотових цін в Австралії і США. Динаміка зміни і величина цін коксівного вугілля марки «К» порівнянна з цінами преміального вугілля з Австралії, США та Канади.

Історична динаміка зміни імпорتنих цін на коксівне вугілля в Україні в цілому є наслідком зміни світових спотових цін в основних країнах-експортерах, таких як Австралія і США. Так, у 2017 році ціни на коксівне вугілля у цих країнах набули найвищого значення за останні 5 років. Після спаду цін у 2016 році до рівня 104-114 дол/т, вони за рік зросли в середньому на 50% (до 220-224 дол/т).

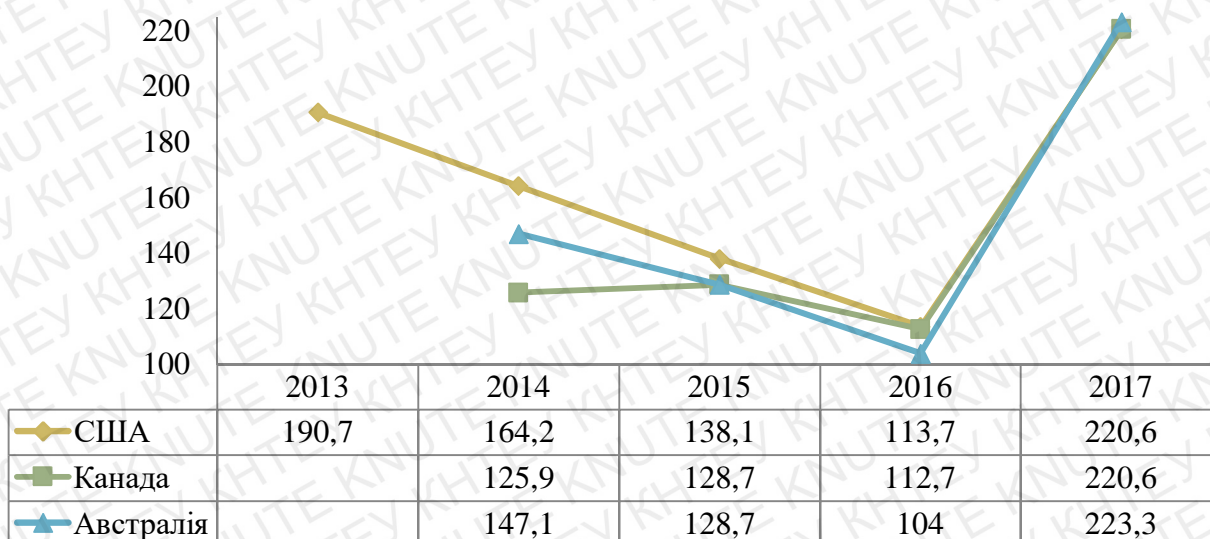


Рис. 2.8. Динаміка цін на тверде коксівне вугілля з США, Канади та Австралії (СІФ: МТП Чорноморськ, МТП Південний), дол/т [77]

Одним із значих гравців на світовому ринку коксівного вугілля є Російська Федерація. Аналіз імпорتنих цін за 2013-2017 рр. показує, що ціна закупівлі російського концентрату коксівного вугілля є в середньому на 20-25% нижче, ніж твердого коксівного вугілля з Австралії і США, що зумовлено відмінностями в якісних характеристиках і величиною логістичних витрат. Так, вугілля з країн далекого зарубіжжя надходить в Україну через МТП Чорноморськ і МТП Південний, тоді як вугілля з Росії поставляється в основному залізничним транспортом.

Середні імпорتنі ціни російського концентрату коксівного вугілля марки «К» є вищими, ніж ціни на інші марки вугілля, а також порівнянними з цінами твердого коксівного вугілля (НСС) з США, Канади та Австралії. За результатами 2017 г. Середня імпортна ціна концентрату коксівного вугілля марки «К» за базисами поставки DAF, DAP, DAT, CPT склала 208,7 \$ / т.

Слід зазначити, що впродовж останніх років ціна на концентрат коксівного вугілля в середньому на 35-50% вищі, ніж вартість рядового вугілля. З одного боку, зростає собівартість виробництва, а з іншого боку, зростає попит на концентрат вугілля по всьому світу.

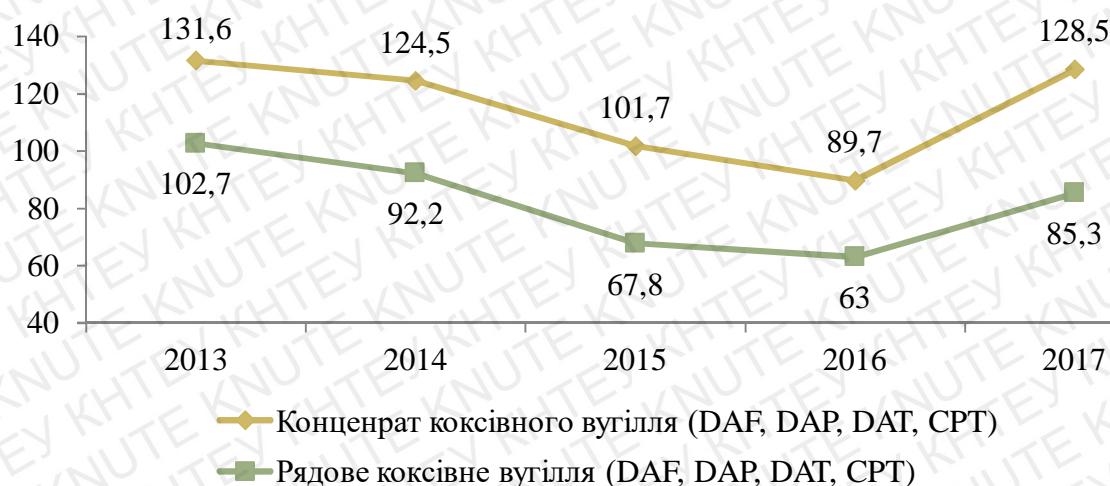


Рис. 2.9. Динаміка імпорتنих цін коксівного вугілля та концентрату вугілля марки «К» з Росії, дол/т [77]

Станом на серпень 2018 року, ціни на українське коксівне вугілля FCA за даними Українсько енергетичної біржі, становлять 104,04 дол/тону (за курсом 28

дол. У той же час, за оцінками компанії Deloitte, середні ціни на український експортований вугільний концентрат становлять 130-150 дол/тона. Прогнозна вартість експортного вугілля з України зазначена на малюнку нижче.

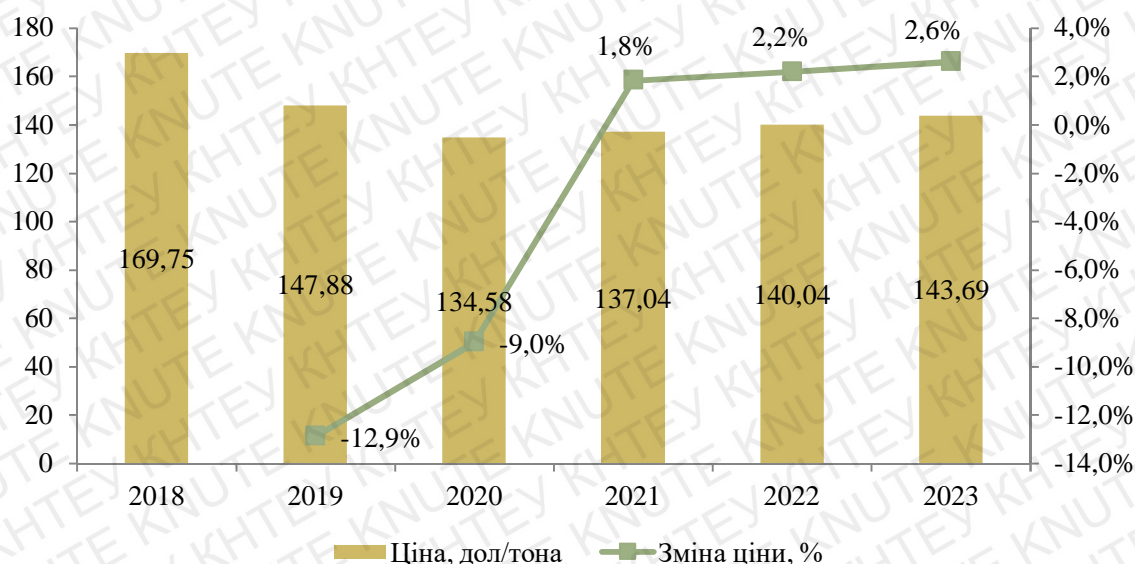


Рис. 2.10. Прогнозні ціни на коксівний концентрат [75]

Так, світовий ринок коксівного вугілля та концентрату залежить від таких факторів, як: обсяги видобування світового вугілля, кон'юктура на ринку основних гравців – виробників концентрату, обсяги попиту на вугільний концентрат в основних країнах-споживачах, прийняття нових правил та політики в сфері металургії в різних країнах, зміна витрат на виробництва концентрату, що впливає на ціну реалізації та інше.

2.2. Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» - «Товариство» створене шляхом реорганізації у формі перетворення ТОВ «ФЕРИТ», зареєстрованого розпорядженням Донецького міського голови № 561 від 25.04.2000 р.. Товариство створене на засадах угоди шляхом об'єднання майна, фінансового та інтелектуального капіталу, та підприємницької діяльності для систематичного

одержання прибутку. Строк існування Товариства 18 років. Товариство створено на невизначений строк.

Частина виробничих активів ПрАТ «Донецьксталь»-металургійний завод» розташовані на тимчасово неконтрольованій Україною території та в зоні проведення АТО.

Підприємство спеціалізується на випуску вугільного концентрату та чавуну.

Для оцінки перспектив діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» доцільно проаналізувати фінансовий стан підприємства, а також стан активів та джерел фінансування. Для цього проведемо детальний аналіз звіту про фінансові результати та баланс підприємства за 2013-2017 рр. (Таблиця 2.1.)

Варто зазначити, що діяльність ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» до подій 2013 року була досить успішною та прибутковою, адже попит на чавук та вугілля постійно зростав. Отже, ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» постійно розширювало власну діяльність, орієнтуючи реалізацію власної продукції у все більшій кількості регіонів світу. Проте, наслідки світового фінансового колапсу досі відбиваються у негативній динаміці показників дослідного підприємства.

Наявною постає негативна динаміка чистого збитку компанії. Як вже зазначалось вище, головною причиною даної ситуації стали події 2014 року. Оскільки частина потужностей заводу знаходилася на окупованих територіях, то при розвитку негативних процесів в економіці країни як на макро- так і на макрорівнях контрольованість активів відсутня.

Як видно із фінансових результатів діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод», поживлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2013 році, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2014-2017 роках значення збитковості компанії досягли посткризових негативних результатів. Так, у 2013 році прибуток групи прАТ «Донецьксталь»

складав 83 млн. грн. Після несприятливих подій на Сході України, в 2014 році ПрАТ «Донецьксталь» мали збиток в обсязі 4,87 млрд. грн.

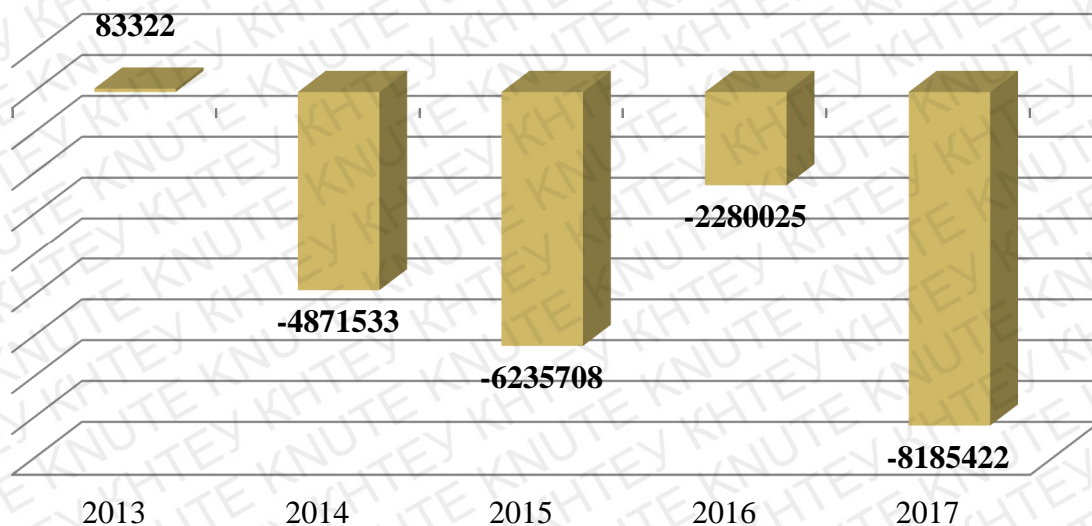


Рис 2.11. Динаміка чистого прибутку продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

При цьому, собівартість на тону продукції виглядає наступним чином.

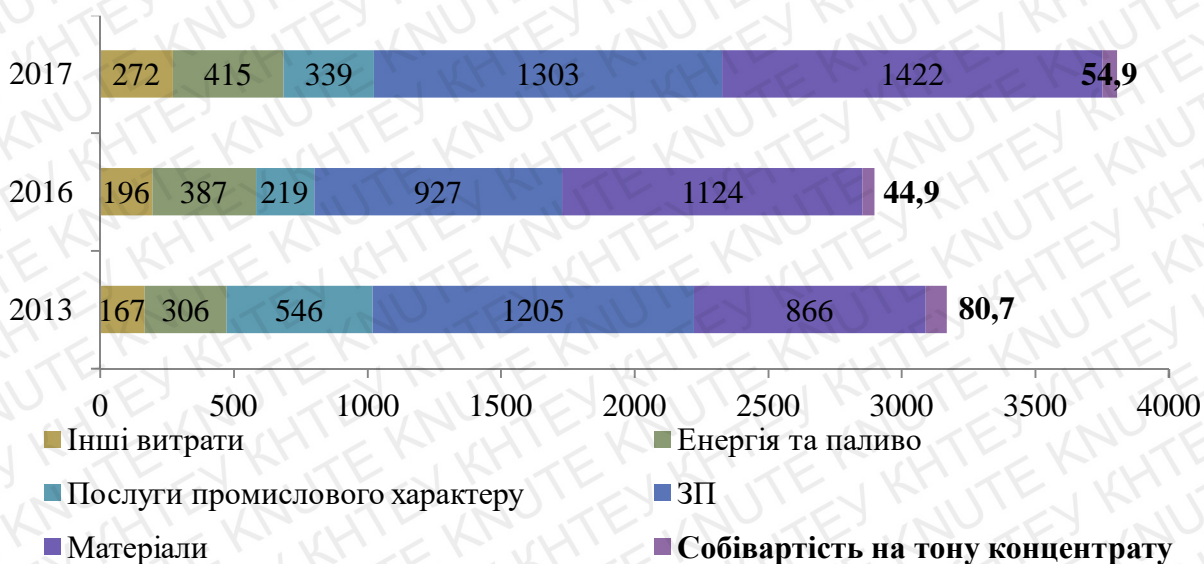


Рис 2.12. Динаміка собівартості продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

Для більш наочного аналізу причин збитковості проаналізуємо динаміку доходів та сукупних витрат ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод».

Таблиця 2.1.

Динаміка основних фінансових результатів діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017рр., тис. грн.

Стаття	2013	2014	2015	2016	2017		
	рік	рік	рік	рік	рік		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14275605	10616283	11544726	14927727	14938026		
Собівартість реалізованої продукції	12070406	8195164	7950830	10711580	9476837		
Валовий прибуток	2205199	2421119	3593896	4216147	5461189		
Інші операційні доходи	687171	1316322	2807614	2213592	1005519		
Адміністративні витрати	816782	605915	530726	562920	452354		
Витрати на збут	874243	567353	1007066	1256956	751155		
Інші операційні витрати	482120	815387	3003759	1858509	12230479		
Фінансовий результат від операційної діяльності	719225	1748786	1859959	2751354	-6967280		
Фінансовий результат до оподаткування	190312	-4870926	-6272113	-2385643	-10256787		
Витрати (дохід) з податку на прибуток після оподаткування	190312	-4870926	-6272113	-2385643	-10256787		
Чистий фінансовий результат	83322	-4871533	-6235708	-2280025	-8185422		
Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
-3659322	928443	3383001	10299	-25,63	8,75	29,30	0,07
-3875242	-244334	2760750	-1234743	-32,11	-2,98	34,72	-11,53
215920	1172777	622251	1245042	9,79	48,44	17,31	29,53
629151	1491292	-594022	-1208073	91,56	113,29	-21,16	-54,58
-210867	-75189	32194	-110566	-25,82	-12,41	6,07	-19,64
-306890	439713	249890	-505801	-35,10	77,50	24,81	-40,24
333267	2188372	-1145250	10371970	69,13	268,38	-38,13	558,08
1029561	111173	891395	-9718634	143,15	6,36	47,93	-353,23
-5061238	-1401187	3886470	-7871144	-2659,44	28,77	-61,96	329,94
-5061238	-1401187	3886470	-7871144	-2659,44	28,77	-61,96	329,94
-4954855	-1364175	3955683	-5905397	-5946,63	28,00	-63,44	259,01

Джерело: складено автором на основі Додатків А - Д

Отже, занадто високі витрати ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод», перш за, все обумовлені нераціональним підходом менеджерів підприємства щодо експорту продукції та неефективному використанні працегодин його персоналу, що призводить до негативних фінансових результатів компанії.

З метою більш чіткого та детального дослідження підприємства та виявлення додаткових факторів, що впливають на негативну динаміку розвитку ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» оцінимо динаміку активів та пасивів даного підприємства. Це дозволить нам проаналізувати всі доходні та затратні статті діяльності підприємства. Крім того, ми зможемо чітко визначити, чи раціонально використовує отримані від реалізації продукції кошти менеджмент компанії, та чи прогнозує її подальше зростання.

Із балансу активів компанії (Табл 2.2.) найбільшою проблемною статтею є стаття «Запаси» із занадто великою кількістю продукції на складах, особливо за період 2016-2017 рр., що також обумовлювало збільшення операційних витрат, а саме складські витрат. Крім того проблемною виглядає за таких умов занадто висока дебіторська заборгованість (збільшення адміністративних витрат), що свідчить про відстрочку платежів контрагентів компанії, що в свою чергу не дає ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» можливості залучати отримані від операцій кошти для проведення різних акцій щодо ефективного стимулювання розвитку підприємства.

Для здійснення більш детальної оцінки фінансового стану підприємства ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» необхідно розрахувати показники, що характеризують фінансово-господарський стан досліджуваного підприємства, а саме: платоспроможність, фінансову стійкості, ділову активність, рентабельність. Першою групою показників для оцінки фінансово-господарського стану ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» є група показників платоспроможності.

Таблиця 2.2

Динаміка активів ПРАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» у 2013 — 2017 рр., тис. грн.

Актив	2013	2014	2015	2016	2017		
	рік	рік	рік	рік	рік		
1	2	3	4	5	6		
I. Необоротні активи							
Основні засоби:	4096692	3908126	3841339	4655690	5434338		
Усього за розділом I	1864894	1834068	1791588	1832457	1142346		
II. Оборотні активи							
Запаси	1002533	752445	674229	1068933	744903		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	6844158	7993230	11190043	13150539	7701663		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	294191	18491	48376	163214	2439743		
Гроші та їх еквіваленти	13468	591644	923164	42604	154989		
Інші оборотні активи	4096692	3908126	3841339	4655690	5434338		
Усього за розділом II	1864894	1834068	1791588	1832457	1142346		
БАЛАНС	12251042	13263941	16677151	19080980	16475636		
Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
-188566	-66787	814351	778648	-4,60	-1,71	21,20	16,72
-30826	-42480	40869	-690111	-1,65	-2,32	2,28	-37,66
1201460	3480002	1589478	-3383992	14,73	37,20	12,38	-23,46
-250088	-78216	394704	-324030	-24,95	-10,39	58,54	-30,31
1149072	3196813	1960496	-5448876	16,79	39,99	17,52	-41,43
-275700	29885	114838	2276529	-93,71	161,62	237,39	1394,81
578176	331520	-880560	112385	4292,96	56,03	-95,39	263,79
-188566	-66787	814351	778648	-4,60	-1,71	21,20	16,72
-30826	-42480	40869	-690111	-1,65	-2,32	2,28	-37,66
1012899	3413210	2403829	-2605344	8,27	25,73	14,41	-13,65

Джерело: складено автором на основі Додатків А - Д

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує здатність покриття своїх поточних зобов'язань грошовими коштами, його значення досить значне, щоб забезпечити стабільний розвиток підприємства. Так, на 31.12.2017 р. 7% короткострокових платіжних зобов'язань могли бути негайно погашені. Цей показник у 2013 р. склав 7%. Отже, ми спостерігаємо стабільність

Покриття поточних зобов'язань активами, які розуміють під собою або грошові кошти, або заборгованість у грошових коштах (дебіторська заборгованість) - показує коефіцієнт швидкої ліквідності. Теоретично виправдане значення коефіцієнта швидкої ліквідності коливається у межах 0,8-1,5. Дані таблиці показують, що у періоді спостереження цей коефіцієнт у 2013-2017 роках не відповідав критеріям, що свідчить про втрату ліквідності.

Коефіцієнт покриття є найбільш узагальнюючим показником, який дає характеристику ліквідності всіх оборотних активів. Коефіцієнт покриття у 2013-2017 рр. зменшувався, та був нижчий нормативних значень.

Дані наведені в Табл. 2.4. свідчать про те, що питома вага власного капіталу (коштів) у загальній сумі ресурсів підприємства зменшується протягом 2013-2017 років.

Коефіцієнт заборгованості - показує, яка частка активів п/ва фінансується за рахунок залученого капіталу, або показує питому вагу залученого капіталу в загальній сумі ресурсів п/ва. Коефіцієнт досить значний, отже, підприємство значно залежить від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована. Даний показник свідчить про відсутність власного оборотного капіталу підприємства та власного капіталу.

Таблиця 2.3

Показники платоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 рр.

Показник	Формула	Роки					Нормальні значення показників	Абсолютне відхилення 2017/2013
		2013	2014	2015	2016	2017		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	0,04	0,07	0,05	0,02	0,04	0,25-0,3	0,00
Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Поточна дебіторська заборгованість + грошові активи + поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	1,77	1,14	0,71	0,53	0,37	0,8-1,5	-1,40
Коефіцієнт загального покриття	(Оборотні активи / Поточні зобов'язання)	2,04	1,26	0,76	0,57	0,40	2,0-2,5	-1,64

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А - Л

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 рр.

Показник	Формула	Роки					Нормальні значення показників	Абсолютне відхилення 2017/2013
		2013	2014	2015	2016	2017		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт фінансової залежності	Власний капітал / Капітал	0,73	0,94	1,32	1,51	1,80	≥ 0,5	1,08
Коефіцієнт автономії	1 / Коефіцієнт фінансової залежності	1,37	1,06	0,76	0,66	0,55	≥ 0,5	-0,82
Коефіцієнт фінансування	Власний капітал / Позиковий капітал	2,68	4,94	-4,11	-2,97	-2,24	≥ 1	-4,92
Коефіцієнт заборгованості	Позиковий капітал / Капітал	0,74	1,13	1,48	1,54	2,12	0,2-0,5	1,38
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал / Власний капітал	-0,29	-1,30	1,48	1,46	1,30	≥ 0,5	1,59

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А - Л

Стабільність фінансового положення підприємства в умовах ринкової економіки зумовлена значною мірою його ділової активності, яка залежить від широти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стійкості економічного зростання.[69]

Щодо ділової активності компанії ПрАТ «Донецьксталь», то збільшення оборотів як оборотних активів, власного капіталу, та уповільнення позикового капіталу спостерігалось у 2016 – 2017 рр. Це свідчить про уповільнення циклів реалізації продукції. Найвним постає неефективне використання позикового капіталу.

Таблиця 2.5

**Показники ділової активності ПрАТ «Донецьксталь» -
металургійний завод» за 2013-2017 рр.**

Показник	Формула	Роки					Абсолютне відхилення 2017/ 2013
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	Дохід від реалізації/ середні значення активів за період	1,17	0,83	0,77	0,83	0,84	-0,33
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Дохід від реалізації/ середні значення оборотних активів за період	1,69	1,21	1,04	1,10	1,17	-0,52
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Дохід від реалізації/ середні значення власного капіталу за період	4,29	4,36	-2,40	-1,64	-1,04	-5,34
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Дохід від реалізації/ середні значення дебіторської заборг. за розрахунками	5,52	3,86	5,18	7,22	-0,79	-6,32
Коефіцієнт оборотності ВОК	Дохід від реалізації/ (ОА-Поточ.зоб)	3,31	5,83	-3,30	-1,45	-1,45	-4,76

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А - Л

Таблиця 2.6

Показники рентабельності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 рр.

Показник	Формула	Роки					Абсолютне відхилення
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8
Рівень рентабельності активів	Чистий прибуток/ Середнє значення активів за період	3,68	-38,18	-41,65	-12,75	-46,04	-49,72
Рівень рентабельності основних засобів	Чистий прибуток/ Середнє значення основних засобів за період	24,45	-263,40	-343,98	-125,83	-550,32	-574,76
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/ Середнє значення власного капіталу за період	13,52	-200,00	129,39	25,12	57,20	43,68
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток/ Чистий дохід від реалізації	0,55	-45,89	-54,01	-15,27	-54,80	-55,35
Рентабельність витрат	Чистий прибуток / Собівартість	0,65	-59,44	-78,43	-21,29	-86,37	-87,03

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А - Л

Усі коефіцієнти рентабельності зазначені в Табл. 2.6., мають негативний тренд за майже всі досліджувані роки. Даний тренд обумовлений погіршенням в економіці України після подій 2014 року., а отже погіршенням риночної кон'юнктури, зменшенням попиту на продукцію компанії. Проте, негативна динаміка пов'язана із економічною кризою лише в Україні продовжується і нині.

Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 54,8 грн збитку, а на 1 грн. собівартості продукції 86,37 грн збитку.

2.3. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

З огляду на те, що досліджене підприємство є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та найбільшу частину своїх доходів отримує власне від реалізації на експорт, доцільно проаналізувати процес управління експортними операціями ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод».

Товариство - є експортноорієнтованим підприємством. Маючи постійних споживачів, ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» намагається знаходити нових покупців задля розширення збуту продукції. При продажу на зовнішньому ринку використовуються договірні ціни, які передбачають індивідуальний підхід до кожного експортера-постачальника.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є розширення ринків збуту з метою збільшення виручки.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціями управління та прийняття рішень по вертикалі. Організація служби маркетингу будується на розподілі за сферами збору й аналізу інформації, планування асортименту, збуту та розподілу.

Керівник відділу маркетингу здійснює постановку завдань щодо проведення маркетингових заходів, оперативний контроль за діяльністю відділу, організацію активної взаємодії з іншими підрозділами, яка включає проведення маркетингових досліджень, визначення асортименту продукції, стратегії і тактики продажу товарів, розробка цінової політики (рис. 2.5).

Менеджер-маркетолог забезпечує збір маркетингової інформації в інтересах розробки тактики розвитку ринкової поведінки фірми, організації всього комплексу ринкових досліджень, пов'язаних з ринком, товаром, споживачем. Така структура дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні підрозділи апарату управління лише допомагають керівникам вирішувати управлінські завдання. Таким чином, структура

управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку організацію маркетингових рішень, сприяє спеціалізації та підвищенню ефективності роботи функціональних підрозділів.

Пріоритети діяльності маркетингу на перспективу формуються на основі глибокого аналізу результатів роботи, прогнозу стану ринків та побажань зацікавлених сторін. При ухваленні рішень із стратегічних питань, менеджер-маркетолог враховує детальний аналіз, висновки та пропозиції керівників служб. Всі рішення приймаються на підставі достовірної інформації.

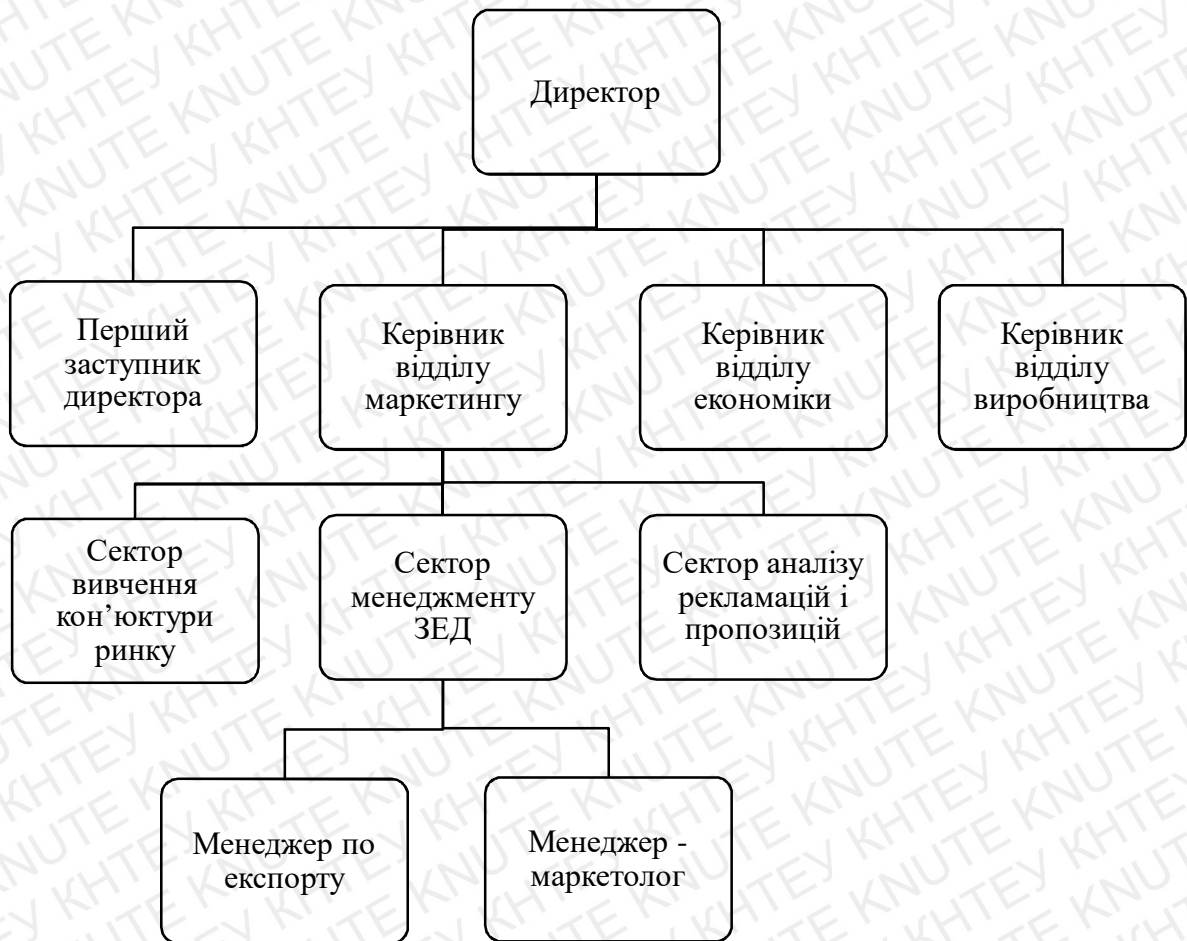


Рис. 2.13. Структура управління збутової діяльністю в ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

*Джерело: складено автором

Серед керівників підприємства більшість складають професіонали високого рівня, які тривалий час працюють у виробничій галузі, досконало знають тонкощі виробництва, обізнані з технікою та технологією. В останні роки лідери поповнились молодими, енергійними кадрами, які приносять нові підходи до процесу управління.

Зовнішньоторговельні зв'язки ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» з 2005 року носять постійний характер. Серед основних видів зовнішньоекономічної діяльності для ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» характерний експорт.

Продукція ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» представлена в Інтернеті і доступ до неї є відкритим. Тому інколи до підприємства надходять замовлення від іноземних фірм на поставку пробних партій товару. Звичайно завод приймає дані пропозиції, підтверджує замовлення покупця.

Перед підписанням будь-якого контракту є проведення попередніх переговорів. Здебільшого під час заочної проробки пропозицій та запитів не вдається вирішити увесь комплекс технічних та комерційних питань. Попередні комерційні переговори є звичайним етапом узгодження умов контракту. Спірні питання з комерційних умов угоди та технічних вимог до товару розв'язуються методом уторгування, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходженні на цій основі взаємоприйнятих компромісних рішень.

Переговори можуть вестися листуванням (поштовим, телеграфним, телетайпним), шляхом особистих зустрічей або телефоном. Оскільки завод має комерційні відносини з постійними імпортерами та експортерами, то зазвичай використовується телефонний метод проведення переговорів – угода укладається на масові стандартизовані товари, основні умови контракту є типовими та заздалегідь відомими обом сторонам і погоджуються лише ціна та кількість продукції, строк поставки. У випадку з поставкою обладнання, попередні переговори проводилися при особистій зустрічі, оскільки контрагенти не були раніше знайомі. Обговорюються всі основні умови і

складається протокол про наміри. Пізніше, на основі протоколу про наміри підписується вже безпосередньо контракт.

Під час проведення переговорів менеджер ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» здійснює узгодження умов контракту. Спірні питання з комерційних умов угоди та технічних вимог до товару розв'язуються методом уторговування, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходження на цій основі взаємоприйнятних компромісних рішень. Переговори, в основному, ведуться шляхом особистих зустрічей.

При підписанні кожного договору, працівники відділу ЗЕД погоджують умови контракту з функціональними підрозділами заводу, а саме: з планово-економічним та валютно-фінансовим відділами, з бухгалтерією та транспортним відділом. Надруковані та завізовані контракти підлягають остаточній перевірці відповідними працівниками. Потім друкується два оригінали контракту, кожен з яких підписується обома сторонами. Право підпису зовнішньоторговельних контрактів на ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» має директор підприємства. Після підписання оригінал контракту обліковується у планово-економічному та валютно-фінансовому відділах, бухгалтерії та здається на зберігання у митний відділ.

Складаючи зовнішньоекономічний контракт, керівництво підприємства враховує вимоги національного законодавства. Так, згідно ст. 6 Закону України від 16.04.91 р. № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами й доповненнями, зовнішньоекономічний контракт укладається в простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором або законом. Відзначимо, що письмова форма зовнішньоекономічного контракту є обов'язковою, інакше договір може бути визнаний недійсним.

Відповідно до даного Положення зовнішньоекономічний контракт в повинен містити:

- назву, номер договору (контракту), дату й місце його укладення;
- преамбулу;
- предмет договору (контракту);

- кількість і якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг);
- ціну й загальну вартість договору (контракту);
- базисні умови поставки товарів (прийому-здачі виконаних робіт, послуг)
- умови платежів;
- умови здачі (прийому) товарів (робіт, послуг);
- опис упакування й маркування;
- форс-мажорні обставини;
- санкції й рекламації;
- порядок урегулювання спорів;
- місцезнаходження (місце проживання), поштові й платіжні реквізити сторін.

Зміст контракту визначається сторонами угоди. Формулювання статей вони вибирають самостійно, в залежності від предмету договору, торгових звичаїв, наявності міжнародних угод, а також від довготривалості взаємних ділових контактів.

Документи із забезпечення виробництва експортних товарів видаються на підприємстві для купівлі виробів чи матеріалів, необхідних для виробництва чи виготовлення товарів, які замовлені покупцем чи будуть запропоновані для продажу. Основними серед них є: доручення на купівлю товару, інструкція з виготовлення, наряд на вивіз товару зі складу, таблиця фактурування, інструкція упаковки, наряд на внутрішнє транспортування, внутрішні адміністративні документи.

Основними функціональними завданнями документів з підготовки товару до відвантаження є підтвердження резервування місця для відправки товару бажаним транспортним засобом, готовність т/з до відвантаження, вид упаковки та інше. До цієї групи документів відносять: заяву на фрахтування, інструкція з відправки, доручення на відвантаження, ордер на перевезення, ордер на відправку, повідомлення про розподіл документів, дозвіл на поставку.

Документи, що прямують з вантажем від пункту відправлення до пункту призначення, називають товаросупроводжувальними. До них відносяться зазвичай документи, що входять в групу комерційних, транспортних і митних.

Документи, що складаються у зв'язку з відвантаженням товару (зазвичай вони перераховуються в контракті), називають відвантажувальними.

Документи оформляються на спеціальних бланках та містять відповідні реквізити. Загальними для всіх документів реквізитами є: найменування заводу (або вантажовідправника) та фірми-імпортера (або вантажоотримувача), їх адреси, номери телефонів, факсів або Інтернет-скриньок; назва документу, дата та місце його виписки; номер контракту або замовлення і дата його підписання; номери наряду, відвантажувальної специфікації; найменування та опис товару, його кількість (число місць, вага нетто і брутто); вид упаковки та маркування.

Основним видом ЗЕД даного підприємства є експортно-імпортні операції. Експортні операції передбачають продаж і вивезення товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Імпортні операції – навпаки – передбачають купівлю в іноземного контрагента товару і ввезення його на митну територію України з метою їх реалізації на внутрішньому ринку, а також виробничого споживання досліджуваним підприємством. Динаміку зовнішньої торгівлі та питому вагу зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 роки представлено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка структури виручки від реалізації ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн., в т.ч.	14275605	10616283	11544726	14927727	14938026
Експорт, тис.грн.	5439005,5	2717768,4	3128620,7	4493245,8	4272275,4

Продовження таблиці 2.7

Реалізація на внутрішньому ринку, тис. грн	8836599,5	7898514,6	8416105,3	10434481,2	10665750,6
Рівень доходу від експорту в загальному обсягу доходу	38,10	25,6	27,1	30,1	28,6

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А - Л

Отже, ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» у 2013 році експортувало 38,1% продукції, у 2015 році обсяги експортних операцій у відносному виразі зменшуються до 27,1%. У 2016 році обсяг експортних операцій збільшується як в абсолютному так і відносному виразі. При цьому, основні обсяги експорту приходяться на такі країни, як Польща, Чехія та Словаччина.

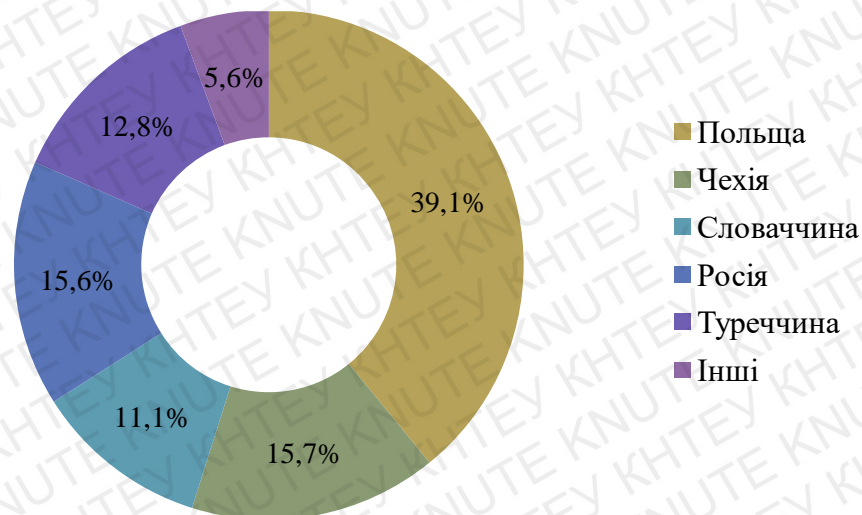


Рис.2.14. Географічна структура експорту ПрАТ «Донецьксталь» у 2017 р, %
[розроблено на основі даних ПрАТ «Донецьксталь»]

При підготовці зовнішньоторговельних операцій, в першу чергу, здійснюється маркетингове дослідження зовнішнього ринку працівниками маркетингового відділу. При цьому вивчається його ринкове і підприємницьке середовище.

Таблиця 2.8

Структура експорту ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за асортиментними групами за 2013-2017 рр., тис грн.

Роки	2013		2014		2015		2016		2017	
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Експорт товарів, у т.ч.:	5439005,5	100	2717768,4	100	3128620,7	100	4493245,8	100	4272275,4	100
- експорт Концентрат вугільний К	3105672,1	57,1	747386,3	27,5	1996060,0	63,8	2642028,5	58,8	4127018,1	96,6
- експорт чавуна	2115773,1	38,9	869685,9	32	1116917,6	35,7	1842230,8	41	119623,7	2,8
- інша продукція	217560,2	4	1100696,2	40,5	15643,1	0,5	8986,5	0,2	25633,7	0,6
Відхилення										
Роки	<i>Абсолютне відхилення</i>				<i>Відносне відхилення</i>					
	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016		
Експорт товарів, у т.ч.:	-2721237	410852	1364625	-220970	-50,0	15,1	43,6	-4,9		
- експорт Концентрат вугільний К	-2358286	1248674	645969	1484990	-75,9	167,1	32,4	56,2		
- експорт чавуна	-1246087	247232	725313	-1722607	-58,9	28,4	64,9	-93,5		
- інша продукція	883136	-1085053	-6657	16647	405,9	-98,6	-42,6	185,2		

Джерело: розроблено на основі даних ПрАТ «Донецьксталь»

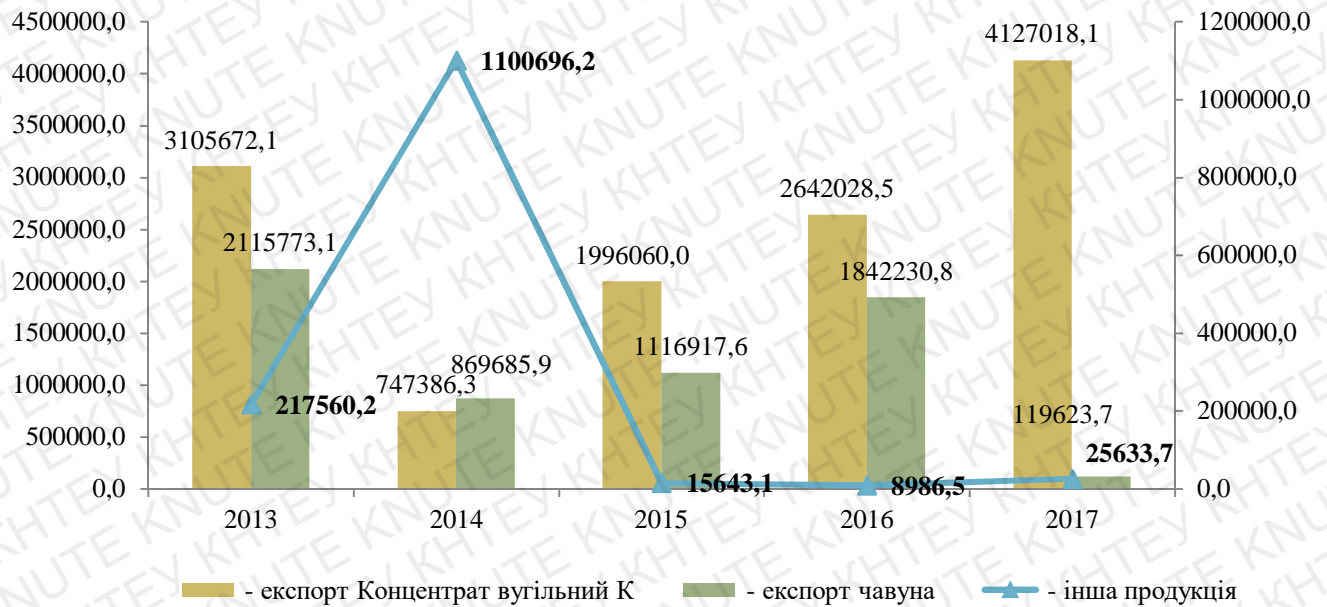


Рис. 2.15. Динаміка експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» за 2013-2017 рр., тис. грн [розроблено на основі даних ПрАТ «Донецьксталь»]

Таким чином спостерігається збільшення експорту концентрату вугільного. Також існує повна відсутність експорту чавуна у 2017 році.

Доцільно провести аналіз міжнародної конкуренції продукції ПрАТ «Донецьксталь» на зовнішньому ринку. Перш за все, визначемо ефективність та ефект від експорту вугільного концентрату впродовж 2013-2017 років. Для цього використовуємо формули 1.2 та 1.3.

Таблиця 2.9

Визначення ефективності та ефекту від експорту вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь»

Роки	2013	2014	2015	2016	2017
Реалізація на експорт в натуральному еквіваленті, тис. тон	4726,7	2865,8	2398,7	2372,8	2390,1
Зовнішня ціна одиниці продукції, грн	657,0	260,8	832,2	1113,5	1726,7
Внутрішня середня ціна одиниці продукції, грн	605,0	301,0	801,0	987,0	1456,0
Ефективність експорту, %	143,57	45,84	107,81	115,40	163,90
Ефект від експорту, млн грн	246,02	-115,21	74,73	300,12	646,98

Джерело: розраховано автором

Так, ефективність експорту вища 100% в усі роки, крім 2014. Це говорить про ефективність експортних поставок на зовнішній ринок та отримання вигід від здійснення експортної діяльності. В 2014 році підприємство експортувало продукцію через те, що більшість контрактів на поставку продукції було заключено заздалегідь. Підвищена ціна на внутрішньому ринку пояснюється зниженням пропозиції цього товару та підвищення цін на імпорту продукцію через коливання курсу. В цілому, сумарний ефект від експорту за 5 років становить 1,15 млн. грн.

Показники зовнішньоекономічної діяльності розраховують і аналізують з урахуванням впливу на них інфляції, за територіальною та товарною структурою. Урахування впливу цих чинників на валютну виручку від експорту продукції в динаміці здійснюється індексним методом. Для цього обчислено індекс валютної виручки та індекс структурних зрушень.

Індекс валютної виручки – це співвідношення витрат на виробництво та реалізацію *i*-ої продукції та виручки від її продажу.

Розраховується за формулою:

$$I_e = \frac{Z_i * Q_i}{P_i * Q_i} \quad (2.1)$$

Де, I_e – валютна виручка на одиницю продукції, Z_i – витрати на виробництво та реалізацію *i*-ої продукції; Q_i – обсяг експортованої продукції; P_i – ціна реалізації одиниці продукції на зовнішній ринок.

Індекс структурних зрушень показує, на скільки процентів змінилося середнє значення показника під впливом змін у структурі сукупності. Так, індекс структурних зрушень цін визначається за формулою:

$$I_{стр} = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum q_1} ? \frac{\sum p_0 q_0}{q_0} \quad (2.2)$$

Таблиця 2.10

Визначення індексу експорту та індексу структурних зрушень

Роки	2013	2014	2015	2016	2017
Зовнішня ціна одиниці продукції, грн	657,0	260,8	832,2	1113,5	1726,7
Внутрішня середня ціна одиниці продукції, грн	625,8	299,9	792,5	1060,5	1644,5
Витрати на виробництво та реалізацію одиниці продукції, грн	602	453	783	875	1487
Ie (валютної виручки на одиницю продукції)	1,09	0,58	1,06	1,27	1,16

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Донецьксталь»

Таблиця 2.11

Визначення індексу структурних зрушень

Роки	внутрішні	зовнішні ціни	обсяг на внутрішній ринок	обсяг на зовнішній ринок	p0q0	p0q1	Істр
	p0	p1	q0	q1			
2013	605,0	657,0	46	4726,7	27826	2859654	2,24
2014	301,0	260,8	18	2865,8	5494	862598,3	3,42
2015	801,0	832,2	58	2398,7	46659	1921327	0,90
2016	987,0	1113,5	78	2372,8	76930	2341909	0,66
2017	1456,0	1726,7	121	2390,1	175984	3480037	0,43
Всього			321,3123	14754,03	332894,8	11465524	

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Донецьксталь»

Так як в структурі собівартості вугільного концентрату більше 50% витрат приходить на матеріали, слід оцінити матеріаломісткість продукції в структурі виручки від її експорту.

Таблиця 2.12

Визначення матеріаломісткості концентрату ПрАТ «Донецьксталь»

Роки	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від експорту вугільного концентрату, тис. грн	3105672,1	747386,3	1996060	2642028,5	4127018

Закінчення таблиці 2.12

Роки	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізація вугільного концентрату на внутр ринок, тис. грн	200175,75	60381,879	134492,9	163933,643	243602,6
Витарти матеріалів, тис. грн	865768	542326	735251	1124471	1421947
Матеріаломісткість, %	26	47	35	40	33
Реалізація на експорт в натуральному еквіваленті, тис. тон	4727	2866	2399	2373	2390
Реалізація на внутрішній ринок в натуральному еквіваленті, тис. тон	331	201	168	166	167
Матеріаломісткість на одиницю продукції, грн на 1 тону	171	177	286	443	556

Так, матеріаломісткість вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь» становить в середньому 35-40%, що в грошовому еквіваленті дорівнює 556 гривень на 1 тону станом на 2017 рік.

2.4. Дослідження міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку

Світовий попит на вугілля почав зростати приблизно з 2000 року і до 2003 року темпи зростання підвищилися. Темпи зростання споживання вугілля найвищі в порівнянні з іншими джерелами енергії і це є фактором швидкого економічного зростання країн, що розвиваються. Скорочення BRICS прийнято для позначення країн з швидко розвивається, - Бразилії, Росії, Індії, Китаю і Південної Африки. Ці країни є також великими виробниками / споживачами вугілля, за винятком Бразилії.

З 2003 по 2004 рік (за один рік) ціни на вугілля зросли на 40% -50%. На ринку панувала паніка - покупці намагалися забезпечити свої поставки.

Традиційні моделі торгівлі були забуті, розміри замовлень були надмірними. Судна витрачали багато часу в очікуванні заходу в порти на навантаження, особливо в портах Австралії, внаслідок недостатніх темпів розширення потужностей. В результаті ціни на вугілля зросли, піднялися і фрахтові ставки. Хоча ситуація трохи покращилася в 2005 році і були створені адекватні обсяги запасів для пом'якшення наслідків коливань попиту, зростання цін на вугілля продовжився. У 2006 році зростання цін зупинився, але в 2008 році знову відновився. Заборона на експорт вугілля в Китаї і повені в Австралії внесли свій вклад в подальше підвищення цін на вугілля.

Середньорічна ціна імпорту енергетичного вугілля в ЄС зросла з 42 дол. За тону в 2004 році до 138 дол. За тону в 2008 році. Інші ціни на вугілля також підвищилися. Крім того, все більший вплив чинила ситуація з фрахтом зважаючи на нестачі потужностей внаслідок очікування в деяких портах; недостатнього обсягу будівництва відповідних судів на верфях, де основний упор був зроблений на будівництво нафтоналивних танкерів з подвійним дном після аварії танкера «Престиж» та прийняття законодавчих документів щодо нафтоналивних танкерів з подвійним дном; а також в результаті проблем з потужностями через нездатність заміни старих балкерів (судів для транспортування безтарних вантажів).

Починаючи з осені 2008 року ціни різко знизилися в зв'язку з економічним спадом, який торкнувся як ринок коксівного вугілля, так і ринок енергетичного вугілля.

Продажі автомобілів впали внаслідок зниження економічної активності, що призвело до зниження обсягів виробництва сталі та споживання коксівного вугілля. Тим часом на тлі економічного спаду відбулося зниження рівня споживання електроенергії (вперше в історії), що призвело до падіння обсягів споживання енергетичного вугілля.

В області внутрішніх цін на вугілля великими споживачами вугілля були проведені реформи по переведенню ціноутворення на ринкові принципи. У Китаї ціни на коксівне вугілля тепер визначаються кон'юнктурою на світовому і

внутрішньому ринках, в той час як ціни на енергетичне вугілля як і раніше є частково регульованими. Індія скасувала регулювання цін на вугілля в 2000 році. Однак через відсутність в країні конкурентних ринків на практиці ціни визначає державна компанія Coal India. Тарифи на залізничні перевезення, які є найважливішим чинником конкурентоспроможності цін на вугілля в секторі кінцевого споживання, у багатьох країнах як і раніше регулюються. У США і Канаді ціни на вугілля визначаються ринком, а в країнах, які майже повністю залежать від імпорту, таких як Японія, Корея і Китайський Тайпей, внутрішні ціни практично не застосовуються.

Таблиця 2.13

Механізми ціноутворення на вугілля на внутрішніх ринках в основних вугледобувних і вуглеспочиваючих країнах світу

Країна	Механізм формування ціни на вугілля	Заходи непрямого державного регулювання цін на вугілля
Китай	В основному, ринковий, в деяких секторах ціни обмежуються державою	Ціни на коксівне вугілля визначаються відповідно до кон'юнктури на світовому та внутрішньому ринках. Ціни на енергетичне вугілля є частково регульованими. У вересні 2013 введени мита на поставки імпортного вугілля
Індія	Ціни на вугілля опосередковано обмежуються державою	Ціни визначає державна компанія «Coal India»
Японія, Корея	Ринковий	Ціна визначається за світовими індексами, закупівля вугілля ведеться на основі довгострокових контрактів
Австралія	Ринковий	З березня 2012 р введений податок на прибуток для компаній, які видобувають елезную руду і вугілля - 30%
США	Ринковий	Важливий фактор, що стримує зростання цін в США, - це прогресивний податок на корпоративний прибуток
Індонезія	Ринковий	Основні податки - податок на прибуток (45%) і відрахування до фонду вугільної промисловості (13,5%)
Німеччина	В основному, ринковий, в окремих випадках регулюються державою	Місцеве вугілля коштує дорожче імпортного, різниця в цінах компенсується зі спеціального фонду, який формується за рахунок 10%-ної надбавки до плати за електроенергію
Польща	До 2011 р ціна регулювалася державою, після 2011 року - ринковий	З 1999 по 2011 рр. на підтримку галузі витрачено 7 млрд дол США, далі підтримка припинена

Закінчення таблиці 2.13

Країна	Механізм формування ціни на вугілля	Заходи непрямого державного регулювання цін на вугілля
Англія	Часткове державне регулювання	Місцеве вугілля коштує дорожче імпортного, різниця в цінах компенсується зі спеціального фонду, який формується за рахунок 10%-ної надбавки до плати за електроенергію
Данія	Ринковий, з держ. обмеженням індикаторами світового ринку	Ціна на вугілля залежить від світових цін на вугілля і вартості фрахту, що становить половину ціни CIF на вугілля
Швеція	Ринковий, при частковому державному впливі	Надаються численні пільги у вигляді звільнення від сплати та зниження ставок податків на споживання енергії і викиди CO ₂
Туреччина	Ринковий, при частковому державному впливі	Закупівля вугілля виробляється для металургійних заводів тільки на тендерній основі, яка передбачає надання значних фінансових гарантій
Україна	Ринковий, при частковому державному впливі	З 1 червня по 31 грудня 2013 р діяли квоти на імпорт російського вугілля об'ємом 11,2 млн тон.

Джерело: складено автором на основі [36, 62, 75, 77]

Аналогічно з нафтогазовим сектором в секторі вугілля широко використовуються довгострокові контракти частково в зв'язку з необхідністю великих капіталовкладень. Як продавці, так і покупці вкладають кошти у великі проекти ланцюжка постачання вугілля. У багатьох випадках покупці вугілля є операторами електростанцій, а продавці - інвесторами, що здійснюють капіталовкладення в розвиток вуглевидобувного підприємства. У секторі переробки, зберігання і транспортування повинна бути створена транспортна інфраструктура (залізниці, порти і суди) для транспортування вугілля. Довгострокові контракти забезпечують гарантії для фінансування цих проектів.

Якість вугілля - це ще одна причина для широкого використання довгострокових контрактів в секторі вугілля. Якість - це важливе питання в торгівлі вугіллям. Стандартні специфікації дають тільки приблизну інформацію і покупці/ споживачі повинні проводити великі тести протягом тривалого

періоду для оцінки марки вугілля. Після прийняття даної марки, проте, відносини між продавцем і покупцем, швидше за все, будуть тривати протягом довгого часу.

Система формування цін в рамках довгострокових контрактів з часом повільно, але неухильно змінюється. В кінці 1980-х років японські «базисні ціни» (Benchmark Prices), встановлені австралійською компанією ВНР (на той момент) і японськими електричними і сталеплавильними компаніями, стали довідковими цінами на міжнародному ринку вугілля. «Базисні ціни» були засновані на цінах ФОБ на основні марки вугілля, а ціни на інші марки коксівного вугілля коректувалися відповідно до якості і цінами на інші марки енергетичного вугілля відповідно до показника теплотворної здатності.

Використання цієї системи ціноутворення припинилося в кінці 1990-х років у міру того, як в Японії відбувалося зниження ступеня регулювання сектором електроенергетики, а електричні компанії стали самостійно домовлятися про постачання і диверсифікувати свої джерела вугілля. Притому, що в даний час на Азіатсько-Тихоокеанському ринку зростає кількість угод на поставку вугілля, що укладаються в рамках короткострокових контрактів і спотових угод, зберігається використання довгострокових контрактів, а також практика двосторонніх переговорів про ціну контракту між постачальниками і покупцями. Ці довгострокові контракти, як правило, включають положення про обсяги поставок протягом певного періоду часу (від 1 року до 3 років і більше) з умовами про щорічний перегляд ціни.

В даний час міжнародний ринок вугілля характеризується високим ступенем концентрації. На частку компаній «Великої четвірки» (Anglo American, ВНР Billiton, Rio Tinto і Xstrata) припадає понад 50% міжнародного ринку енергетичного вугілля. Частка однієї тільки компанії ВНР Billiton на міжнародному ринку коксівного вугілля становить 30%. Основні джерела видобутку вугілля для цих компаній розташовані в Австралії, Південній Африці та Колумбії. Однак на ринку діють також і інші вугледобувні компанії в Індонезії (Banpu, Adaro, KPC, Arutmin), Південній Африці (Sasol), Росії (СУЕК),

Венесуелі (Carbozulia) і Китаї (China Coal, Shenhua). Крім того, на ринку також представлені: компанія Peabody і інші вугледобувні компанії США, а також нафтовидобувні компанії (BP) і компанії з видобутку металевих руд (Vale).

За даними Конкорд Капітал, на сьогодні середня ціна коксівного вугілля на внутрішньому ринку становить \$55-65 за 1 тону. Вугільний концентрат — сировина, яку використовують у металургійному виробництві, — коштує дорожче — до \$90 за тону. Ціна російського концентрату ненабагато більша — \$100-110 за тону (з урахуванням транспортних витрат), однак його якість вища.

Утім, на прибутках олігархів подорожчання вугілля не позначиться. З підвищенням цін на внутрішньому ринку металурги просто переорієнтуються на закупівлю вугілля з-за кордону.

Обсяги експорту сировинних матеріалів для металургії (товари з 72 групи) за підсумками січня-липня 2017 року зросли на 42,2% у порівнянні аналогічним періодом минулого року (далі – АПМР) та становили 2,6 млн.т. Надходження від експорту сировинних матеріалів становили 1 323,9 млн.USD (плюс 32,3% до показника січня-липня 2016 року). Для оцінки конкурентоспроможності вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь», зробимо порівняльний аналіз його характеристик в порівнянні з зарубіжними товарами-аналогами (формула 1.9).

Першочерговим етапом - є визначення оціночних показників. Вибір оціночних показників конкурентоспроможності, виходячи із специфіки товару і споживацьких запитів (техніко-економічні показники, показники рівня сервісу, іміджу тощо), а також вимог стандартів (нормативні показники). Так, для оцінки конкурентоспроможності вугільного концентрату різних підприємств було обрано такі характеристики: якість, рівень цін, надання знижок, гарантійне обслуговування та інше.

Так, доцільним є порівняння вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь» з такими провідними гравцями на міжнародному вугільному та металургійному ринку як: ArcelorMittal (Польща), Кузбасразрезуголь (Росія), Sojitz (Австралія).

Таблиця 2.14

Визначення конкурентоспроможності продукції на основі порівняння показників

Параметр	Якість	Рівень цін	Надання знижок	Розвиненість збутової мережі	Термін гарантійного обслуговування	Рівень сервісу	Імідж	Всього
Бали (0-10)	10	9	7	6	4	8	5	49
Вагомість показника, %	20%	18%	14%	12%	8%	16%	10%	100%
Оцінка параметрів підприємств, що займаються випуском вугільного концентрату на міжнародному рівні								
Бали (0-10)								
ПрАТ "Донецьксталь"	8	10	9	7	7	8	8	57
ArcelorMittal (Польща)	9	7	9	9	7	9	9	59
Кузбасразрезуголь (Росія)	7	10	8	7	6	8	7	53
Sojitz (Австралія)	10	6	9	10	8	10	10	63
Значення з урахуванням вагомості показника								
ПрАТ "Донецьксталь"	1,63	1,84	1,29	0,86	0,57	1,31	0,82	8,31
ArcelorMittal (Польща)	1,84	1,29	1,29	1,10	0,57	1,47	0,92	8,47
Кузбасразрезуголь (Росія)	1,43	1,84	1,14	0,86	0,49	1,31	0,71	7,78
Sojitz (Австралія)	2,04	1,10	1,29	1,22	0,65	1,63	1,02	8,96

Джерело: розроблено автором

Так, за результатами оцінки, ПрАТ «Донецьксталь» заємає 3-є з 4 можливим місць. Так як концентрат вугілля є промисловим товаром, якість цієї продукції є найбільш вагомою характеристикою. Тому, незважаючи на перевагу в нижчих цінах реалізації ПрАТ «Донецьксталь» порівнянно з польським та австралійським аналогом, для підвищення конкурентоспроможності необхідно підвищувати саме якість продукції.

Для наочного бачення переваг та недоліків продукту прАТ «Донецьксталь» побудуємо багатокутник конкурентоспроможності.



Рис. 2.16. Багатокутник конкурентоспроможності вугільного концентрату ПрАТ «Донецьксталь» на міжнародному ринку

Наступним методом оцінки конкурентоспроможності товару є порівняння з еталоном. Для цього оберемо оціночні характеристики, якими повинен володіти пропонований товар, а саме: якість, ціна, сертифікація (наявність сертифікату відповідності та/або міжнародного сертифікату), якість транспортування продукції (маркування, пакування, тощо), а також екологічність товару.

За результатами оцінки, вугільний концентрат ПрАТ «Донецьксталь» відхиляється від еталону на 17,9% (значення: 1,55).

Таблиця 2.15

Порівняння концентрату ПрАТ «Донецьксталь» з еталоном

Показник	Товар - еталон	Ваговий коеф	Значення	Товар ПрАТ "Донецьксталь"	Відхилення (бали)	Відхилення (значення)
Якість	10	0,18	1,82	8	2	0,36
Ціна	10	0,18	1,82	10	0	0,00
Сертифікація відповідності (5 - є, 0 - не має)	5	0,09	0,45	5	0	0,00
Наявність міжнародного сертифікату (5 - є, 0 - не має)	5	0,09	0,45	0	5	0,45
Наявність гарантійних зобов'язань (5 - є, 0 - не має)	5	0,09	0,45	5	0	0,00
Якість транспортування продукції (пакування, маркування)	10	0,18	1,82	8	2	0,36
Екологічність	10	0,18	1,82	8	2	0,36
Всього	55		8,64			1,55

Джерело: розроблено автором

Висновки до розділу 2

Вугільний концентрат є сировиною для подальшого виробництва металургійної та коксохімічної продукції. Він є побічним продуктом коксівного вугілля, тому його реалізація на внутрішній та зовнішній ринки буде залежити від обсягу добування коксівного вугілля та його світових цін. Так, основними виробниками коксівного вугілля на світовому ринку є: Китай, Австралія, Росія, США, Індія та Канада. При цьому, основним експортером цього продукту є Австралія, тому ціни на коксівне вугілля диктуються саме цією країною.

Аналізуючи діяльність ПрАТ «Донецьксталь» можна відзначити стрімке падіння по всім показникам активності з 2014 року, що було спричинено

несприятливими подіями на сході України. Так як частина потужностей була розміщена в місцевості проведення АТО, виробництво продукції на підприємстві значно скоротилось, що призвело до падіння реалізації та, як результат, виручки. Крім того, валютні коливання призвели до збільшення заборгованості в гривневому еквіваленті, а загострення політичної ситуації призвело до втрачу одної з головних країн-імпортерів продукції ПрАТ «Донецьксталь» - Російської Федерації.

В даний момент більше 96% експортної продукції підприємства ПрАТ «Донецьксталь» припадає на вугільний концентрат. Відповідно, майже весь вироблений концентрат експортується закордон. При цьому експортна ефективність його реалізації становить більше 163% в 2017 році, а сумарний ефект від експорту за 5 років становить 1,15 млн. грн.

Оцінюючи зовнішньоекономічний потенціал підприємства ПрАТ «Донецьксталь» можна відзначити такі переваги: стабільний попит на коксівний концентрат по всьому світу, орієнтованість європейських країн до імпорту цього продукту через шкідливість виробництва, відносна низька собівартість виготовлення концентрату на зазначеному підприємстві порівняно з провідними світовими виробниками. У той же час, якість продукції ПрАТ «Донецьксталь» поки ще не відзначається на рівні з порівнюваними польськими чи австралійськими компаніями. З огляду на те, що якість вугільного концентрату є найбільш вагомим фактором при реалізації цієї продукції, підприємству слід шукати напрямки до підвищення якості з метою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»

3.1. Обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

Важливою умовою, яка може визначити подальшу стратегію розвитку, є стратегічний баланс потенціалу підприємства. Стратегічний баланс потенціалу підприємства — це зіставлення та оцінювання впливу стратегічних активів (сильних сторін і зовнішніх можливостей) та стратегічних пасивів (слабких сторін і зовнішніх загроз) щодо подальших змін функціонування підприємства (табл. 3.1). У стратегічному балансі є статті, які не залежать від діяльності підприємства (зовнішні можливості та загрози). Окрім того, статті стратегічного балансу класифікують за ознаками: ступеня впливу на функціонування та зміни (суттєві та несуттєві); горизонту впливу (довго-, середньо-, короткострокові).

Оцінювання потенціалу підприємства (ПП) з урахуванням сильних і слабких сторін внутрішнього середовища та зовнішніх можливостей і загроз виглядатиме так:

$$ПП = A_{cm} - П_{cm} \quad (3.1),$$

де A_{cm} — стратегічні активи;

$П_{cm}$ — стратегічні пасиви.

Щоб вибрати адекватну стратегію фінансовим результатам підприємства, фінансові показники групують за їхнім впливом на фінансові можливості підприємств у поточному, середньостроковому та довгостроковому періодах.

Таблиця 3.1

Стратегічний баланс потенціалу підприємства

Стратегічні активи	Оцінка ступеня впливу	Час впливу	Стратегічні пасиви	Оцінка ступеня впливу	Час впливу
I. Сильні сторони			I. Слабкі сторони		
Якість продукції підприємства	3	с	Система стимулювання покупців	2	с
Фінансові можливості підприємства	3	с	Кваліфікований персонал	1	д
Удосконалення продукції	2	д			
Загалом за розділом I (ССт)	8		Загалом за розділом I (СлСт)	3	
II. Зовнішні можливості			II. Зовнішні загрози		
Вихід на нові географічні ринки	3	д	Зміна валютного курсу	2	с
Можливість росту долі ринку	3	с	Підвищення світових цін на обладнання	3	д
Покращення науково-технічного рівня	2	с	Зниження платоспроможності населення	2	д
Загалом за розділом II (ЗМ)	8		Загалом за розділом II (ЗЗ)	7	
Всього стратегічні активи (ССт+ЗМ)	16		Всього стратегічні пасиви (СлСт + ЗЗ)	10	

Джерело: розроблено автором на основі [11, 13, 18]

Виходячи з отриманих даних у таблиці 3.1 розраховую стратегічний потенціал підприємства: $ПП = Аст - Пст = 16 - 10 = 6$. Стратегічний потенціал досить високий.

Для аналізу досягнення поставлених цілей та визначення напрямів розвитку підприємства ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

необхідно використати матрицю Ансоффа (рис. 3.1). Побудова матриці Ансоффа призначена для опису можливих стратегій підприємства в умовах зростаючого ринку: вдосконалення діяльності, товарної експансії, розвитку ринку, диверсифікації.

	Старий ринок	Новий ринок
Старий товар	Удосконалення діяльності	Стратегія розвитку ринку
Новий товар	Товарна експансія	Диференціація

Рис. 3.1. Компоненти вектора зростання (матриця Ансоффа) [14]

ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» повинно використати стратегію розвитку ринку. Ця стратегія спрямована на пошук нових ринків або сегмента ринку для продукції. Прибуток забезпечується завдяки розширенню ринку збуту в межах і поза межами географічного регіону. Така стратегія пов'язана зі значними витратами та більш ризикована, ніж попередні, але в перспективі більш прибуткова. Однак вийти на нові географічні ринки досить важко, оскільки вони зайняті іншими фірмами. Тут також є ряд альтернатив:

- 1) освоєння нових сегментів на тому самому ринку;
- 2) вихід на нові ринки (національні, міжнародні).

За результатами попередніх досліджень та аналізу, було визначено, що підприємству необхідно розширювати міжнародні ринки збуту, а саме – вихід на нові міжнародні ринки.

Одним із ключових факторів конкурентоспроможності продукції є сертифікація їх на відповідність міжнародним стандартам. Система менеджменту якості підприємства включає в сферу свого впливу основні процеси управління, виробництва продукції, враховуючи наявність необхідних повноважень виконавців та відображаючи їх відповідальність за результати професійної діяльності.

Реалізація вимог стандартів передбачає створення певних умов на підприємстві, коли його продукти та послуги відповідають вимогам якості. Фактично, система менеджменту якості потребує створення такої системи управління продукцією підприємства, коли неякісне виконання передбачених процедур в умовах підприємства є неможливим.

Процес акумулювання в своїй діяльності передових, ефективних методик та технологій, формування процесів і вибору та впровадження певних стандартів, для підприємства означає прийняття нової філософії виробництва, формування іншого рівня корпоративної культури, зміна стратегії при розробці та просування продукції на ринок.

Запити зарубіжних споживачів, а також майбутнє підвищення залізничних тарифів, ефективності енергетичних потужностей та екологічні вимоги усередині країни вже сьогодні змушують вугільні компанії займатися розвитком власного збагачення вугілля енергетичних марок.

Саме збагачення вугілля - це процес класифікації, дроблення, зниження вмісту сірки, зольності і підвищення його теплотворної здатності. Для енергетичних марок вугілля з-за неоднорідності вугільної маси в першу чергу важливі два показники - зольність і сірчаність. Через них забезпечується стабільність якості, що є визначальним для енергетиків. Тобто можна відвантажувати і низькокалорійне вугілля, якщо технологічне обладнання тепло- і електростанцій налаштоване під певні параметри зольності, сірчаності і вологи використовуваного вугілля. Під час спалювання вугілля з зольністю 53% рівно половина вугілля просто є баластом. У сучасних умовах цей фактор стає одним з ключових. Вимоги щодо вмісту сірки в основному впираються в питання екології, оскільки безпосередньо пов'язані з викидами. За кордоном через високі екологічних вимог показник сірчаності знаходиться в досить жорстких рамках - при вмісту сірки вище 1% вугілля вже не вважається експортним.

За цим показником у ресурсів Кузбасу є явна перевага. В середньому вміст сірки в кузбасівському вугіллі 0,2-0,4%, і на світовому ринку такий рівень вважається преміальним. По суті, на сучасному етапі збагачення енергетичного вугілля зводиться до зниження зольності і через це підвищення калорійності.

За останнє десятиліття сектор вугілля зазнав великих змін, одна з яких стосується структури світового попиту. Приблизно з 2000 року попит на вугілля з боку країн, що розвиваються почав рости небувалими темпами. Основний приріст попиту відбулося за рахунок енергетичного вугілля, що використовується для вироблення електроенергії.

У наступні п'ять років глобальна вугільна промисловість істотно реструктуризується в зв'язку з ослабленням попиту з боку Китаю, який тривалий час був локомотивом ринку. В останні 10 років на ринку спостерігалось швидке зростання споживання з боку країн азіатсько-тихоокеанського регіону. Однак значне зростання виробництва вугілля поставило під сумнів попередні прогнози багатьох аналітиків.

Більшість світових запасів вугілля зосереджені в США, за якими йдуть Росія, Китай, Австралія, Індія і Німеччина, які спільно володіють близько 77% світових резервів вугілля. При цьому головними виробниками є Китай, США, Індія, Австралія, Індонезія і Росія. Сумарно на ці країни припадає 81,1% від світового виробництва. За логікою, можна припустити, що такі країни як Індонезія досить швидко витрачають свої запаси вугілля. За прогнозами, до 2020 р. зазначений рейтинг виробників залишиться практично незмінним за винятком падіння позицій Індонезії, чие виробництво зросло з 154 млн. тон в 2005 р. до 470 млн. тон в 2015 р. Інші розвинуті країни, такі як Австралія і США, навряд чи з'являться перед необхідністю активно витрачати свої запаси.

Два найбільших споживачів вугілля - Китаю і США - роблять активні заходи для скорочення споживання, що обумовлює падіння світового використання даної сировини. Споживання в США впало на 62 млн. тон в 2014 р., а в 2015р. ще на 46 млн. тон. Спроби обмежити використання вугілля зводяться до захисту навколишнього середовища і загальнонаціональної

програми США щодо скорочення споживання вугілля в енергетичній сфері на 180 млн. тон. Китайський уряд також початок амбітну кампанію по диверсифікації використання енергетичних ресурсів, консолідації шахт і обмеження споживання вугілля, анонсувавши різні обмеження, що базуються на якісних характеристиках вугілля і заборону на запуск заводів по виробництва електроенергії шляхом спалюванням вугільних ресурсів.

Аналізуючи глибше виробництво вугілля в Китаї, можна помітити про перманентне зростання видобутку протягом останніх десяти років, що було головним фактором глобального збільшення видобутку вугілля. При цьому в 2015 р. зафіксовано падіння виробництва вугілля в Китаї другий рік поспіль - до 3,47 млрд. тон. Більшість китайських шахт розміщено в наступних провінціях: внутрішня Монголія, Шаньдунь, Шіньнянь. Оскільки шахти з державною формою власності займають близько 62% у внутрішній видобутку, місцеві і центральні влади ініціювали заходи з підтримки даної галузі промисловості, включаючи зниження плати за використання надр і роялті.

Без значної підтримки попиту на вугілля з боку Китаю і розвинених економік світу, не варто розраховувати на висхідний ціновий тренд на ринку в довгостроковій перспективі. У найближчі кілька років світ навряд чи побачить ціни вище 100 доларів за тону енергетичного вугілля. За нашими очікуваннями, котирування будуть коливатися в межах 60 доларів за тону на умовах fob до 2020р. Чистий ефект від таких цін буде полягати у стимулюванні експортоорієнтованих країн, таких як Австралія, Індонезія і Колумбія, концентруватися на зниженні своїх операційних витрат, що дозволить їм підтримувати достатній рівень рентабельності і, як наслідок, конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Ці країни активізують закриття шахт з високою собівартістю видобутку, частку ринку яких займуть шахти з відкритим способом видобутку.

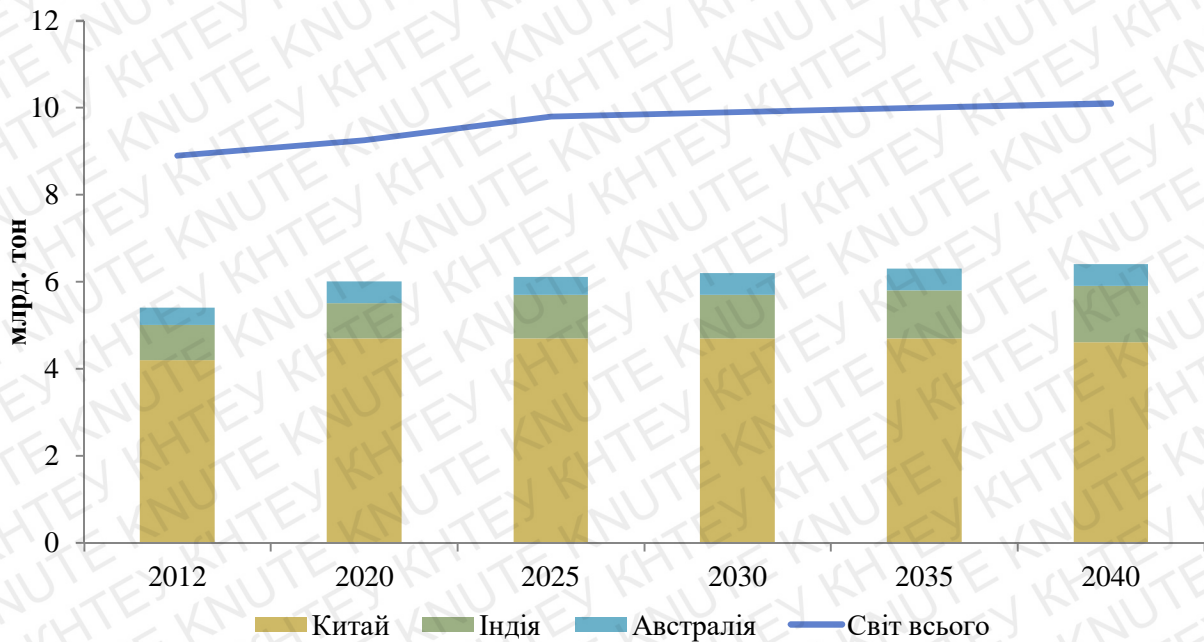


Рис. 3.2. Прогноз виробництва вугілля в світі, млрд. тон [75]

До 2020 р. світове виробництво вугілля зростатиме із середньорічним темпом на рівні 1,6% і в 2020 р. видобуток досягне 8,7 млрд. тон. Даний скромний темп зростання буде обумовлене попитом в країнах, що розвиваються Азії, переважно в Індії. У даній країні уряд планує швидко збільшити виробництво шляхом реалізації програм залучення інвесторів в вугільний бізнес. Рішення влади дозволити видобуток на 204 пластах, на яких розробки були заборонені Верховним Судом, посприє зростанню видобутку до 1 млрд. Тон в 2020 р. Вугілля є ключовим енергетичним ресурсом для Індії і займає домінуючу частку в структурі сировинних ресурсів в енергетиці. До того ж зростання населення стане додатковим фактором зростання попиту на цю сировину в середньостроковій перспективі.

Вугілля стало для Китаю, Індії та інших країн з ринком, що розвивається доступним і надійним джерелом електроенергії і забезпечило економічне зростання в цих країнах, що відзначається в останні роки. В результаті цього, центральна роль у формуванні загальних цін на вугілля, яку в 1990-х роках грали ціни на коксівне вугілля, перейшла до цін на енергетичне вугілля. Оскільки на відміну від коксівного вугілля енергетичне вугілля може

конкурувати з нафтою, в останні роки ціни на вугілля та нафту демонструють більш тісну кореляцію.

Іншою зміною в секторі вугілля стало виникнення фінансових ринків вугілля та ринків деривативів з прив'язкою до вугілля. Починаючи з кінця 1990-х років вони використовуються як інструмент для хеджування цінових ризиків на позабіржовому ринку. Поява бірж ф'ючерсів на вугілля, які забезпечують більшу прозорість, ніж позабіржові ринки, відбулося пізніше, ніж інших товарних бірж. У свій час вважалося, що ф'ючерсні ринки, на яких торгуються стандартизовані контракти, не підходять для торгівлі вугіллям внаслідок наявності великої кількості марок вугілля, що розрізняються за якістю, і з-за тісних взаємин між видобувними компаніями і кінцевими споживачами.

Таким чином, до 2020 р. глобальний гравці ринку вугілля стануть свідками скорочення попиту з боку Китаю, з поступовим наростанням споживання в Індії, вплив якої на імпорتنний попит буде все більше зростати.

Через військові дії на Сході України 2014 року були суттєві проблеми з поставками вугілля дефіцитних марок на українські ТЕС. Внаслідок окупації частини Донбасу поставки антрациту на вітчизняні ТЕС упродовж 2015р. неодноразово заморожувалися, що ставило під загрозу безперебійне електропостачання країни. Зокрема до середини 2015р. вугілля не надходило з окупованих територій Донбасу, а Росія блокувала постачання антрациту.

До того ж, наприкінці 2015р. поставки вугілля з Донбасу перервалися на час енергоблокади кримськотатарськими активістами анексованого Криму. Щойно вирішилося питання електропостачання до Криму, поставки антрацитового вугілля з Донбасу поновилися.

КМ України 9 грудня 2015р. прийняв Розпорядження “Про вжиття тимчасових надзвичайних заходів на ринку електричної енергії” №1296, яке дало можливість зменшити навантаження на електростанції, що працюють на вугіллі антрацитової групи.

У 2017 р., як і в 2014 р., вугільний сектор України перебував у надзвичайно критичному стані. Зменшення видобутку вугілля на Донбасі,

пошкодження та знищення шахтного фонду, захоплення терористами шахт, цілеспрямована руйнація ними залізничної інфраструктури призвели до розриву виробничих ланцюгів “вугілля-електроенергія”, браку запасів вугілля на підприємствах теплової електрогенерації, що, своєю чергою, загрожувало стабільності функціонування всієї об’єднаної енергетичної системи України, провокуючи виникнення значного дефіциту генеруючих потужностей.

Вугільна галузь потребує модернізації та реструктуризації для підвищення рентабельності сектору та конкурентоспроможності українського вугілля. Відпускні ціни на вугілля навіть не забезпечують відшкодування витрат на його видобуток.

2015 рік був непростим для української енергетики та пов’язаних з нею секторів економіки. Зокрема йдеться про: дефіцит антрацитового вугілля для ТЕС та проблеми з його поставками; провал програми з приватизації енергетичних об’єктів; невважену податкову політику в секторі газовидобутку (що призвела хоча й до незначного, але зниження видобутку природного газу); суттєве підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги; істотну частку контрафактного та неякісного моторного палива, що не підпадає під контроль.

Отже, з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства слід застосовувати збагачення вугілля.

Серед методів сухого збагачення гірничої маси, яка складається з компонентів, що мають різні коефіцієнти тертя, слід відзначити методи сухого збагачення за тертям. Для реалізації даного методу розділення гірничої маси запропоновано використати скребковий конвеєр, скребки якого поставлені під кутом наближеним куту тертя цінного компоненту до напрямку руху гірничої маси, скребки розділяють куски гірничої маси по довжині конвеєру і відділяють цінний компонент від породи по ширині конвеєра за рахунок різниці коефіцієнтів тертя породи і цінного компоненту по поверхні скребка. Модернізація даного елемента гірничотранспортного комплексу полягає в тому, щоб зменшити енергетичні і матеріальні втрати цінного компоненту при збагаченні шляхом використання скребкового конвеєру.

Процес збагачення паливно-енергетичних корисних копалин полягає в наступному (рис. 3.3).

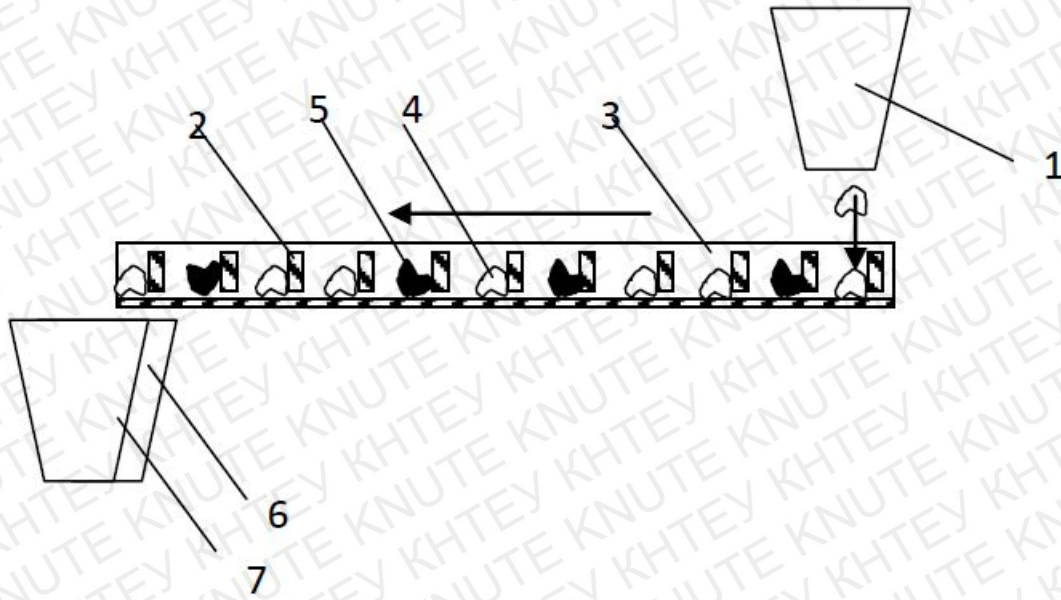


Рис. 3.3. Схема способу збагачення паливно-енергетичних корисних копалин

1 - завантажувальний бункер гірничої маси; 2 - скребок; 3 - риштак скребкового конвеєра; 4 - куски цінного компоненту; 5 - куски породи; 6, 7 - розвантажувальні бункери цінного компоненту і породи.

Гірничу масу подають в завантажувальний бункер 1, з якого вона поступає по шматкам (за допомогою шнекового живильника) на риштак скребкового конвеєра 3 між скребками 2. Скребок розташовано під кутом, який наближений до кута тертя цінного матеріалу (вугілля) по скребку 2. В наслідок перевищення сил реакції від взаємодії шматків цінного компоненту 4 і шматків породи 5 з скребком 3 над силами тертя, за умови, відбувається рух кусків з меншим значенням коефіцієнта тертя відносно скребків 3. Розділені по ширині риштака шматки породи 5 і цінного компоненту 4 при розвантаженні потрапляють в розвантажувальні бункери цінного компоненту і породи. Даний спосіб дозволить зменшити зольність вугілля та підвищити його калорійність.

Експортна орієнтація на даному етапі диктує тенденцію збільшення обсягів збагачення вугілля. Справа в тому, що на світовому ринку вугілля, що не відповідає певним параметрам, просто неможливо реалізувати. В результаті збагачення стає способом перетворення його в продукт, який можна продати і отримати за нього більше грошей. Компанія, що має своє збагачувальне виробництво, стає менш залежною від перепадів кон'юнктури ринку.

Мінімально можлива калорійність, яка надходить на експорт, - 5 800 кілокалорій. Однак для експортованого вугілля базовий параметр по калорійності становить 6 000 кілокалорій при вологості 8-9% і зольності 12-14%. У портах відвантаження вугілля різних параметрів може змішуватися під контракти, в середньому створюючи на виході продукт з калорійністю в районі 6 000. Але вважається, що вугілля найбільш вигідно збагачувати до зольності в 6-7%. Тоді калорійність продукту буде дорівнювати 6 600-6 700 кКкал.

Невідповідність експортним вимогам робить долю виробників простою: вони залишають експортний ринок і потрапляють на внутрішній. Однак на ньому сьогодні відбуваються значні зміни. Дефіцит вибору призводив до того, що ще 10 років тому енергетики брали все, що горить, і не були особливо вимогливими. Сьогодні їх вимогливість зростає.

Значимість збагачення істотно зростає там, де отримують вугілля з нестабільною якістю. Тому для ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» планується переоснастити станцію збагачення вугілля. Справа в тому, що з трьох шарів шахти «Покровська» яка поставляє вугілля для ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод», два мають зольність 15%, а один 22%. При такому розкладі про стабільність говорити не доводиться, і тому переоснащення станції збагачення призведе до покращення якості вугільного концентрату марки К (зменшивши зольність до 9%) та збільшення обсягів виходу концентрату приблизно на 10% (з 55% до 70% після реконструювання нового обладнання).

3.2. Розробка комплексу заходів щодо реалізації конкурентних переваг продукції ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» на світовому ринку

За проектом планується переоснащення стаціонарного обладнання та введення в дію нових ліній по збагаченню вугілля (до рівня зольності, що відповідає європейським стандартам). Фінансування проекту планується здійснити за рахунок інвестиційних коштів. Інвесторами проекту можуть бути як компанії, задіяні в сфері металургійної промисловості (українські чи зарубіжні), так і самостійні інвестори – фізичні особи, що можуть бути об'єднані в інвестиційний фонд з метою дольового фінансування.

Таблиця 3.2

Джерела фінансування та загальна вартість проекту ресруктуризації технологічної лінії ПрАТ «Донецьксталь»

Статті витрат	Інвестиційні, тис грн	Усього, тис грн	Усього, тис дол.	Структура фінансування, %
Очисні та підготовчі роботи	353 000,20	353 000,20	12 607 USD	24,8%
Технічне переоснащення та реновація (кап. ремонт) очисних вибоїв	335 642,91	335 642,91	11 987 USD	23,6%
Введення нових ліній збагачення	681 800,00	681 800,00 U	24 350 USD	48%
Технічне переоснащення стаціонарного обладнання	50 485,90	50 485,90	1 803 USD	3,6%
ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	1 420 929,01	1 420 929,01	50 747 USD	
Відсоткове співвідношення	100%			

**вартість Проекта була сформована на основі існуючої інформації щодо реалізації подібних проектів (ДП «Шахта «Південнодонбаська №3 ім. М.С. Сургая», 2015 рік) з урахування масштабів ПрАТ «Донецьксталь» та інфляції*

Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці, найбільше фінансування (48% від вартості проекту) приходить на введенню нових ліній збагачення.

Введення в дію основних фондів лінії збагачення вугілля планується з січня по вересень (включно) 2019 року.

Графік фінансування проекту помісячно представлений у таблиці нижче.

Таблиця 3.3

Графік фінансування проекту

Статті та витрати	січ.	лют.	бер.	квіт.	трав.	черв.	лип.	серп.	вер.	жовт.	лист.	груд.	Разом
	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	
	1 міс.	2 міс.	3 міс.	4 міс.	5 міс.	6 міс.	7 міс.	8 міс.	9 міс.	10 міс.	11 міс.	12 міс.	2019 рік
Очисні та підготовчі роботи	176 500	176 500											353 000
Технічне переоснащення та реновація (кап.ремонт) очисних вибоїв			47 949	47 949	47 949	47 949	47 949	47 949	47 949				335 643
Введення нових ліній збагачення			97 400	97 400	97 400	97 400	97 400	97 400	97 400				681 800
Технічне переоснащення стаціонарного обладнання			7 212	7 212	7 212	7 212	7 212	7 212	7 212				50 486
Інвестиційні кошти, тис грн	176 500	176 500	152 561	152 561	152 561	152 561	152 561	152 561	152 561	0	0	0	1 420 929
Власні кошти	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: розроблено автором

Очисні роботи планується здійснити в перші 2 місяця 2019 року. Технічне переоснащення очисних вибоїв та стаціонарного обладнання, а також введення нових ліній збагачення планується протягом 7 місяців 2019 проектного року.

Для реалізації проекту важливим етапом є підвищення кваліфікації вже існуючого персоналу та ведення в дію нового виробничого персоналу що буде задіяний в процесі виробництва вугільного концентрату з допомогою нового обладнання.

Кадрова політика підприємства здійснюється за такими напрямками:

- прогнозування створення нових робочих місць з урахуванням впровадження нових технологій;
- розробка програми розвитку персоналу з метою вирішення як поточних, так і майбутніх завдань організації на основі удосконалення системи навчання і посадового переміщення працівників;
- розробка мотиваційних механізмів підвищення зацікавленості і задоволеності працею;
- формування концепції оплати праці і морального стимулювання працівників;
- забезпечення рівних можливостей ефективною праці, її безпеки і нормальних умов;
- визначення основних вимог до персоналу в межах прогнозу розвитку підприємства;
- покращення морально-психологічного клімату в колективі, залучення рядових працівників до управління підприємством.

Кадрова політика проводиться на всіх рівнях управління: вище керівництво, лінійні керівники, служба відділу кадрів, провідний інженер з організації управління та майстер виробничого навчання.

Завдяки цим заходам підприємство має можливість підвищувати кваліфікаційний рівень робітників з основних професій.

Виробничі дільниці, цехи та служби підприємства укомплектовані інженерно-технічними працівниками та робочими кадрами у повному обсязі за рахунок навчання працівників підприємства на заочних відділеннях у вищих навчальних закладах, технікумах та професійно-технічних закладах.

В діючій організаційній структурі підприємства усі структурні підрозділи підпорядковані заступникам директора за напрямками.

На підприємстві розроблені заходи по вдосконаленню структури управління та впорядкуванню чисельного складу інженерно-технічних працівників підрозділів. Організація робіт і взаємодія служб та підрозділів підприємства обумовлені посадовими інструкціями затвердженими керівником шахтоуправління, розпорядженнями та наказами по підприємству.

Організаційна структура управління відповідає цілям і стратегії розвитку підприємства.

Головною метою втілення проекту по переоснащенню обладнання є підвищення якості продукції при зниженні собівартості її виробництва. Так, після того, як підприємство покращить якість продукції, воно має змогу отримати європейський сертифікат якості та розширити ринки збуту. На ринках Європи концентрат реалізується на коксохімічні заводи, де, в свою чергу виступає сировиною для виготовлення коксу та подальшої готової металургійної продукції.

Найбільшим європейським споживачем коксу (станом на кінець 2017 року) є Німеччина, на яку приходить близько 2% світового споживання (за даними статистичного сайту: statista.com). Так, запропонуємо ПрАТ «Донецьксталь» розробити контракт на поставку вугільного концентрату з німецькою коксохімічною компанією «Hansa Kokerei» (Додаток Н).

Прогнозна ціна продажу розраховувалась відповідно до прогнозів на ціни концентрату аналітичних сайтів та прогнозного курсу гривні до долара США.

Так, ціни на концентрат FOB Австралія будуть коливатись від \$142 до \$180 за тону. ПрАТ «Донецьксталь» пропонує ціни на 15% нижче, що, з одного боку, не є загрозою демпінгу, а з іншого, дає можливість залишатись конкурентоспроможним ні міжнародному ринку. Прогнозні світові ціни на концентрат та ціни ПрАТ «Донецьксталь» представлені у таблиці нижче.

Таблиця 3.4

**Прогнозні світові ціни та ціни ПрАТ Донецьксталь на концентрат
(FOB), грн/тона**

Роки	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Прогнозна базисна ціна концентрату, USD/т., Австралія, дол.	\$180,2	\$157,0	\$142,3	\$145,5	\$148,8	\$152,4
Прогнозна ціна на концентрат, ПрАТ "Донецьксталь", дол/тона	\$156,7	\$136,5	\$123,7	\$126,5	\$129,4	\$132,5
Прогнозний курс дол/грн	28,02	28,65	28,67	28,7	30,58	31,03
Прогнозна ціна на концентрат коксівого вугілля, ПрАТ "Донецьксталь", грн/тона	4 390,61 грн	3 911,35 грн	3 547,60 грн	3 631,17 грн	3 956,79 грн	4 112,15 грн

Джерело: розраховано автором

На даний момент технологія ПрАТ «Донецьксталь» дозволяють отримати 55% концентрату після збагачення вугілля. Нова технологія дозволить поступово підвищити вихід концентрату до 70%.

Таблиця 3.5

Динаміка та прогноз отримання вугільного концентрату

Історична динаміка						
Роки	2013	2014	2015	2016	2017	
Добування вугілля	8594	5210,5	4361,2	4314,1	4345,7	
Вихід концентрату після збагачення	55%	55%	55%	55%	55%	
Прогноз						
Роки	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Добування вугілля	5520	5210,496	4361,141	4313,856	4345,125	4739,936
Вихід концентрату після збагачення	55%	56%	67%	68%	69%	70%

Джерело: розраховано автором

Для прогнозування даних щодо добування вугілля була побудована поліноміальна лінія тренду. Показник R^2 говорить про достовірність

апроксимації, тобто наскільки вихідні дані є адекватними (може коливатись в межах від 0 до 1).

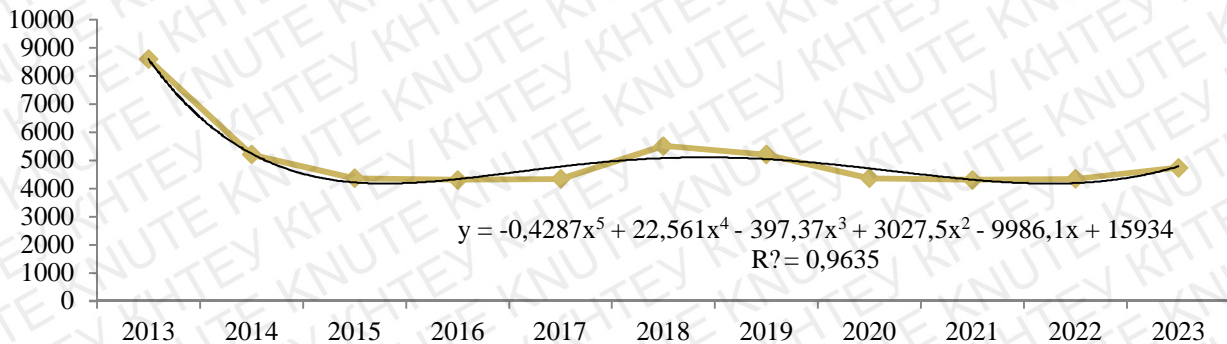


Рис.3.4 Поліноміальна лінія тренду для прогнозування видобутку вугілля на 2018-2023 рр.

Завдяки впровадженню нових технологій у 2019 році, обсяги виробництва та реалізації можуть зрости в середньому на 30%. У разі виконання проектних пропозицій та забезпечення необхідного об'єму інвестицій ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» буде в змозі досягнути показників роботи, що зводяться до таблиці 3.7.

Таблиця 3.6

Проектні (планові) показники роботи ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

№ п/п	Назва показників	Проектні показники за роками	
		2017 р. (ф)	Разом 2020 р.
1	Виробничі потужності збагачення, тис. т/рік	2391	2922
2	Марка вугілля, що добувається	К	К
3	Річний обсяг збагачення вугілля, тис. т	4345,7	4361
4	Зольність вугілля, що збагачується, %	18,3	9
5	Кількість промислово-виробничого персоналу, чол.	2951	3085
6	Продуктивність праці на 1працівника, т/міс.	741	936
7	Середньомісячна заробітна плата на 1 працівника, грн./міс.	11214	12982
	на 1 працівника з збагачення, грн./міс.	11214	13533
8	Собівартість 1 тони товарної вугільної продукції, грн.	1053,5	939,8
9	Інвестиції всього, млн. грн.	1 420, 93	
	в т.ч. за рахунок бюджету		
	кредитних коштів	0	
	коштів інвестора	1 420, 93	
	власних коштів	0	

Слід зауважити, що звітність ПрАТ «Донецьксталь» є консолідованою, тобто відображає фінансові показники по всій групі. Для прогнозування фінансових показників, що стосуються виробництва вугільного концентрату коректним є використання в розрахунках показники підприємства шахтоуправління «ШУ Покровське», що безпосередньо задіяно в виробництві заданої продукції. У 2017 році однією з провідних аудиторських компаній було проведено оцінку цього підприємства. Так, частина даних, що береться до розрахунків є конфіденційною, тому не може бути доданою до матеріалів цієї роботи.

Виходячи з даних звітності, можна зробити прогнози собівартості виробництва концентрату та інших витрат. Як зазначалося вище, ціна на товарну вугільну продукцію формується в залежності від показників якості вугілля: знижки (-) за гіршу якість або доплати (+) за якісну продукцію, а показники якості вугілля пристосовані до преїскурантних цін.

Таблиця 3.7

Об'єм та вартість товарної вугільної продукції

Показники	Од. вим.	Роки		
		2017 (ф)	2018 (п)*	2019 (п)*
1. Реалізація Концентрату	тис. т	2390,1	3036	2917,9
2. Середня ціна 1 тони товарної вугільної продукції	грн.	1 726,69	1 726,69	1 726,69
				3 911,35
3. Вартість товарної вугільної продукції	тис. грн.	4127018	5242226	12338325
4. Дохід від реалізації товарної вугільної продукції	тис. грн.	4127018	5242226	12338325

*у 2018 р. та протягом 9 місяців 2019 року - ціни відповідають минулим рокам (до введення нових технологій)

Показники	Роки			
	2020 (п)	2021 (п)	2022 (п)	2023 (п)
1. Реалізація Концентрату	2921,9	2933,4	2998,1	3317,9
2. Середня ціна 1 тони товарної вугільної продукції	3 547,60	3 631,17	3 956,79	4 112,15
3. Вартість товарної вугільної продукції	10365964	10651766	11862984	13643928
4. Дохід від реалізації товарної вугільної продукції	10365964	10651766	11862984	13643928

Джерело: розраховано автором

Так, якщо в 2017 році частка собівартості в валовому доході підприємства становила 61%, то після впровадження нових технологій частка собівартості прогнозується на рівні 30%. Це може відбутися завдяки наступним причинам:

- підвищення продажів завдяки підвищенню виходу концентрату після збагачення;
- збільшення цін на продукцію через підвищення якості та прогнозований стабільний спрос;
- завдяки новим технологіям матеріальні витрати можуть скоротитись на 5%, витрати електроенергії – на 10%.

Так, прогнозна собівартість та інші операційні витрати будуть виглядати наступним чином.

Таблиця 3.8

Собівартість та інші операційні витрати

Історичні показники

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Собівартість	2163247	1630386	1851520	2289386	2517967
Матеріальні затрати	865768	542326	735251	1124471	1421947
Витрати на оплату праці	825003	642945	570266	596525	413015
Електроенергія	296503	268889	336543	362902	375091
Паливо	9372	13101	18009	19972	36011
Витрати по природним копалинам	45313	62875	66943	56734	103624
Інші витрати	121289	100250	124508	128781	168279
Інші витрати	2346279	1813087	2020825	2440675	2576419
Послуги виробничого характеру	262153	218861	189710	122926	62823
Адміністративні витрати	874243	605915	530726	562920	452354
Витрати на збут	486134	567353	1007066	1256956	751155

Прогнозні показники

Показники	Роки						Пояснення розрахунку
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість	2509049	2742276	2975040	3210409	3445227	3681109	СУММ
Матеріальні затрати	1377432	1538814	1700195	1861576	2022958	2184339	Ф. «Предсказ» з урахуванням зниження на 10%

Закінчення таблиці 3.8

Показники	Роки						Пояснення розрахунку
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати на оплату праці	461987	481683	500916	522754	544041	566392	Прогноз
Електроенергія	366675	389511	412346	435181	458017	480852	Ф. «Предсказ» з урахуванням зниження на 5%
Паливо	37338	43353	49368	55383	61398	67413	Формула «ПРЕДСКАЗ»
Витрати по природним копалинам	100242	111290	122338	133386	144435	155483	
Інші витрати	165375	177626	189877	202128	214379	226630	
Інші витрати	2597857	2860687	3093451	3328820	3563638	3799520	СУММ
Послуги виробничого характеру	71139	167437	140671	144549	160986	185154	Розраховано на основі середнього рівня відрахувань за останні 5 років, %*
Адміністративні витрати	243530	573183	481556	494833	551101	633835	
Витрати на збут	324194	763038	641061	658736	733641	843780	

*розрахунок інших відрахувань, %

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	Середнє знач.
Дохід ПрАТ "Донецьксталь", тис грн	142 756 05	106 162 83	115 447 26	149 277 27	149 380 26	
Послуги виробничого характеру, % від виручки	1,8%	2,1%	1,6%	0,8%	0,4%	<u>1,4%</u>
Адмін. витрати, % від виручки	6,1%	5,7%	4,6%	3,8%	3,0%	<u>4,6%</u>
Витрати на збут, % від виручки	3,4%	5,3%	8,7%	8,4%	5,0%	<u>6,2%</u>

Джерело: складено автором

Витрати на матеріали, на які відсутні нормативи в натуральному виразі, розраховуються в грошовому виразі на підставі фактичних витрат за попередній період. Розрахунок виконується в діючих цінах.

Витрати на оплату праці. Планується основна та додаткова заробітна плата промислово-виробничого персоналу. Розрахунок заробітної плати здійснюється виходячи із рівня мінімальної заробітної плати з урахуванням щорічної інфляції.

Сплата ЕСВ. Планується 22% від розміру витрат на оплату праці (діючий податок станом на 01.01.2018 року)..

Електроенергія. Планується вартість електроенергії, що витрачена на виробничі та інші потреби основної діяльності шахти.

Паливо. Планується вартість вугілля, що використовується на виробничо-технічні потреби шахти за ціною 515,35 грн.

Витрати по природним копалинам сплачуються підприємством за використання природних ресурсів.

Послуги виробничого характеру Плануються витрати: автотранспорту для перевезення вантажів і вивезення породи; ремонтних та монтажних-налагоджувальних підприємств; з технічного контролю якості вугільної продукції і стандартів; інші роботи та послуги.

Адміністративні витрати це витрати на утримання апарату управління Також у ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» ; канцелярські витрати; витрати на зв'язок; оплата службових відряджень; вартість послуг обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації; витрати, пов'язані з оплатою послуг банків; податки та збори; відшкодування витрат Пенсійному фонду на виплату та доставку пенсії на пільгових умовах та інші.

Витрати на збут це оплата послуг вантажно-транспортних управлінь та залізниці (подавання та вивезення залізничних вагонів; доставка рядового вугілля від шахти до ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»).

Інші витрати. Це витрати некапітального характеру, вартість послуг по каналізації; вартість аналізів якості вугілля, води; витрати на оплату послуг сторонніх організацій з перевезення працівників до місця роботи і назад; послуги ВГРС; витрати на охорону праці; оплата службових відряджень; витрати на професійну підготовку кадрів; податки, збори та інші обов'язкові платежі; вартість безкоштовно наданого вугілля пенсіонерам та іншим категоріям населення; відшкодування витрат Пенсійному фонду на виплату та доставку пільгових пенсій та інші.

Прогноз фінансових показників був розрахований на 6 проектних років (2018-2023 рр.). Як вже було сказано вище, вартість проекту складе 1 420 929,01 тис. грн (або 50 747 тис. дол за курсом 28 грн за 1 дол. США).

Амортизація розраховувалась прямолінійним методом, виходячі з тривалості корисної експлуатації обладнання 10 років. Залишкова вартість основних засобів і нематеріальних активів, придбаних за проектом на кінець 2023 року складе 503 246 тис. грн.

Розрахунок амортизації приведений у таблиці 3.10.

Таблиця 3.9

Розрахунок амортизації прямолінійним методом

Рік	Первісна вартість	Знос	Балансова вартість	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	Разом
2018	1 184 108	0	1 184 108	0	29 603	29 603	29 603	88 808
2019	1 184 108	88 808	1 095 299	29 603	29 603	29 603	29 603	118 411
2020	1 184 108	207 219	976 889	29 603	29 603	29 603	29 603	118 411
2021	1 184 108	325 630	858 478	29 603	29 603	29 603	29 603	118 411
2022	1 184 108	444 040	740 067	29 603	29 603	29 603	29 603	118 411
2023	1 184 108	562 451	621 656	29 603	29 603	29 603	29 603	118 411
	1 184 108	680 862	503 246					680 862

Так, у ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» буде сертифікована лінія збагачення на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2010 «Вимоги до систем менеджменту якості» в 2019 році. У 2020 р. компанія буде сертифікована за міжнародними стандартами ISO 14001: 2004 «Вимоги до систем менеджменту навколишнього середовища» і OHSAS 18001:2009 «Системи менеджменту професійного здоров'я і безпеки».

Таким чином, ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» буде мати розвинену інтегровану систему менеджменту (ІСМ) продукції, засновану на дотриманні принципів міжнародних стандартів. Прихильність цим принципам закріплена в документі «Політика в галузі якості, екології та охорони праці», а також «Керівництво з якості».

3.3. Прогнозування показників діяльності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» в результаті реалізації запропонованих заходів

Розглянемо прогнозовані показники діяльності внаслідок впровадження лінії збагачення вугілля.

Внаслідок реалізації проектної пропозиції збільшиться потік бюджетних коштів, тобто сплата податків, зборів, та інших обов'язкових платежів. Загалом бюджетна ефективність інвестиційного проекту, тобто надходження до бюджету (ПДВ, ЕСВ, Податок на прибуток) за період 2020 – 2023 роки за попередніми підрахунками складатиме понад 6,5 млрд. грн.

Реалізація проекту дозволить підтримати більше 3000 робочих місць, а відкриття нових лав та збільшення видобутку вугільної продукції дозволить збільшити їх кількість до рівня –3247 місць.

Завдяки реалізації проекту, через 6 років (на кінець 2023 р.) можна досягнути наступних результатів:

Таблиця 3.10

Зведені показники за Проектом

№ п/п	Показник	Значення
1	Тривалість Проекту	
1.1	Розрахунковий період Проекту	6 років (2018-2023)
2	Бюджет Проекту	
2.1	Вартість проекту, тис грн	1 420 929
	<i>Вартість проекту, тис дол</i>	<i>\$50 747</i>
	В том числі:	
	<i>Інвестиційні, тис грн</i>	1 420 929
	<i>Власні кошти, тис грн</i>	0
2.2	Коефіцієнт автономії	0%
3	Показники прибутковості Проекту	
3.1	Валовий дохід, тис грн	64 105 192
3.2	Капіталізований чистий прибуток, тис грн	30 893 797
3.3	Сукупний грошовий потік, тис грн	22 113 946
4	Показники інвестиційної привабливості Проекту	
4.1	Ставка дисконту	6,0%
4.2	Період окупності (PP), років	1,24
4.3	Дисконтований період окупності (DPP), років	1,25
4.4	Чиста теперішня вартість Проекту (NPV), тис грн	18 040 365
4.5	Внутрішня ставка доходу (IRR)	387%
4.6	Індекс прибутковості вкладень (PI)	14,46

Крім зазначеного, реалізація проекту дозволить досягти наступних показників:

- збільшити збагачення вугілля до 2,9 млн. тон на рік;
- підвищити ефективність та якість роботи працівників: продуктивність праці робітників зросте до 936 т/міс.;
- підвищити безпеку роботи працівників за рахунок придбання нового обладнання та засобів колективного й індивідуального захисту.

Операційні витрати, що були прогнозовані у проекті, розраховувались відповідно до їх історичної динаміки, виходячи з даних підприємства ШУ «Покровське», що безпосередньо задіяне у виробництві концентрату.

Таблиця 3.11

Прогнозна схема операційних сумарних витрат за проектом, 2018-2023 рр.

Операційні витрати	Всього, тис. грн	Питома вага в загальних витратах	Питома вага в чистому валовому доході
Матеріальні затрати	10 685 314	34,6%	16,7%
Витрати на оплату праці	3 129 939	10,1%	4,9%
ЕСВ	3 693 327	12,0%	5,8%
Електроенергія	2 542 582	8,2%	4,0%
Паливо	314 253	1,0%	0,5%
Витрати по природним копалинам	767 174	2,5%	1,2%
Послуги виробничого характеру	927 612	3,0%	1,4%
Адміністративні витрати	3 269 688	10,6%	5,1%
Витрати на збут	4 392 858	14,2%	6,9%
Інші витрати	1 176 014	3,8%	1,8%
Всього	30 898 762	100,0%	48,2%

Виходячи з прогнозу реалізації продукції та валової виручки (табл. 3.8), можна розробити прогнози звіти для підприємства, а саме «Звіт про прибутки та збитки» та «Звіт про рух грошових коштів».

Звіт про прибутки та збитки складається з метою надання інформації про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу. Звіт про рух грошових коштів (НП(С)БО 1) — звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. [34]

Таблиця 3.12

Прогнозний звіт прибутків та збитків на період реалізації інвестиційного проекту

Роки проекту	2018	2019	2020	2021	2022	2023	ВСЬОГО
Дохід від реалізації	5242226	12338325	10365964	10651766	11862984	13643928	64105192
<i>Собівартість</i>	<i>2421575</i>	<i>2625695</i>	<i>2828960</i>	<i>3037038</i>	<i>3244098</i>	<i>3453124</i>	<i>17610491</i>
Матеріальні затрати	1147860	1282345	1416829	1551314	1685798	1820283	8904428
Витрати на оплату праці	391515	408206	424505	443012	461052	479993	2608282
ЕСВ	461987	481683	500916	522754	544041	566392	3077773
Електроенергія	305563	324592	343622	362651	381681	400710	2118819
Паливо	31115	36127	41140	46152	51165	56177	261877
Витрати по природним копалинам	83535	92742	101949	111155	120362	129569	639312
Валовий прибуток	2820651	9712631	7537003	7614727	8618886	10190804	46494701
Послуги виробничого характеру	218461	182384	158092	102438	52353	59283	773010
Адміністративні витрати	728536	504929	442272	469100	376962	202942	2724740
Витрати на збут	405112	472794	839222	1047463	625963	270162	3660715
Інші витрати	137812	148021	158231	168440	178649	188858	980012
Фінансовий результат до операційної діяльності	1330730	8404502	5939188	5827286	7384960	9469559	38356224
Амортизація	88808	118411	118411	118411	118411	118411	680862
Прибуток до оподаткування	1241922	8286091	5820777	5708875	7266549	9351148	37675362
ПДВ експорт	0	0	0	0	0	0	0
Податок на прибуток (розрахунковий)	223546	1491496	1047740	1027597	1307979	1683207	6781565
наростаючий підсумок	223546	1491496	1047740	1027597	1307979	1683207	6781565
Податок на прибуток (кінцевий)	223546	1491496	1047740	1027597	1307979	1683207	6781565
Net Profit / Loss (Чистий прибуток / збиток)	1018376	6794595	4773037	4681277	5958570	7667941	30893797
Виплата дивідендів інвестору		339730	238652	468128	595857	766794	2409160

**виплата дивідендів становить 5% від чистого прибутку 2018-2020 рр, з 2021 року – виплата становить 10%.*

Джерело: розроблено автором

Прогнозний звіт про рух грошових коштів

НАДХОДЖЕННЯ	5242226	12338325	10365964	10651766
Чистий дохід від продажу продукції	5242226	12338325	10365964	10651766
ВИТРАТИ	5213953	6516142	6670910	7137600
Операційні витрати	4528420	4542962	5122255	5587248
Матеріальні затрати	1377432	1538814	1700195	1861576
Витрати на оплату праці	469818	489847	509406	531614
ЕСВ	554385	578019	601099	627305
Електроенергія	366675	389511	412346	435181
Паливо	37338	43353	49368	55383
Витрати по природним копалинам	100242	111290	122338	133386
Послуги виробничого характеру	262153	218861	189710	122926
Адміністративні витрати	874243	605915	530726	562920
Витрати на збут	486134	567353	1007066	1256956
Інші витрати	165375	177626	189877	202128
Податкові платежі	685533	1973179	1548656	1550351
Єдиний соціальний взнос	461987	481683	500916	522754
НДС оплата	0	0	0	0
Налог на прибуль	223546	1491496	1047740	1027597
Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності				
НАДХОДЖЕННЯ	0	0	0	0
Дохід від реалізації активів	0	0	0	0
ВИТРАТИ	1420929	0	0	0
Інвестиції	1420929	0	0	0
<i>Очисні та підготовчі роботи</i>	<i>353000</i>			
<i>Технічне переоснащення та реновація (кап.ремонт) очисних вибоїв</i>	<i>335643</i>			
<i>Введення нових ліній збагачення</i>	<i>681800</i>			
<i>Технічне переоснащення стаціонарного обладнання</i>	<i>50486</i>			

Рух грошових коштів від фінансової діяльності	1420929	-339730	-238652	-468128
НАДХОДЖЕННЯ	1420929	0	0	0
Інвестиційні кошти	1420929	0	0	0
ВИТРАТИ	0	339730	238652	468128
Выплата дивидендов	0	339730	238652	468128
Грошові кошти				
На початок періоду	0	28272	5510726	8967128
Сумарний грошовий потік	28272	5482454	3456401	3046038
На кінець періоду	28272	5510726	8967128	12013166

Джерело: розроблено автором

Таким чином, за весь прогнозований період показники доходів і витрат д накопиченого чистого прибутку в розмірі 30893797 тис. грн, а сумарних грошовий потік 22113946 тис. грн. Станом на 2017 рік, група «Донецьксталь» має збиток у розмірі 8185422 тис. грн. Функціонування проекту, за рахунок лише тільки продажу концентрату підприємство очікує отримати позитивний фінансовий результат вже у 2020 році.

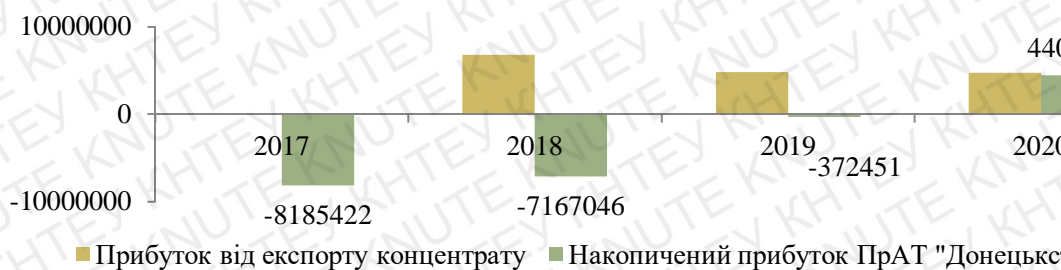


Рис. 3.5 Прогнозний накопичений прибуток групи ПрАТ «Донецьксталь»

Згідно з прогнозними розрахунками, формування прибутку за проектом в цілому представлено в Додатку П.

Для визначення інвестиційної привабливості проекту, була використана модель визначення норми дисконту методом середньозваженої вартості капіталу. Відповідно до цієї моделі, ставка дисконту (WACC – Weighted Average Cost of Capital) визначається наступним чином:

$$= k_d \cdot w_d + k_s \cdot w_s + t_c \cdot k_d \cdot w_d \quad (3.1)$$

- k_d - вартість позикового капіталу компанії, (в розрахунках враховувалась середня ставка по кредиту, як альтернатива залучення позикових коштів) – 11%;
- w_d - частка інвестиційного капіталу в структурі капіталу підприємства – 100%;
- t_c - ставка податку на прибуток - 18%;
- k_s - вартість власного капіталу (в розрахунках враховувалась середня ставка по депозиту, як альтернатива розміщення власних коштів) - 6%;
- w_s - частка власного капіталу в структурі капіталу підприємства – 0 %;

Таким чином, норма дисконту методом WACC в період реалізації проекту для компанії складе – 9 %;

При даному рівні дисконту були отримані наступні показники, що характеризують ефективність реалізації проекту:

Таблиця 3.14

Показники ефективності проекту

Показник	Величина виміру	Значення
Період окупності (Payback period)-PP	місяців	14,9
Період окупності (Payback period)-PP	років	1,2
Дисконтований період окупності (Discount payback period)-DPP	місяців	15,0
Дисконтований період окупності	років	1,2
Проектний період (Project period) PP	місяців	72

Закінчення таблиці 3.14

Чиста теперішня вартість проекту(Net Present Value) - NPV	тис. грн	18 040 365
Внутрішня ставка дохідності (Internal rate of return)- IRR	%	387%
Індекс прибутковості вкладень (Profitability index)- PI	ед.	14,5
Рентабельність продажів (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	48,2%
Рентабельність інвестицій (Return on investment) - ROI (за 2019 рік)	%	478%

Джерело: розроблено автором

Показник NPV являє собою різницю між усіма грошовими надходженнями і виплатами, приведеними до теперішнього моменту часу (моменту оцінки інвестиційного проекту). Отримана сума в 18 040 365 тис. грн показника чистої приведеної вартості підтверджує прибутковість проекту і свідчить про те, що всі наведені до сьогоденної вартості грошові надходження перевищують вкладені в проект кошти, що свідчить про високу ефективність здійснюваних інвестицій.

Внутрішня ставка доходу, тобто ефективність вкладень капіталу в даний проект дорівнює ефективності інвестування під 387% в будь-якої фінансовий інструмент з рівномірним доходом. Період окупності проекту становить 14,9 місяців. Це означає, що більш ніж за рік, інвестиції в проект мають окупитися. Графічне зображення див. Додаток П.

За даним проектом індекс прибутковості вкладень становить 14,5, що позначає наступне: кожна витрачена компанією грошова одиниця принесе їй в ході реалізації проекту 14,5 одиниць дисконтованих грошових надходжень.

Рентабельність інвестицій показує величину чистого прибутку, отриманого внаслідок вкладення інвестиційних коштів в проект і становить 478%. Тобто, при вкладенні однієї гривні компанія отримує 4,78 грн чистого прибутку.

Оскільки неможливо зі 100% гарантією спрогнозувати майбутню діяльність планованого проектом комплексу, слід врахувати різні варіанти можливих відхилень фактичних від планових показників. Для визначення можливих ризиків реалізації проекту, розглянемо три сценарії розвитку проекту:

- Сценарій зміни ціни на продукцію
- Сценарій змін обсягів продажів продукції
- Сценарії зміни собівартості

Причинами зміни ціни може стати зміна цінових пропозицій конкурентів на аналогічний асортимент або не задоволення споживачів якістю продукції. При цьому кореляція між рівнем ціни на продукцію, і NPV проекту в цілому виглядає наступним чином:

Таблиця 3.15

Чутливість Проекту до зміни ціни на продукцію

Показники	-35%	-25%	-15%	Базовий обсяг	5%	10%	15%
NPV	583 530	5 738 566	10 893 602	18 040 365	21 203 675	23 781 193	26 358 711
IRR	12,2%	72,4%	155,7%	387%	549,0%	795,2%	1254,1%
PI	1,4	5,3	9,1	14,5	16,8	18,7	20,7
Період окупності	5,6	2,0	1,6	1,2	1,2	1,1	1,1



Рис. 3.6 Кореляція NPV та зміни ціни на продукцію [Розроблено автором]

Причинами зменшення обсягу реалізації можуть стати падіння попиту на пропоновану продукцію, незадоволеність покупців якістю товару, падіння обсягу добування вугілля та подальше його збагачення, а також зміна ринкових цін на продукцію.

Таблиця 3.16

Чутливість Проекту до зміни обсягу реалізації продукції

Показники	-65%	-45%	-25%	Базова ціна	5%	10%	15%
NPV	892 964	6 349 331	11 805 698	18 040 365	19 990 249	21 354 340	22 718 432
IRR	22,2%	116,2%	225,1%	387%	435,0%	476,8%	521,0%
PI	1,7	5,7	9,8	14,5	15,9	16,9	17,9
DPP	4,8	1,7	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2

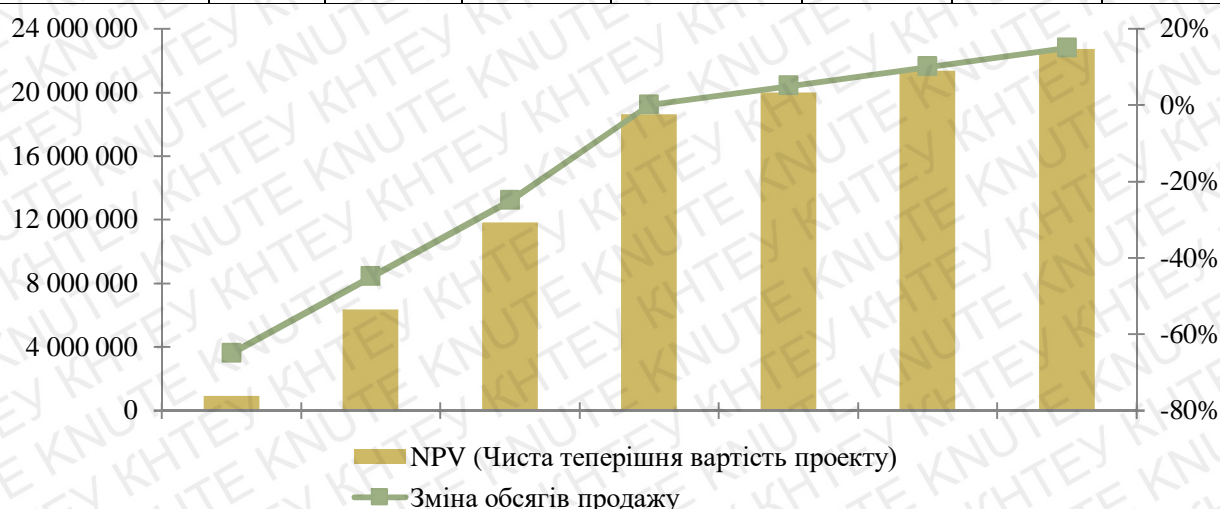


Рис. 3.7 Кореляція NPV та обсягу продажів [Розроблено автором]

Причинами зміни розміру собівартості концентрату, що випускається може послужити одна або сукупність наступних причин:

- Зміна вартості і витрат на матеріали, що використовуються в виробництві;
- Підвищення тарифів на комунальні послуги та паливо;
- Поява непередбачених витрат.

При цьому кореляція між величиною собівартості концентрату, що випускається підприємством, і NPV проекту виглядає наступним чином:

Таблиця 3.17

Чутливість Проекту до зміни собівартості продукції

Показники	108%	72%	36%	Базова собівартість	-10%	-20%	-30%
NPV	316 542	6 419 747	12 522 952	18 040 365	20 321 492	22 016 826	23 712 161
IRR	8,0%	56,0%	143,7%	387%	585,6%	1008,5%	2783,0%
PI	1,2	5,8	10,3	14,5	16,2	17,4	18,7
DPP	5,9	2,4	1,6	1,2	1,2	1,1	1,0

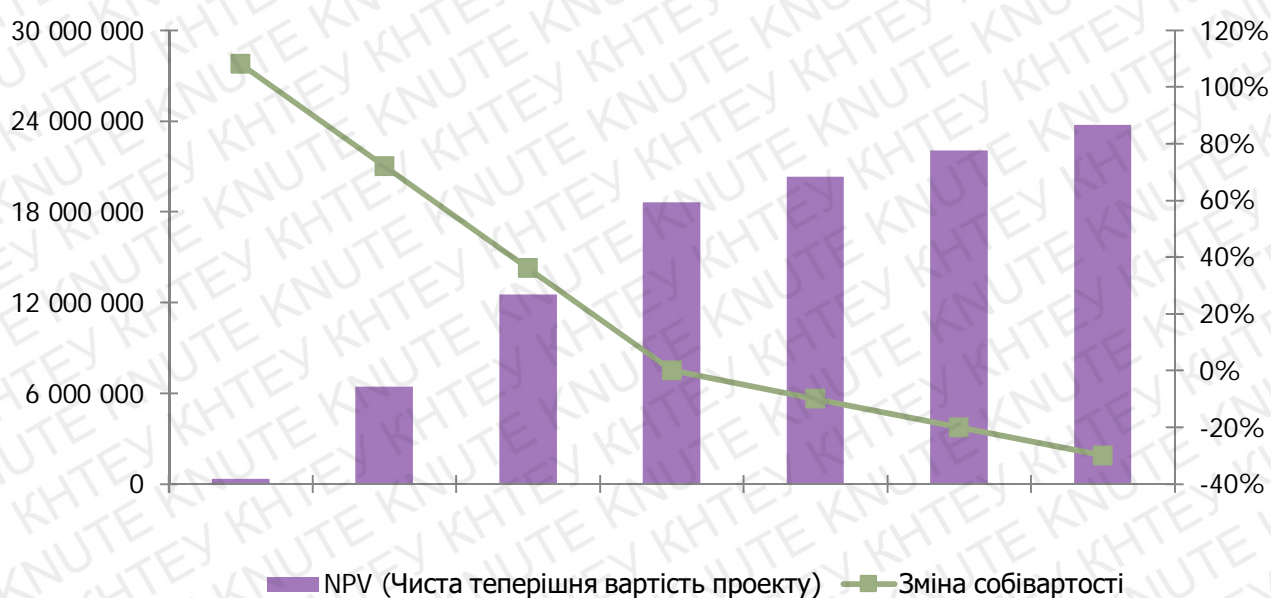


Рис. 3.8 Кореляція NPV та собівартості продукції [Розроблено автором]

Аналіз потенційних ризиків дозволяє прийняти рішення щодо реалізації інвестиційного проекту підприємства з урахуванням багатьох факторів: політичних, соціальних, технологічних, економічних, ринкових тощо. Заходи щодо виключення або зменшення негативних факторів ризику на кінцеві наслідки впровадження проекту наведені в Додатку.

Таким чином можна помітити, що збільшення конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» дозволить вийти на світові ринки вугілля преміум-класу, збільшити виручку від реалізації та покращити показники підприємства.

Висновку до розділу 3

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства слід застосовувати новітню лінію збагачення вугілля.

Серед методів сухого збагачення гірничої маси, яка складається з компонентів, що мають різні коефіцієнти тертя, слід відзначити методи сухого збагачення за тертям. Для реалізації даного методу розділення гірничої маси запропоновано використати скребковий конвеєр, скребки якого поставлені під кутом наближеним куту тертя цінного компоненту до напрямку руху гірничої маси, скребки розділяють куски гірничої маси по довжині конвеєру і відділяють цінний компонент від породи по ширині конвеєра за рахунок різниці коефіцієнтів тертя породи і цінного компоненту по поверхні скребка. Модернізація даного елемента гірничотранспортного комплексу полягає в тому, щоб зменшити енергетичні і матеріальні втрати цінного компоненту при збагаченні шляхом використання скребкового конвеєру.

Збагачення необхідно, оскільки ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» отримує вугілля з нестабільною якістю. Тому планується переоснастити станцію збагачення вугілля, що призведе до покращення якості вугільного концентрату марки К.

Введення в дію основних фондів лінії збагачення вугілля планується з січня по вересень 2019 року. Також у ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» буде сертифікована лінія збагачення на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2010 «Вимоги до систем менеджменту якості» в 2019 році. У 2020 р. компанія буде сертифікована за міжнародними стандартами ISO 14001: 2004 «Вимоги до систем менеджменту навколишнього середовища» і OHSAS 18001:2009 «Системи менеджменту професійного здоров'я і безпеки».

Таким чином можна помітити, що збільшення конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод»

дозволить вийти на світові ринки вугілля преміум-класу, збільшити виручку від реалізації та покращити показники підприємства.

Для реалізації запланованих заходів ініціатору будуть потрібні інвестиційні кошти в розмірі - 1 420 929 тис. грн.

Розглянутий проект характеризується наступними показниками прибутковості:

- Сукупний валовий дохід за 6 років складе 64 104 192 тис. грн.
- Капіталізована чистий прибуток –30 893 797 тис. грн
- Сукупний грошовий потік на кінець 6-го року – 22 113 946 тис. грн.
- Індекс прибутковості капіталовкладень по проекту – 14,5.



Рис. 3.9 Показники прибутковості проекту [Розраховано автором]

Реалізація даного проекту є актуальним і рентабельним проектом. Сумарний грошовий потік позитивний протягом всього проектного періоду, що демонструє збалансованість дохідних і видаткових статей проекту. При цьому, за умови інших негативних факторів, підприємство зможе підприємство зможе вийти на «позитивний» фінансовий результат вже у 2020 році, тобто на 3-ій проектний рік.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Конкуренентоспроможність підприємства розглядалося на прикладі ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод». Компанія «Аквабур» ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» спеціалізується на випуску вугільного концентрату та чавуну.

За результатами аналізу можна зазначити, що усі коефіцієнти рентабельності зазначені в Табл. 2.6., мають негативний тренд за майже всі досліджувані роки. Даний тренд обумовлений погіршенням в економіці України після подій 2014 року., а отже погіршенням риночної кон'юнктури, зменшенням попиту на продукцію компанії. Проте, негативна динаміка пов'язана із економічною кризою лише в Україні продовжується і нині.

Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 54,8 грн збитку, а на 1 грн. собівартості продукції 86,37 грн збитку.

Проведений за допомогою матриці конкурентного профілю аналіз конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» свідчить про те, що головним конкурентом виступає ArcelorMittal Poland, який має більшу можливість цінового маневрування при однакових частинах ринку з ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод». Фінансові можливості ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» менші за фінансові можливості ArcelorMittal Poland.

ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» небагато відстає по асортиментному ряду, але має середній рівень цін. Проте якість не відповідає європейським стандартам.

Важливим є розширення обсягів експорту, але підприємству необхідно чітко розрахувати обсяги збуту як на нових ринках так і на вже існуючих,

враховуючі пріоритети споживачів та їх платоспроможність. Так, пріорітетним напрямком є розширення ринку збуту в країнах ЄС.

Зараз вугільний комплекс України є малорентабельним, однак у країні є значні перспективи. Аналіз вугільного комплексу України показав, що країна має значні перспективи видобутку енергетичного вугілля, однак невеликі запаси якісного коксівного вугілля, яке можна збагачувати. На негативну динаміку розвитку вугільної галузі України також впливають кілька факторів: високе зношування основних фондів вугільних шахт, незначний обсяг інвестицій, складні умови видобутку вугілля, високий рівень травматизму на виробництві, високий рівень змісту метану у вугільних шахтах, застаріле обладнання й низький рівень автоматизації виробництва, а також невисока якість вугілля для збагачення.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства слід застосовувати новітню лінію збагачення вугілля з метою зменшення зольності до 9% та збільшення калорійності вугільного концентрату марки К.

Серед методів сухого збагачення гірничої маси, яка складається з компонентів, що мають різні коефіцієнти тертя, слід відзначити методи сухого збагачення за тертям. Для реалізації даного методу розділення гірничої маси запропоновано використати скребковий конвеєр, скребки якого поставлені під кутом наближеним куту тертя цінного компоненту до напрямку руху гірничої маси, скребки розділяють куски гірничої маси по довжині конвеєру і відділяють цінний компонент від породи по ширині конвеєра за рахунок різниці коефіцієнтів тертя породи і цінного компоненту по поверхні скребка. Модернізація даного елемента гірничотранспортного комплексу полягає в тому, щоб зменшити енергетичні і матеріальні втрати цінного компоненту при збагаченні шляхом використання скребкового конвеєру. Збагачення необхідно, оскільки ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» отримує вугілля з нестабільною якістю. Тому планується переоснастити станцію збагачення вугілля, що призведе до покращення якості вугільного концентрату марки К.

Введення в дію основних фондів лінії збагачення вугілля планується з січня по серпень 2019 року. Також у ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» буде сертифікована лінія збагачення на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2010 «Вимоги до систем менеджменту якості» в 2019 році. У 2020 р. компанія буде сертифікована за міжнародними стандартами ISO 14001: 2004 «Вимоги до систем менеджменту навколишнього середовища» і OHSAS 18001:2009 «Системи менеджменту професійного здоров'я і безпеки».

Таким чином можна помітити, що збільшення конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» дозволить вийти на світові ринки вугілля преміям-класу, збільшити виручку від реалізації та покращити показники підприємства.

Нами було складено бізнес-план модернізації підприємства. Безпосередньо реконструкція та переоснащення підприємства планується з січня по вересень 2019 року. Вартість проекту складе 1,42 млрд грн (в доларовому еквіваленті за курсов 28: \$50,747 млн). Початок реалізації концентрату вже нової якості запланований на кінець 2019 року. Фінансування проекту планується здійснити за рахунок інвестиційних коштів. Інвесторами проекту можуть бути як компанії, задіяні в сфері металургійної промисловості (українські чи зарубіжні), так і самостійні інвестори – фізичні особи, що можуть бути об'єднані в інвестиційний фонд з метою дольового фінансування.

Орієнтовний чистий прибуток починаючи з 2020 року буде становити більше 4 млрд. грн на рік. При цьому будить досягнуті наступні інвестиційні показники: окупованість проекту складе 15 місяців, рентабельність продажів - 48,2%; рентабельність інвестицій – 478%.

Таким чином, проект доцільно впровадити у життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афонін А. С. Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання: теоретичні аспекти і висновки для індустрії туризму / А. С. Афонін, С. В. Білоусова, К. Мільські // Бізнес-навігатор. – 2008. – № 3 (15). – С. 172–183.
2. Бурачек І.В. Конкурентоспроможність продукції підприємств / І. В. Бурачек // Економіка та управління підприємствами, 2016. - №14. – С. 288-293
3. В.І. Блонська, Н.Т. Депа «Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / В.І. Блонська, Н.Т. Депа //Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15, с.115-120
4. Вітлінський В. В. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі: В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. — К.: КНЕУ, 2002. — 446 с.
5. Войчак, А. В., Камишніков Р. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50-53.
6. Гарафонова О. І. Створення системи менеджменту якості згідно зі стандартами ISO 9001 / О. І. Гарафонова // Вісник Львівський політехнічний університет, 2007. - №12 (1) – С. 388 – 39
7. Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. – Суми: УАБС, 2003. – 59 с.
8. Господарське право України: М. К. Галянтич, С. М. Грудницька, О. М. Міхатуліна та ін. — К.: МАУП, 2005. — 424 с. — Бібліогр.: с. 417-419.
9. Гринько Т. Фактори конкурентоспроможності підприємств // Держава та регіони. – 2004. – №2. – С. 50–53.
10. Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Н. Грицишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Вип. 33. – 2004. – С. 431–436.
11. Дегтяренко О. Г. Конкурентоспроможність підприємства і її взаємозв'язок з якістю продукції // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”, 2013. - №3 – С. 57-64

12. Дименко Р. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Р. Дименко // Економіка розвитку. – 2015. – № 3 (39).
13. Довгань Д. А. Конкурентоспроможність вітчизняного експорту продукції чорної металургії на світовому ринку / Д. А. Довгань // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, 2016 - № 21 – С. 17-20
14. Должанський, І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 98 с.
15. Економіка виробничого підприємництва : [навчальний посібник] / за ред. Й. Петровича. – 3-тє вид., випр. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 405 с
16. Економічний аналіз: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
17. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста / Під ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с.
18. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99-110.
19. Закон України Про захист прав споживачів від 12.05.1991 № 1023-ХІІ
20. Заріцька Н. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства / Н. М. Заріцька // Вісник. Київський національний університет технологій та дизайну, 2015. - №5 – С. 13-21
21. Звітність ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
22. Зубкова А. Б. Конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку: залежність від культури якості / А. Б. Зубкова // Вісник. Львівський політехнічний університет, 2011. - №11 (2) – С. 35-46
23. Зубкова А.Б. Модель оцінювання культури якості на промисловому підприємстві / А.Б. Зубкова // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 232: В 5 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1019 – 1042

24. Зубкова А.Б. Формування культури якості при впровадженні систем управління якістю / А.Б. Зубкова // Культура народів Причорномор'я. – Симферопіль: Таврічний Національний університет ім. В.І. Вернадського. – 2006. – № 80. – С. 48-54
25. Кизим, М.О. Збалансована система показників [Текст]: монографія /М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. - Х.: ВД "Інжек", 2007. - 192 с.
26. Коломієць, І. Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І. Ф. Коломієць // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 16-26.
27. Кулакова, С.Ю. Теоретичні основи дослідження конкурентоспроможності підприємства та реалізації його конкурентних переваг / С.Ю. Кулакова, Д.О. Масюк // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.
28. Куркін Н. В. Інвестиційна діяльність в Україні: оцінки, стан, проблеми, перспективи / Н. В. Куркін // Вісник. Харківський держ. економ. ун-т, 2000 - № 4 (16) - С 5-10
29. Лавренюк М. М. Конкурентоспроможність продукції як складова конкурентного потенціалу підприємства / М. М. Лавренюк // Економічний аналіз, 2013. - № 3 (14) – С. 29-34
30. Ліфиць І.М. Конкурентоспроможність товарів і послуг:-2-е вид., Перераб. І доп. – М.: Вища освіта; Юрайт-Издат. – 460с., 2009
31. М. Юдін «Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції» / М. Юдін // Економіст, 2010 - №6 – С. 40-46
32. Малаєва Т. Оцінка конкурентоспроможності фірми // Бизнесинформ. – М. – № 17–18. – 1998. – С. 11.
33. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2006
34. Мачкур Л.А. Система оцінки діяльності підприємств в рамках концепції контролінгу // Вісник технологічного університету Поділля. Серія: Економічні науки. – 2001. - №4(35). – С. 10-15.

35. Методика організації науково-дослідної роботи: монографія / [Г. Артемчик, В. Курило, М. Кочерган]. – Київ., 2000. –146 с
36. Міжнародний статистичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : statista.com
37. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві. - //Фінанси України №9 2000р., с.32.
38. Молодцова, О. П. Управління якістю програм продукції : навч. посіб. / О. П. Молодцова. – К. : КНЕУ, 2001. – 302 с.
39. Нефедова О. Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О. Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 212–215.
40. Оберемчук В.Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 5. – С. 211–217.
41. Забезпечення якості - системний похід: матеріали інтерв'ю з Грозовського Г. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ok-sp.htm>.
42. Офіційний сайт Державного комітету статистики України станом на 20.05.2010. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
43. Охтень О.О. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 307- 310
44. Павлова, В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В. А. Павлова, Дніпропетровський ун-т економіки та права. – Д. : Видавництво ДУЕП, 2006. – 276 с.
45. Порохно Н.В. Напрями формування теорії конкурентоспроможності продукції // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Динаміка наукових досліджень». – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С.24.

46. Панасенко Д. А. Системний підхід до показників конкуренто-спроможності [Текст] / Д. А. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 19-25.
47. Притиченко Т. І. Конкурентоспроможність підприємства та продукції: взаємозв'язок та відмінності / Т. І. Притиченко // Управління розвитком, 2015. - № 15 (178) – С. 54-46
48. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Мінекономіки, європ. інтеграції; Наказ, Положення від 06.09.2001 № 201 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>
49. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.2001 № 959-ХІІ (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
50. Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. № 46-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
51. Прялін М. А. Конкурентоспроможність продукції як напрям підприємницької діяльності на промисловому підприємстві / М. А. Прялін // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ, 2016. - № 1 (3) – С. 96-102
52. Пунін, Е. М. Маркетинг, менеджмент, ціноутворення на підприємстві / Є. М. Пунін. - Х.: Міжнародні відносини, 2007. – 661 с.
53. Результати та ефективність // Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного; КНЕУ. – К., 2001. – 526 с.
54. Рекламний менеджмент Лук'янець Т.І.— 2-ге вид., доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 440 с.
55. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва // Економіст. – М., 2001. – №12. – С. 58–61.
56. Свешнікова М. В. Аналіз і оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства / М. В. Свешнікова // Управління розвитком. – 2012. – № 18 (139). – С. 116.

57. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003.– 186 с.
58. Співвідношення конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності його продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gaap.ru>
59. Спірна М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8. – С. 176–182.
60. Степанкова А. А. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції / А. А. Степанкова // Ефективна економіка, 2012. - №2 – С.1-3
61. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : навч.-практ. посіб. для студентів економ. спец. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов. – К. : Професіонал, 2007. – 208 с.
62. Тарнавський В. Нові проекти у світовій металургійній галузі / В. Тарнавський // Будівництво та архітектура України. – 2014
63. Ткаченко Т.І., Гаврилук С.П. Проблеми розвитку конкуренції на туристичному ринку України: теоретичні та практичні аспекти // Громадське харчування і туристична індустрія у ринкових умовах. Зб. наук. праць. – К., 2001. – с. 4-15.
64. Трещов М.М. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції» / М.М. Трещов // Економічний простір, 2009. - №23/1 - С.118-126
65. Управління конкурентоспроможністю підприємств: монографія / [О. І. Драган]; за ред. О. І. Драган; Київ: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
66. Франів І. А. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Франів, Л. М. Коваль, Р. Р. Русин-Гриник // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 3, Т. 1. — С. 149-153.
67. Федулова Л.І., Сіренко І.В. Організаційно-методологічні підходи до створення системи управління матеріальними та інформаційними потоками. – К.: Науковий світ, 2001. – 301 с.

68. Формування системи забезпечення конкурентоспроможності промисловості : монографія / [Ю. І. Продиус]; за ред. Ю. І. Продиус, О. : Астропринт, 1999. — 72 с.
69. Харченко, Т. Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70-73.
70. Цимбалюк С.О. Конкурентоспроможність управлінського персоналу підприємств: методологія і методика оцінювання / Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.06.01. – К.: ІВЦ Т-во «Знання». – 2000. – 20 с.
71. Чупик, Г. Р. Наукові підходи до визначення категорій "конкуренція" та "конкурентоспроможність" / Г. Р. Чупик // Вісник Львівської КА. – 2006. – № 22. – С. 55-58.
72. Швайка, Л. А. Фактори якості та конкурентоспроможності продукції поліграфічних підприємств / Л. А. Швайка // Наукові записки УАД. – 2000. – № 2. – С. 114-116.
73. Шкардун, В. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – № 1. – С. 38-50.
74. Яшин, С.Н. Порівняльна оцінка сукупного економіко-організаційного ефекту функціонування підприємств [Текст] / С.М. Яшин, Е.Н. Пузов // Економічний аналіз: теорія і практика. - 2005. - № 6 (39). - С. 8 - 14.
75. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/eurostat>
76. Steel Statistical Yearbook / World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>
77. S and P Global [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.spglobal.com/platts/en>

Звіт про фінансові результати 2013 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4178	4091	0
первісна вартість	1001	9233	7183	0
накопичена амортизація	1002	5055	3092	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	700786	1407524	0
Основні засоби:	1010	1813657	1864894	0
первісна вартість	1011	2606033	2822904	0
знос	1012	792376	958010	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	460803	466116	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	433316	317045	0
Відстрочені податкові активи	1045	89485	37022	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	3502225	4096692	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1235540	1002502	0
Виробничі запаси	1101	482100	553988	0
Незавершене виробництво	1102	76144	52096	0
Готова продукція	1103	195617	198559	0
Товари	1104	481679	197859	0
Поточні біологічні активи	1110	0	31	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	973853	932355	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4151831	2816985	0

Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	1803581	2484874	0
з бюджетом	1135	349146	406426	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	42092	76418	0
з нарахованих доходів	1140	4392	4125	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	97415	199393	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	11123	8102	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	55234	294191	0
Готівка	1166	33	39	0
Рахунки в банках	1167	55174	291004	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	21347	5366	0
Усього за розділом II	1195	8703462	8154350	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	28	0	0
Баланс	1300	12205715	12251042	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	77988	77988	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	19497	19497	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3389298	3068300	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	3486783	3165785	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0

Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	4714124	4662642	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	119317	63635	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	4833441	4726277	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	165558	890470	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	892454	1057254	0
за товари, роботи, послуги	1615	2001760	1446659	0
за розрахунками з бюджетом	1620	8098	9229	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	11896	12400	0
за розрахунками з оплати праці	1630	31926	33302	0
за одержаними авансами	1635	477007	287283	0
за розрахунками з учасниками	1640	77770	400003	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	76605	73444	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	142417	148936	0
Усього за розділом III	1695	3885491	4358980	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	12205715	12251042	0

Звіт про фінансові результати 2014 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4091	3370	0
первісна вартість	1001	7183	7013	0
накопичена амортизація	1002	3092	3643	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1407524	1540942	0
Основні засоби:	1010	1864894	1834068	0
первісна вартість	1011	2822904	2960055	0
знос	1012	958010	1125987	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	466116	469291	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	317045	24040	0
Відстрочені податкові активи	1045	37022	36415	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	4096692	3908126	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1002502	752399	0
Виробничі запаси	1101	553988	484166	0
Незавершене виробництво	1102	52096	31640	0
Готова продукція	1103	198559	211434	0
Товари	1104	197859	25159	0
Поточні біологічні активи	1110	31	46	0
Депозити перестрашування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	932355	924646	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2816985	4013889	0

Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	2484874	2295895	0
з бюджетом	1135	406426	132370	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	76418	86025	0
з нарахованих доходів	1140	4125	8837	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	203710	617593	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	8102	590830	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	294191	18491	0
Готівка	1166	39	68	0
Рахунки в банках	1167	291004	18423	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	5366	814	0
Усього за розділом II	1195	8158667	9355810	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	5	0
Баланс	1300	12255359	13263941	0

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	77988	77988	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	19497	19497	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3072617	-1798916	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	3170102	1701431	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0

Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	4662642	5451241	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	63635	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	4726277	5451241	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	890470	1763268	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	1057254	5354432	0
за товари, роботи, послуги	1615	1446659	995572	0
за розрахунками з бюджетом	1620	9229	24082	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	12400	114174	0
за розрахунками з оплати праці	1630	33302	38218	0
за одержаними авансами	1635	287283	86946	0
за розрахунками з учасниками	1640	400003	400003	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	73444	52845	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	148936	684591	0
Усього за розділом III	1695	4358980	9514131	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	12255359	13263941	0

Звіт про фінансові результати 2015 рік

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3370	2770	0
первісна вартість	1001	7013	6980	0
накопичена амортизація	1002	3643	4210	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1540942	1479967	0
Основні засоби:	1010	1834068	1791588	0
первісна вартість	1011	2960055	3075761	0
знос	1012	1125987	1284173	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	469291	475030	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	24040	19164	0
Відстрочені податкові активи	1045	36415	72820	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	3908126	3841339	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	752399	674184	0
Виробничі запаси	1101	484166	519946	0
Незавершене виробництво	1102	31640	31459	0
Готова продукція	1103	211434	91563	0
Товари	1104	25159	31216	0
Поточні біологічні активи	1110	46	45	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	924646	911274	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4013889	7010308	0

Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	2295895	1877605	0
з бюджетом	1135	132370	48601	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	86025	0	0
з нарахованих доходів	1140	8837	6416	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	617593	1335839	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	590830	844696	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	18491	48376	0
Готівка	1166	68	45	0
Рахунки в банках	1167	18423	48331	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	814	78468	0
Усього за розділом II	1195	9355810	12835812	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	5	0	0
Баланс	1300	13263941	16677151	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	77988	77988	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	19497	19497	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1798916	-8034624	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	-1701431	-7937139	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	5451241	4920564	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	18317	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	5451241	4938881	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	1763268	2447017	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	5354432	11403629	0
за довгостроковими зобов'язаннями				
за товари, роботи, послуги	1615	995572	1969120	0
за розрахунками з бюджетом	1620	24082	63295	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	114174	123873	0
за розрахунками з оплати праці	1630	38218	34520	0
за одержаними авансами	1635	86946	534374	0
за розрахунками з учасниками	1640	400003	400003	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	52845	64377	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	684591	2635201	0
Усього за розділом III	1695	9514131	19675409	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	13263941	16677151	0

Звіт про фінансові результати 2016 рік

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	2770	2167	0
первісна вартість	1001	6980	6792	0
накопичена амортизація	1002	4210	4625	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1479967	1607984	0
Основні засоби:	1010	1791588	1832457	0
первісна вартість	1011	3075761	3253806	0
знос	1012	1284173	1421349	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	475030	475030	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	19164	559614	0
Відстрочені податкові активи	1045	72820	178438	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	3841339	4655690	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	674184	1068898	0
Виробничі запаси	1101	519946	666907	0
Незавершене виробництво	1102	31459	22859	0
Готова продукція	1103	91563	133841	0
Товари	1104	31216	245291	0
Поточні біологічні активи	1110	45	35	0
Депозити перестраховування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	911274	8000	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7010308	9063586	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	1877605	1956699	0
за виданими авансами				
з бюджетом	1135	48601	241747	0
у тому числі з податку на прибуток	1136			0
з нарахованих доходів	1140	6416	6107	0

із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1335839	1874400	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	844696		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48376	163214	0
Готівка	1166	45	32	0
Рахунки в банках	1167	48331	163182	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	78468	42604	0
Усього за розділом II	1195	12835812	14425290	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			0
Баланс	1300	16677151	19080980	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	77988	77988	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	19497	19497	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8034624	-10314649	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	-7937139	-10217164	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	4920564	1089910	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	18317		0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових	1531	0	0	0

зобов'язань; (на початок звітного періоду)				
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	4938881	1089910	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	2447017	3004424	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	11403629	17211545	0
за товари, роботи, послуги	1615	1969120	1375195	0
за розрахунками з бюджетом	1620	63295	14899	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	123873	118625	0
за розрахунками з оплати праці	1630	34520	48041	0
за одержаними авансами	1635	534374	151068	0
за розрахунками з учасниками	1640	400003	400003	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	64377	456456	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2635201	5427978	0
Усього за розділом III	1695	19675409	28208234	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	16677151	19080980	0

Звіт про фінансові результати 2017 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	2167	1649	0
первісна вартість	1001	6792	5038	0
накопичена амортизація	1002	4625	3389	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1607984	1643309	0
Основні засоби:	1010	1832457	1142346	0
первісна вартість	1011	3253806	2181135	0
знос	1012	1421349	1038789	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	475030	351466	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	559614	45765	0
Відстрочені податкові активи	1045	178438	2249803	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	4655690	5434338	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1068898	744867	0
Виробничі запаси	1101	666907	359133	0
Незавершене виробництво	1102	22859	22382	0
Готова продукція	1103	133841	335216	0
Товари	1104	245291	28136	0
Поточні біологічні активи	1110	35	36	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	8000	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9063586	3383801	0

Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	1956699	1000169	0
з бюджетом	1135	241747	39	0
у тому числі з податку на прибуток	1136			0
з нарахованих доходів	1140	6107	5988	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1874400	3311666	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	163214	2439743	0
Готівка	1166	32	164	0
Рахунки в банках	1167	163182	2439579	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	42604	154989	0
Усього за розділом II	1195	14425290	11041298	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	19080980	16475636	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	77988	77988	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	19497	19497	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-10314649	-18500071	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	-10217164	-18402586	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	1089910	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1089910	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3004424	2748327	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	17211545	18397227	0
за довгостроковими зобов'язаннями				
за товари, роботи, послуги	1615	1375195	1572133	0
за розрахунками з бюджетом	1620	14899	59811	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	118625	30264	0
за розрахунками з оплати праці	1630	48041	16463	0
за одержаними авансами	1635	151068	76450	0
за розрахунками з учасниками	1640	400003	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	456456	3845415	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5427978	8132132	0
Усього за розділом III	1695	28208234	34878222	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	19080980	16475636	0

Баланс за 2013 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14275605	18137249
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-12070709	-15411331
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2204896	2725918
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	687171	633269
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	-816782	-832046
Витрати на збут	2150	-874243	-942693
Інші операційні витрати	2180	-486134	-583394
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	714908	1001054
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	36865	36400

Інші доходи	2240	97866	374348
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-521997	-428251
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-141647	-405695
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	185995	577856
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-106990	-128225
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	79005	449631
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	79005	449631

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	8491569	9635126
Витрати на оплату праці	2505	825003	838193
Відрахування на соціальні заходи	2510	262153	252954
Амортизація	2515	183032	173473
Інші операційні витрати	2520	1416741	1575910
Разом	2550	11178498	12475656

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Баланс за 2014 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10616283	14275605
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-8195164	-12070406
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2421119	2205199
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1316322	687171
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-605915	-816782
Витрати на збут	2150	-567353	-874243
Інші операційні витрати	2180	-815387	-482120
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1748786	719225
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	48250	36865
Інші доходи	2240	1050282	97866
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-902143	-521997
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-6816101	-141647
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	190312
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-4870926	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	607	106990
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	83322
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-4871533	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-4871533	83322

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	5796653	8491569
Витрати на оплату праці	2505	642945	825003
Відрахування на соціальні заходи	2510	218861	262153
Амортизація	2515	182701	183032
Інші операційні витрати	2520	1324685	1412424
Разом	2550	8165845	11174181

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Баланс за 2015 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11544726	10616283
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-7950830	-8195164
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	3593896	2421119
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2807614	1316322
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-530726	-605915
Витрати на збут	2150	-1007066	-567353
Інші операційні витрати	2180	-3003759	-815387
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1859959	1748786
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	15192	48250
Інші доходи	2240	6499526	1050282
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-1969058	-902143
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-12677732	-6816101
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-6272113	-4870926
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	36405	-607
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-6235708	-4871533

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-6235708	-4871533

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	6024872	5796653
Витрати на оплату праці	2505	570266	642945
Відрахування на соціальні заходи	2510	189710	218861
Амортизація	2515	169305	182701
Інші операційні витрати	2520	3487078	1324685
Разом	2550	10441231	8165845

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	7798845843	7798845843
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	7798845843	7798845843
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0.7995681	-0.6246479

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-0.7995681	-0.6246479
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток К

Баланс за 2016 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14927727	11544726
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-10711580	-7950830
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	4216147	3593896
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2213592	2807614
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-562920	-530726
Витрати на збут	2150	-1256956	-1007066
Інші операційні витрати	2180	-1858509	-3003759
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2751354	1859959

Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	59777	15192
Інші доходи	2240	2489829	6499526
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-2423467	-1969058
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-5263136	-12677732
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-2385643	-6272113
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	105618	36405
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-2280025	-6235708

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-2280025	-6235708

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	7493148	6024872
Витрати на оплату праці	2505	596525	570266
Відрахування на соціальні заходи	2510	122926	189710
Амортизація	2515	151289	169305
Інші операційні витрати	2520	2954291	3487078
Разом	2550	11318179	10441231

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Баланс за 2017 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14938026	14927727
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-9476837	-10711580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	5461189	4216147
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1005519	2213592
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-452354	-562920
Витрати на збут	2150	-751155	-1256956
Інші операційні витрати	2180	-12230479	-1858509
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	2751354
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-6967280	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	35745	59777

Інші доходи	2240	2698926	2489829
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-2727407	-2423467
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-3296771	-5263136
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-10256787	-2385643
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2071365	105618
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-8185422	-2280025

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-8185422	-2280025

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	7647568	7493148
Витрати на оплату праці	2505	413015	596525
Відрахування на соціальні заходи	2510	62823	122926
Амортизація	2515	58452	151289
Інші операційні витрати	2520	13047333	2954291
Разом	2550	21229191	11318179

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Класифікація коксівного вугілля за категоріями

Марка	Класифікація
Марка А (антрацит)	Великі фракції антрациту використовуються в основному в комунально побутовому секторі України. Дуже популярні і широко застосовуються у населення України. Також даний вугілля марки А широке застосування отримав в енергетичному секторі через високу теплоти горіння.
Марка Б (буре вугілля).	Що характерно в цій марці, то вихід летючих речовин понад 45%. Поділяються по вологості на: 1 Б (вище 43%), 2 Б (29-45%), 3 Б (до 32%).
Марка «Д» (довгополум'яне вугілля).	Має погану спікливість. Також як і вугілля марки А може бути використаний як в енергетичній галузі України, так і в побутовій сфері і в хімічній галузі України, для формованого коксу, в процесі коксування.
Марка «ДГ» (довгополум'яне газове вугілля).	Володіє, навпаки, високою спікливістю і незначною крихкістю. Але, що утворюється кокс непридатний для подальшого використання, так як у нього висока реакційна здатність і низька міцність. Дана марка за фракційним складом володіє вугіллям середніх і великих класів.
Марка «Г» (газове вугілля).	Задіяний в комунально-побутовому секторі нашої держави, як більш дешева заміна вугілля марки А. Через своїх властивостей можуть бути задіяні в процесі і газифікації, формуванні коксу, процесу напівкоксування. Поділяються на такі технологічні групи: інертнітовіе, вітрінітовіе. Низькозольний вітрини використовується для отримання синтетичного палива.
Марка «Ж» (жирний вугілля).	Найцінніший вид коксівного вугілля. Структурна міцність - одна з відмінних особливостей коксу, отриманого з марки вугілля Ж
Марка «ГЖО» (газовий жирний пісне вугілля).	Складають більше половини шихти і є відмінним продуктом для коксування. Також можуть бути використані для комунально-побутових потреб населення України, якщо вони фіюзінітовіе. Негідника для випуску коксу для металургії
Марка «К» (коксівне вугілля).	Основне призначення = це отримання металургійного коксу, кондиційного. При цьому їх не змішують з іншими видами вугілля
Марка «КЖ» (коксівний жирний вугілля).	Широко відомо, що дана марка вугілля застосовується в коксохімічній промисловості на території України. Найвищий показник коксованості, що дозволяє отримати з цього виду вугілля меткокс.

Джерело: складено автором на основі сайту <http://www.uglya.net/marki-uglya/>

*Додаток Н***КОНТРАКТ № 2512-2019**

м. Київ

"25" грудня 2019 р.

ПРАТ «Донецьксталь», Україна, (надалі іменується "Продавець"), в особі директора, що діє на підставі довіреності №1 від 01.12.2018, з однієї сторони, та компанії «Hansa Kokerei», Німеччина, (надалі іменується "Покупець"), в особі Директора, що діє на підставі статуту, з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо – "Сторона") уклали цей Договір міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується "Договір") про наступне.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця та оплатити на умовах CIF (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС в редакції 2010 р.) вугільний концентрат марки «К» (надалі іменується "сировина") в обсязі 25 000 тон (двадцять п'ять тисяч).

1.2. Всі можливі зміни умов цього Контракту будуть обговорюватися в Додаткових Угодах та/або в Додатках до цього контракту.

2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціни на товари визначаються у доларах (USD) за одну метричну тону із урахуванням умов CIF - 140 доларів.

2.2. Загальна сума Договору встановлюється відповідно до специфікацій і становить 3 500 000 (три мільйона п'ятсот тисяч) доларів.

3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у специфікаціях. Датою відвантаження вважається дата проставлення штампеля у транспортній накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця.

4. ЯКІСТЬ ТОВАРУ, УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами ПРАТ «Донецьксталь».

4.2. Одиницею вимірювання маси за цим Договором Товару є метрична тонна.

4.3. Товар поставляється навалом, без упакування і маркування.

5. ТЕРМІНИ І УМОВИ ПОСТАВКИ

5.1. Поставка Сировини проводиться відповідно до Міжнародних правил «Інкотермс-2010», на умовах FOB Дортмунд.

5.2. Відправником вантажу Сировини є ПрАТ «Донецьксталь».

5.3. Вантажоотримувачем Сировини є «Hansa Kokerei».

5.5. Приймання Сировини за кількістю та якістю, а так само зважування товару здійснюється на складі Покупця в ЄС. Приймання Товару за кількістю здійснюється відповідно до інвойсу. У разі виявлення недостачі і / або неякісного Товару Покупець складає акт, який може бути підставою для пред'явлення претензій (рекламацій) за кількістю (якістю).

5.7. Датою поставки Сировини вважається дата коносаменту.

5.8. Відправлення з Заводу Сировини повинна бути здійснена не пізніше терміну зазначеного в Специфікаціях і / або Додаткових Угодах до цього Контракту.

6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. Платежі за товари, мають бути здійснені у доларах США з інкасо, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком - кореспондентом Уповноваженого банку і авізованого через Уповноважений банк.

6.1.1. Инкасуєчим банком є Центральний Банк Німеччини.

6.1.2. Банком-ремітентом є «ВТБ» Банк.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення Договору Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним законодавством України.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

8. ДОДАТКОВІ УМОВИ

10.1. Даний контракт, вступає в силу після підписання двома сторонами й прикладенням їхніх печаток.

10.2. Всі зміни і доповнення до цього контракту дійсні в разі, якщо вони вчинені в письмовій формі та підписані обома сторонами.

10.3. Жодна зі сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим контрактом третій стороні без письмової згоди іншої сторони.

10.4. Цей контракт підписаний в чотирьох примірниках двома мовами – українською та англійською і є рівнозначними, по двом примірникам для кожної сторони. Усі примірники контракту мають однакову юридичну силу.

10.5. Закінчення терміну дії цього Контракту не звільняє Сторони від зобов'язань, які виникли під час дії цього Контракту.

9. АРБІТРАЖ

11.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу - українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

10. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

12.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним законодавством України відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

12.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміються випадок, непереборна сила, а також усі інші обставини, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору як підстава для звільнення від відповідальності за порушення Договору.

12.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміються будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські заворушення, прояви тероризму, масові страйки та локаути, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

11. ДІЯ ДОГОВОРУ

13.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

13.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 13.1 цього Договору та закінчується 01.01.2017.

13.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

13.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним законодавством України, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.5. Зміни до цього Договору набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному законодавстві України.

13.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним законодавством України, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному законодавстві України.

12. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

14.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регулюються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також звичаями ділового обороту, які застосовуються до таких правовідносин на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

14.2. Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 14.1 цього Договору, регулюються у відповідності до п. 14.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене імперативними правовими нормами, які застосовуються до цього Договору.

14.3. Сторони виключають застосування до цього Договору Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року у повному обсязі.

14.4. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

14.5. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

14.6. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

14.7. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

14.8. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага відається українськомовному варіантові.

Юридична адреса та реквізити сторін

ПРОДАВЕЦЬ

ПрАТ «Донецьксталь»

Юридична та поштова адреса: вул.
Торгова 106А, м. Покровськ, 85300,
Україна

Код ЄДРПОУ 30939178

ПІН 309391705094

Р/Р 26007010013821

в ПАО «ВТБ БАНК»

МФО 896456

Директор



ПОКУПЕЦЬ

«Kokerei Hansa»

Юридична та поштова адреса:

Emscherallee 11, 44369 Дортмунд,
Німеччина

Тел.: +49 231 9311220

Факс: +49 (2319) 95 82 89

Сайт: www.kokereihansa.com

Р/Р 34698746578364

в Центральному Банку Рімеччини

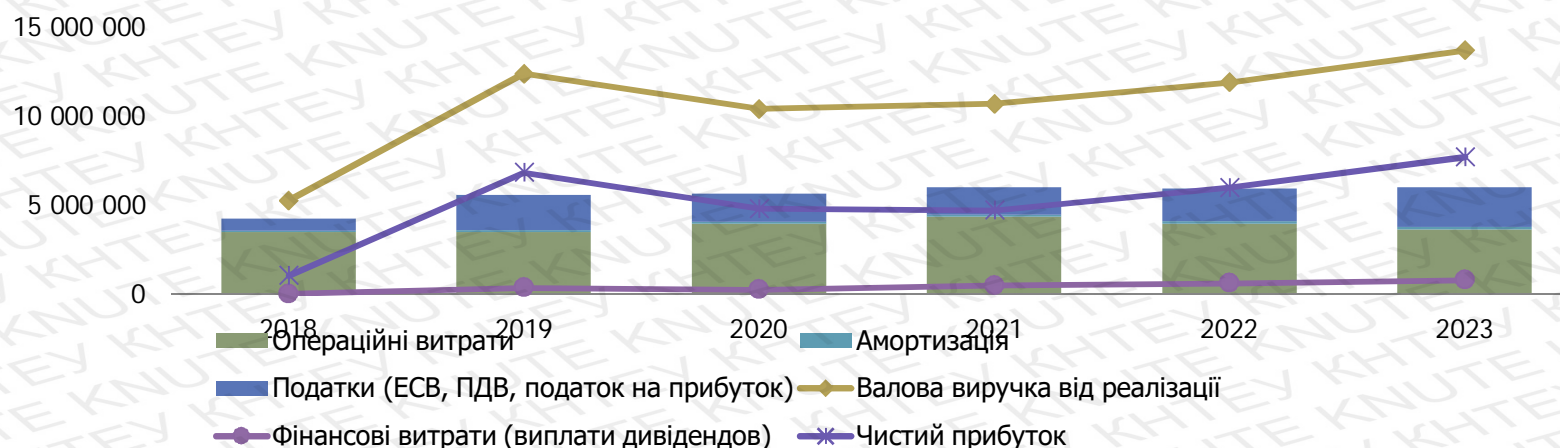
Директор



Прибутковість проекту

Показник, тис. грн	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Разом
Валова виручка від реалізації	5 242 226	12 338 325	10 365 964	10 651 766	11 862 984	13 643 928	64 105 192
Операційні витрати	3 449 508	3 452 141	3 925 860	4 301 726	3 933 983	3 607 977	22 671 195
Амортизація	88 808	118 411	118 411	118 411	118 411	118 411	680 862
Податки (ЕСВ, ПДВ, податок на прибуток)	685 533	1 973 179	1 548 656	1 550 351	1 852 020	2 249 599	9 859 338
Чистий прибуток	1 018 376	6 794 595	4 773 037	4 681 277	5 958 570	7 667 941	30 893 797
Фінансові витрати (виплати дивідендів)	0	339 730	238 652	468 128	595 857	766 794	2 409 160

Формування прибутку



Джерело: складено автором