

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ»

(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ», м. ЗАПОРІЖЖЯ)

Студентки 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073

«Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Семоненко Анни
Олександрівни

(підпис студента)

Науковий керівник
д.е.н., проф.

Мельник Тетяна
Миколаївна

*(підпис наукового
керівника)*

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної
діяльності»

П'янкova Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет _____ міжнародної торгівлі та права
Кафедра _____ міжнародного менеджменту
Спеціальність, освітня програма Менеджмент, «Менеджмент ЗЕД»

Затверджую

Зав. кафедри _____

« _____ » _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Семоненко Анні Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи
«Управління експортом продукції металургійного комплексу» (за матеріалами ПАТ «Запоріжсталь», м. Запоріжжя)

Затверджена наказом КНТЕУ від «12» 01 2023 р. №38

2. Строк здачі студентом закінченої роботи
22 травня 2023

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи
Мета роботи _____

Об'єкт дослідження _____

Предмет дослідження _____

4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

1.2. Аналіз експортної діяльності ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку металургії

2.2. Оцінка перспектив експорту продукції металургійного комплексу ПАТ «Запоріжсталь» до країн Європи

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» ДО ОБРАНОЇ КРАЇНИ ЄВРОПИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПАТ «Запоріжсталь» до обраної країни Європи

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до обраної країни Європи

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 22 травня	
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	

6. Дата видачі завдання « _____ » 20__ р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми _____

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент _____

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

АНОТАЦІЯ

Семоненко А.О. «Управління експортом продукції металургійного комплексу (за матеріалами ПАТ «Запоріжсталь», м. Запоріжжя)».
Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки продукції металургійного комплексу, а саме сталі, до Європи, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку сталі, обґрунтування вибору Словаччини як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки сталі до Словаччини.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, сталь, Словаччина.

SUMMARY

Semonenko A.O. "Management of the export of products of the metallurgical complex (based on the materials of PJSC "Zaporizhstal", Zaporizhzhia)". *Manuscript.*

Graduation qualification work in the specialty "Management" with specialization "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The final qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of the export supply of metallurgical products to Europe, namely steel, which includes: a study of the functioning of the enterprise-subject of the foreign trade activity, an analysis of the world steel market, justification of the choice of Slovakia as a counterparty country for the realization of the export potential of the domestic producer, the implementation of the management decision regarding export through organizational support and the predictive assessment of the effectiveness of the supply of steel to Slovakia.

Key words: foreign trade activity subject, export, management decision, organizational support, steel, Slovakia.

ЗМІСТ

ВСТУП

8

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПАТ «Запоріжсталь» 11

1.2. Аналіз експортної діяльності ПАТ «Запоріжсталь» 17

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку металургії 25

2.2. Оцінка перспектив експорту продукції металургійного комплексу ПАТ «Запоріжсталь» до країн Європи 36

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» ДО ОБРАНОЇ КРАЇНИ ЄВРОПИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПАТ «Запоріжсталь» до обраної країни Європи 45

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до обраної країни Європи 51

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 57

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 60

ДОДАТКИ 62

ВСТУП

Роль зовнішньоекономічних відносин величезна як засіб стимулювання економічного зростання країни і збільшення її національного доходу. Створення сильного і диверсифікованого експортного сектора, розвиток наукомістких експортних галузей, поліпшення промисловості, створення комплексу конкурентоспроможних на зовнішніх ринках обробних галузей є одними з основних задач для економіки країни.

У сучасних умовах, коли глобальний ринок стає все більш конкурентним, важливо мати чітку стратегію експорту та вміти ефективно управляти процесом збуту продукції за кордон. Металургійний комплекс є однією з ключових галузей української економіки, і експорт продукції в країни Європи відіграє важливу роль у розвитку цієї галузі. Така експансія на зовнішні ринки дозволяє підприємству збільшити обсяги виробництва, залучити нові інвестиції та стимулювати розвиток інноваційних технологій.

Актуальність теми. У сучасних умовах глобалізації та посиленої конкуренції на світових ринках, експорт продукції є важливим елементом стратегії розвитку будь-якого підприємства. Зокрема, для вітчизняних підприємств, збут металургійної продукції до країн Європи має велику актуальність та практичну значущість. Розширення зовнішньоекономічної діяльності сприяє залученню нових ринків збуту, збільшенню обсягів виробництва та покращенню фінансових показників підприємства.

Метою даної дипломної роботи є дослідження процесу управління експортом продукції металургійного комплексу до країн Європи на прикладі ПАТ «Запоріжсталь» з метою виявлення основних чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності та розробки рекомендацій щодо її поліпшення.

Дана мета визначила постановку наступних завдань, що вирішуються в роботі:

- дати загальну характеристику ПАТ «Запоріжсталь»;

- дослідити особливості експортної діяльності ПАТ «Запоріжсталь»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку металургії;
- оцінити перспективи експорту продукції металургійного комплексу ПАТ «Запоріжсталь» до країн Європи;
- розрахувати прогноз ефективності запропонованої експортної операції.

Об'єктом дослідження є процес управління експортом продукції металургійного комплексу до країн Європи на прикладі ПАТ «Запоріжсталь».

Предметом дослідження є конкретні аспекти управління експортом продукції металургійного комплексу до країн Європи. Цей предмет дослідження обмежений контекстом досліджуваного підприємства та включає аналіз процесів зовнішньоекономічної діяльності, стратегічного планування, маркетингових аспектів, законодавчого регулювання та інших факторів, що впливають на успішність експортних операцій.

При виконанні даної дипломної роботи будуть використовуватись такі *методи* дослідження:

1. Аналітичний метод – для аналізу тенденцій та особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства, конкурентного середовища та майбутнього контрагента.
2. Статистичний метод – дозволяє провести порівняльний аналіз обсягів експорту, динаміки змін, а також виявити взаємозв'язки між різними факторами та показниками експорту.
3. Економічний метод - для вивчення економічних показників експортної діяльності, таких як обсяги експорту, ціни на продукцію, витрати на зовнішньоекономічну діяльність та інші фінансові показники. Цей аналіз допоможе визначити фінансову ефективність експорту та здійснити оцінку прибутковості експортних операцій.

4. Фінансовий метод – застосовується для визначення фінансового стану ПАТ "Запоріжсталь" та оцінки його фінансової стійкості та можливостей для розвитку експортної діяльності.

5. Документальний метод – вивчення законодавчих та нормативно-правових аспектів, що регулюють управління експортом.

6. Метод системного аналізу - використовується для розробки стратегії експорту продукції та визначення оптимальних шляхів взаємодії з майбутнім контрагентом.

Інформаційне забезпечення. Під час виконання даної дипломної роботи було використано різноманітні джерела інформації, які дозволили здійснити комплексний аналіз та дослідження. Зокрема, були використані наукові статті, монографії, звіти та публікації ПАТ «Запоріжсталь», аналітичні звіти міжнародних організацій, законодавчі акти та інші джерела, що містять актуальну інформацію про експорт продукції металургійного комплексу.

Практична значущість. Одержані результати дослідження та рекомендації, розроблені на основі аналізу управління експортом продукції металургійного комплексу до країн Європи на прикладі ПАТ «Запоріжсталь», мають велику практичну значущість. Вони можуть бути використані підприємствами металургійної галузі, зокрема ПАТ «Запоріжсталь», як рекомендації щодо поліпшення експортної діяльності, встановлення ефективної стратегії експорту, вдосконалення маркетингових підходів та залучення нових ринків збуту в країнах Європи. Це сприятиме зміцненню конкурентоспроможності підприємств та забезпеченню стабільного розвитку металургійного комплексу у контексті зовнішньоекономічної діяльності.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПАТ «Запоріжсталь»

Публічне акціонерне товариство "Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь" – одне з найбільших промислових підприємств України, продукція якого добре відома і користується попитом у споживачів на внутрішньому ринку та в багатьох країнах світу. Предметом діяльності підприємства є виробництво та збут металургійної продукції, металовиробів виробничого і побутового призначення, інших супутніх видів продукції металургійного циклу [7]. Основні відомості про підприємство наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Основні відомості про ПАТ «Запоріжсталь»

Повна назва підприємства	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ"
Організаційно-правова форма	АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
Форма власності	Недержавна власність
Код ЄДРПОУ	00191230
Місцезнаходження (юридична адреса)	Україна, 69008, Запорізька обл., місто Запоріжжя, ПІВДЕННЕ ШОСЕ, будинок 72
Основний вид економічної діяльності	Виробництво чавуну, сталі та феросплавів
Зареєстрований статутний капітал	660 920 444,75 грн.
Кількість працівників	10 435 чол.
Види діяльності за КВЕД	Основний: 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів Інші:

46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами

Продовження таблиці 1.1

49.20 Вантажний залізничний транспорт
71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
36.00 Забір, очищення та постачання води
71.20 Технічні випробування та дослідження

Джерело: складено автором на основі даних [24]

Будівництво «Запоріжсталі» було розпочато в 1931 році і переслідувало мету забезпечення потреб машинобудівної промисловості, що бурхливо розвивається, гарячекатаним і холоднокатаним листовим прокатом. За своїми масштабами металургійний завод мав стати найбільшим на той час у Європі.

«Запоріжсталь» — повністю інтегрована металургійна компанія. Це одна з небагатьох світових компаній, де сталь виробляють мартенівським способом. Підприємство спеціалізується на листовій продукції: гарячекатаних рулонах і листах, холоднокатаних листах, рулонах з вуглецевої та низьколегованої сталі, а також сталевих смуг і чорної жерсті. Крім того, здійснюється виробництво та збут іншої продукції промислово-технічного призначення, сільськогосподарської продукції, товарів народного споживання і продуктів харчування. Запоріжсталь має агломераційний завод. Офіційно Метінвест Холдинг володіє 49% акцій «Запоріжсталі» [4]. Компанія працює у тісній співпраці із Запорізьким коксохімічним заводом та виробником вогнетривів «Запоріжвогнетрив» — обидва підконтрольні Метінвест Холдингу.

Сьогодні ПАТ "Запоріжсталь" є одним з провідних підприємств металургійної галузі, основним постачальником якісного плоского прокату, гнутих профілів і жерсті для потреб вітчизняної промисловості та на експорт. Комбінат входить у число 80-ти кращих підприємств світу, виробляє майже 11% чавуну і сталі, а також 29,4% листового прокату в Україні, поставляє високоякісну продукцію на зовнішній ринок.

За об'ємом виробництва сталі ПАТ "Запоріжсталь" входить до четвірки найбільших підприємств України. А за виробництвом тонколистового, в тому числі холоднокатаного прокату, ділить перше та друге місця.

ПАТ "Запоріжсталь" є єдиним на Україні підприємством по виробництву тонколистового прокату з нержавіючих та легованих сталей, гнутих профілів, консервної жерсті, тонколистового прокату з полімерним покриттям - металопласту.

Основними видами продукції ПАТ "Запоріжсталь" є:

- переробний та ливарний чавун;
- сляби;
- гарячекатаний та холоднокатаний прокат товщиною 0,5 - 7,0 мм із вуглецевих та нержавіючих сталей;
- біла та чорна жерсть;
- гнуті профілі.

Усі зазначені види продукції користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тому доцільність виробництва окремих виробів у найближчі роки не викликає сумніву.

Співробітничавши більш ніж з п'ятьма тисячами споживачів, підприємство зарекомендувало себе надійним партнером, що забезпечує своєчасні постачання по договорах і високу якість продукції.

Аналізуючи діяльність підприємства, варто приділити увагу його фінансовому стану. Доходи ПАТ «Запоріжсталь» за 2019-2021 роки характеризуються наступними показниками, які представлені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Доходи ПАТ «Запоріжсталь», тис. грн.

Найменування доходів	2019 рік	2020 рік		2021 рік	
	Фактично	Фактично	Зростання (+)/зниження (-) (до рівня 2019 року), %	Фактично	Зростання (+)/зниження (-) (до рівня 2020 року), %
Чистий дохід від	46 493 395	45 630 637	-1,86	86 968 733	90,59

реалізації продукції (товарів, робіт, наданих послуг)					
Інші операційні доходи	1 684 511	175 239	-89,60	2 977 967	1 599,37
Інші фінансові доходи	802 670	23 633	-97,06	154 120	552,14
Інші доходи	30	253 618	845293,33	14510	-94,28

Джерело: складено автором на основі даних [24]

В останні роки світовий ринок зазнав коливань попиту та цін на метал. Внаслідок пандемії COVID-19 у 2020 році відбулося скорочення попиту на метал, що вплинуло на прибутковість сталеливарних компаній. Як результат, у 2019 та 2020 роках компанією отримано 48,9 та 46,08 млрд. грн. доходу. Проте у 2021 році ситуація на ринку сталі покращилася, попит на метал та ціни на нього зросли, компанія заробила 90,11 млрд. грн. прибутку.

Витрати ПАТ «Запоріжсталь» за 2019-2021 роки характеризуються наступними показниками, представленими у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Витрати ПАТ «Запоріжсталь», тис. грн.

Найменування доходів	2019 рік	2020 рік		2021 рік	
	Фактично	Фактично	Зростання (+)/зниження (-) (до рівня 2019 року), %	Фактично	Зростання (+)/зниження (-) (до рівня 2020 року), %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, наданих послуг)	48 834 211	43 852 136	-10,20	64 536 759	47,17
Адміністративні витрати	790 656	539 729	-31,74	563 713	4,44
Витрати на збут	2 590 652	2 536 941	-2,07	2 804 593	10,55
Інші операційні витрати	397 398	2 341 241	489,14	269 447	-88,49
Фінансові витрати	597 550	1 321 700	121,19	558 953	-57,71
Інші витрати	716 187	46	-99,99	1 190 423	2 587 776,09

Джерело: складено автором на основі даних [24]

Всього понесені витрати у 2019 році – 53,92 млрд. грн., у 2020 році – 50,59 млрд. грн., 2021 – 69,93 млрд. грн. Найбільшими статтями витрат є собівартість реалізованої продукції та витрати на збут.

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2019 рік підприємство зазнало збитку у розмірі 4,4 млрд. грн. Отриманий прибуток за

2020 рік склав 46,08 млрд. грн., 2021 – 88,92 млрд. грн.

Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності підприємства станом на 31.12.2021 р., приведений в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

**Показники фінансового стану та платоспроможності ПАТ
«Запоріжсталь»**

Найменування показника	Значення на 31.12.19 р.	Значення на 31.12. 20 р.	Значення на 31.12. 21 р.	Орієнтовне позитивне значення показника
<i>I. Показники ліквідності</i>				
1.1 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,004	0,005	0,4	0,25 - 0,5
1.2 Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,25	1,13	1,8	1,0 - 2,0
1.3 Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,06	0,94	1,47	0,25 - 0,5
<i>II. Показники фінансової стійкості</i>				
2.1 Коефіцієнт фінансової стійкості (автономії)	0,49	0,44	0,58	> 0,5
2.2 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-1,42	-0,72	0,37	> 0,1
2.3 Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-13,88	0,15	0,52	> 0
3. Коефіцієнт рентабельності активів	-0,07	-0,06	0,22	> 0 збільш.

Джерело: складено автором на основі даних [24]

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) розкриває достатність ресурсів активів підприємства для погашення поточних зобов'язань. Значення цього коефіцієнту за 2021 рік показує, що на 1 гривню зобов'язань доводиться 1,8 грн. поточних активів. Тобто, підприємство має сприятливий стан ліквідності поточних активів, адже показник знаходиться у межах нормативного значення.

Коефіцієнт швидкої ліквідності свідчить про платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами, тобто скільки найбільш ліквідних активів припадає на 1 гривню поточних зобов'язань підприємства, і показує, що на 1 гривню поточних зобов'язань припадає 1,47 грн. швидко ліквідних

активів підприємства, тобто підприємство має відносно сприятливий фінансовий стан.

Коефіцієнт фінансової стійкості показує питому вагу власного капіталу підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у його діяльність, та складає 0,58. Цей показник перевищує нормативне значення, тобто це говорить про незалежність підприємства від позикового капіталу та інвесторів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами дорівнює 0,37 (розраховується як відношення суми чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів), також є більшим за нормативне значення. Коефіцієнт маневреності власного капіталу має позитивне значення, та складає 0,52 станом на 2021 рік, коли ще у 2019 році складав -13,88. Додатні значення коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними засобами та маневреності власного капіталу свідчать про достатній рівень наявності власних оборотних активів.

Коефіцієнт рентабельності активів має значення 0,22 (розраховується як відношення суми прибутку (збитку) до середньорічної вартості активів), та характеризує прибутковість використання активів підприємства. Він має додатне значення.

На підставі даних таблиці можливо зробити висновок, що показники абсолютної та загальної ліквідності підприємства відповідають теоретичним значенням, що свідчить про достатній рівень наявності власних оборотних активів. Тобто ресурсів підприємства достатньо для погашення його поточних зобов'язань.

При підсумковому розгляді результатів отриманих коефіцієнтів можна зробити висновок про покращення фінансового стану ПАТ «Запоріжсталь»: з незадовільного становища у 2019 та 2020 роках відбувся перехід до достатньо стійкого у 2021 році фінансового стану.

Таким чином, можна зробити висновок, що ПАТ "Запоріжсталь" є одним з найбільших промислових підприємств України, яке виробляє та постачає на ринок широкий асортимент металургійної продукції, яка користується

попитом у споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Компанія робить значний внесок у розвиток економіки країни та забезпечення потреб машинобудівної, будівельної та інших галузей промисловості. Фінансовий стан ПАТ «Запоріжсталь» покращився в 2021 році порівняно з попередніми роками, що свідчить про перехід до достатньо стійкого становища. Однак, для подальшого успішного розвитку компанії варто звернути увагу на оптимізацію витрат та постійний моніторинг ситуації на ринку.

1.2. Аналіз експортної діяльності ПАТ «Запоріжсталь»

Експортна діяльність є надзвичайно важливим аспектом економічного розвитку будь-якої країни. Особливо це стосується країн, що розвиваються, таких як Україна, де експорт може стати джерелом валютних надходжень та підтримки економіки в цілому. Одним із провідних гравців на ринку металургії в Україні є "Запоріжсталь", яка має значний вплив на експорт країни. Розглянемо зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Основні ринки збуту ПАТ «Запоріжсталь» представлені на рис. 1.1.

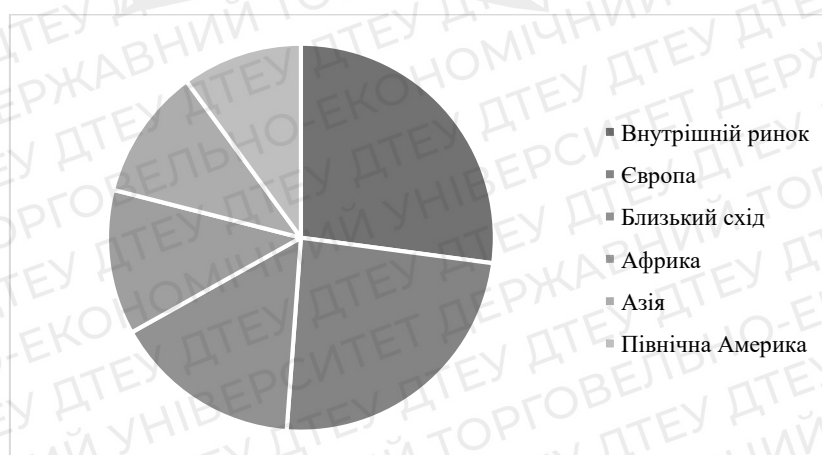


Рис. 1.1. Основні ринки збуту ПАТ «Запоріжсталь»

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

Майже 30% збуту підприємства припадає на внутрішній ринок. Основними клієнтами на внутрішньому ринку є: ТОВ "Метінвест СМЦ"; ТОВ «МД Істейт»; ТОВ «ЗЛМЗ»; ТОВ «ЮНІСТІЛ» та інші. Далі, велика частка

збуту належить таким регіонам, як Європа, Близький Схід та Африка. Основними клієнтами на зовнішньому ринку є: Metinvest International SA, ООО "Метінвест Євразія", ООО "Метінвест Дистрибуція" та інші.

Що стосується розподілу споживачів продукції «Запоріжсталь» по Україні, найбільшу частку продукції споживають Дніпропетровська, Запорізька, Київська та інші області, представлені на рис. 1.2.

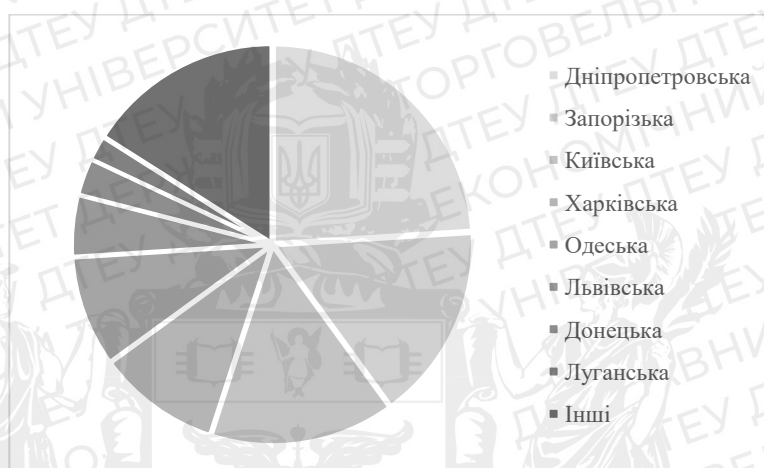


Рис. 1.2. Найбільші області-споживачі продукції ПАТ «Запоріжсталь»

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

Розглянемо загальну кількість доходу від експортної діяльності ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках (рис. 1.3).

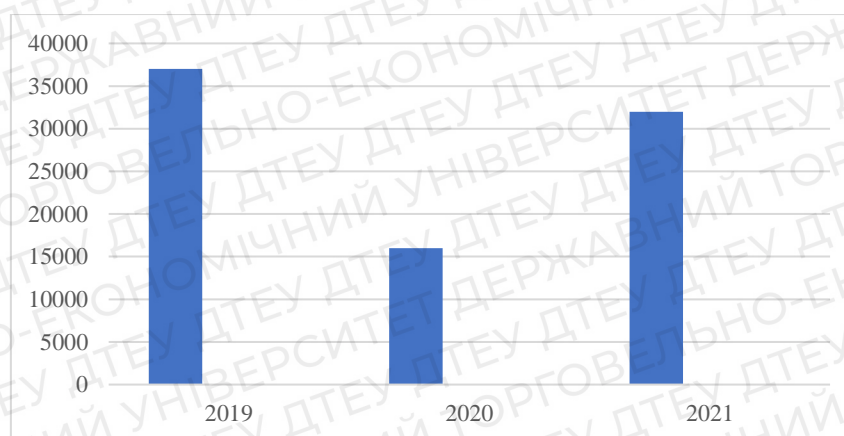


Рис. 1.3. Загальна кількість доходу від експорту ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

З вище наведених даних можна помітити, що у 2020 році через наслідки пандемії підприємство отримало менше всього доходу у даному періоді – 16

млрд. грн. Відновлення обсягу доходів приблизно у 2 рази можна побачити вже у наступному 2021 році.

Протягом даного періоду 2019-2021 рр. експорт ПАТ «Запоріжсталь» знизився на 13% або 5 млрд. грн.

Продаж металопродукції на експорт Дальнього зарубіжжя здійснюється в 49 країн світу, найбільш великими ринками є: Туреччина, США, Китай, ОАЕ, Єгипет, Йорданія, Ірак, Пакистан, Польща, Болгарія, Італія, Іспанія. Основними споживачами продукції комбінату є виробники зварених труб, підприємства автомобільного, сільськогосподарського, транспортного машинобудування, виробники побутової техніки.

Частки країн у доходах, яку отримало ПАТ «Запоріжсталь» від експорту у 2021 році відображено на рис. 1.4.

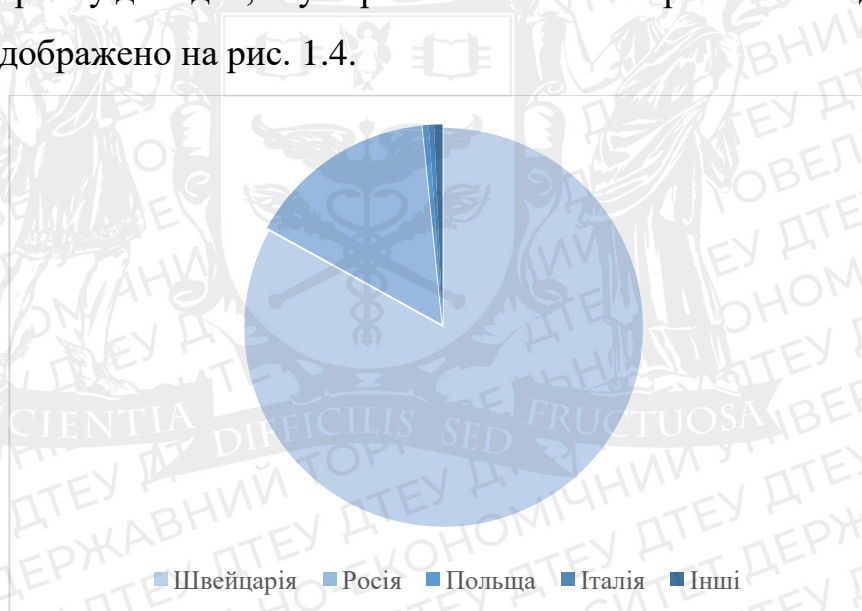


Рис. 1.4. Частки країн у доходах від експорту ПАТ «Запоріжсталь» у 2021 році, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

Найбільшу частку доходу від підприємство має від експорту до Швейцарії – 62 млрд. грн (майже 91,5%), адже саме там знаходиться головний партнер «Запоріжсталі» Metinvest International SA.

Структура та динаміка експорту категорій товарів ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках наведена у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

**Структура та динаміка експорту категорій товарів ПАТ
«Запоріжсталь» у 2019-2021 рр.**

Код УКТЗЕД	Назва товару	Значення показника по роках, млн. грн.			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання		Середній темп зростання
		2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7208	Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний, неплакований, без гальванічного чи іншого покриття	18500,00	8500,00	21500,00	3000,00	1,16	0,46	2,53	1,49
7201	Чавун переробний та чавун дзеркальний у чушках, болванках або інших первинних формах	6500,00	4000,00	6500,00	0,00	1,00	0,62	1,63	1,12
7209	Плоский прокат з вуглецевої сталі, завширшки 600 мм або більше, холоднокатаний (обтиснений у холодному стані), неплакований, без гальванічного або іншого покриття	6500,00	3500,00	7500,00	1000,00	1,15	0,54	2,14	1,34
7225	Прокат плоский з інших легованих сталей завширшки 600 мм або більше	700,00	150,00	900,00	200,00	1,29	0,21	6,00	3,11
7216	Кутики, фасонні та спеціальні профілі з вуглецевої сталі	200,00	150,00	350,00	150,00	1,75	0,75	2,33	1,54
7211	Прокат плоский з вуглецевої сталі, завширшки менш як 600 мм, неплакований, без гальванічного або іншого покриття	85,00	75,00	200,00	115,00	2,35	0,88	2,67	1,77

Продовження таблиці 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7314	Тканина металева (включаючи безперервні стрічки), ґрати, сітки та огорожі з дроту з чорних металів; просічно-витяжний лист з чорних металів	80,00	70,00	200,00	120,00	2,50	0,88	2,86	1,87

Джерело: складено автором на основі даних [24]

Найбільше «Запоріжсталь» експортує прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний, неплакований, без гальванічного чи іншого покриття (код УКТЗЕД 7208). У 2021 році його експорт склав 21,5 млрд. грн., темп зростання у 2021 році є найбільшим – 2,53. Також, можна помітити, як набирає обертів експорт прокату плоского з інших легованих сталей завширшки 600 мм або більше (код УКТЗЕД 7225). У 2021 році темп його зростання склав 6,00, а середній його темп зростання – 3,11.

Наступний тип аналітики показує, яку частку у виручці від реалізації продукту займають кошти, що були отримані від зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.5).

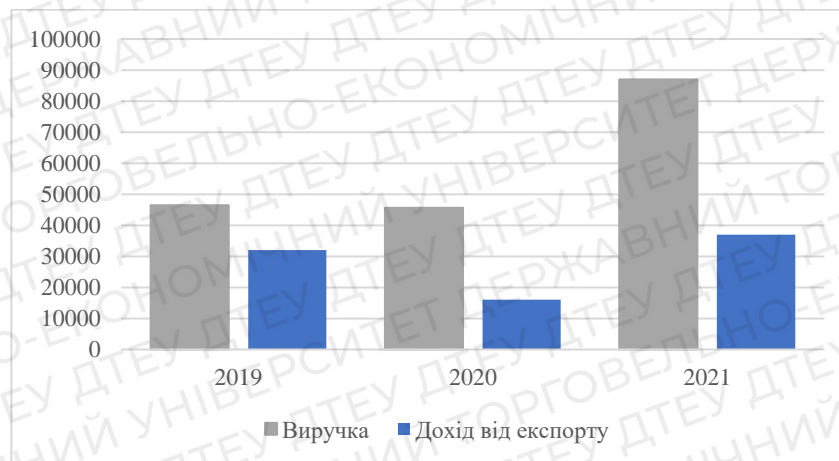


Рис. 1.5. Частка доходу від експорту у виручці ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

За цим графіком можна визначити рівень залежності підприємства від економічної ситуації в країні та ризики, що пов'язані із припиненням можливості ведення зовнішньоекономічних операцій. Можемо побачити, що у 2021 році дохід від експорту склав трохи менше половини всієї виручки підприємства.

Окрім експортної діяльності «Запоріжсталь» здійснює й імпортні операції, тому буде доречним їх коротко охарактеризувати.

Розглянемо обсяги імпорту ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках (рис. 1.6).

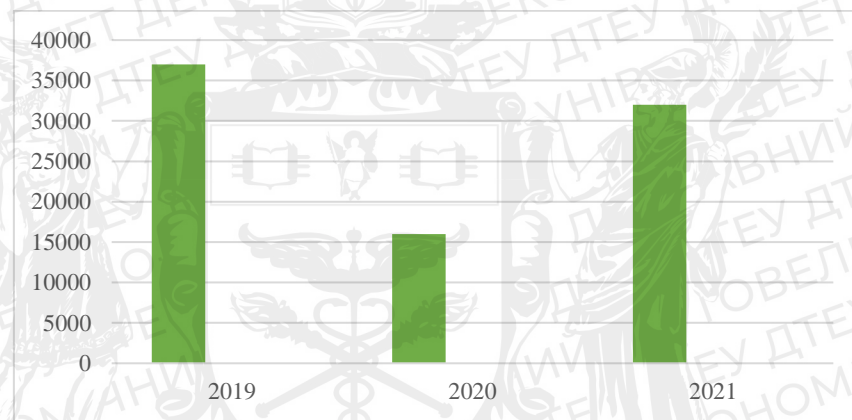


Рис. 1.6. Обсяги імпорту ПАТ «Запоріжсталь» у 2019-2021 роках, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі даних [24]

Імпорт підприємства у 2021 році склав 32 млрд. грн. Можна помітити аналогічну з експортом динаміку приросту.

Найбільше «Запоріжсталь» імпортує сировину зі Швейцарії, ОАЕ, Чехії, Китаю, Словаччини, Франції, Румунії, Польщі. Категоріями найбільш імпортованих товарів є [24]:

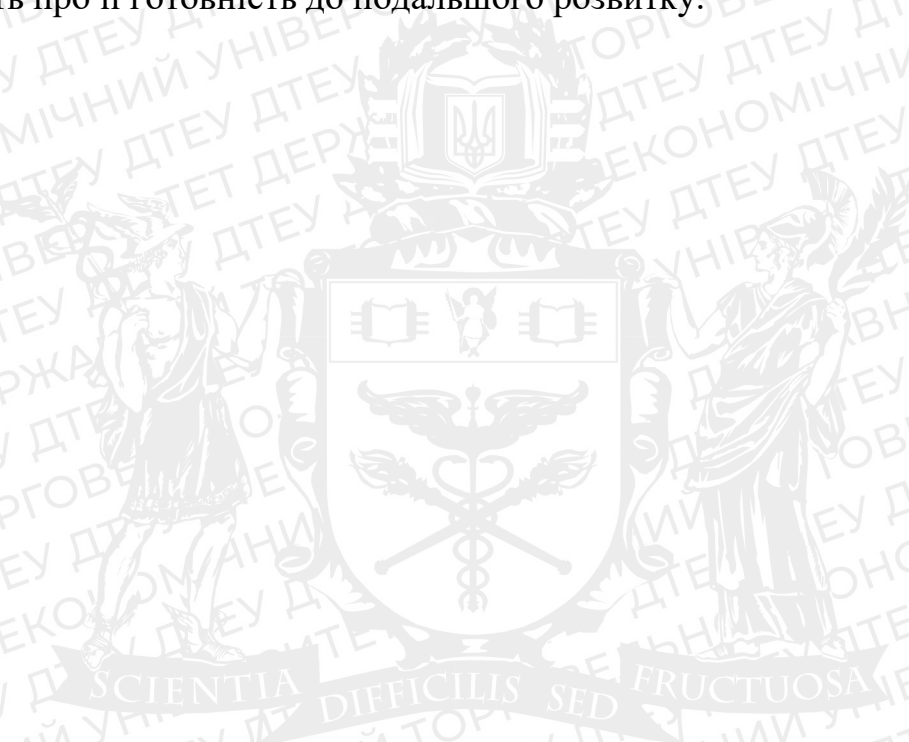
1. Кокс і напівкокс із кам'яного вугілля, лігніту, бурого вугілля або торфу, агломеровані або неагломеровані; вугілля ретортне (Код УКТЗЕД 270400);
2. Вугілля кам'яне, антрацит; брикети, котуни та аналогічні види твердого палива, одержані з кам'яного вугілля (Код УКТЗЕД 2701).

Розширення ринків збуту є важливою стратегією для будь-якої компанії, яка прагне збільшити свої прибутки та ринкову частку. Однак, у випадку Запоріжсталі, існують певні проблеми, які заперечують розширення її ринків збуту, а саме:

- наслідки пандемії, які зменшили попит на сталь;
- ринки збуту металургійної продукції є досить конкурентними, і вже існують великі гравці, що мають відносно стабільну клієнтську базу;
- обмеження вільної торгівлі, а саме: антидемпінгові мита на прокат у таких країнах, як Індонезія, Таїланд, США, Мексика, Бразилія, Канада, Індія, Пакистан та ЄС, а також мито на ввіз холоднокатаного прокату в Туреччині та Тайвані;
- квотування поставок холоднокатаного прокату до країн ЄС;
- перевиробництво металопродукції в Китаї;
- послаблення курсу місцевих валют до долара США, що знижує конкурентоспроможність імпоротної продукції, зокрема української;
- негативне економічне та соціально-політичне становище України, яке створює у покупців переконання про можливість невиконання комбінатом зобов'язань за контрактом;
- незадовільний стан річкового транспорту та рухомого складу залізничного транспорту, що призводить до збільшення терміну доставки металопродукції до місця призначення.

Зробивши аналіз експортної діяльності «Запоріжсталі», можна зробити висновок про те, що підприємство має досить різноманітну геопросторову структуру експорту, охоплюючи майже всі регіони світу, що свідчить про успішність «Запоріжсталі» на міжнародному ринку. Товарна структура експортного кошика підприємства також досить різноманітна, з великою кількістю продукції високої якості. Найбільше підприємство виробляє гарячекатаний та холоднокатаний плоский прокат, чавун. Динаміка експорту позитивна, підприємство поступово збільшує його обсяги після наслідків

пандемії, що є позитивним фактором для розвитку компанії. «Запоріжсталь» має хорошу репутацію на міжнародному ринку і показники ефективності є задовільними. Імпортні операції також є досить важливими для підприємства, але не домінують над експортом, і імпортується здебільшого кам'яне вугілля. Нарешті, було виявлено ряд проблем, які заперечують розширення її ринків збуту. Але при цьому, компанія намагається працювати над їх подоланням, що свідчить про її готовність до подальшого розвитку.



РОЗДІЛ 2

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку металургії

Чорна металургія – одна з ключових галузей промисловості, яка забезпечує виробництво металевих виробів, основою яких є сталь. Ця галузь є невід'ємною складовою частиною світової економіки та забезпечує розвиток різних індустрій, включаючи будівництво, автомобільну промисловість, машинобудування та інші. Чорна металургія має довгу історію розвитку та еволюції, починаючи зі стародавніх часів до сучасності.

Одним з найважливіших етапів розвитку світового ринку чорної металургії стало впровадження технології виробництва вугільного коксу та сталі високої якості у Великій Британії на початку XVIII століття. Це дозволило Великій Британії стати лідером у виробництві сталі. Кінець XIX століття був визначний для США, де було збудовано безліч сталеливарних заводів, які виробляли сталь швидше та ефективніше за європейські аналоги завдяки технологічному прогресу. Початок XX століття був періодом розвитку сталеливарних промисловості в Росії, що зумовило її становлення як одного з провідних виробників сталі у світі. Після Другої світової війни, США та Японія стали провідними країнами у виробництві сталі завдяки технологічному прогресу, що призвело до збільшення їхнього економічного впливу в світі.

Світовий ринок чорної металургії зазнав значних змін протягом останніх десятиліть. З появою новітніх технологій та підвищенням вимог до якості

виробів, галузь вступила в нову еру розвитку. Впровадження автоматизації та роботизації виробництва дозволило підвищити ефективність та якість виробів, зменшити витрати та збільшити продуктивність.

У наш час чорна металургія характеризується циклічністю зміни попиту на її продукцію, світовим надвиробництвом та високими ризиками. Виходячи із співвідношення ризику та прибутковості інвестицій, частка металургії у промисловості розвинутих країн постійно зменшується, поступаючись місцем високо технологічним галузям.

Виробництво високоякісних, спеціальних, а тому дорогих видів сталі здійснюють розвинені країни. Також вони намагаються позбавитися найбільш брудних початкових стадій виробництва. Це дає можливість зменшити вплив на навколишнє середовище, зберегти власну сировину й при цьому отримати максимальний прибуток. У країнах, що розвиваються, переважають старі та екологічно «брудні» галузі, які спеціалізуються на виробництві масових видів металу, поповнюючи світовий ринок дешевим металом. Країни ЄС закупають напівфабрикати сталі та сталь низької якості у країн, що розвиваються, а потім використовують їх для переробки на складну сучасну сталеву продукцію. Ще одна тенденція останніх десятиліть: старі розвинені металургійні країни втрачають ринок, натомість їхні місця займають країни Південно-Східної Азії. У сукупності цей регіон виплавляє на сьогоднішній день понад 2/3 світових обсягів.

Розглянемо світові обсяги експорту товару, який найбільше виробляється «Запоріжсталлю» – прокату плоского з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаного, неплакованого, без гальванічного чи іншого покриття (код УКТЗЕД 7208) у 2019-2021 роках (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Світовий експорт плоского гарячекатаного прокату у 2019-2021 рр.

	Значення показника по роках			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
	2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
Вартісний обсяг, млрд. дол. США	47,38	40,8	74,69	27,31	1,58	0,86	1,83	1,35

Джерело: складено автором на основі даних [20]

У 2019 році світовий експорт плоского гарячекатаного прокату (код УКТЗЕД 7208) досяг 47,38 млрд дол., але у 2020 році він зменшився до 40,8 млрд дол. у зв'язку з пандемією COVID-19 та спадом світової економіки. Однак, протягом 2021 року світовий попит на плоский гарячекатаний прокат знову почав зростати, що призвело до помітного збільшення експорту до 74,69 млрд дол.

До найбільших у світі експортерів плоского гарячекатаного прокату (код УКТЗЕД 7208) у 2019-2021 роках можна віднести такі країни, як Японія, Південна Корея, Росія, Індія, Україна, Бельгія та Китай. Значення показників у кількісному обсязі наведено нижче (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Країни-лідери експорту плоского гарячекатаного прокату у 2019-2021 рр. у кількісному обсязі

Місце у рейтингу (2021)	Країни	Значення показника по роках, млрд. тон			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
		2019	2020	2021	Абсолютне, млрд. тон	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
1.	Японія	13,31	13,39	13,35	0,04	1,00	1,01	1,00	1,00
2.	Південна Корея	9,1	9,18	7,43	-1,67	0,82	1,01	0,81	0,91
3.	Росія	5,0	5,85	6,59	1,59	1,32	1,17	1,13	1,15
4.	Індія	5,4	7,07	6,42	1,02	1,19	1,31	0,91	1,11
5.	Україна	3,9	3,82	4,62	0,72	1,18	0,98	1,21	1,09
6.	Бельгія	4,99	4,64	3,84	-1,15	0,77	0,93	0,83	0,88
7.	Китай	4,42	3,46	3,65	-0,77	0,83	0,78	1,05	0,92

Джерело: складено автором на основі даних [20]

Також наведемо значення показників у вартісному обсязі (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Країни-лідери експорту плоского гарячекатаного прокату
у 2019-2021 рр. у вартісному обсязі**

Місце у рейтингу (2021)	Країни	Значення показника по роках, млрд. дол. США			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
		2019	2020	2021	Абсолютне, млрд. дол. США	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
1.	Японія	7,35	6,55	10,76	3,41	1,46	0,89	1,64	1,27
2.	Південна Корея	5,36	4,7	6,23	0,87	1,16	0,88	1,33	1,10
3.	Росія	2,46	2,54	5,31	2,85	2,16	1,03	2,09	1,56
4.	Індія	2,58	3,04	5,28	2,70	2,05	1,18	1,74	1,46
5.	Україна	1,94	1,6	3,44	1,50	1,77	0,82	2,15	1,49
6.	Бельгія	2,8	2,05	3,39	0,59	1,21	0,73	1,65	1,19
7.	Китай	0,28	0,23	3,31	3,03	11,82	0,82	14,39	7,61

Джерело: складено автором на основі даних [20]

Виходячи з даних таблиць, можна помітити, що світовий експорт плоского гарячекатаного прокату відновлюється після спаду в 2020 році, але збільшення експорту у різних країн-експортерів не є рівномірним. Японія та Південна Корея продовжують залишатися головними експортерами плоского гарячекатаного прокату. Японія в 2021 році вийшла на перше місце, збільшивши свій експорт прокату на 46% у вартісному вимірі порівняно з 2019 роком. Китай, який значно постраждав від обмежень внаслідок пандемії, у 2021 році збільшив обсяг експорту у три рази, порівняно з 2019 роком, у вартісному вимірі.

Україна зберігає п'яте місце серед країн-експортерів плоского гарячекатаного прокату, проте відстає від країн-лідерів. Протягом даного періоду, Україні вдалось збільшити обсяги експорту прокату, як у кількісному, так і у вартісному вимірі та зберегти позитивні середні темпи зростання. Загалом, виробництво збільшилось на 18% до 4,62 млрд тон, а у вартісному вимірі відбулось збільшення на 77% до 3,44 млрд дол. у 2021 році.

Визначимо основних країн-конкурентів для українських експортерів плоского гарячекатаного прокату (код УКТЗЕД 7208), розглянувши наступне зображення (рис. 2.1).

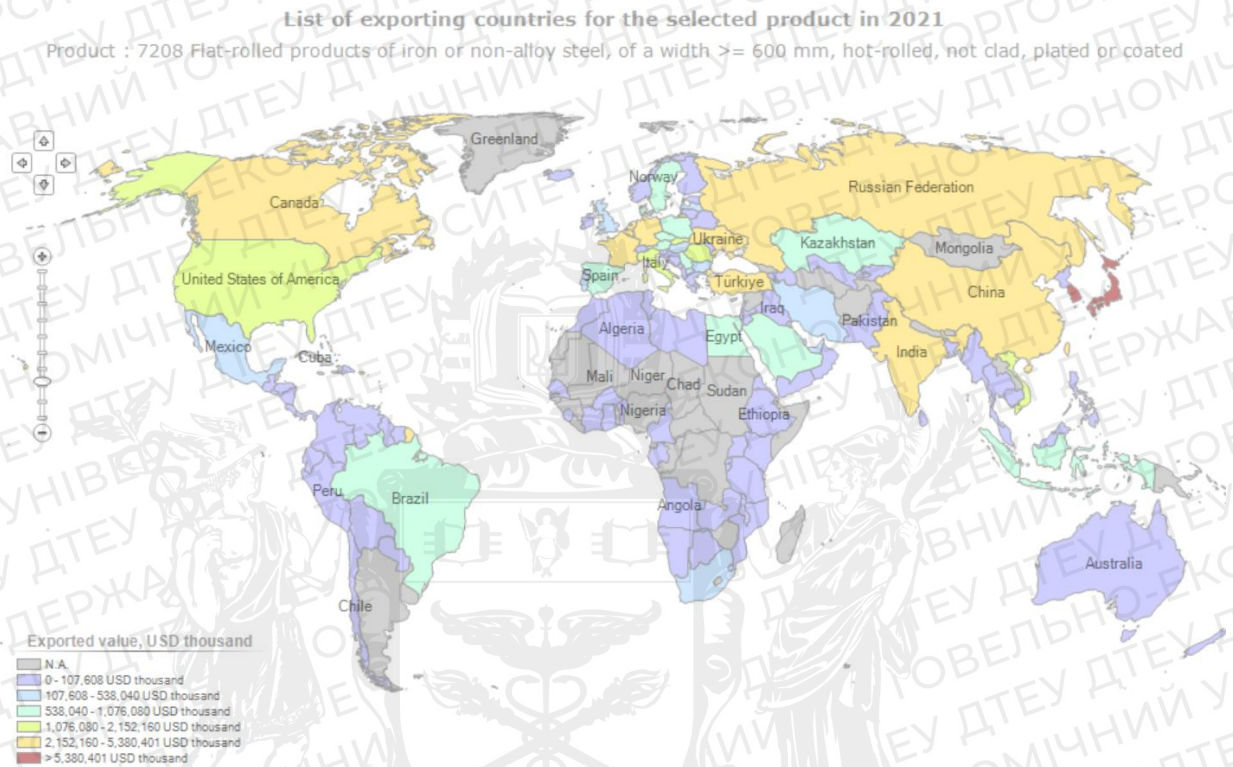


Рис. 2.1. Країни-експортери плоского гарячекатаного прокату у 2021 р., тис. дол. США

Джерело: [20]

Україна має досить багато конкурентів на ринку експорту плоского гарячекатаного прокату. Зокрема, провідними країнами-експортерами є Японія, Південна Корея, Китай, Індія, Росія, Канада, Бельгія, Німеччина, Франція та Туреччина. На зовнішньому ринку конкурентами ПАТ «Запоріжсталь» є провідні компанії-виробники сталі та чавуну: ArcelorMittal (Люксембург); ThyssenKrupp AG (Німеччина); Vallourec SA (Франція); Riva Group (Італія); The Steel Plant (Чехія); POSCO (Південна Корея); Nippon Steel (Японія); Cleveland-Cliffs (США) [22]. Крім того, не можна ігнорувати російських та східноєвропейських виробників. Для успішної конкуренції на зовнішньому ринку продукції металургійного комплексу «Запоріжсталь» використовує різноманітні стратегії, такі як оптимізація виробничих процесів, розширення асортименту продукції, підвищення якості та

конкурентоспроможності продукції, підтримка довгострокових контрактів з клієнтами, розвиток нових ринків збуту та ін.

Також, доцільно буде дослідити рівень цін на плоский гарячекатаний прокат у світі (рис. 2.2).

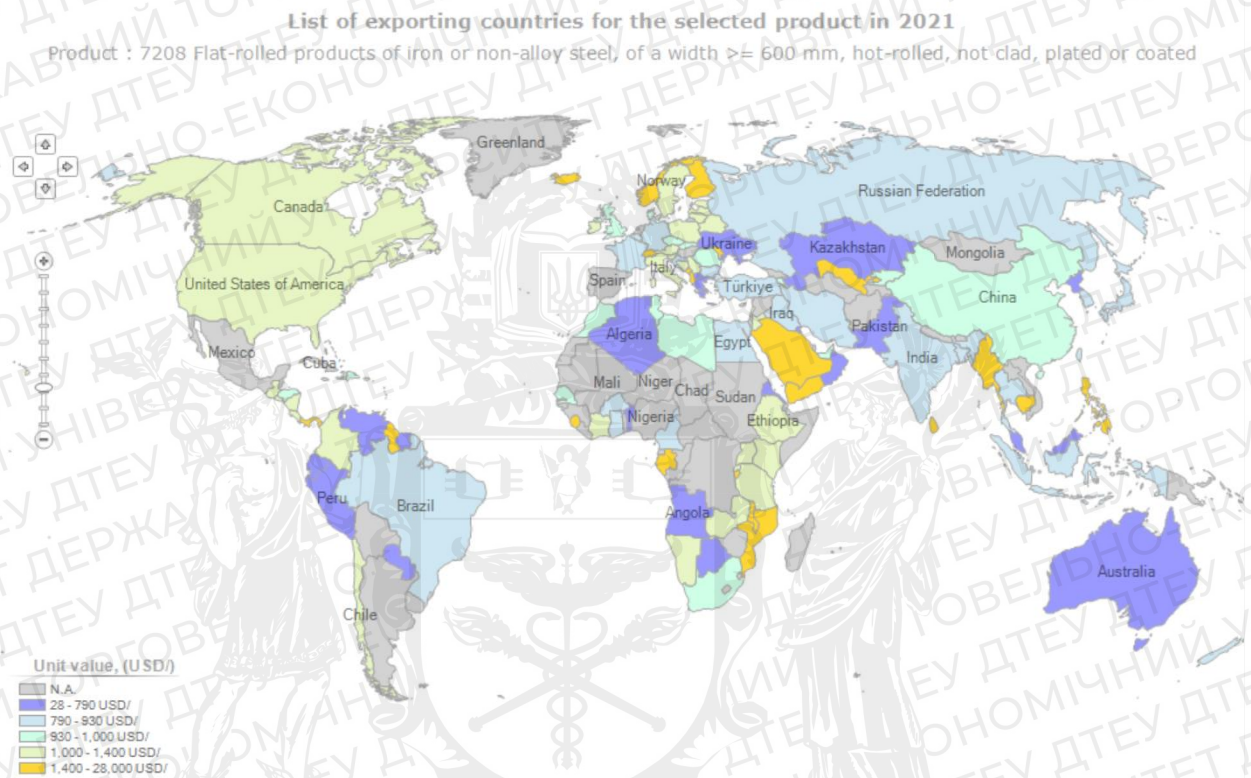


Рис. 2.2. Рівень цін на плоский гарячекатаний прокат на світовому ринку у 2021 році, дол. США

Джерело: [20]

Загальний рівень цін на плоский гарячекатаний прокат (код УКТЗЕД 7208) на світовому ринку є досить високим, але він може варіюватися в залежності від багатьох факторів, таких як попит та пропозиція на ринку, валютні курси, стан економіки країн-експортерів та країн-імпортерів.

Наприклад, згідно з даними Trade Map, середня ціна на плоский гарячекатаний прокат в Україні станом на 2021 рік в середньому складає 744 дол. за тону. Аналогічний рівень цін мають такі країни, як Казахстан, Греція, Пакистан та Азербайджан. Середні ціни на плоский прокат в Європі коливаються від 900 до 1100 дол. за тону, в залежності від типу та якості

продукту. У США середня ціна на той же період становить близько 1075 дол. за тону.

За останні роки ринок плоского прокату в світі пройшов через значні зміни. Один з основних трендів розвитку ринку плоского прокату - це зростання попиту на сталевий прокат, що обумовлено зростанням світової економіки та розвитком будівельної галузі. Іншим важливим трендом розвитку ринку є зростання використання плоского прокату зі сталей високої міцності та низьколегованих сталей, що дозволяє знижувати витрати на виробництво та покращувати якість кінцевого продукту.

Зовнішніми факторами, що впливають на ринок плоского прокату, є також тарифні війни між країнами, зокрема між США та Китаєм, а також пандемія COVID-19. У 2019 році США ввели тарифи на імпорт сталевих прокату з Китаю, що призвело до збільшення обсягів виробництва сталевих прокату в США, але також до зростання цін на внутрішньому ринку. Пандемія COVID-19 також вплинула на ринок плоского прокату, зокрема через зниження попиту на сталевий прокат з боку автомобілебудівного та авіаційного секторів, які серйозно постраждали від кризи.

Одним з головних детермінантів розвитку ринку плоского прокату є технологічні інновації в галузі виробництва, що дозволяють знижувати витрати на виробництво та покращувати якість кінцевого продукту. Наприклад, використання гарячого прокату знижує час на обробку металу, що дозволяє знизити витрати на енергію та зменшити відходи виробництва.

Загалом, ринок плоского прокату в світі за останні роки пройшов через значні зміни, що обумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Зростання попиту на сталевий прокат, зниження витрат на виробництво та використання екологічно чистих матеріалів є основними трендами розвитку ринку, тоді як технологічні інновації та цифрові технології дозволяють підвищувати ефективність виробництва та знижувати витрати. Тарифні війни та пандемія COVID-19 також мають значний вплив на ринок плоского прокату, але, не зважаючи на це, ринок продовжує розвиватися та

приспосовуватися до нових умов. Наприклад, компанії з ринку плоского прокату активно використовують цифрові технології та автоматизовані системи для підвищення ефективності виробництва та зниження витрат.

На сьогоднішній день ринок плоского прокату знаходиться в стадії постійного розвитку та модернізації. Компанії з цього ринку стежать за трендами та детермінантами розвитку галузі, впроваджують нові технології та зменшують витрати на виробництво, що дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними на ринку. Однак, такі фактори, як політична нестабільність, тарифні війни та пандемія COVID-19 можуть вплинути на ринок плоского прокату та створити нові виклики для галузі у майбутньому.

Попит на плоский прокат залежить від різних факторів, таких як стан економіки, індустріальний розвиток, будівельна і автомобільна галузі тощо. Однак, загалом, зростання попиту на плоский прокат пов'язують з розвитком будівельної та автомобільної промисловостей.

За останні роки зростання попиту на плоский прокат спостерігалося в Китаї, Індії, США, Японії, Південній Кореї, Німеччині та інших країнах з великими промисловими секторами. У таких країнах, де відбувається індустріальний розвиток, попит на плоский прокат зазвичай зростає.

Оскільки Європа є одним з регіонів з найбільшим рівнем попиту на прокат, визначимо її країни з високим потенціалом для експорту плоского гарячекатаного прокату (код УКТЗЕД 7208). Найбільш доцільно буде розглянути нові для підприємства ринки з недостатньо розвинутою або відсутньою металургійною промисловістю та розвинутою машинобудівною, технологічною та будівельною галузями (рис. 2.3).

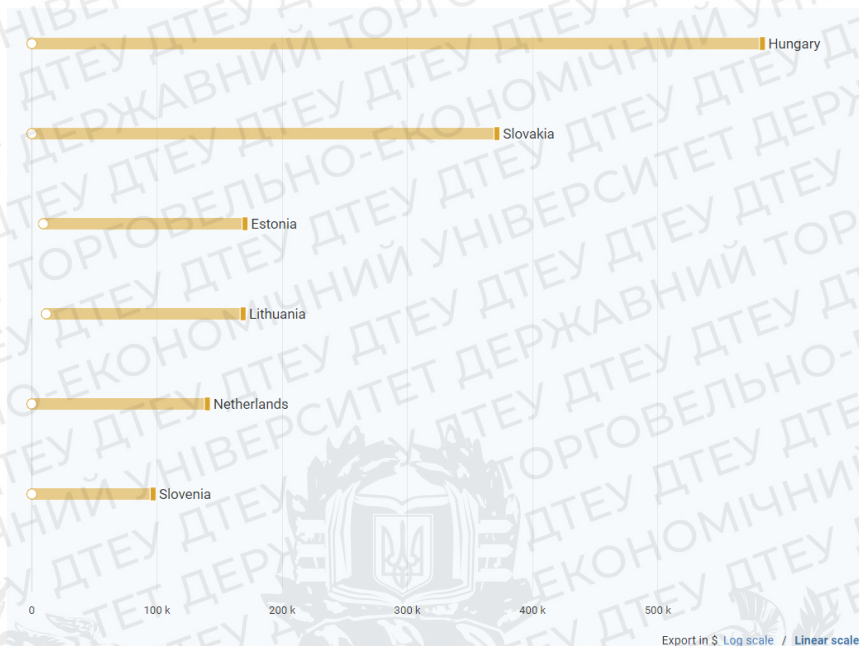


Рис. 2.3. Експортні ринки з найбільшим потенціалом для реалізації плоского прокату

Джерело: [15]

Як можна побачити, найбільш доцільними ринками для експорту плоского прокату є Угорщина, Словаччина, Естонія та Литва. Угорщина є важливим виробником автомобілів та технологічного обладнання, що може потребувати велику кількість сталевого прокату. Словаччина має розвинену будівельну, автомобільну та машинобудівну галузі, що може стимулювати попит на сталь. Естонія має розвинену економіку з акцентом на машинобудівництво, автомобілебудівництво та комунікацію. Проте, ймовірність імпорту українського сталевого прокату в Естонію може бути меншою порівняно з іншими країнами, які мають більш розвинену важку промисловість. Литва має невеликий ринок та середній рівень індустріалізації, але розвинену економіку, і також може зацікавитися українським сталевим прокатом для власних промислових потреб.

Оберемо пріоритетний ринок для експорту плоского прокату за допомогою матричного методу. Матричний метод – це аналітичний інструмент, який можна використовувати для прийняття рішень щодо вибору країни для експорту. Основна ідея полягає в тому, щоб порівняти кілька країн за кількома показниками та ваговими коефіцієнтами, щоб визначити найбільш

підходящу країну для експорту. Доцільним буде оцінити такі показники, як розмір ринку, економічні показники, рівень конкуренції, відстань та митні тарифи:

1. Розмір ринку

Розмір ринку може бути визначений за кількістю та обсягом попиту на плоский прокат в кожній з країн. За даними порталу WorldSteel Association, у 2021 році ринок сталевих продукції Угорщини становив 2,7 млн тон, Словаччини – 2,4 млн тон, Естонії - 0,6 млн тон та Литви - 0,9 млн тон. Отже, найбільший ринок знаходиться в Угорщині, а найменший - в Естонії.

2. Економічні показники

Для визначення економічної стійкості країн можна дослідити їхні показники, такі як ВВП на душу населення, індекс споживчих цін (ІСЦ), рівень безробіття та інші. За даними Міжнародного валютного фонду на 2021 рік, ВВП на душу населення у Словаччині складає 21 383 доларів, в Угорщині - 18 527 доларів, в Естонії - 27 100 доларів, а в Литві - 22 411 доларів. Таким чином, Естонія має найбільшу економіку серед чотирьох країн, що може свідчити про більший потенціал ринку. Індекс споживчих цін в Угорщині та Литві є нижчими порівняно з Словаччиною та Естонією, що може вказувати на меншу спроможність населення цих країн до витрат на товари, включаючи плоский прокат. Рівень безробіття в Угорщині нижчий, ніж у Словаччини, Литви та Естонії, що може свідчити про більшу спроможність населення цієї країни до споживання товарів.

3. Рівень конкуренції

Рівень конкуренції може бути визначений за кількістю та потужністю конкурентів на ринку, наявністю та активністю місцевих виробників сталевих прокату. Угорщина є одним з найбільших імпортерів прокату в ЄС, що свідчить про наявність попиту на цей продукт, та імпортує здебільшого з Чехії та Австрії. Словаччина також імпортує прокат з Чехії та Австрії, але у менших кількостях. У Латвії та Естонії кількість імпорту невелика, зі Швеції [13]. В

Угорщині та Словаччині діє по 2 сталевих заводи, у Литві та Естонії вони відсутні [14]. Отже, конкуренція найбільша в Угорщині та Словаччині.

4. Транспортування

Угорщина та Словаччина розташовані біля України, що дозволяє скоротити транспортні витрати та збільшити швидкість доставки, тоді як Литва знаходиться на відстані 1150 км, та Естонія – 1550 км. За даними порталу World Bank Group, Словаччина та Естонія мають більш розвинуту логістичну інфраструктуру, ніж Угорщина та Литва.

5. Митні тарифи

Митні тарифи можуть впливати на вартість експорту плоского прокату в кожному з країн. Зважаючи на те, що дані країни є членами ЄС, митний тариф на плоский прокат для всіх країн складає 0%.

Таким чином, на основі вищенаведених даних, матриця порівняння країн за такими показниками, як розмір ринку, економічні показники, конкуренція, логістика, митні тарифи, має наступний вигляд (табл. 2.4):

Таблиця 2.4

Порівняльна таблиця пріоритетних експортних ринків

Країна	Розмір ринку	Економічні показники	Конкуренція	Відстань	Митні тарифи
Угорщина	4	3	3	5	5
Словаччина	3	4	4	5	5
Литва	2	4	5	4	5
Естонія	2	5	5	3	5
Ваговий коефіцієнт	0,3	0,1	0,3	0,2	0,1

Джерело: складено автором

У кожній країні оцінюється рівень по кожному з п'яти показників за шкалою від 1 до 5, де 1 - найгірший рівень, а 5 - найкращий рівень. Потім кожному показнику присвоюється вага, яка відображає його важливість в порівнянні з іншими показниками. Після цього розраховується сума балів за кожною країною з урахуванням ваг показників. Оцінка країн буде наступною (табл. 2.5):

Таблиця 2.5

Розрахунок результатів вибору пріоритетного експортного ринку

Країна	Розрахунок	Сума балів	Ранг
Угорщина	$4*0,3 + 3*0,1 + 3*0,3 + 5*0,2 + 5*0,1$	3,9	2
Словаччина	$3*0,3 + 4*0,1 + 4*0,3 + 5*0,2 + 5*0,1$	4	1
Литва	$2*0,3 + 4*0,1 + 5*0,3 + 4*0,2 + 5*0,1$	3,8	3
Естонія	$2*0,3 + 5*0,1 + 5*0,3 + 3*0,2 + 5*0,1$	3,7	4

Джерело: складено автором

Таким чином, за результатами застосування матричного методу, можна зробити висновок, що найбільш пріоритетним ринком для українського експорту плоского прокату є Словаччина. Вона має найвищу оцінку за розмір ринку та економічні показники, а також досить високу оцінку за конкуренцію та логістику.

Словаччина має достатньо великий ринок, а її економіка не є найбільш розвиненою, що може створювати сприятливі умови для залучення іноземних постачальників. Крім того, Словаччина має наявність сталевих виробників, що може спричинити конкуренцію на ринку, але її розташування поруч з Україною дозволяє знизити транспортні витрати та збільшити швидкість доставки. Митні тарифи між Україною та Словаччиною також відсутні, що дозволяє легше здійснювати експорт сталевих прокату.

2.2. Оцінка перспектив експорту продукції металургійного комплексу ПАТ «Запоріжсталь» до країн Європи

«Запоріжсталь» - один з найбільших виробників сталевих прокату в Україні, який займає важливе місце на світовому ринку металургійної продукції. Словаччина, з іншого боку, є важливим економічним партнером України в Європі, і має значний попит на імпорт сталевих матеріалів. Тому, оцінка перспектив експорту сталевих прокату ПАТ «Запоріжсталь» до Словаччини є важливою темою для аналізу. З метою дослідження потенційних можливостей експорту, у даному підрозділі буде проаналізовано важливі

аспекти, такі як кон'юнктура ринку сталі Словаччини, тенденції його розвитку, вивчення попиту на сталь, та інші фактори, що впливають на процес експорту.

Розглянемо показники виробництва сталі Словаччини протягом 2019-2021 років (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Виробництво сирової сталі Словаччини у 2019-2021 рр.

	Значення показника по роках			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
	2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
Кількісний обсяг, млн. тон	3,93	3,45	4,86	0,93	1,24	0,88	1,41	1,14

Джерело: складено автором на основі даних [22]

У 2020 році виробництво сирової сталі зменшилося на 12% порівняно з попереднім роком. Це може бути пов'язано зі зменшенням попиту на сталеві вироби через економічну нестабільність, спричинену пандемією COVID-19. Проте, у 2021 році виробництво сирової сталі зросло на 41% порівняно з 2020 роком, і склало 4,86 млн. тон. Причина тому – відновлення попиту на сталеві вироби, що пов'язано з покращенням економічної ситуації та відновленням діяльності різних галузей промисловості. Загалом, протягом даного періоду виробництво сирової сталі збільшилося на 23,8% (0,93 млн. тон), що свідчить про стабільний розвиток цієї галузі в Словаччині.

Далі, проаналізуємо споживання сталі, показники якого наведені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Споживання сирової сталі Словаччини у 2019-2021 рр.

	Значення показника по роках			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
	2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
Кількісний обсяг, млн. тон	2,51	2,23	2,43	-0,08	0,97	0,89	1,09	0,99

Джерело: складено автором на основі даних [22]

Споживання сталі у 2019 році становило 2,51 млн. тон, а в 2021 році - 2,43 млн. тон, що свідчить про стабільність споживання в країні. У 2020 році споживання сирової сталі в Словаччині зменшилося на 11,2% порівняно з попереднім роком, що також пов'язано з наслідками пандемії COVID-19.

У таблиці 2.8 представлені показники експорту сталі та саме гарячекатаного плоского прокату Словаччини у кількісному та вартісному обсягах.

Таблиця 2.8

Експорт сталі Словаччини у 2019-2021 рр.

	Значення показника по роках			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
	2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
<i>Кількісний обсяг, млн. тон</i>								
Сталь	5,91	4,88	5,96	0,05	1,01	0,83	1,22	1,02
Гарячекатаний сталевий прокат	1,38	1,06	1,67	0,29	1,21	0,77	1,58	1,17
<i>Вартісний обсяг, млн. дол. США</i>								
Сталь	3506,86	2816,3	5796,6	2289,74	1,65	0,80	2,06	1,43
Гарячекатаний сталевий прокат	818,92	594,1	1648,5	829,58	2,01	0,73	2,77	1,75

Джерело: складено автором на основі даних [20]

За наданими даними видно, що експорт сталі зі словацьких підприємств зріс протягом 2019-2021 років як в кількісному, так і вартісному виразі. Відновлення виробництва сталі в країні після пандемії дозволяє експортувати більше сталі, про що свідчить зростання обсягів з 4,88 млн. тон у 2020 році до 5,96 млн. тон у 2021. При цьому кількість експортованого гарячекатаного сталевого прокату збільшилася на 58%, до 1,67 млн. тон.

Вартісний обсяг експорту сталі також зріс у 2021 році порівняно з попереднім роком, що може бути пов'язано зі збільшенням кількісного обсягу експорту та збільшенням вартості продажу одиниць сталі. Беручи до уваги темпи зростання обсягів, можна помітити, що в середньому ціна на одиницю сталі, що експортується зі Словаччини, зростала значно швидше, ніж кількість експортованої сталі. У той же час, вартість експортованого гарячекатаного сталевого прокату зросла майже втричі, до 1,65 млрд. дол. США у 2021 році. Це також свідчить про збільшення ринкової вартості гарячекатаного сталевого прокату. Гарячекатаний сталевий прокат становив значну частину експорту сталі зі Словаччини в усі три роки. В 2021 році, його частка становила близько 17% в кількісному обсязі та 28% в вартісному обсязі експорту сталі.

Найбільше Словаччина експортувала прокат до таких країн, як Польща, Чехія, Угорщина, Німеччина та Австрія. Частки країн в експорті наведені на зображенні (рис. 2.4).

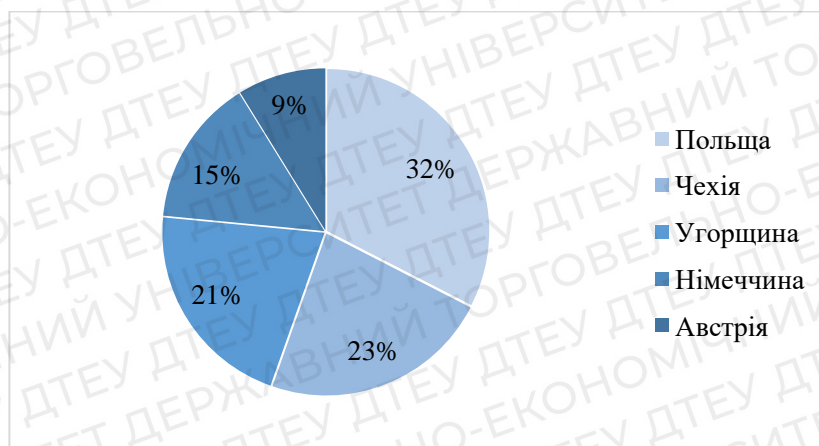


Рис. 2.4. Частки країн в експорті плоского гарячекатаного прокату Словаччини, 2021 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [20]

Також, проаналізуємо імпорт сталі та гарячекатаного плоского прокату Словаччини у 2019-2021 роках (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Імпорт сталі Словаччини у 2019-2021 рр.

	Значення показника по роках			Базисне відхилення, 2021/2019		Ланцюговий темп зростання, %		Середній темп зростання
	2019	2020	2021	Абсолютне	Відносне, %	2020/2019	2021/2020	
<i>Кількісний обсяг, млн. тон</i>								
Сталь	3,83	3,51	3,98	0,15	1,04	0,92	1,13	1,03
гарячекатаний сталевий прокат	0,53	0,44	0,61	0,08	1,15	0,83	1,39	1,11
<i>Вартісний обсяг, млн. дол. США</i>								
Сталь	2570,85	2190,65	3907,76	1336,91	1,52	0,85	1,78	1,32
гарячекатаний сталевий прокат	353,75	277,3	604,15	250,40	1,71	0,78	2,18	1,48

Джерело: складено автором на основі [20]

Імпорт сталі до Словаччини залишається стабільним зі зростанням обсягів кількісних і вартісних показників. Загальний обсяг імпорту сталі зріс з 2019 року на 4%, до 3,98 млн. тон в 2021 році. Кількість імпортованої гарячекатаної сталі збільшилась з 0,53 млн. тон у 2019 році до 0,61 млн. тон у 2021 році, тобто на 15%. Вартісний обсяг імпорту сталі збільшився на 52% – з 2570,85 млн. дол. у 2019 році до 3907,76 млн. дол. у 2021 році, у той час як гарячекатаний плоский прокат збільшився в ціні на 71%.

Найбільше Словаччина імпортувала прокат з таких країн, як Польща, Чехія, Угорщина, Німеччина та Австрія. Частки країн в експорті наведені на зображенні (рис. 2.5).

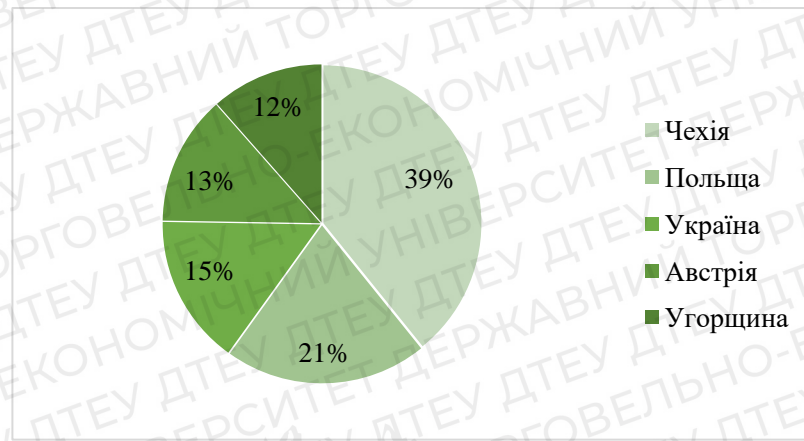


Рис. 2.5. Частки країн в імпорті плоского гарячекатаного прокату Словаччини, 2021 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [20]

Отже, проаналізувавши статистичні дані, можна зробити висновок, що «Запоріжсталь» має значний потенціал для експорту сталевих виробів до Словаччини, яка є важливим партнером України в Європі і має стабільний попит на імпорт сталевих матеріалів. Хоча виробництво сирової сталі у 2020 році зменшилося через пандемію COVID-19, у 2021 році воно зросло на 41%, що свідчить про відновлення попиту на сталеві вироби в Словаччині та стабільний розвиток галузі. Крім того, за останні роки виробництво і експорт сталі зі словацьких підприємств зросло, що також свідчить про можливості для експорту сталі з України до Словаччини.

Словаччина є однією з найбільш індустріалізованих країн ЄС. З третиною населення країни, яка працює в промисловому секторі, країна має велику потребу в сталевих виробах у різних секторах, таких як автомобілебудування, важке машинобудування та електроніка. Авіаційна та космічна промисловість також є багатообіцяючими галузями для ринку сталі Словаччини. Країна виробляє легкі літаки, гелікоптери, гірокоптери та частини для комерційних літаків, усі вони вимагають використання деталей із сталі, що сприяє зростанню словацького ринку сталі. Космічний ринок, який є досить новою сферою розвитку, швидко набирає обертів у країні завдяки кваліфікованій технічній робочій силі та розробкам у секторах автоматизації,

машин, інформаційних технологій та електроніки. Усі ці фактори вказують на значне зростання словацького ринку сталі у подальшому.

За типом продукту ринок сталі в Словаччині можна розділити на ринки плоского, довгого і трубного прокату (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Сегментація ринку сталі Словаччини, 2021 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

Плоский прокат займав найбільшу частку ринку в 2021 році, що можна пояснити його застосуванням в широкому спектрі провідних галузей промисловості в регіоні, таких як автомобілебудування, авіаційна та космічна промисловість, електроніка тощо. Другу за розміром частку має довгий прокат, що пояснюється застосуванням довгого прокату на ринках важкого машинобудування та будівництва.

За кінцевим використанням ринок сталі в Словаччині можна розділити на сегменти автомобільної промисловості, електроніки та електротехніки, авіації та космосу, машин і обладнання та будівництва. Автомобільна промисловість є найважливішою галуззю економіки Словаччини, у 2021 році її частка ринку складала 34%. Вона займає найбільшу частку у ВВП та експорті країни. У Словаччині виробляють автомобілі таких всесвітньовідомих марок як Volkswagen, Kia, Jaguar і Land Rover. Також, країна є світовим лідером у виробництві автомобілів на душу населення. Зростання автомобільної галузі в усьому світі забезпечує постійний попит на сталь на ринку сталі Словаччини. Галузь електроніки та

електротехніки також є ключовим фактором для словацького ринку сталі та економіки країни.

Ціна сталі формується під впливом багатьох факторів. Перш за все, ціна на сталь визначається кількістю споживачів, які бажають придбати сталь, і кількістю виробників, готових її продати. Ціни часто зростають, коли попит на сталь перевищує пропозицію, і знижуються, коли пропозиція перевищує попит. Вартість сировини, такої як залізна руда, вугілля та металеві сплави, необхідної для виробництва сталі, впливає на ціну сталевих виробів. Якщо сировина або інші супутні товари – імпорتنі, то присутній вплив валютних коливань. Окрім цього, технологія виробництва сталі визначає її собівартість. Наприклад, використання передових технологій може знизити собівартість виробництва сталі, що може призвести до падіння її ціни. Варто згадати, що конкуренція, як за внутрішньому, так і на зовнішньому ринках відображається на ціні сталі, так само як і зміни в міжнародній торгівлі, відносини з іншими країнами та податкове законодавство.

Згідно з наявною інформацією, на виробництві сталі в Словаччині спеціалізуються дві компанії: US Steel Kosice та Zeleziarne Podbrezova AS [17].

US Steel Kosice є одним з найбільших виробників сталі в Словаччині, розташований в місті Кошице, та має кілька об'єктів, включаючи сталевий завод та прокатний цех. Завод був побудований у 1966 році, та мав назву Східнославацький металургійний комбінат. Придбаний в 2000 році, цей завод є дочірньою компанією американської компанії US Steel. Завод є виробником гарячекатаної й холоднокатаної сталі та займається виробництвом широкого асортименту продукції, включаючи сталеві труби, сталеві листи та інші вироби. На частку US Steel Kosice припадає майже 90 відсотків виробництва сталі в країні.

Zeleziarne Podbrezova AS є меншим виробником сталі в Словаччині. Завод заснований у 1907 році в місті Подбрезова, та спеціалізується на виробництві прецизійних сталевих труб, використовуючи різні технології виготовлення, такі як холодне та гаряче катання, холодна та гаряча обробка.

Крім того, завод також виготовляє сталеві вироби для автомобільної, електротехнічної та інших галузей промисловості.

Для захисту внутрішнього ринку від неконкурентоспроможної іноземної продукції в Словаччині діє тарифне та нетарифне регулювання імпорту сталі.

Тарифне регулювання полягає в тому, що на імпорт сталі з інших країн застосовується мито, тобто певний податок, який стягується з імпортерів. Тарифні ставки можуть залежати від виду сталі та її походження. Наприклад, у випадку експорту гарячекатаного прокату до Словаччини ставка мита буде складати 0%.

Нетарифне регулювання може включати, наприклад, антидемпінгові заходи, які застосовуються, коли імпортована сталь продається на внутрішньому ринку за ціною, нижчою за вартість країни-експортера, встановлення мінімальних відпускних цін або запровадження обмежень на імпорт. Наразі, Єврокомісія скасувала антидемпінгові мита на імпорт гарячекатаного листового прокату з України. Окрім цього, певні види даного товару підпадають під квоту та адвалорне мито. Як тільки річна національна або сукупна квота перевищується, застосовується адвалорне мито у розмірі 25% [18].

Таким чином, виробництво сирової сталі в Словаччині зростає, що сприяє збільшенню обсягів експорту, а гарячекатаний сталевий прокат є основною частиною експорту та імпорту сталі країни. Словаччина є однією з найбільш індустріалізованих країн ЄС, де автомобілебудування, електроніка, авіація та космічна промисловість – ключові галузі, що підтримують попит на сталь. Можна зробити висновок, що «Запоріжсталь», як один з найбільших виробників сталевих прокату в Україні, має перспективи експорту своєї продукції до Словаччини, яка є важливим партнером України в Європі і показує стабільність в споживанні та експорті сталі.

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» ДО ОБРАНОЇ КРАЇНИ ЄВРОПИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПАТ «Запоріжсталь» до обраної країни Європи

Експорт є важливим фактором економічного розвитку компанії, що сприяє зміцненню позицій на міжнародному ринку, залученню іноземних інвестицій та підвищенню загального рівня процвітання. Однак, ефективне здійснення експорту вимагає належного організаційного забезпечення, яке дозволяє координувати дії між різними суб'єктами та гарантує успішне функціонування експортної діяльності.

Організаційне забезпечення здійснення експорту передбачає впровадження комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію процесу експорту, впровадження маркетингових стратегій та залучення необхідних ресурсів.

Можна вважати, що ключовою метою експорту гарячекатаної сталі ПАТ «Запоріжсталь» до Словаччини є вихід на новий ринок збуту. Впровадження експортної ініціативи дозволить ПАТ «Запоріжсталь» розширити свою географію постачання, укріпити відносини з країною-сусідом Словаччиною та зайняти більш стійке положення на світовому ринку сталі.

- відповідність експортної готовності компанії регуляторній політиці України щодо експорту товару, в тому числі до обраного ринку (країни);

Розглянемо відповідність експортної готовності ПАТ "Запоріжсталь" регуляторній політиці України щодо експорту сталі, в тому числі до обраного ринку – Словаччини.

В силу того що ПАТ "Запоріжсталь" має гарну репутацію на ринку та вже співпрацює з європейськими (і не тільки) компаніями, підприємство дотримується всіх вимог, правил та обмежень, які встановлені українськими органами влади щодо експорту товарів, а саме: правила ліцензування, митні процедури, вимоги щодо сертифікації та стандартизації, норми якості і т. п.

Окрім цього, "Запоріжсталь" повинна бути ознайомлена з регуляторною політикою Словаччини щодо імпорту товарів та відповідати всім вимогам, які встановлені словацькими органами влади. Це можуть бути правила технічної регуляції, митні процедури, стандарти безпеки, норми якості та інші вимоги. "Запоріжсталь" повинна мати необхідні ліцензії та дозволи для експорту гарячекатаної сталі з України до Словаччини та виконувати всі вимоги, пов'язані з митним оформленням та сертифікацією товару. З 2013 року будівельна продукція може надходити на ринок Європейського Союзу (ЄС), якщо вона відповідає вимогам, встановленим Регламентом ЄС 305/2011 (CELEX 32011R0305) [11]. Даний Регламент Будівельних Виробів або CPR (англ. - The Construction Products Regulation) поширюється на будівельну продукцію, тобто на будь-яку продукцію, які виробляється та розміщується на ринку для використання в будівельних роботах.

Щодо сертифікації та стандартизації товарів, які експортується з України до Словаччини, то "Запоріжсталь" повинна відповідати наступним вимогам: отримання сертифікатів відповідності, декларацій про відповідність технічним стандартам, сертифікатів про походження, якість, радіологічну безпеку, фітосанітарного сертифікату та іншої необхідної документації. Згідно з регламентом CPR, маркування CE (франц. – Conformité Européenne), що означає «європейська відповідність», вказує на дотримання виробником основних вимог з охорони здоров'я і безпеки, зазначених у європейських директивах і правилах [11]. Підприємство повинно бути впевненим, що їхня

гарячекатана сталь відповідає всім вимогам та має необхідні сертифікати для легального експорту до Словаччини.

Для успішного здійснення експорту гарячекатаної сталі до Словаччини необхідно мати належне ресурсне забезпечення. Воно включає наступні аспекти:

1. *Кадрове забезпечення.* «Запоріжсталь» має достатньо кваліфікованих працівників, здатних забезпечувати виробництво гарячекатаної сталі відповідно до вимог якості та кількості для задоволення попиту на словацькому ринку. Компанія може здійснити необхідні заходи для підвищення кваліфікації свого персоналу або залучити нових фахівців.

2. *Здатність збільшити обсяг виробництва.* Підприємство має потенціал для збільшення обсягу виробництва гарячекатаної сталі, щоб задовольняти потреби словацького ринку. Потенційними сферами для покращень можуть бути модернізація виробничих потужностей, удосконалення технологічних процесів та оптимізація управління виробництвом.

3. *Доступність сировини.* Для забезпечення експорту гарячекатаної сталі до Словаччини, «Запоріжсталь» повинна мати доступ до необхідної сировини, такої як вуглецева і чавунна руда, коксове вугілля, енергоресурси та інші матеріали. Підприємство має стабільні постачання сировини для неперервності виробництва, що забезпечує високу якість гарячекатаної сталі.

4. *Наявність вільних фінансових ресурсів.* Експорт гарячекатаної сталі до Словаччини може вимагати значних фінансових ресурсів. ПАТ «Запоріжсталь» має в своєму розпорядженні достатні фінансові ресурси для покриття витрат, пов'язаних з експортом, таких як транспортні витрати, митні збори, маркетингові витрати та інші.

Успішний експорт гарячекатаної сталі до Словаччини вимагає адаптації товару до вимог і стандартів ринку імпортера. Для цього підприємство повинно ознайомитись з особливостями словацького ринку, включаючи правила технічної регуляції, норми якості та інші вимоги. «Запоріжсталь»

зарекомендувала себе як надійний постачальник високоякісної продукції, відповідної усім європейським стандартам. Ураховуючи свою досвідчену репутацію і впевненість у власних технологічних здібностях, Запоріжсталь не повинна адаптувати свою сталь під ринок Словаччини.

Адаптація товару також може включати розробку маркетингової стратегії, спрямованої на просування гарячекатаної сталі на словацькому ринку. Маркетинг-кіт для «Запоріжсталі», як експортера гарячекатаної сталі, може включати різні інструменти і матеріали для просування продукту на зовнішньому ринку. Розглянемо декілька компонентів, які можуть бути частиною маркетинг-киту:

- Компанія може оновити свій *веб-сайт*, зробити його легкодоступним і зрозумілим для міжнародних клієнтів. Також, необхідно забезпечити інформацію про компанію, продукцію, сертифікати якості, партнерство з клієнтами та інші релевантні деталі.
- У наш час важливою є розроблення стратегії *соціальних мереж* для компанії, що включатиме присутність на популярних платформах, таких як Instagram, Telegram, Twitter або Facebook. Соціальні мережі можна використати для активної комунікації з клієнтами, розповсюдження новин, оновлень продукції та публікації цікавих матеріалів про підприємство та сталеву промисловість.
- Щоб потенційні покупці мали змогу дізнатись більше про компанію та продукцію, треба розробити *рекламні матеріали*, які можна використовувати в журналах, бізнес-виданнях або на інших платформах. Це можуть бути оголошення, статті або рекламні банери.
- Розробка докладного *каталогу продукції*, який описує різні типи гарячекатаної сталі, які виробляє підприємство. Доречно буде включити технічні характеристики, розміри, стандарти виробництва і можливість налаштування продукції під конкретні потреби клієнта.
- Підприємство може підготувати *зразки* сталі, які можна демонструвати потенційним клієнтам або виставляти на виставках і

конференціях. На додачу, модна розробити брошури та інші матеріали, які допоможуть продемонструвати якість і переваги продукції.

Далі, побудуємо графік виконання проекту експорту гарячекатаної сталі ПАТ «Запоріжсталь» до Словаччини. Для цього використаємо діаграму Ганта, яка візуалізує послідовність завдань, терміни їх виконання та залежності між ними (рис. 3.1).

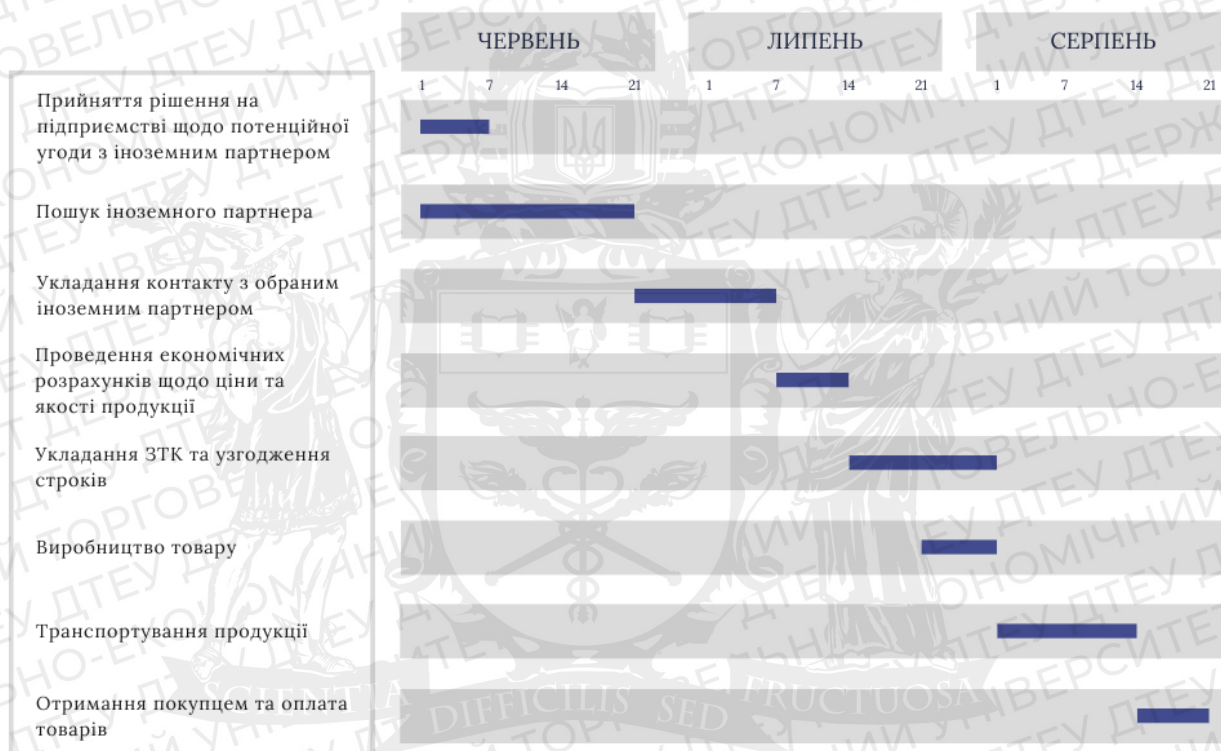


Рис. 3.1. Графік виконання проекту експорту гарячекатаної сталі до Словаччини

Джерело: складено автором

З даного графіку видно, що повний процес виконання проекту експорту сталі триватиме майже 3 місяці, а на кожний етап підприємству потрібно 1-3 тижні часу.

Наостанок, визначимо екзогенні та ендогенні ризики проекту експорту гарячекатаної сталі до Словаччини. Результати представлено у вигляді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Ризики експорту гарячекатаної сталі ПАТ «Запоріжсталь»
до Словаччини**

Фактори	Характеристика та аналіз
<i>Екзогенні</i>	
Економічний	<p>— економічна ситуація в обох країнах: зниження попиту на сталь на ринку Словаччини, економічний спад або зміни в торговельних відносинах можуть вплинути на попит на експорт сталі та ціни на сталь;</p> <p>— коливання курсу національної валюти: фінансові втрати за рахунок зміни курсу та втрата потенційних клієнтів через зміни цін;</p> <p>— рівень інфляції: негативний вплив через зростання цін;</p> <p>— стан джерел сировини і енергоресурсів: високі ціни на енергетичні та паливні ресурси в країні.</p>
Політичний	<p>— політична нестабільність: постійні зміни в правовому та податковому регулюванні в країні призводять до нестабільності прибутку від експорту продукції;</p> <p>— політична ситуація в Україні: військовий конфлікт зумовлює негативний вплив через перебої з поставками певних категорій товарів, необхідність пошуку нових постачальників або товарів-замінників;</p> <p>— наявність торгових обмежень на зовнішніх ринках: багато держав проводять цілеспрямовану політику захисту вітчизняних виробників, запровадженням протекціоністських санкцій та обмеженням імпорту.</p>
Транспортний	<p>— при транспортуванні сталі з Запоріжжя до Словаччини можуть виникнути ризики, пов'язані з транспортними затримками, втратою або пошкодженням вантажу під час перевезення, що може призвести до затримок в поставках або втрати товару.</p>
Конкурентний	<p>— наявність конкуренції на ринку сталі в Словаччині: якщо інші постачальники пропонують більш конкурентоспроможні ціни або кращу якість продукції, це може призвести до скорочення замовлень і втрати ринкової частки.</p>
Постачальницький	<p>— залежність від постачальників сировинних матеріалів (перебої з поставками, нестача коксу, залізородної сировини і т. д.).</p>
<i>Ендогенні</i>	
Виробничий	<p>— технологічні несправності, відмови обладнання, порушення якості продукції тощо, можуть призвести до затримок у поставках або неконсистентності якості продукції, що може негативно позначитися на довірі покупців.</p>
Фінансовий	<p>— фінансові аспекти експортної операції: коливання валютного курсу, зміни в правовому середовищі, проблеми з оплатою або неплатоспроможність покупця. Наприклад, оплата може бути затримана або покупець може не мати достатньо фінансових ресурсів для оплати поставки.</p>

Джерело: складено автором

Підсумовуючи, можна зазначити, що організаційне забезпечення ефективного експорту передбачає комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію процесу експорту, впровадження маркетингових стратегій та залучення необхідних ресурсів. При здійсненні експорту компанія повинна дотримуватися регуляторних політик і вимог України та країни-імпортера, зокрема стосовно сертифікації, стандартизації і митних процедур. Важливо мати відповідні ліцензії та дозволи, а також виконувати всі вимоги щодо якості та безпеки товарів. ПАТ "Запоріжсталь" володіє потенціалом та ресурсами для успішного експорту, а також має гарну репутацію та якість продукції, що відповідає європейським стандартам. Ризики експорту гарячекатаної сталі до Словаччини включають економічну нестабільність в Україні, політичні та транспортні проблеми, конкурентний тиск та залежність від постачальників сировини. Для успішного експорту рекомендується диверсифікувати ринки, розвивати партнерські відносини та поліпшувати логістику.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до обраної країни Європи

У якості потенційного контрагента розглянемо словацьку компанію СІРІ s.r.o., яка займається постачанням і монтажем металоконструкцій, задовольняє вимоги словацького, а також іноземних ринків [12]. Компанія виготовляє та встановлює металоконструкції для промисловості та будівництва, металоконструкції на замовлення, виробу для дорожньої інфраструктури та протишумні стіни, і також спеціалізується на різноманітних виробках з алюмінію.

Після вибору іноземного контрагента, необхідно встановити з ним контакт, тобто провести роботу з підготовки до укладання угоди. Оскільки ініціатором встановлення контакту є «Запоріжсталь», надіслання оферти безпосередньо контрагенту у цьому випадку буде доречним. Під офертою у

комерційній практиці звичайно розуміють письмову пропозицію продавця, що надається покупцеві, про продаж партії товару на визначених продавцем умовах. Після отримання оферти покупець повинен її розглянути та, у випадку згоди, акцептувати її.

Даний вид зовнішньоторговельної операції доцільно здійснити на умовах СРТ згідно з правилами Інкотермс 2020.

Умови поставки СРТ означає, що продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання тоді, коли він передав товар, випущений у митному режимі експорту, своєму перевізнику для перевезення до місця призначення. Таким місцем буде вважатись місто Ружомберок (Ružomberok) Жилінського краю, Словаччина, де й знаходяться виробничі потужності компанії «СІРІ».

Згідно з базовими умовами поставки СРТ Інкотермс 2020, продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару у вказане місце призначення, виконати експортне митне оформлення для вивезення товару з оплатою експортних мит та інших зборів у країні відправлення, проте продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення товару, сплачувати імпорتنі мита чи виконувати інші імпорتنі митні процедури під час ввезення.

Різниця між умовами постачання СРТ та DAP – у переході ризиків втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. За базисом постачання DAP Інкотермс 2020, товар, за рахунок продавця, що пройшов експортне митне оформлення, перевозиться до вказаного пункту призначення. Ризики втрати чи пошкодження товару переходять у цьому пункті призначення, на відміну від умов СРТ, коли ризики переходять після передачі товару продавцем перевізнику (тобто після навантаження товару на транспортний засіб).

При обранні транспортного засобу для доставки товару в першу чергу слід звернути увагу на специфіку і практику перевезення металургійної продукції. Враховуючи це, для здійснення експортної операції доцільно було

б обрати залізничний транспорт. Не зважаючи на невелику швидкість доставки вантажу та свого роду прив'язаність до місця залізниці, залізничний транспорт є дешевим видом транспорту, має велику провізну спроможність, що є ключовим фактором для даного вантажу, та дозволяє здійснювати регулярні перевезення.

До валютних умов зовнішньоторговельного контракту відносять:

- Валюту ціни;
- Валюту платежу;
- Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні;
- Захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют.

До фінансових умов зовнішньоторговельного контракту належать:

- Вид платежу (негайний платіж, кредит, комбінований платіж, кредит з опціоном негайного платежу);
- Форма розрахунку (банківський переказ, акредитив, інкасо, відкритий рахунок);
- Засіб розрахунку (вексель, чек).

Валютою ціни зазвичай є вільноконвертована валюта країн з розвинуеною ринковою економікою, тому для виконання експортної операції «Запоріжсталі» доцільно обрати євро (EUR), що буде вигідним як для України, так і для Словаччини.

Страхування валютних ризиків відбувається шляхом застосування захисних валютних застережень – умов, які зазначаються у контракті і передбачають перегляд суми платежу у тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. Оскільки євро є як валютою ціни, так і валютою платежу, доцільно застосувати пряме валютне застереження і валютою застереження доцільно було б обрати долар США (USD), що має наразі стабільний курс.

Формою розрахунку для майбутньої операції доцільно обрати банківський переказ з платежем проти поставки товару. Банківський переказ

являє собою просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця експортеру із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Для підприємства «Запоріжсталь» розрахунок з платежем проти поставки товару є вигідним, оскільки покупець «СІРІ» здійснює платіж до або після відвантаження товару, і в такому випадку ризик невиконання покупцем своїх зобов'язань незначний.

Під час складання зовнішньоторговельного контракту варто брати до уваги форс-мажорні обставини. Тому, сторони звільняються від відповідальності за невиконання своїх зобов'язань у разі, якщо це невиконання є наслідком обставин непереборної сили. Такі обставини можуть включати природні катастрофи (пожар, повінь, землетрус), страйки, ембарго, розпорядження державних органів або інші подібні обставини, які не залежать від волі сторін і прямо впливають на виконання контракту. У разі настання таких обставин виконання зобов'язань за контрактом відкладається до часу, поки ці обставини і їх наслідки триватимуть. Це означає, що сторони не будуть нести відповідальність за невиконання своїх зобов'язань протягом періоду, коли діяли такі обставини непереборної сили.

Приклад майбутнього зовнішньоторговельного контракту знаходиться у додатку Д.

Складемо умови майбутньої експортної операції та проведемо оцінку її ефективності й рентабельності.

ПАТ «Запоріжсталь» запропонувало словацькій компанії «СІРІ» партію у 80 т гарячекатаної сталі у листах за ціною 1 063,5 євро/т на умовах 100% передоплати. Умови постачання – СРТ Ружомберок (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Умови угоди експорту товарів

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Гарячекатана сталь у листах
Країна-експортер	Україна
Собівартість, грн./т	29 074,26
Ціна на умовах СРТ, євро/т	1 063,5
Кількість, т	80
Умови постачання	СРТ Ружомберок, Словаччина
Курс НБУ на час здійснення платежів	41,35 євро/грн.

Структуру витрат наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Структура витрат щодо ціни контракту

Статті витрат	Структура (у % до EXW)
Витрати на навантаження на основний транспорт	0,7
Оплата перевезення основним транспортом	6

На основі наведених даних розраховуємо ефективність майбутньої експортної операції:

$$\text{Собівартість} = 80 \text{ т} * 29\,074,26 \text{ грн/т} = 2\,325\,940,80 \text{ грн}$$

$$\text{Витрати на умовах СРТ} = 2\,325\,940,80 * (0,7\% + 6\%) = 155\,838,03 \text{ грн}$$

$$\text{Повні витрати} = 2\,325\,940,80 + 155\,838,03 = 2\,481\,778,83 \text{ грн}$$

$$\text{Реалізація за зовнішньою ціною (Експортна ціна контракту)} = (1063,5 \text{ євро/т} * 80 \text{ т}) * 41,35 \text{ євро/грн} = 3\,518\,058,00 \text{ грн} (85\,080,00 \text{ євро})$$

Ефект (прибуток) від здійснення експортної операції складе:

$$E = 3\,518\,058,00 - 2\,481\,778,83 = \mathbf{1\,036\,279,17 \text{ грн}}$$

Економічну ефективність розраховують у вигляді зіставлення вартості експортних товарів у зовнішньоторгових та внутрішніх цінах. **Коефіцієнт ефективності** здійснення експортної операції складе:

$$K_E = 3\,518\,058,00 / 2\,481\,778,83 = \mathbf{1,42}$$

– коефіцієнт більший за 1, отже операція вважається ефективною.

Рентабельність експортної операції відображає відсоток прибутку,

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Публічне акціонерне товариство "Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь" – одне з найбільших промислових підприємств України, продукція якого добре відома і користується попитом у споживачів на внутрішньому ринку та в багатьох країнах світу. Компанія робить значний внесок у розвиток економіки країни та забезпечення потреб машинобудівної, будівельної та інших галузей промисловості. Фінансовий стан компанії вважається достатньо стійким, але рекомендовано звернути увагу на оптимізацію витрат та моніторинг ситуації на ринку.

Підприємство входить у число 80-ти кращих підприємств світу, виробляє майже 11% чавуну і сталі, а також 29,4% листового прокату в Україні, поставляє високоякісну продукцію на зовнішній ринок. За об'ємом виробництва сталі ПАТ "Запоріжсталь" входить до четвірки найбільших підприємств України.

Продукція підприємства експортується у 49 країн світу, де найбільш великими ринками є: Туреччина, США, Китай, ОАЕ, Єгипет, та інші. Основними споживачами продукції комбінату є виробники зварених труб, підприємства автомобільного, сільськогосподарського, транспортного машинобудування, виробники побутової техніки. Протягом даного періоду 2019-2021 рр. експорт ПАТ «Запоріжсталь» постраждав від наслідків пандемії COVID-19, але відновився у 2021 та склав 32 млрд. грн. Найбільше «Запоріжсталь» експортує гарячекатаний плоский прокат плоский з вуглецевої сталі (код УКТЗЕД 7208) – у 2021 році його експорт склав 21,5 млрд. грн. Імпортні операції також є досить важливими для підприємства, але не домінують над експортом, і імпортується здебільшого кам'яне вугілля.

У роботі було визначено основні тенденції розвитку ринку металургії, а саме гарячекатаної сталі – товару, який найбільше виробляється «Запоріжсталлю». Протягом аналізованого періоду світовий експорт виріс

майже у два рази та склав 74,69 млрд. дол. США, що також пов'язано з відновленням попиту після пандемії. До найбільших у світі експортерів плоского гарячекатаного прокату можна віднести такі країни, як Японія, Південна Корея, Росія, Індія та Україна.

Після аналізу потенційних європейських ринків збуту для «Запоріжсталі» було обрано Словаччину, адже вона має достатньо великий ринок, а її економіка не є найбільш розвиненою, що може створювати сприятливі умови для залучення іноземних постачальників. Підприємство має значний потенціал для експорту сталевого прокату до Словаччини, яка є важливим партнером України в Європі та однією з найбільш індустріалізованих країн ЄС, де автомобілебудування, електроніка, авіація та космічна промисловість – ключові галузі, що підтримують попит на сталь.

Організаційне забезпечення ефективного експорту сталі до Словаччини передбачає комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію процесу експорту, впровадження маркетингових стратегій та залучення необхідних ресурсів. ПАТ "Запоріжсталь" володіє потенціалом та ресурсами для успішного експорту, а також має гарну репутацію та якість продукції, що відповідає європейським стандартам. Формулюючи організаційні аспекти здійснення майбутньої експортної операції, було складено графік її здійснення.

У якості потенційного контрагента було розглянуто словацьку компанію СІРІ s.r.o., яка займається виготовленням і монтажем металоконструкцій та виробів зі сталі та алюмінію, задовольняє вимоги словацького, а також іноземних ринків. Для реалізації було обрано гарячекатану сталь у листах.

Після аналізу розробленого контракту, було визначено, що з даної операції «Запоріжсталь» отримає прибуток у 1 036 279, 17 грн. Коефіцієнт ефективності складе 1,42, а рентабельність – 45%, що засвідчує достатню ефективність майбутньої операції з експорту гарячекатаної сталі до Словаччини.

Отже, у даний час підприємству «Запоріжсталь» важливо продовжувати відновлення виробничих та зовнішньоекономічних процесів задля збереження позитивного фінансового стану та ефективності діяльності.

Основною проблемою для «Запоріжсталі» зараз є труднощі з логістикою готової продукції та сировини. У такому разі, потрібно максимально розширювати можливості для експорту залізницею в напрямку найближчих портів Польщі та Румунії, створювати так звані сухі порти, а також створити логістичні хаби на шляху до українських портів на Дунаї.

Після завершення війни ціллю відновлення транспортної інфраструктури має бути інтеграція України у спільний ринок ЄС, водночас будівництво нової промислової інфраструктури має враховувати потенціал її залучення до глобальних ринків. Транспортна мережа має розвиватися у напрямку розширення можливостей у співпраці з ЄС (залізниця, автомагістралі, трубопроводи), що дозволить спрямовувати український експорт до Європи чи європейських транспортних хабів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. А.А Мазаракі Т.М Мельник Н.О Іксарова [та ін.]. Зовнішня торгівля України: XXI століття : Монографія / ред. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. 600 с.
2. *Експортний напрям Дія.Бізнес*. URL: <https://export.gov.ua/> (дата звернення: 01.03.2023).
3. Метінвест-СМЦ. *Metinvest*. URL: <https://metinvest-smc.com/> (дата звернення: 26.04.2023).
4. *Метінвест Холдинг*. URL: <https://metinvestholding.com/ua> (дата звернення: 28.04.2023).
5. Митний кодекс України : Кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI : станом на 1 трав. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 01.05.2023).
6. Міністерство економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2023).
7. Підприємство | ПАТ «Запоріжсталь». ПАТ «Запоріжсталь». URL: <https://www.zaporizhstal.com/pidpriyemstvo/> (дата звернення: 27.02.2023).
8. Підтримка експорту. Державна підтримка українського експорту. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/eksport/> (дата звернення: 27.03.2023).
9. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII : станом на 4 берез. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 17.04.2023).
10. Публічне акціонерне товариство "Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь". *Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/edr/00191230> (дата звернення: 28.02.2023).
11. Access2Markets. *Trade - European Commission*. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home> (date of access: 02.04.2023).
12. *CIPi, s.r.o.* URL: <https://www.cipi.eu/> (дата звернення: 26.04.2023).

13. Data on export, import, tariff, NTM. *World Integrated Trade Solution (WITS)*. URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en> (date of access: 31.03.2023).
14. *Eurofer - the European Steel Assosiation*. URL: <https://www.eurofer.eu/> (дата звернення: 04.04.2023).
15. Export potential map. *International Trade Center*. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/> (date of access: 02.04.2023).
16. GMK Center – центр експертизи про промисловість та ГМК. *GMK*. URL: <https://gmk.center/ua/> (дата звернення: 01.03.2023).
17. International Trade Administration. URL: <https://www.trade.gov/> (дата звернення: 02.04.2023).
18. Market access map. *International Trade Center*. URL: <https://www.macmap.org/> (date of access: 02.04.2023).
19. *QD Professional*. URL: <https://qdpro.com.ua/uk> (дата звернення: 27.02.2023).
20. Trade Map - Trade statistics for international business development. *International Trade Center*. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (date of access: 30.03.2023).
21. *World Bank*. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата звернення: 31.03.2023).
22. World Steel Assosiation. URL: <https://worldsteel.org/> (date of access: 30.03.2023).
23. WTO Stats. *World Trade Organization*. URL: <https://stats.wto.org/> (date of access: 31.03.2023).
24. *YouControl*. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (date of access: 27.02.2023).

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (звіт про фінансовий стан) ПАТ «Запоріжсталь», 2019-2021 рр.

Актив	Код рядка	Рік		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	39 438	42 508	28 761
первісна вартість	1001	39 438	42 508	75 144
накопичена амортизація	1002			46 383
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 118 934	1 262 847	1 475 494
Основні засоби	1010	24 605 308	24 129 630	22 649 742
первісна вартість	1011	24 605 308	24 129 630	25 242 586
знос	1012			2 592 844
Інвестиційна нерухомість	1015	6 741	6 741	6 741
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	1 038 362	1 038 382	1 038 362
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090	1 804	1 870	2 178
Усього за розділом I	1095	26 810 587	26 481 978	25 201 278
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	4 539 175	4 814 500	7 688 087
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 536 090	8 603 858	19 508 885
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	1 291 376	982 826	957 321
з бюджетом	1135	1 018 390	1 164 853	1 728 573
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18 375 974	18 757 533	17 476 930
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	110 580	157 594	129 290

Витрати майбутніх періодів	1170	452 495	526 780	576 521
Інші оборотні активи	1190	253 509	767 542	1 058 233
Усього за розділом II	1195	34 578 461	35 818 166	51 425 691
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	265	265	265
Баланс	1300	61 389 313	62 300 409	76 627 234
Пасив	Код рядка	Рік		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 920	660 920	660 920
Капітал у дооцінках	1405	12 993 190	12 941 174	11 776 656
Додатковий капітал	1410			
Резервний капітал	1415	506 200	506 200	506 200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15 784 394	13 073 182	31 271 239
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	29 944 704	27 181 476	44 215 015
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 053 644	432 875	1 383 298
Довгострокові кредити банків	1510	473 235	363 470	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4 505	28 328	16 101
Довгострокові забезпечення	1520	2 189 785	2 504 142	2 362 859
Цільове фінансування	1525	343	309	275
Усього за розділом II	1595	3 721 512	3 329 124	3 762 533
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	2 632 465	3 482 251	2 673 291
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	13 516	4 505	
товари, роботи, послуги	1615	24 014 755	27 106 196	24 525 234
розрахунками з бюджетом	1620	86 666	90 038	422 935
у тому числі з податку на прибуток	1621			335 159
розрахунками зі страхування	1625	18 552	19 136	18 232
розрахунками з оплати праці	1630	103 862	89 340	91 958
Поточні забезпечення	1660	199 365	269 189	215 732

Доходи майбутніх періодів	1665	432	410	454
Інші поточні зобов'язання	1690	611 062	705 506	681 559
Усього за розділом III	1695	27 723 097	31 789 809	28 649 686
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Фінансово-майновий стан	1900	61 389 313	62 300 409	76 627 234

Додаток Б

Фінансові результати ПАТ «Запоріжсталь», 2019-2021 рр.

Стаття	Код рядка	Рік		
		2019	2020	2021
	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46 493 395	45 630 637	86 968 733
обіартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	48 834 211	43 852 136	64 536 759
Валовий: прибуток	2090		1 778 501	22 431 974
збиток	2095	2 340 816	0	
Інші операційні доходи	2120	1 684 511	175 239	2 977 967
Адміністративні витрати	2130	790 656	539 729	563 713
Витрати на збут	2150	2 590 652	2 536 941	2 804 593
Інші операційні витрати	2180	397 398	2 341 241	269 447
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190			21 772 188
збиток	2195	4 435 011	3 464 171	
Дохід від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220	802 670	23 633	154 120
Інші доходи	2240	30	253 618	14 510
Фінансові витрати	2250	597 550	1 312 700	558 953
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270	716 186	46	1 190 423
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290			20 191 442

збиток	2295	4 946 047	4 499 666	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	613 245	821 590	-3 382 284
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350			16809 158
збиток	2355	4 332 802	3 678 076	

Додаток В

Сукупний дохід ПАТ «Запоріжсталь», 2019-2021 рр.

Стаття	Код рядка	Рік		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	4 445 899	1 249 410	-52 660
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405			
Накопичені курсові різниці	2410			
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415			
Інший сукупний дохід	2445	-318 513	-133 741	326 295
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	4 127 386	1 115 669	273 635
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	742 930	200 821	49 254
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	3 384 456	914 848	224 381
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-948 346	-2 763 228	17 033 539

Додаток Г

Елементи операційних витрат ПАТ «Запоріжсталь», 2019-2021 рр.

Назва статті	Код рядка	Рік		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
Матеріальні затрати	2500	42 859 987	37 837 325	58 245 951
Витрати на оплату праці	2505	2 924 753	2 919 914	2 933 056
Відрахування на соціальні заходи	2510	608 862	619 249	629 506
Амортизація	2515	2 015 890	2 494 572	2 624 404
Інші операційні витрати	2520	4 203 425	5 398 987	3 741 595
Разом	2550	52 612 917	49 270 047	68 174 512

КОНТРАКТ № 111**CONTRACT № 111**

м. Запоріжжя, Україна «5» червня 2023р.

Zaporizhzhya, Ukraine

«5» June 2023

«СІРІ s.r.o.» (Словаччина), іменоване надалі «Продавець», в особі директора г-на Шробара Пітера, що діє на підставі Статуту, з однієї Сторони,

PJSC Kirsan (Moldova), hereinafter referred to as the “Seller”, in the person of Mr. Šrobár Peter, director, acting on the basis of Statute, on the one hand

та

and

ПАТ «Запоріжсталь», (Україна), іменоване надалі «Покупець», в особі директора г-на Мироненка Олександра Григоровича, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про нижченаведене:

PJSC «Zaporizhstal», (Ukraine) further called “Buyer” in the person of Mr. Myronenko Olexandr, the director, acting on the basis of Statute, on the other hand, have concluded the present Contract about the following:

**1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ, КІЛЬКІСТЬ
ТОВАРУ**

1. SUBJECT OF THE CONTRACT, QUANTITY

1.1. Продавець приймає на себе зобов'язання з поставки і передачі в порядку і строки, встановлені даним Контрактом листів гарячекатаних 2,5x1250x2500 ст3пс/S235JR, іменоване надалі Товар.

1.1. The Seller undertakes to deliver and sell according to stated in the present Contract terms hot-rolled sheets 2.5x1250x2500 ст3пс/S235JR, referred further as Goods.

1.2. Номенклатура, кількість, ціна і загальна вартість Товару вказуються в Додатках (Специфікаціях) до Контракту, які є його невід'ємною частиною.

1.2. Description, quantity, price and total amount of the Goods are stipulated in Appendixes (Specifications) to the Contract, which forms an integral part to the present Contract.

1.3. Покупець зобов'язується прийняти та оплатити Товар в порядку та строки, встановлені цим Контрактом.

1.3. The Buyer is obligated to pay and to accept the Goods in the order and in the terms, stipulated by the present Contract.

1.4. Товар виготовляється на замовлення Покупця. Поставка Товару здійснюється Продавцем партіями. На кожен партію Товару, до початку процесу його виготовлення і поставки, Сторони Контракту узгоджують і підписують Специфікацію до Контракту, яка є для Покупця підставою для перерахування попередньої оплати вартості Товару, а для Постачальника підставою для початку процесу виготовлення Товару.

1.4. The Goods is made according to the Buyer's demand. Delivery of the Goods is realized in lots. For each lot of the Goods before producing and delivery the Parties submit and confirm Appendixes (Specifications for producing the Goods) to the Contract that is the base for the Buyer for transferring money prepayment of the amount of the Goods, and for the Supplier it is the base for starting the Goods production.

1.5. Загальний обсяг і умови поставок визначаються згідно з додатками (Специфікаціями) до даного Контракту, які є його невід'ємною частиною.

1.5. The total amount of deliveries and the terms of delivery are stated in Appendixes (Specifications) to the present Contract, which are integral parts of the Contract.

2. БАЗИСНІ УМОВИ І ТЕРМІН ПОСТАВКИ

**2. BASIC CONDITIONS AND TERMS OF
DELIVERY**

2.1. Базис поставки Товару встановлений цим Контрактом на умовах **CPT (Ружомберок)** згідно із законодавством України з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інші умови поставки Товару не вказано у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

2.2. Строк поставки кожної партії Товару затверджується Сторонами в Додатку (Специфікації) до Контракту на конкретну партію Товару. У будь-якому випадку строк поставки не повинен перевищувати 180 календарних днів з моменту отримання Продавцем попередньої оплати за Товар від Покупця.

2.3. Дата відвантаження Товару вказується в коносаменті або товарно-транспортній накладній в залежності від засобу транспортування.

3. ЦІНА ТОВАРУ І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ

3.1. Валюта Контракту і платежу – **євро**.

3.2. Ціна Товару, що поставляється по даному Контракту встановлена Сторонами на умовах **CPT (Ружомберок)** відповідно з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інший базис поставки Товару не зазначено у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

3.3. Всі інші умови, не обумовлені в цьому Контракті, розуміються відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

3.4. Загальна сума цього Контракту складається із загальної суми Товарів поставлених відповідно до підписаних Додатків (Специфікацій) до Контракту.

3.5. У вартість Товару включається вартість упаковки, маркування, вартість тари, палет, навантаження і сертифікату походження. Витрати, пов'язані з виконанням даного Контракту розподіляються між Сторонами відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

4. УМОВИ ОПЛАТИ

4.1. Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок.

4.2. Сторони Контракту можуть передбачити інші умови оплати Товару, які вказуються в Специфікації на поставку відповідної партії Товару, що є невід'ємною частиною Контракту.

4.3. При здійсненні платежів за Контрактом комісії «банку-відправника» сплачує Покупець, «банку-одержувача» і «банків-кореспондентів» оплачує Продавець.

4.4. Датою оплати Товару є дата надходження грошових коштів від Покупця на банківський рахунок Продавця.

5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ І ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

5.1. Товар має відповідати стандарту якості встановленим Регламентом ЄС 305/2011 (CELEX 32011R0305) та якісним характеристикам,

2.1. The goods are delivered on basis **CPT (Ruzhomberok)** according to “Incoterms 2020”, if no other conditions are fixed in the correspondent specification to the contract.

2.2 The delivery of Goods is realized by consignments (parts) in terms stipulated in Appendixes (Specifications) to each shipment according to the present Contract. In any case, the delivery lead-time shouldn't exceed 180 calendar days from the moment of receiving the prepayment for the Goods from the Buyer.

2.3. The date of shipment of Goods is pointed in the correspondent Bill of Lading or consignment note, depending on the mode of transportation.

3. PRICE & TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

3.1. The currency of the Contract and payment is **euro**.

3.2. The price per item of the Goods and delivery basis **CPT (Ruzhomberok)** according to “Incoterms 2020”. Price can be changed if basis of delivery is changed in the Specifications to the present Contract.

3.3 All other conditions, which are not fixed in this contract, are understood in accordance with “Incoterms 2020”.

3.4 The total Contract amount consist of total sum of Appendixes (Specifications) to present Contract which are considered and confirmed by Parties.

3.5. The total amount of the Contract includes the cost of packing, tare, marking, loading and certificate of origin. Charges connected with realizing of the present Contract are allocated between the Parties according to the rules of “Incoterms 2020”.

4. TERMS OF PAYMENTS

4.1. Payment for the Goods according to the Contract is realized by the Buyer by money transfer.

4.2. The Parties to the present Contract can consider another payment terms that are shown on the specification for delivery of the Goods lot. This specification is integral part of the Contract.

4.3. Under the payments by this Contract the Buyer pays all commission of the “bank-sender”, the Seller pays commission of the “bank-recipient” and “bank-correspondent”.

4.4. The payment date is the date when the money costs from the Buyer arrive at the Seller's bank account.

5. QUALITY. WARRANTY OBLIGATIONS

5.1. The goods should be complied with quality standard established by EU Regulation 305/2011 (CELEX 32011R0305), and correspond to the

значеним в Контракті, Додатках (Специфікаціях) до Контракту, супровідних документах, нормам заводу - виробника Товару і вимогам, що звичайно ставляться до Товарів даного виду. Продавець встановлює термін гарантії на якість Товару, що поставляється протягом 2 (двох) місяців з моменту відвантаження Товару.

5.2. У разі виявлення дефектів в Товарі при його прийманні та експлуатації протягом гарантійного терміну Продавець зобов'язаний за свій рахунок замінити Товар, який не відповідає характеристикам, зазначеним в Специфікації, дефектний (неякісний) Товар, якщо Продавець не доведе, що недоліки виникли не з його вини. Заміна товару повинна бути проведена Продавцем на умовах FCA (м. Запоріжжя, Україна). Заміна Товару, усунення виявленої при прийманні кількісної недостачі Товару, проводиться Продавцем протягом 30 (тридцяти) днів з моменту складання Покупцем (відповідно до п. 5.3 цього Контракту) або Сторонами Контракту Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі.

5.3. При виявленні Покупцем кількісної недостачі або виявленні дефектів (невідповідності якості) поставленого Товару виклик представника Продавця обов'язковий. Повідомлення (виклик) Продавцю направляється по факсу і/або електронній пошті. При неявці представника Продавця протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту повідомлення Покупцем, Покупець складає Акт про виявлені дефекти/кількісної недостачі самостійно, такий Акт вважається складеним і затвердженим Сторонами Контракту і є підставою виникнення у Продавця зобов'язань щодо усунення виявлених дефектів (невідповідність якості) або усунення кількісної недостачі в терміни, встановлені в п. 5.2. даного Контракту.

5.4. Продавець робить заміну Товару на умовах FCA (Україна) відповідно до правил «INCOTERMS 2020»

6. УМОВИ ЗДАЧІ-ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

6.1. Передача партії Товару здійснюється на умовах передбачених даним Контрактом

6.2. Передача партії Товару Продавцем здійснюється в строки відповідно до умов цього Контракту та Специфікації. Приймання партії Товару відбувається на складі Покупця.

6.3. При поставці Товару Продавець передає на адресу вказану Покупцем наступну супровідну документацію:

- Рахунок-фактура - 3 прим. (оригінал);
- Пакувальний лист - 3 прим.(оригінал);
- Сертифікат походження Товару;
- Сертифікат якості Товару;
- Рахунок-фактура та копія експортної митної декларації;
- Технічна документація (технічний опис), яка має бути надана на всю партію Товару;

technical characteristics and the standards of the manufacturer, accompanying documents and demands, usually made of such type Goods shown in Appendixes (Specifications) to the present Contract. The Seller stipulates the guarantee period for the quality of the delivered Goods 2 (two) months from the moment of Goods deliver.

5.2. The Seller is obliged to replace the low-quality goods, founded in the Goods in the guarantee period if the Buyer proves that the defects appeared as a result of the violation of the producing technology of the Goods and the Goods do not correspond to the performance attributes pointed in the Specification. Replacement of the defected goods must be done according to following conditions: FCA (Zaporizhzhya, Ukraine).

Used goods or goods that were assembled into other forms will not be guarantee. Replacing the Goods, filling up of the revealed lack of Goods is realized in the period of 30 days after the compiling by the Buyer or by both parties the act about the defects (according to point 5.3 of the present contract).

5.3. In case of incomplete delivery or founding defects of the Goods (discrepancy of quality), the invitation of the Seller representative is obligatory. The notification for the Seller is sent by the fax and (or) e-mail. If the Seller representative does not come within 20 (twenty) days from the moment of the notification, the Buyer compiles the one-sided act that is considered to be compiled and approved by the both Parties and according to which the Seller is obliged to remove the defects within the period, stated in point 5.2 of the contract.

5.4. The Seller replaces the Goods on basis FCA (Ukraine) according to "Incoterms 2020"

6. CONDITIONS OF ACCEPTANCE OF THE GOODS

6.1. Lot of goods delivery is realized in accordance with the present Contract.

6.2. Lot of goods delivery by Seller is realized in accordance to the present Contract. Acceptance of the Lot of goods is realized in the Buyer's warehouse.

6.3. After shipment and received payment for the Goods the Seller send by the post the following documents:

- Commercial invoice – 3 pcs. (original);
- Packing-list - 3 pcs. (original);
- Certificate of origin;
- Quality certificate;
- Commercial invoice and copy of export custom declaration;
- Technical documentation (technical description), which can be given for the whole lot of the Goods;
- Bill of lading / CMR / Transport Waybill.

- Коносамент / товаросупровідна накладна CMR / транспортна накладна.

7. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

7.1. Упаковка, в якій поставляється Товар, повинна забезпечити його збереження під час завантаження/розвантаження, транспортування, складського зберігання.

7.2. Вартість упаковки і маркування включена у вартість Товару. Маркування повинно бути нанесено англійською мовою. Маркування повинно містити наступну інформацію - найменування товару, номер рулону, кількість метрів, штук, інше.

7.3. На кожне місце окремо Продавець зобов'язаний скласти пакувальний лист, в якому вказується найменування Товару, вага бруто/нетто.

7.4. Пакувальні матеріали та/або тара не повертається та утилізуються за рахунок Покупця.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань по даному Контракту, якщо це невиконання стало наслідком обставин непереборної сили, таких як пожеар, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, не залежать від волі Сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Контракту. При цьому виконання зобов'язань за Контрактом відсувається відповідно до часу, на протязі якого діяли відповідні обставини і їх наслідки.

8.2. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, зобов'язана про настання вищевказаних обставин не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту їх настання, у письмовій формі, повідомити іншу сторону. Таке ж повідомлення виконується і при припиненні дії зазначених обставин. Належним доказом наявності зазначених вище обставин та їх тривалості буде служити свідоцтво Торгово-промислової палати країни Покупця або Продавця відповідно.

8.3. Несвоєчасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

9.1. У разі порушення встановлених термінів поставки партії Товару Продавець сплачує Покупцеві пеню в розмірі 0,1% вартості не поставленої в строк партії Товару за кожен день допущеного прострочення.

9.2. У разі порушення встановлених термінів оплати за Контрактом Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% вартості не зробленого в строк платежу за кожен день допущеного прострочення.

9.3. У разі виявлення кількісної та/або якісної невідповідності поставленого Товару, Продавець

7. PACKING & MARKING

7.1 The package of the Goods must ensure its safety during loading and unloading works, transporting and storing.

7.2. The price for marking and packing is included into the price of the Goods. The marking should be made in English. Marking should consist the following information – name of the Goods, No of the roll, its quantity m., etc.

7.3. Each packing place must be supplied with the packing list including the name of the Goods, its net weight and gross weight.

7.4. The packaging of the Goods is not returnable and shall be disposed at the expense of the Buyer.

8. FORCE – MAJEURE

8.1. No Party will be responsible for the full or partial non-execution of any of the obligations according to this Contract if such non-execution is caused by such circumstances emerged apart from the will or desire of the Parties as fires, floods, earthquakes, strikes, embargoes, government acts and all other factors which directly influence the possibility of execution of this Contract and are impossible to foresee or escape. In this case the term of executing the obligations shall be extended for a period equal to the Force-Majeure circumstances and their consequences.

8.2. The Party, which was faced to impossibility of executing the present Contract, has to notify immediately, however not later than 10 (ten) days after beginning of their acting in written form other Party of commencement of the Force Majeure circumstances or their termination. The Certificates issued by the Chambers of Commerce of respective country of the Buyer or of the Seller will be sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances.

8.3. Untimely notification about the Force Majeure circumstances deprives the Party of his right to refer to them in the future.

9. SANCTIONS & RECLAMATIONS

9.1. In case of violation of fixed terms of the lot of Goods delivery the Seller pays fine 0.1% from the total amount of the undelivered lot of Goods in time for each day of delay.

9.2. In case of violation of fixed terms of payment by the Contract the Buyer pays fine 0.1% of the cost of non-dispatched in time goods for each day of delay.

9.3. Seller shall pay the Buyer a penalty of 10% from the total amount of poor (short-delivered) product in the case of revelation quantitative and/or qualitative

сплачує Покупцю штраф в розмірі 10% від вартості неякісного (недоставленого) Товару, крім того Продавець в повному обсязі і за свій рахунок здійснює поставку необхідної кількості Товару належної якості в строк, узгоджений Сторонами, але в будь-якому випадку не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту направлення відповідного Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі Покупцем.

9.4. За порушення гарантійних зобов'язань, Продавець за вимогою Покупця, зобов'язаний оплатити пеню в розмірі 0,05% вартості Товару, за кожен день допущеного порушення термінів виконання гарантійних зобов'язань.

9.5. За згодою Сторін, обов'язок Продавця із заміни неякісного Товару/усунення кількісної недостачі може бути замінена на обов'язок повернення Покупцеві вартості такого неякісного (не отриманого) Товару.

10. АРБИТРАЖ І ПРАВО КОНТРАКТУ

10.1. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

10.2. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.

11. КОНТРАКТ В ЦІЛОМУ

11.1. Даний Контракт діє з дня підписання його Сторонами до 05.06.2023 року, але в будь-якому випадку до повного виконання зобов'язань за Контрактом Сторонами.

11.2. Даний Контракт укладається при повному розумінні Сторонами предмету Контракту.

11.3. Після підписання Контракту всі попередні переговори і листування по предмету Контракту є недійсними.

11.4. Сторони можуть вносити зміни і доповнення до Контракту шляхом підписання додаткових угод, Додатків (Специфікацій), а також шляхом обміну листами (письмовими повідомленнями) електронною поштою і по факсу.

11.5. Всі зміни та/або доповнення до цього Контракту мають силу якщо вони здійсненні в письмовій формі, підписані обома Сторонами, то є його невід'ємною частиною.

11.6. Листування, узгодження, пред'явлення претензій і т.п. в ході виконання цього Контракту ведуться англійською, українською та/або російською мовою з використанням факсимільного, поштового зв'язку, а також електронної пошти. Контрактні документи, передані з використанням такого зв'язку, матимуть

discrepancy of goods, besides, Seller delivers the required quantity of quality goods in full and at one's own expense within the period agreed by the Parties, but in any case not later than thirty (30) calendar days after sending the relevant Act if the Buyer finds out defects and/or shortfall.

9.4. For the breach of warranty and terms of warranty obligations the Seller has to pay the fine of 0,05% from the Goods' cost for each day of untimely warranty and its terms by the request of the «Buyer»

9.5. By Parties' agreement the Seller's duty to change not quality goods\complete quantity shortage can be changed as a repayment of the cost of defective goods (not completed) to the Buyer.

10. ARBITRATION & COVERING LAW

10.1 All controversies and disagreements on this Contract must be solved by means of negotiations between the Parties.

10.2. Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including the conclusion, interpretation, execution, breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules applying substantive and procedural law of Ukraine.

11. CONTRACT AS A WHOLE.

11.1 This Contract is made at the complete realizing by the Parties from the day of signing to 05.06.2023, but in any case till the whole fulfilling of the duties by the both Parties.

11.2 The present Contract is completed with the whole understanding of the subject of the Contract by the Parties

11.3 After signing the Contract all previous negotiations and correspondence on the subject of the Contract are void.

11.4 The Parties can make changes and additions in the Contract by signing the additional agreements, and also by exchanging of letters, e-mail messages and fax messages.

11.5 All the changes and/or additions in the Contract have power only in case if they are made in written form, signed by both Parties and are the integral part of the Contract.

11.6 Correspondence, settlements, claims, etc. during the fulfilling of the Contract should be lead in English and/or Russian language with the help of facsimile, telegraph and post services and also electronic mail. Contracts documents sent with using of such kinds of services have legal force of the original till the moment of the exchange of the Contract originals.

юридичну силу оригіналу до обміну оригіналами таких документів.

11.7. Жодна із Сторін не має права передати третім особам права та зобов'язання за цим Договором без письмової згоди на те іншої Сторони.

11.8. Сторони зобов'язані негайно інформувати один одного про зміну своїх реквізитів.

11.9. Даний Контракт укладається у двох ідентичних примірниках. У разі невідповідності текстів українською та англійською мовами, текст українською мовою матиме переважну силу.

11.7 Neither of the Parties has the right to give its rights and duties on the present Contract to the third Party without approval of the other Party.

11.8 The Parties are obliged to inform immediately one another about the changes of the legal addresses.

11.9 This Contract is made up in two identical copies in English and Russian languages. In case of disagreements in reading one of the parts, the Parties have to consider Ukraine copy as a right one.

ПРОДАВЕЦЬ

Директор _____

SELLER

Director _____

ПОКУПЕЦЬ:

СІРІ s.r.o.

Директор _____

BUYER:

СІРІ s.r.o.

Director _____

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA