

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи

бакалавра
(ступінь вищої освіти)
зі спеціальності 073 «Менеджмент»

на тему:
**Розробка заходів з підвищення ефективності експортної діяльності
ПрАТ «ІНГЗК»**

Виконав: студент IV курсу,

групи МН-20-1

_____ /Фляга Н. А. /
(підпис)

Керівник

_____ / Ртищев С.А. /
(підпис)

Нормоконтролер

_____ / Варава Л. М. /
(підпис)

Завідувач кафедри

_____ / Варава Л. М. /
(підпис)

Кривий Ріг

2024 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки
та управління бізнесом

Кафедра менеджменту
і адміністрування

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри МіА
проф., доктор екон. наук
Варава Л.М.

« __ » _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу бакалавра Фляги Нікити Андрійовича
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Розробка заходів з підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «ІНГЗК»»

керівник роботи Ртищев С.А., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «29» березня 2024 року № 237 с

2. Строк подання студентом роботи 08.06.2024 р. _____

3. Вихідні дані до роботи: праці відомих зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, офіційний сайт SMIDA і звітність підприємства ПрАТ «Інгулецький ГЗК».

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Розділ 1. МЕТОДОЛОГІЧНА ПЛАТФОРМА ВИБІРУ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧУЮЧИХ СТРАТЕГІЙ; Розділ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПРАТ «ІНГЗК»; Розділ 3. РОЗРОБКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	доц. Ртищев С.А.	29.03.2024	10.05.2024
Розділ 2	доц. Ртищев С.А.	29.03.2024	24.05.2024
Розділ 3	доц. Ртищев С.А.	29.03.2024	06.06.2024
Нормоконтроль	Зав. каф. МіА проф.Варава Л.М.	29.03.2024	13.06.2024

7. Дата видачі завдання 29.03.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Співбесіда зі студентом за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	27.03.2024 - 29.03.2024	
2	Збір матеріалів до кваліфікаційної роботи	30.03.2024 - 10.04.2024	
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної роботи	11.04.2024 - 25.04.2024	
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної роботи та подання його консультанту	26.04.2024 - 10.05.2024	
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної роботи та подання його консультанту	11.05.2024 - 24.05.2024	
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівнику	25.05.2024 - 06.06.2024	
7	Підготовка вступної частини	07.06.2024	
8	Перевірка роботи керівником, перевірка роботи на плагіат та доопрацювання роботи	08.06.2024 - 12.06.2024	
9	Отримання відгуку керівника та рецензії	13.06.2024	
10	Попередній захист роботи	14.06.2024	
11	Захист роботи у ЕК	17.06.2024	

Студент

_____ (підпис)

Фляга Н. А.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ (підпис)

Ртищев С.А.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

*на кваліфікаційну роботу бакалавра студента спеціальності 073 Менеджмент
Фляга Н. А. «Розробка заходів з підвищення ефективності експортної
діяльності ПрАТ «ІНГЗК»». – КНУ, 2024 р.*

Кваліфікаційну роботу бакалавра виконано на 65 сторінках, містить 12 таблиць, 11 рисунків. При підготовці роботи використано 30 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної роботи бакалавра: формування стратегічного потенціалу та можливостей збільшення валового прибутку підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «ІНГЗК» на сучасному ринку залізної руди, шляхом вивчення ситуації на світовому ринку залізної руди.

Завдання дослідження: техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності ПрАТ «ІНГЗК» та аналіз організації управління підприємством; аналіз продажів і, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності раціоналізація організаційної структури компанії та структури відділу маркетингу і зовнішньоекономічних зв'язків; розробка корпоративної та маркетингової стратегій розвитку компанії; дослідження сутності понять «стратегія» та «стратегічне управління компанією»; аналіз існуючих стратегій ПрАТ «ІНГЗК» та оцінка стратегічних можливостей компанії на сучасному ринку залізничної сировини; розробка зовнішньоекономічної стратегії підприємства для сучасних умов ринку ЗРС; аналіз впливу стратегічного потенціалу на валовий прибуток компанії та конкурентоспроможність її продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

Об'єкт дослідження: процес формування стратегічного потенціалу та можливостей збільшення валового прибутку підприємства.

Предмет дослідження сукупність теоретико-методичних положень щодо формування стратегічного потенціалу та можливостей збільшення валового прибутку підприємства.

Одержаний економічний ефект (ефективність): за рахунок запропонованих заходів забезпечується отримання валового прибутку на 2028 рік у розмірі 4437737 тис. грн.

Ключові слова: ринок, експортна діяльність, прибутковість, стратегія, ефективність.

Зміст

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 МЕТОДОЛОГІЧНА ПЛАТФОРМА ВИБІРУ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧУЮЧИХ СТРАТЕГІЙ	8
1.1. Теоретичні дослідження категорій «експортний	8
1.2. Формування стратегії розвитку підприємства	16
1.3. Підвищення ефективності та конкурентоспроможності зовнішньоекономічної стратегії ПРАТ «ІнГЗК»	19
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПРАТ «ІНГЗК»	23
2.1. Техніко – економічна характеристика ПРАТ «ІнГЗК» та аналіз його фінансового стану	23
2.2. Пропозиції та обґрунтування практичного формування стратегічного потенціалу ПРАТ «ІнГЗК».	33
2.3. Економічний ефект від реалізації запропонованої стратегії підвищення ефективності експортної діяльності	37
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК»	44
3.1. Аналіз конкурентоспроможності ПРАТ «Інгулецький ГЗК»	44
3.2. Стратегічне планування за пріоритетними напрямками	46
3.3. Методика розробки зовнішньоекономічної стратегії ПРАТ «Інгулецький ГЗК»	49
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	63

ВСТУП

Формування стратегічного потенціалу підприємства є одним з найважливіших аспектів ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, саме тому проблема, обрана в даній роботі, є актуальною та важливою.

Метою роботи є формування стратегічного потенціалу та можливостей збільшення валового прибутку підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції ПРАТ «ІНГЗК» на сучасному ринку залізної руди, шляхом вивчення ситуації на світовому ринку залізної руди та

дослідження місця і рівня компанії на ньому. Основні завдання: - техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності ПРАТ «ІНГЗК» та аналіз організації управління підприємством;

- аналіз продажів і, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності
- раціоналізація організаційної структури компанії та структури відділу маркетингу і зовнішньоекономічних зв'язків;
- розробка корпоративної та маркетингової стратегій розвитку компанії;
- дослідження сутності понять «стратегія» та «стратегічне управління компанією»; аналіз існуючих стратегій ПРАТ «ІНГЗК» та оцінка стратегічних можливостей компанії на сучасному ринку залізної руди;
- розробка зовнішньоекономічної стратегії підприємства для сучасних умов ринку ЗРС;
- аналіз впливу стратегічного потенціалу на валовий прибуток компанії та конкурентоспроможність її продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; У дослідженні будуть використані традиційні аналітичні методи, технічна, економічна та правова інформація, кореляційно-регресійний аналіз, дані ПРАТ «ІНГЗК», вітчизняна та міжнародна література з питань стратегії та стратегічного управління, зовнішньоекономічної діяльності та менеджменту.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЧНА ПЛАТФОРМА ВИБІРУ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧУЮЧИХ СТРАТЕГІЙ1.1. Теоретичні дослідження категорій «експортний потенціал»,
«стратегічний потенціал».

Однією з форм зовнішньоекономічної діяльності є зовнішня торгівля. Вона відіграє важливу роль в економічному процвітанні країни, підвищує рівень життя населення та зміцнює позиції країни на світовій арені.

Термін "потенціал" означає сильні сторони та можливості. Згідно з визначенням, наведеним в Економічному словнику, **потенціал - це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо), і відображає економічну могутність країни, рівень розвитку продуктивних сил, величину національного багатства та можливості його зростання [7, с.244].** Експортний потенціал притаманний суб'єктам господарювання на всіх рівнях - підприємство, галузь, регіон країни, національна економіка - які реалізують цей потенціал через розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема експорту. Іншими словами, експортний потенціал країни складається з експортного потенціалу окремих галузей, а експортний потенціал галузі складається з експортного потенціалу окремих підприємств. Економічна сутність стратегії реалізується у виконанні наступних функцій:
- визначає цільову постанову, перспективні напрямки і траєкторію руху даного суб'єкта господарювання у часі і просторі;

- є динамічною моделлю управління, системної діяльності людей, що враховує вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

Стратегія як результат обумовлення формулювання головних цілей постанов включає:

- вибір місії організації;
- формування стратегічних цілей, які є критеріями для всього подальшого процесу управління;
- розроблення тактичних завдань, що забезпечують досягнення стратегічної мети.

До найважливіших виробничих стратегій належать стратегію горизонтальної інтеграції, стратегію вертикальної інтеграції, стратегію диверсифікації та стратегію асортименту продукції.

Таблиця 1.1.

Аналіз сильних та слабких сторін можливостей і загроз ПРАТ «Інгулецький ГЗК»		
	М - можливості	З - загрози
<p>Зовнішні Фактори</p> <p>Внутрішні фактори</p>	<p>1. Здатність використовувати навики та технології «ноу-хау» для випуску продукції більш високої якості.</p> <p>2. Зниження торговельних бар'єрів для приваблених зарубіжних ринків.</p> <p>3. Зростання попиту на продукцію за рахунок зростання стабільності споживачів.</p> <p>4. Здатність забезпечити додатковий попит споживачів на внутрішньому ринку.</p> <p>5. Послаблення позицій конкурентів.</p> <p>6. Поява нових технологій.</p>	<p>1. Несприятлива зміна курсів іноземних валют або торговельної політики урядів інших країн.</p> <p>2. Рівень законодавчих вимог, дотримання яких коштує дорого.</p> <p>3. Вимогливість споживачів на зовнішньому ринку до високих, якісних параметрів продукції.</p> <p>4. Несприятливі демографічні зміни.</p> <p>5. Несприятливі зміни у системі законодавства.</p> <p>6. Поява нової технології у конкурента.</p>
<p>С – сильні сторони</p> <p>1. Висока доля на внутрішньому ринку.</p> <p>2. Високі конкурентні переваги на внутрішньому ринку.</p> <p>3. Тісний зв'язок зі споживачами. Тенденції зростання збуту неосновних видів продукції на зовнішніх ринках. Достатній рівень компетенції персоналу.</p> <p>4. Високий рівень досліджень ринку, пов'язаних з імпортом.</p> <p>5. Спеціалізація виробничих підрозділів.</p> <p>6. Високий рівень енергетичного і виробничого менеджменту.</p> <p>7. Високий рівень організації складського господарства.</p> <p>8. Ритмічний потік матеріальних ресурсів.</p> <p>9. Високий рівень продуктивності праці.</p> <p>10. Позитивний рівень охорони праці та екологічного менеджменту.</p> <p>11. Укомплектованість персоналу, низький рівень плинності кадрів.</p> <p>12. Високий рівень витрат на розвиток персоналу.</p> <p>13. Високий професіоналізм головних менеджерів.</p> <p>14. Позитивне ставлення до змін.</p> <p>15. Задовільний тип структури управління.</p> <p>16. Обґрунтованість процесу прийняття рішень.</p> <p>17. Налаштована система інформаційного забезпечення.</p> <p>18. Сприятлива фінансова стійкість.</p> <p>19. Позитивний стан відносин із банківською сферою.</p> <p>20. Документування та звітність відповідають нормативним вимогам.</p> <p>21. Наявність внутрішнього аудиту.</p> <p>22. Високий рівень фінансового планування та аналізу.</p>	<p>СМ - стратегії</p> <p>(1,2) –Розробка та реалізація інвестиційних та інноваційних програм</p> <p>(3, 3) – Удосконалення маркетингових стратегій</p> <p>(3, 4) – Удосконалення досліджень в області кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринку</p>	<p>СЗ - стратегії</p> <p>(5, 3) – Підвищення рівня спеціалізації виробництва</p> <p>(6, 3) – Підвищення ефективності управління виробничим процесом</p> <p>(2, 6) – Закріплення позицій на внутрішньому та зовнішньому ринку за рахунок поліпшення технологічного процесу</p> <p>(18, 1) – Удосконалення фінансової стратегії підприємства</p>
<p>СЛ – слабкі сторони</p> <p>1. Недостатньо відпрацьована загальна концепція.</p> <p>2. Низька ринкова частка на зовнішньому ринку основного товару.</p> <p>3. Один цільовий ринок збуту концентрату.</p> <p>4. Недостатньо обґрунтована стратегія і тактика ціноутворення.</p> <p>5. Недостатність рекламної діяльності.</p> <p>6. Низький рівень відповідальності менеджерів середньої ланки.</p> <p>7. Наявність фізично зношених необоротних активів.</p> <p>8. Низька доля нематеріальних активів.</p> <p>9. Низький рівень технологій.</p> <p>10. Низький рівень управління та контролю якості продукції.</p> <p>11. Низький рівень мотивації.</p> <p>12. Низький рівень комунікації між управліннями та робітниками.</p> <p>13. Негативний вплив на навколишнє середовище.</p> <p>14. Низький рівень мотивації менеджерів усіх ланок.</p> <p>15. Низький рівень відповідальності менеджерів середньої ланки.</p> <p>16. Низький рівень контролю за витратами.</p> <p>17. Низька участь в управлінні оперативного менеджменту.</p> <p>18. Низький рівень залучення консультантів.</p> <p>19. Недостатньо відпрацьована фінансова стратегія.</p> <p>20. Брак власних об'єктивних коштів.</p> <p>21. Брак фінансових ресурсів на фінансування необхідних змін у стратегії.</p> <p>22. Низький рівень залучення ресурсів на фондовому ринку.</p> <p>23. Низький рівень ліквідності.</p>	<p>СЛМ - стратегії</p> <p>(7, 1) – Посилення позицій фінансової стратегії щодо зростання темпів власного капіталу, що спрямовується на оновлення виробничих засобів</p> <p>(9, 6) – Удосконалення управління технологічним процесом</p>	<p>СЛЗ - стратегії</p> <p>(9, 6) – Удосконалення управління виробництвом та технологічним процесом</p> <p>(19, 1) – Посилення ролі фінансової стратегії</p>

Вибір маркетингової стратегії для ПРАТ "Інгулецький ГЗК" базується на результатах SWOT-аналізу, результати якого наведені в таблиці 1.1. Аналіз показує, які можливості має комбінат для покращення своїх позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це стане можливим за допомогою маркетингової стратегії.

Враховуючи стан підприємства, доцільно обрати стратегію, яка орієнтована на європейський сегмент ринку. Вибір цієї стратегії ґрунтується на наступних умовах:

сегмент є перспективним для забезпечення прибутковості комбінату;

- сегмент привабливий з позиції темпів зростання;
- наявність у підприємства арсеналу навичок та ресурсів для успішної роботи;
- наявність налагодження стосунків зі споживачами.

Реалізуючи запропоновану стратегію, на комбінаті необхідно здійснювати модернізацію виробничих процесів, знижувати трудомісткість продукції, собівартість продукції.

Основними факторами успіху стратегії комбінату є наступні:

- бажання зайняти позиції лідера в конкурентній боротьбі;
- постійний нагляд за діями існуючих та нових конкурентів;
- гнучка політика цін;
- завоювання позитивної репутації;
- удосконалення технологій, поліпшення якості продукції;

Разом із реалізацією стратегії необхідно удосконалювати процес управління маркетингом за наступними напрямками:

- підвищувати організаційну культуру служби маркетингу, що повинна бути спрямована на постійний розвиток, бути гнучкою, здатною сприймати нові можливості, цінності, погляди, звички;
- потенціал управління маркетингом повинен бути гнучким, здатним до самооновлення, самовдосконалення, випереджати час і події;

- фахівці служби маркетингу повинні бути здатними діяти за умов невизначеності, виявляти фактори успіху в неочікуваних ситуаціях;
- маркетингова інформація повинна відображати принципово важливі події, соціально-політичні дані, відображення інформації повинно бути здійснено на основі кількісних та якісних характеристик, визначати тенденції розвитку подій на ринках;
- стратегічне маркетингове планування повинно бути децентралізоване за сегментними ознаками, базуватись на прогностичних оцінках цільових орієнтирів, раціональному розподілі ресурсів за умов обмежень із урахуванням фактору часу;
- повинна бути створена багатофакторна система стимулів, заохочень, стягнень, яка пов'язана з досягненням кінцевих результатів;
- забезпечувати принцип розподілу повноважень маркетингової служби та відповідальності;
- структура управління маркетингом повинна бути гнучкою, легко адаптуватись до змін зовнішніх і внутрішніх факторів, формуватись з урахуванням змін в обсязі завдань, термінів їхнього виконання.

Стратегічне маркетингове планування має здійснюватися на підприємстві. Це забезпечить чітку координацію зусиль всередині фабрики, заохотить менеджерів думати наперед і допоможе забезпечити готовність фабрики до непередбачуваних змін.

Керівник відділу маркетингу повинен забезпечити залучення лінійних менеджерів до розробки та впровадження стратегії. Ті, хто ініціює ідеї, також виступають у ролі виконавців.

Основною метою маркетингової діяльності підприємства є орієнтація виробництва на випуск висококонкурентної продукції на всіх ринках. Обґрунтування маркетингових цілей повинно бути відображено в маркетинговій програмі підприємства, яка є основою для планування виробництва.

1.2 Формування стратегії розвитку підприємства

До зовнішніх факторів, що впливають на діяльність ПРАТ «Інгулецький ГЗК» можна віднести наступні:

1. Міжнародний. З впливу цього фактору можна зробити наступні висновки:

- міжнародні економічні процеси характеризуються відносно м'якими циклами розвитку;
- міжнародна політика в останні роки була задовільною з точки зору митних угод та міжнародного маркетингу.

2. Конкуренція.

- Світові ринки продовжують ставити високі вимоги до якості продукції;

3. Економічні фактори.

- Купівельна спроможність споживачів є задовільною;
- Високий рівень ділової активності.
- Споживчі звички та традиції стабільні.

Сильні і слабкі сторони визначаються в таких сферах, як трудові ресурси, матеріальна база, управління, фінансовий стан.

Сильні і слабкі сторони ПРАТ «Інгулецький ГЗК», наведено у таблиці 1.1., із якого видно, що комбінат при наявності економічно обґрунтованої стратегії може забезпечити високі конкурентні позиції.

Наступним кроком у розробці стратегії є формулювання реалістичних цілей розвитку. Після того, як цілі визначені, компанія обирає методи роботи, які дозволять досягти бажаного результату. Цілі та методи роботи мають бути визначені як для компанії в цілому, так і для відповідних сфер діяльності - виробничої, комерційної, інноваційної тощо.

Для ПРАТ «Інгулецький ГЗК» такими цілями можуть бути:

1. Прибуток - необхідно досягти такого рівня прибутку, який дозволяє динамічне зростання, забезпечує високий рівень власного капіталу та розвиток інвестицій.
2. Споживачі - підвищити якість продукції, що випускається.

3. Працівники - створити сприятливі умови праці, гарне робоче середовище та атмосферу емоційного комфорту.

4. Керівництво - підтримувати ініціативу і творчість, давати свободу для досягнення поставлених цілей.

Крім того, всі співробітники проходять обов'язкове психологічне обстеження у HR-психолога. Це допомагає виявити конфліктні тенденції у майбутнього працівника. Таким чином, ми можемо не тільки підібрати правильних працівників на основі їхньої професійної кваліфікації, але й уникнути майбутніх конфліктів у колективі. Це створює хороше емоційне середовище, яке має великий вплив на самопочуття співробітників, що, в свою чергу, має дуже позитивний мотиваційний ефект.

Нижче приведений перелік основних мотиваторів та демотиваторів (табл. 1.2, 1.3).

Враховуючи результати виробничо-господарської діяльності ПРАТ «Інгулецький ГЗК», провівши оцінку сильних і слабких сторін комбінату, зроблено висновок про доцільність використання фінансової стратегії підвищення ефективності експортної діяльності на підприємстві.

Для досягнення оптимальних цілей підприємства необхідно встановити раціональне співвідношення між власними та залученими ресурсами, яке відображається в балансі.

Для практичної реалізації стратегії підвищення ефективності експортної діяльності необхідно постійно аналізувати виробничо-господарську діяльність підприємства. Не менш важливим є фінансовий аналіз та аналіз фінансового стану підприємства. На основі цих результатів рекомендується встановити межу, при якій використання позикових ресурсів є прийнятним для забезпечення необхідного рівня рентабельності активів. Досягнення високого рівня прибутковості є однією з найважливіших цілей фінансової стратегії підприємства.

Важливим завданням фінансової стратегії підвищення ефективності експортної діяльності є пошук шляхів збільшення активів підприємства. Слід зазначити, що це дуже складне завдання, оскільки активи не повинні збільшуватися за рахунок збільшення запасів, накопичення готової продукції на складі підприємства або необґрунтованого зростання дебіторської заборгованості, темпи якої не відповідають темпам зростання виручки від реалізації.

Стратегічні цілі, політика та конкретні дії і заходи були зведені до наступних варіантів:

Стратегічні цілі:

1. Збільшити загальний дохід щонайменше в 1,5 рази протягом трьох років за рахунок: збільшення загального доходу та скорочення витрат. Конкретні дії включають контроль грошових потоків, покращення фінансового менеджменту та контроль за використанням усіх видів ресурсів.

2. Збільшити реальний розмір дивідендів за рахунок збільшення загального ДОХОДУ.
3. Оптимізувати фінансову структуру за джерелами надходжень, збільшуючи доходи не тільки від операційної, а й від фінансової діяльності.
4. Покращити кредитоспроможність компанії шляхом постійного моніторингу платоспроможності та ліквідності компанії.

Не менш важливим процесом є створення умов для реалізації стратегії. Для цього рекомендується виконати наступні кроки: визначення часу для досягнення цілей розвитку, будь-які зміни в структурі управління організацією, практична реалізація стратегії у вигляді довгострокових і поточних планів розвитку, створення структур, відповідальних за реалізацію стратегії.

При підготовці фінансової стратегії рекомендується дотримуватися таких принципів: відповідність організаційній структурі підприємства, орієнтація на професійний рівень фінансових менеджерів, оцінка фінансових ризиків у процесі прийняття стратегічних рішень, забезпечення гнучкості стратегічного фінансового розвитку підприємства, орієнтація на підприємницький стиль у стратегічному управлінні.

Загальна фінансова стратегія повинна бути спрямована на: формування фінансових ресурсів, необхідних для стратегічного розвитку; оптимізацію розподілу фінансових ресурсів підприємства за напрямками діяльності відповідно до критерію активності; забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його стратегічного розвитку; створення умов для підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства в стратегічній перспективі.

При проведенні контролю за процесом реалізації фінансової стратегії необхідно проводити фінансовий аналіз за наступними напрямками:

1. Оцінка потенціалу формування фінансових ресурсів: власних і ПОЗИКОВИХ.
2. Рівень ефективності інвестицій підприємства.

3. Рівень фінансової безпеки підприємства: оцінка платоспроможності; оцінка фінансової стійкості; оцінка фінансових ризиків; оцінка рівня збалансованості фінансових потоків.

4. Оцінка якості управління фінансовою діяльністю підприємства.

Практична реалізація запропонованої стратегії буде сприяти динамічно стійкому економічному розвитку підприємства.

Стан основних засобів ПРАТ „Інгулецький ГЗК” характеризується даними таблиці 1.4 та таблиці 1.5.

У таблиці 1.4 наведена структура основних засобів комбінату ПРАТ „Інгулецький ГЗК” видно, що загалом вона залишилась майже незмінною загальна їх вартість збільшилася на 73532 тис. грн. у 2021р. порівняно з 2020р. За період 2023р. вартісна величина основних засобів збільшилася 81642 тис. грн.

Вартість основних засобів у 2022р. була збільшена на 104138 тис. грн. питома вага активної частини основних засобів у 2021р. була збільшена у загальній їх вартості.

У 2023р. основні засоби комбінату були збільшені на 96370 тис. грн., тобто на 5,2%, так було збільшено вартість будівель, споруд та машин. У 2022р. було збільшено питому вагу машин та обладнання у загальній вартості основних засобів.

Ефективність використання основних засобів наведено у таблиці 1.4. Доля активної частини основних фондів у 2023р. збільшилась на 0,6%, що є позитивним. За період 2022р. відбулося зниження фондівдачі на 0,07 грн./грн. Негативно вплинуло на показник ефективності використання основних засобів зменшення вартості товарної продукції. У 2023рр. відбувається зростання фондівдачі, відповідно на 0,33 та 0,06 грн./грн. Ефективність використання основних засобів за показником фондівдачі була знижена у 2022р. внаслідок зменшення випуску товарної продукції порівняно з 2023р.

Випуск продукції пов'язаний з витратами матеріальних та енергетичних ресурсів, витрати на них та ціни наведено в таблицях 1.6 та 1.7. Аналіз змін витрат матеріальних ресурсів наведено в таблиці 1.7 із якої видно, що у 2022р. знизилась витрати на агломерат на 18369 т, у той час, як у 2022р. в порівнянні з 2023р. вони значно були збільшені на 227044т.

Навпаки зросли витрати на авто бензин, у той час, як у минулому періоді була економія. Також збільшились витрати вапна (74140,9т.), вугілля (10344,4), коксового дріб'язку (41881,5т). У 2023р. було збільшено витрати на агломерат (37,7%), вапно(7,9%), металопрокат(65,6%), рейки (7 раз), шпали (6,5%), стрічку транспортерну (37,3%), кулі (21,4%), й вугілля (13,9%).

Із таблиці 1.6. видно, що у 2022р. були збільшені витрати майже за усіма видами матеріальних ресурсів:

- витрати на аглоруду зросли на 13,9%;
- на вапно – на 16,9%;
- на металопрокат – на 42,4%;
- на рейки – на 184,5%;
- на труби – на 22,0%;
- на лісні матеріали – на 85,7%;
- на підшипники – на 11,2%;
- на дизпаливо – на 1,2%;
- на коксовий дріб'язок – на 36,9%.

Зниження витрат визначалось на шпали дерев'яні (40,2%), стрічку конвеєрну (25,6%), на вугілля (15,8%).

	308892	19,3	215766	18,8	325452	18,5	326465	17,5	339781	17,3
	552540	34,5	574035	34,3	580643	33,1	585526	31,5	614953	31,4
	126047	7,9	129926	7,7	128989	7,3	132550	7,1	143341	7,3
	430402	26,8	445919	26,6	470002	26,7	497215	26,7	530545	27,1
	183667	11,5	208845	12,5	250526	14,3	317949	17,1	327182	16,7
6. Інструмент, інвентар та інші	653		1245	0,1	1727	0,1	1811	0,1	2084	0,2
ВСЬОГО	1602204	100	1675736	100	1757378	100	1861516	100	1957886	100

Структура основних засобів ПРАТ „Інгулецький ГЗК”

Таблиця 1.4.

Основні засоби	2019р.		2020р.		2021р.		2022р.		2023р.	
	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %
1.Будівлі										
2. Споруди										
3. Передавальні пристрої										
4. Машина та обладнання										
5. Транспортні засоби										

Таблиця 1.5

Ефективність використання основних засобів ПРАТ „Інгулецький ГЗК”

Періоди	Товарна продукція в діючих цінах, тис.грн	Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн	Фондовіддача, грн/грн
2019	824701,3	1607534	0,51
2020	911085,7	1630859	0,56
2021	835850	1107638	0,49
2022	1506216	1820325	0,82
2023	1657571	1894101	0,88
Відхилення: 2019/2018(+,-)	-54986,1	+38,477	-0,04
%	93,7	102,5	
2020/2019(+,-)	+86484,4	+23325	+0,05
%	110,5	101,5	
2021/2020(+,-)	-75229,7	+76779	-0,07
%	91,7	104,7	
2022/2021(+,-)	+670360	+121687	+0,33
%	180,2	107,1	
2023/2022(+/-)	+151355	54823	+0,06
%	110	103,5	

Коефіцієнти витрат матеріальних та енергетичних ресурсів характеризуються даними таблиці 1.5, із якої видно, що за період 2022 р. були знижені норми витрат на усі види матеріальних та енергетичних ресурсів.

За 2022р. коефіцієнти витрат зростають майже за усіма видами ресурсів, крім колосників та технологічного палива. У 2023 р. визначається збільшення норм витрат лише на колосники та вапно, на інші ресурси норми витрат були знижені. Аналіз зміни цін на матеріали та енергетичні ресурси наведено в таблиці 1.9 із якої видно, що ціни мають динаміку збільшення. Витрати усіх видів ресурсів формують витрати на виготовлення продукції. Аналіз стану витрат наведено у таблиці 1.10. Витрати на випуск товарної продукції у 2020 р. склали 1281783 тис. грн., у тому числі : витрати на випуск - 1140690 тис. грн., адміністративні витрати - 23942 тис. грн., витрати на збут - 117151 тис. грн.

Таблиця 1.6

Аналіз витрат основних матеріалів та палива ПРАТ „Інгулецький ГЗК”

Види матеріалів	Періоди, роки					2020/2019		2021/2020		2022/2021		2023/2022	
	2019	2020	2021	2022	2023	+/-	%	+/-	%	+/-	%	+/-	%
1. Руда, т	355581	612625	594256	818520	932305	+227044	158,9	-18369	97,9	+224273	137,7	+113776	113,9
2.Вапно, т	1006831	872814,1	942012	1016414	1188144	-133989,9	86,7	+74170,9	108,4	+69402	107,9	+171730	116,9
3.Металопрокат, т	3811,6	3438,1	1798,8	2978	4240	-373,5	90,2	-298,7	85,7	+1179,2	165,6	+1262	142,4
4.Рельси	1199,6	1031,8	45,5	318,41	905,8	-167,8	86	-986,3	4,4	+272,91	7,08	+587,39	284,5
5.Кріплення	221,4	308,7	132,4			+87,3	139,4	-186,3	39,6	-132,4	8,8		
6.Труби	1569,5	1352,3	2057,8	428,6	1266	-217,2	86,2	+705,5	152,1	+629,1	20,8	+837,4	295,9
7.Канати сталеві, т	307,9	302,7	64,2	273,6	333,8	-4,3	98,6	-238,5	21,2	+209,4	4,3	+60,2	122
8.Шпали дерев'яні, тис.од.	24,4	37,9	20,1	21,4	12,8	+13,5	155,3	-17,8	53	+1,3	106,5	-8,6	59,8
9.Лісні матеріали, м ³	1915	1398,1	1427	1057,7	1964,6	-516,9	73	+28,9	102	-369,3	74,1	+906,9	185,7
10.Стрічка конвеєрна, м ²	8452,3	10409	7428	10201,4	7585	+1956,7	123,1	-2981	71,3	+2773,4	137,3	-2616,4	74,4
11.Автобензин, т	648,716	903,7	800	665,7	666,7	+254,984	139,3	-103,7	88,5	-134,3	83,2	+1	100,2
12.Підшипники, од.	13077	10500	12600	11507	12800	-2577	80,2	+2100	120	-1093	91,3	+1293	111,2
13.Дизтопливо, т		9651,9	8282,6	8077,9	8562,9			-1369,3	85,8	-204,7	94,5	+485	106
14.Кулі, т		31820	29526	35834	36295			-2291	92,8	+6305	121,4	+461	101,2
15.Вугілля, т		144100	151444,4	172892	145601			+10344,4	107,3	+21447,6	113,9	-27291	84,2
16.Коксовий дріб'язок, т		127156	169037,5	158372	216860			+41881,5	132,9	-10665,6	93,7	+58488	136,9

Таблиця 1.7

Коефіцієнти витрат на матеріали та енергію ПРАТ „Інгулецький ГЗК”

Матеріали, енергія	Періоди, роки					Відхилення			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/2019	2021/2020	2021/2022	2022/2023
1. Руда, кг/т	99,58	182	157	204,96	195,82	82,42	+47,96	-25	-9,14
2. Колосниковий пил, кг/т	0,52								
3. Концентрат, кг/т	774,62	770,7	764,8	740,27	739,98	-3,92	-5,4	-24,53	-0,29
4. Рудна частина	874,72								
5. Вапно, кг/т	260	259,3	245,51	255,76	256,1	-0,7	-13,79	+10,25	+0,34
6. Тверде паливо, кг.ум.од./т	82,14	67,83	63,18	63,44	62,73	-14,31	-4,65	+0,26	-0,71
7. Технологічне паливо, м ³ /т	10,25	9,26	9,73	8,5	7,64	-0,99	0,47	-1,23	-0,86
8. Колосники, кг/т	0,14	0,194	0,176	0,15	0,188	0,054	-0,018	-0,026	+0,038
9. Кулі, кг/т	4,4	4,09	4,02	4,4	4,2	-0,31	-0,07	+0,38	-0,2
10. Електроенергія кВт/год.:	29	29,1	27,8	28,2	28,6	0,1	-1,3	+0,4	+0,4
на концентрат	135,3	128,5	122,8	124,7	128,9	-0,8	-5,7	+1,9	+4,2

Таблиця 1.8

Аналіз цін на сировину, матеріали, агломерат ПРАТ „Інгулецький ГЗК”

Матеріали, енергія	Періоди, роки					Коефіцієнти змін			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
1. Руда, грн./т	60,95	68,9	143,15	159,74	161,8	1,13	2,08	1,12	1,01
2.Вапно, грн./т	18,16	23,45	28,02	36,53	41,92	1,29	1,19	1,30	1,15
3.Кокосовий дріб'язок, грн./т	130,87	156,85	219,78	354,53	391,88	1,2	1,4	1,61	1,11
4.Штиб, грн./т	138,27	163,64	201,46	229,9	214	1,18	1,23	1,14	0,93
5.Сталь футерувальна, грн./т	3379	3567	4381	6501	6407	1,06	1,23	1,48	0,99
6.Колосники, грн./т	2444	2333	3041	3541	3804	0,95	1,3	1,16	1,07
7.Стрічка транспортна, грн./м ²	1025	948	504	687	870	0,92	0,53	1,35	1,27
8.Фільтротканина, грн./м ²	10,2	10,26	10,8	19,49	19,04	1,01	1,05	1,8	0,98
9.Долога, грн./т	62907	52657				0,84			
10.Штанга, грн./т	6187	5695	10000	10039	9945	0,92	1,76	1,15	0,99
11.Вибухові матеріали, грн./м ³	2,88	2,945	3,34	4,46	4,32	1,02	1,13	1,34	0,97
12.Кулі, грн./т	1198	1372	1941	2298	2474	1,15	1,41	1,18	1,08
13.Електроенергія, грн./кВт ГОД	136	148	152	171	224	1,09	1,03	1,12	1,31
14.Бензин грн./л	1100	1246	1809	2390	2986	1,13	1,45	1,32	1,75
15.Дизпаливо, грн./л	1170	1317	1761	1733	3033	1,13	1,34	1,55	1,11
16.Газ, грн./м ³	295	289	349,96	390,83	593,26	0,98	1,22	1,12	1,52

1.3. Підвищення ефективності та конкурентоспроможності зовнішньоекономічної стратегії ПРАТ «ІнГЗК»

Для виявлення резервів оптимізації діяльності та підвищення ефективності експортної діяльності проведемо поглиблений аналіз конкурентних переваг компанії з метою розробки зовнішньоекономічної стратегії компанії за допомогою кореляційно-регресійного та факторного аналізу.

Оскільки ринкова вартість продукції комбінату (концентрат) регулюється конкуренцією на ринку залізорудної сировини, то отримати більший прибуток можливо лише за рахунок зниження собівартості продукції при збільшенні обсягів реалізації. Розглянемо детальніше собівартість продукції ПРАТ "Інгулецький ГЗК" - концентрату (табл. 1.9). Для цього проведемо кореляційно-регресійний аналіз витрат. Знайдемо коефіцієнт кореляції витрат на 1 грн товарної продукції за останні 6 років. Він становитиме приблизно 0,7335. Це свідчить про слабкий лінійний зв'язок між ними.

Таблиця 1.9.

Витрати на 1 грн. товарної продукції у 2018 – 2023рр.

Показник	Роки					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп.	65,72	68,34	72,56	76,23	78,11	85,39

Вихідні дані для аналізу прибутку ПРАТ "ІнГЗК" від реалізації концентрату на зовнішньому та на зовнішньому ринках представлені у табл. 1.10.

Таблиця 1.10.

Вихідні дані для аналізу прибутку ПРАТ "ІнГЗК" від реалізації
концентрату на зовнішньому та зовнішньому ринках у 2020-2023 роках

Роки	Виготовлено продукції, тис. т. (V _{ГР})	Оптова ціна (Ц), грн.	Собівартість одиниці (С), грн.	Прибуток (збиток), грн.
Концентрат на внутрішній ринок				

2020	11 914,8	70,08	62,4	91 428,86
2021	13318,3	82,12	72,31	130 652,52
Концентрат на експорт				
2022	541,1	77,7	73,41	2 321,32
2023	409,4	96,7	94,29	986,65



№	xi	yi	x^2	x^3	x^4
1	268	562	71824	19248832	5158686976,00
2	351	682	123201	43243551	15178486401,00
3	369	812	136161	50243409	18539817921,00
4	423	842	178929	75686967	32015587041,00
5	452	1052	204304	92345408	41740124416,00
6	531	1072	281961	149721291	79502005521,00
7	583	1122	339889	198155287	115524532321,00
8	630	1362	396900	250047000	157529610000,00
9	676	1372	456976	308915776	208827064576,00
10	755	1422	570025	430368875	324928500625,00
Сума	5038	10300	2760170	1617976396	998944415798,00
Середнє	503,8	1030			

№	хху	(x^2)*y	Δy=b0+b1xi+b2xi^2
1	150616	40365088	582,801
2	239382	84023082	749,673
3	299628	110562732	785,069
4	356166	150658218	889,563

5	475504	214927808	944,631
6	569232	302262192	1090,923
7	654126	381355458	1184,247
8	858060	540577800	1266,568
9	927472	626971072	1345,274
10	1073610	810575550	1476,136
Сума	5603796	3262279000	10314,88395

Складемо основну матрицю А за допомогою функції =МОПРЕД(виділивши комірки 3*3)

А			
5	5038	2760170	А -687762290733284000,00
5038	2760170	1617976396	
2760170	1617976396	998944415798,00	

Допоміжні матриці складемо по наступній схемі

$$D_0 = \det \begin{pmatrix} \sum y_i & \sum x_i & \sum x_i^2 \\ \sum x y & \sum x & \sum x^2 \\ \sum x_i y_i & \sum x_i & \sum x_i^2 \end{pmatrix} \quad D_1 = \det \begin{pmatrix} n & \sum y_i & \sum x_i^2 \\ \sum x & \sum x y & \sum x_i^2 \\ \sum x_i y_i & \sum x_i & \sum x_i^2 \end{pmatrix} \quad (1.2)$$

$$D_2 = \det \begin{pmatrix} n & \sum x_i & \sum y_i \\ \sum x_i & \sum x_i^2 & \sum x_i y_i \\ \sum x_i^2 & \sum x_i^3 & \sum x_i^2 y_i \end{pmatrix}$$

i	i	i	i	(1.3)

D0		
10300	5038	2760170
5603796	2760170	1617976396
3262279000	1617976396	998944415798,00

D1		
5	10300	2760170
5038	5603796	1617976396
2760170	3262279000	998944415798,00

D2		
5	5038	10300
5038	2760170	5603796
2760170	1617976396	3262279000

D0	D1	D2
-2047323662937650000	-1568349824983280000	299847995604480

Розраховується детермінант (визначник) основної матриці A та допоміжних матриць D_0, D_1, D_2 використовує властивості матриць або за допомогою вбудованої функції =МОПРЕД(_)

$$\det \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} \end{pmatrix} = a_{11}a_{22}a_{33} + a_{12}a_{23}a_{31} + a_{13}a_{21}a_{32} - a_{13}a_{22}a_{31} - a_{11}a_{23}a_{32} - a_{12}a_{21}a_{33}$$

Визначаємо параметри моделі

$$b_0 = \frac{D_0}{A} \quad b_1 = \frac{D_1}{A} \quad b_2 = \frac{D_2}{A}$$

(1.4)

b0	b1	b2
2,977	2,280	0,000

$$y = b_0 + b_1 x + b_2 x^2 \quad \sum y = \sum y$$

Розраховується $\sum_{i=0}^1 i^2$, робиться перевірка $\sum_{i=0}^1 i$.

Сума простої нелінійної моделі становить 10314,884

$\Delta y = b_0 + b_1 x_i + b_2 x_i^2$
582,801
749,673
785,069
889,563
944,631
1090,923
1184,247
1266,568
1345,274
1476,136
10314,884

Знайдемо обсяг реалізації продукції, якщо на фірму буде витрачено 89,101 тис. грн.. $X_{пр} = 750 + n = 750 + 10$

$$\Delta_{упр} = 2,977 + (2,280 * x_{пр}) + (0,000 * (x_{пр}^2)) = 2,977 + (2,280 * (750 + 10)) + (0,000 * ((750 + 10)^2)) = 1735,777$$

$$\Delta_{упр} = 1735,777$$

На діаграмі розсіювання будується теоретична пряма регресії, її довірча зона (рис. 1.2.)



Рис. 1.2. Теоретична пряма регресії , її довірча зона.

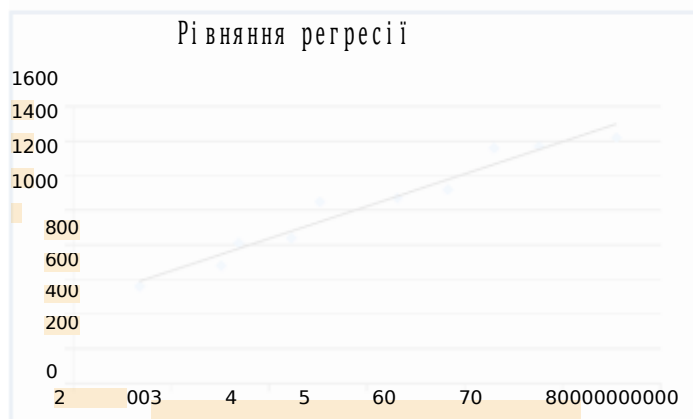


Рис. 1.3. Рівняння регресії вплив відмінностей їх значень на зміну обсягу реалізації продукції.

Припускається, що в досліджуваній групі чинників підвищення ефективності експортної діяльності дає значення **приблизно однакові**, тому **вплив відмінностей їх значень на зміну обсягу реалізації продукції є незначним**.

Рівняння, що відображує зміну середньої величини однієї ознаки (y) в **залежності від другої (x)**, називається рівнянням регресії або рівнянням

кореляційного зв'язку. Після чого необхідно розрахувати довірчу зону для прогнозного значення додавши до таблиці 2 стовпці $y_i - \Delta y$, $(y_i - \Delta y)^2$

№	$y_i - \Delta y$	$(y_i - \Delta y)^2$
1	-20,801	432,696
2	-67,673	4579,580
3	26,931	725,282
4	-47,563	2262,227
5	107,369	11528,190
6	-18,923	358,077
7	-62,247	3874,654
8	95,432	9107,174
9	26,726	714,299
10	-54,136	2930,692
Сума	-14,884	36512,871

S	67,558
Д	222025,6
t	2,306
$\Delta_{пр}$	56,076

Розрахуємо $\Delta_{упрmax}$, $\Delta_{упрmin}$ за формулою та зробимо висновок:

$$\Delta_{упрmax} = \Delta_{упр} + \Delta_{пр}; \Delta_{упрmin} = \Delta_{упр} - \Delta_{пр}$$

ΔY_{max}	1791,853
ΔY_{min}	1679,701

Як видно з результатів аналізу підвищення ефективності експортної діяльності, найбільше впливає на прибуток ціна на концентрат та його собівартість і, як було вказано у 1-му пункті, прибуток від реалізації концентрату на експорт значно вищий за прибуток на внутрішньому ринку. Тому вигіднішим для ПРАТ "ІнГЗК" є збут концентрату на експорт.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Існуючі стратегії покращення експортної діяльності базуються на оцінці загроз та можливостей, які мають бути використані у фінансовій стратегії, що є різновидом функціональної стратегії. Вона охоплює всі основні види господарської діяльності та розвиток фінансових відносин. Її практична реалізація забезпечує розвиток усіх основних напрямів розвитку компанії через формулювання довгострокових фінансових цілей і вибір найбільш ефективних засобів їх досягнення. Наявність фінансових ресурсів сприятиме динамічному розвитку підприємства та дозволить йому розвивати свій експортний потенціал. Аналіз діяльності ПРАТ «ІнГЗК» свідчить про необхідність удосконалення стратегічного управління, яке реалізується на практиці в контексті стратегії розвитку.

Удосконалення маркетингу є важливим елементом загальної системи управління компанією. Розробка та впровадження фінансово обґрунтованої маркетингової стратегії має важливе значення. Розробка такої стратегії повинна починатися з оцінки ринку. Виходячи з поточних характеристик світового та національного ринків чорних металів, можна зробити висновок, що їхній потенціал продовжуватиме зростати.

Аналіз сильних і слабких сторін, потенційних можливостей і загроз ПРАТ "ІнГЗК" показує, що підприємство має передумови для подальшого динамічного розвитку. Це буде забезпечено за умови наявності у компанії маркетингової стратегії, якою буде стратегія орієнтації на європейський ринок.

Реалізація запропонованої стратегії разом із заходами, спрямованими на нарощування стратегічного потенціалу підприємства, сприятиме ефективному розвитку ПРАТ "ІнГЗК".

Кореляційно-регресійний аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції за період 2018-2023 рр. довів наявність невеликого лінійного зв'язку і показав, що протягом 6 років витрати корелюють за допомогою квадратичної функції. Згідно з аналізом, найбільший вплив на прибуток має ціна концентрату та його собівартість, причому прибуток від реалізації на експорт значно перевищує прибуток на внутрішньому ринку.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПРАТ «ІНГЗК»

2.1. Техніко – економічна характеристика ПРАТ «ІНГЗК» та аналіз його фінансового стану.




Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат - це підприємство з видобутку та переробки залізної руди, розташоване на Інгулецькому родовищі в південній частині Криворізького залізорудного басейну. На міжнародному ринку продукція продається виробникам сталі у Східній Європі та Китаї. Шахта розробляє південну частину Інгулецького родовища залізних кварцитів довжиною 2,5-3,5 км, шириною 1,2 км і товщиною 800-1000 м. Наразі загальна потужність комбінату становить 40 млн тонн на рік.

Основні показники хімічного складу залізорудного концентрату приблизно однакові для всіх українських гірничо-збагачувальних комбінатів (загальний вміст заліза 63-65,5% і вміст кремнію 7,8-11,1%). Однак продукція ПРАТ «Інгулецького ГЗК» випадає з середніх показників виробників залізної руди за вмістом сірки, який становить до 0,22% порівняно з найбільшими виробниками у світі. Виробнича програма комбінату передбачає виробництво 12 000 000 тонн залізорудного концентрату та отримання чистого прибутку в розмірі 9 480 000 гривень.

На сьогоднішній день компанія завершила реконструкцію збагачувальної фабрики №1 для впровадження ресурсозберігаючої технології сухої магнітної сепарації та підготувала будівництво комплексу збагачення концентрату магнітної флотації, що дозволить виробляти концентрат із вмістом заліза 69% і зміцнить позиції компанії на ринках залізорудної сировини.

Предметом діяльності ПРАТ «ІНГЗК» є:

- виконання робіт по відкритому видобутку залізної руди;

Схожість Цитати Посилання  Вилучений текст  Підміна символів  Коментарі

Джерела на цій сторінці: 2, 4, 35

- виконання робіт по підземному видобутку залізної руди;
- виконання робіт по забезпеченню залізної руди, виробництво з неї концентрату, обкотишів, іншої залізородної продукції;
- експлуатація родовищ корисних копалин.

Аналіз основних техніко-економічних показників роботи фабрики представлено в таблиці 2.1. З таблиці видно, що у 2023 році на фабриці буде вироблено 13555,8 тис. тонн концентрату, що на 459,0 тис. тонн менше, ніж у 2021 році, тобто на 3,3% менше концентрату. Загальний обсяг виробництва концентрату для реалізації становитиме 12957,6 тис. тонн, що на 366,6 тис. тонн менше, ніж у 2020 році, тобто зменшиться на 2,8%. Водночас Група виробила 2940,6 тис. тонн високоякісного флотаційного концентрату із вмістом заліза 67,76%. Обсяг видобутої руди для виробництва концентрату склав 32471,5 тис. тонн із вмістом заліза 32,60%, тобто на 0,19% менше, ніж торік. Це пов'язано з гірничо-геологічними умовами.

У 2023 році обсяг видобутку відкритим способом склав 13 379,6 тис. м³, що на 186,9 тис. м³ менше, ніж у 2022 році, тобто на 1,4%. Фактична собівартість реалізованої продукції склала 2 084,9 млн грн, що на 31,3 млн грн більше, ніж у попередньому році. Збільшення собівартості реалізованої продукції відбулося за рахунок зростання цін на 4,1%. Підвищення цін призвело до додаткового доходу в розмірі 81,9 млн грн, тоді як витрати зменшилися на 56,2 млн грн. У 2022 році рентабельність компанії знизилася на 10,91%, а продажі скоротилися на 10,96%. Це вплинуло на фінансові результати компанії, які проаналізовано в таблиці 2.1.

З таблиці 2.1 видно, що у 2023 році чистий дохід від реалізації продукції збільшується на 31280,7 тис. грн (1,5%). Собівартість реалізованої продукції зросла на 171327,2 тис. грн (11,1 %). Збільшення співвідношення витрати/дохід призвело до зменшення валового прибутку на 140116,5 тис. грн, тобто на 27 %. У 2023 році собівартість реалізованої продукції збільшилася на 16224 тис. грн, а адміністративні витрати зменшилися на 2606,2 тис. грн.

Таблиця 2.1.

Аналіз основних техніко-економічних показників ПРАТ «Інгулецького ГЗК» за 2023 рік.

Найменування показника	Одиниці виміру	Роки		
		2021	2022	2023
1.Виробництво концентрату	тис.грн.	1454812290	10099871,2	11133639
2.Собівартість товарної продукції	тис.грн.	4198443	4572657	5148498
3.Середньооблікова вартість основних виробничих фондів	тис.грн.	5335501	6506793	6625622
4.Оборотні активи	тис.грн.	11822236	12264759	17184530
5.Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн.	14507916	9986758	10332257
6.Прибуток від операційної діяльності	тис.грн.	10468304	5764253	5694867
7.Прибуток від звичайної діяльності	тис.грн.	6284355	6545470	5825127
8.Чистий прибуток	тис.грн.	8584382	4767413	4722644
9.Середньооблікова чисельність персоналу, всього	осіб	7942	7667	5627

Собівартість реалізованої продукції зростає з року в рік, наприклад, у 2020 році вона збільшиться на 372 211 тис. грн, а у 2023 році - на 58 7841 тис. грн, або на 12,9% порівняно з 2022 роком.

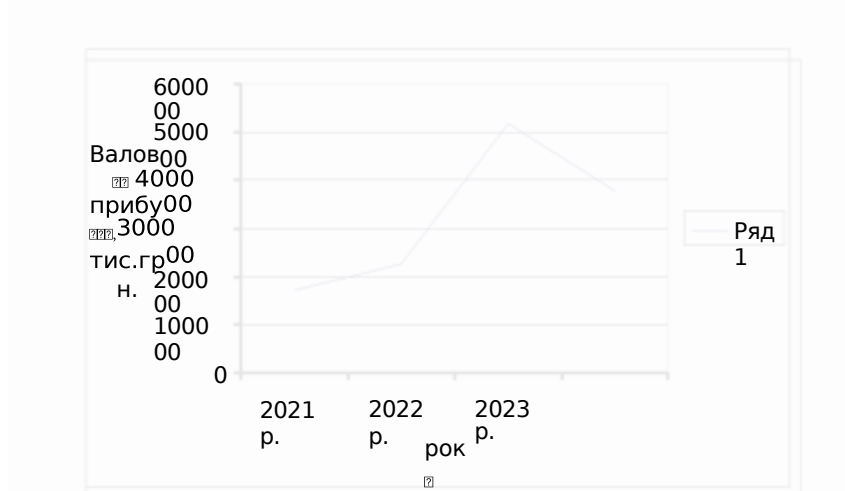


Рис. 2.1 Динаміка зміни валового доходу ПРАТ «Інгулецький» ГЗК

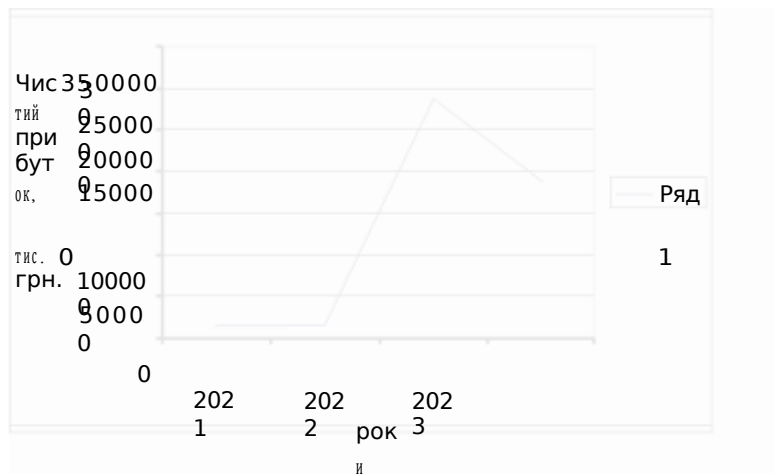


Рис. 2.2 Динаміка зміни чистого прибутку ПРАТ «Інгулецький» ГЗК

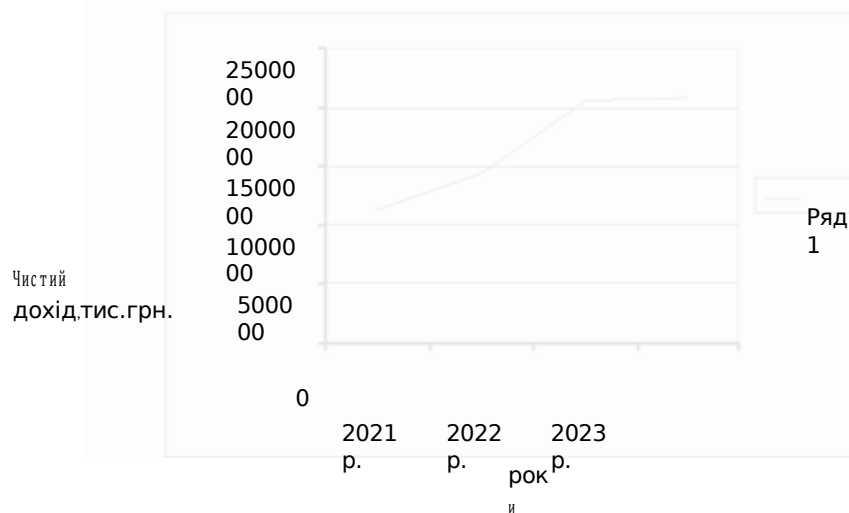


Рис. 2.3 Динаміка зміни чистого доходу ПРАТ «Інгулецький» ГЗК

Майно підприємства та джерела його забезпечення відображаються в балансі. У таблиці 2.2. показано агрегований баланс ПРАТ «ІНГЗК».

Таблиця 2.2.

Агрегований аналітичний баланс ПРАТ «Інгулецький ГЗК» за 2023р.,
тис. грн..

Активи	На початок року	На кінець року	Пасиви	На початок року	На кінець року
Матеріально – виробничі запаси	324639	356689	Короткострокові пасиви	742558	468764
Поточні активи	484592	480325	Інші пасиви	82539	78582
Інші оборотні активи	5828	18168	Довгострокові зобов'язання	55296	10011
Необоротні активи	1194433	1357252	Власний капітал	1243279	1655211
Баланс	2021474	2212439	Баланс	2221472	2222429

З таблиці 2.2 видно, що у 2023 році відбулися структурні зміни в активах та пасивах балансу. Зміни в активах компанії зумовлені наступними причинами. Дебіторська заборгованість зменшилася на 16292 тис. грн або на 3,3 %. Вартість запасів зросла на 22049 тис. грн або 6,6 % за рахунок створення запасів обладнання та запчастин для реконструкції фабрики. Вартість основних засобів зросла на 162 827 тис. грн або 13,7 % за рахунок придбання основних засобів для виробництва.

Зміна в структурі пасивів зумовлена зменшенням на 292165 тис. грн, або на 44,6%, кредиторської заборгованості за рахунок погашення заборгованості за виданими векселями. Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями зросла на 44295 тис. грн, або на 81,6%. Власний капітал фабрики збільшився на 511832 тис. грн або на 44,8 % за рахунок додаткової емісії акцій за рахунок внесків акціонерів.

Аналіз стану трудових ресурсів представлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Аналіз стану трудових ресурсів ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Показники	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
1. Середньоспиксова кількість персоналу	11290	11731	12423	11683	11665
2. Фонд оплати праці, тис. грн.	93348,4	129151,2	188501,2	242041,5	459787,1
3. Середня зарплата штатних працівників, грн..	729,7	932,3	1208,9	1724,0	2859,5

Із таблиці 2.3 видно, середньоспиксова чисельність працівників у 2023 році збільшилась на 116 чоловік.

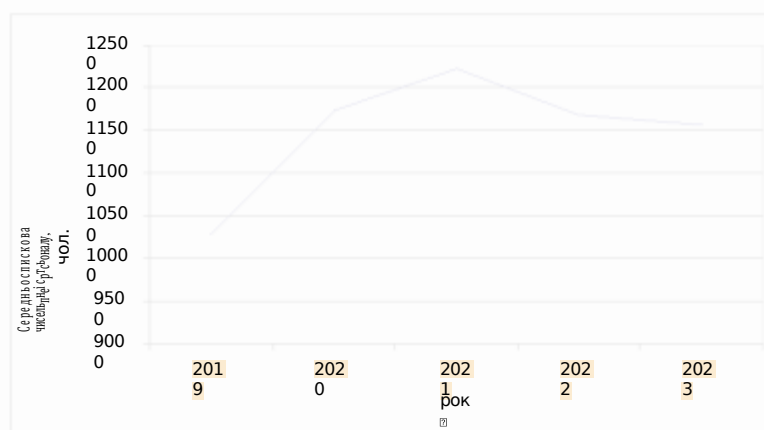


Рис. 2.4. Середньоспиксова кількість персоналу

Фонд оплати праці зріс на 7,3%, випереджаючи темпи зростання продуктивності праці. У 2023 році середньорічна вартість основних засобів на підприємстві становила 1 835,4 тис. грн.. Ефективність використання основних засобів характеризується коефіцієнтом фондівдачі, який наведено в таблиці 2.4

Таблиця 2.4

Показники використання основних засобів ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Показники	Одиниці виміру	Періоди, роки					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Фондовіддача	коп./грн.	58,4	59,27	73,5	84,9	123,9	114,6
Фондоозброєність	тис. грн./чол. ПВП	163,3	170,6	163,8	182,9	179,8	191,1

Із табл. 2.4 видно, що показник фондовіддачі у 2023р. знизився порівняно з минулим періодом на 8,2%. На рисунку 2.5. представлена динаміка зміни фондовіддачі.

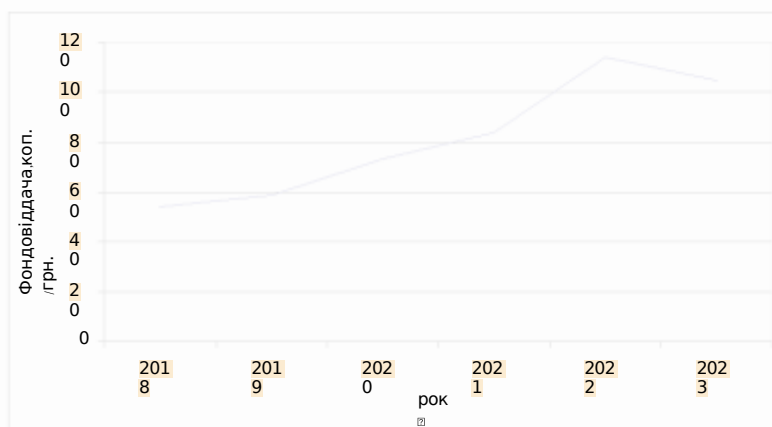


Рис. 2.5. Динаміка фондовіддачі.

Використання усіх видів ресурсів знаходить відображення в собівартості, що показано в табл. 2.5

Таблиця 2.5

Собівартість операційної діяльності ПРАТ «Інгулецький ГЗК», тис. грн.

Показники	Період, роки			
	2020, тис.грн.	2021, тис.грн.	2022, тис.грн.	2023, тис.грн.
Матеріальні витрати	811453	992821	1241434	133426
Витрати на оплату парці	218874	146521	207223	259876
Відрахування на соціальні	45874	56787	80622	93396

цілі				
Амортизація	88145	135325	139866	137898
Інші операційні витрати	53332	68456	48834	50542
Всього	1125568	1388872	1736834	1873772

З таблиці 2.5 видно, що операційні витрати зростають. Так, у 2023 році порівняно з 2021 роком операційні витрати зростають на 156 936 тис. грн або на 9,1%. Діяльність підприємства характеризується показниками його фінансового стану, які представлені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Узагальненні показники фінансового стану ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Показники	Рекомендовані нормами зміни	Періоди, роки			
		2020	2021	2022	2023
Коефіцієнт рентабельності активів, одиниці	Збільшення	1,010	1,011	1,167	1,089
Коефіцієнт рентабельності реалізації, одиниці	Збільшення	1,128	0,155	0,379	1,164
Коефіцієнт оборотності активів, одиниці	Збільшення	1,803	0,970	1,393	1,99
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, одиниці	Збільшення	8,69	9,13	7,779	6,13
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, одиниці	Збільшення	3,9	4,9	6,87	4,37
Середній строк погашення дебіторської заборгованості, дні	Зменшення	97	78	64	88
Середній строк погашення кредиторської заборгованості, дні	Зменшення	154	137	99	89
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, одиниці	Збільшення	2,7	3,9	4,69	4,14
Коефіцієнт автономії, одиниці	>0,5	1,518	1,520	1,564	1,750
Коефіцієнт заборгованості, одиниці	<0,5	1,482	1,480	1,436	1,250
Наявність власних оборотних засобів, тис. грн.	-	-205619	-233794	6486	327862

З таблиці 2.6 видно, що ефективність використання активів знизилась, що відображається у зниженні рентабельності активів. Рентабельність продажів також знизилася. Аналіз показує, що економічні показники діяльності фабрики також погіршилися.

ПРАТ «Інгулецький ГЗК» реалізує залізорудний концентрат як на внутрішній так і на зовнішній ринки. Динаміка реалізації концентрату наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7.

Продукція	Випуск продукції ПРАТ «Інгулецький ГЗК»				
	2019	2020	2021	2022	2023
Концентрат, всього, тис. т	12445,9	13727,7	13825,6	13324,2	12957,6
Внутрішній ринок, тис. т	11904,8	13318,3	12849,1	12963,2	12591,543
Експорт, тис. т.	541,4	409,4	976,5	361,011	366,057

Із табл. 2.7 видно, що комбінат динамічно збільшує обсяги випуску концентрату. Так, у 2020 р. обсяги випуску продукції у фізичному вираженні склали 13727,7 тис. т, що на 1281,8 тис. т більше, ніж у 2019 р., зростання склало 10,3%. У 2023 р. товарна продукція збільшилась на 257015,9 тис. грн. і склала 1133283,1 тис. грн. Продажі концентрату на зовнішній ринок скоротилися з 541,4 тис. т до 361,011 тис. т, тобто на 33,2%. Продажі концентрату на внутрішній ринок збільшились з 11904,8 тис. т до 12591,543 тис. т, тобто на 5,84%. Динаміка поставок концентрату на внутрішній ринок показана на рисунку 2.7.

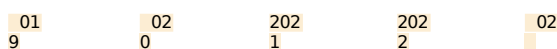


Рис.2.7. Динаміка поставок концентрату на внутрішній ринок.

Аналіз даних таблиці 2.7 показує, що реалізація товарного концентрату зменшиться з 976,5 тис. тонн до 361,011 тис. тонн у 2022 році. Частка експорту в загальному обсязі реалізації зменшиться з 9 % до 2,7 %. Відповідно, виручка від реалізації на експорт зменшиться з 123 652,2 тис. грн до 87 437,4 тис. грн. В той же час, експортні поставки іншої металопродукції зросли з 62 251,6 тис. грн до 110 846,2 тис. грн. За результатами аналізу можна зробити висновок, що експортна орієнтація комбінату знизилася у 2022 році порівняно з попереднім періодом. У 2023 році обсяг експорту концентрату дещо збільшився з 361,011 тис. тонн до 366,057 тис. тонн.

2.2. Пропозиції та обґрунтування практичного формування стратегічного потенціалу ПРАТ «ІнГЗК».

ПРАТ «ІнГЗК» використовує в своїй діяльності декілька стратегій :

1. Техніко-технологічну стратегію.
2. Маркетингову стратегію збуту продукції.
3. Цінову стратегію.
4. Фінансову стратегію.
5. Стратегію управління персоналом.

Техніко – технологічна стратегія являє собою комплекс технічних та технологічних рішень, розроблених інститутами Кривбаспроект та Механобрчермет та направлених на збереження виробничого потенціалу підприємства . До цих рішень відносяться :

- запровадження технології рудопідготовки з використанням валково-пресових дробарок типу ролінг-прес;
- будівництво комплексу сухої магнітної сепарації;
- створення експериментальних зразків сепараторів нового покоління для сухої магнітної сепарації;
- створення технологічної лінії отримання талькового продукту;

- довгострокова програма технічного переоснащення підприємства.

Ринкова стратегія включає низку заходів зі стимулювання збуту продукції комбінату.

Цінова стратегія передбачає встановлення ціни на залізорудну сировину на нижчому рівні, ніж у конкурентів, з метою утримання конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Фінансова стратегія включає низку заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства, найважливішим з яких є скорочення кредиторської заборгованості за рахунок чистого прибутку, отриманого завдяки впровадженню технічних і технологічних рішень.

Кадрова стратегія включає мотивацію працівників, методи відбору працівників, контроль роботи працівників, методи покарання порушників дисципліни на підприємстві та інші заходи з управління персоналом.

Реалізація всіх вище перелічених стратегій є дуже важливою для діяльності ПРАТ “ІнГЗК”, тому що всі вони направлені на підвищення ефективності діяльності ПРАТ “ІнГЗК”, а значить й на підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Разом з тим, реалізація даних стратегій не забезпечує підвищення експортного потенціалу підприємства, а отже, й ефективності зовнішньоекономічної діяльності, про що свідчить щорічне зниження об’ємів експорту.

Таким чином, оскільки поставлена мета є важливою та актуальною для комбінату, то її досягнення потребує додаткової розробки та реалізації не однієї функціональної стратегії, а ділової стратегії, яка включає комплекс функціональних стратегій.

На основі стратегічного аналізу підприємства ми розробили наступні стратегії, направлені на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПРАТ “ІнГЗК” :

1. Виробнича стратегія підвищення кількості виготовлення залізорудного концентрату високої якості.
2. Фінансова стратегія.

3. Інвестиційна стратегія.

Виробнича стратегія передбачає збільшення видобутку залізної руди з високим вмістом заліза в залізорудному концентраті підприємства. Реалізація цієї стратегії призведе до збільшення попиту на залізорудну сировину на внутрішньому та зовнішньому ринках і зростання ціни на неї, що збільшить вартість товарної продукції комбінату і, відповідно, чистий прибуток підприємства, в тому числі від зовнішньоекономічної діяльності.

Розширення асортименту продукції передбачає розширення виробництва нового виду продукції: концентрату з високим вмістом заліза (69%-70%) у зв'язку зі зростаючим попитом на нього. Реалізація цієї стратегії дозволить збільшити обсяги виробництва і реалізації залізорудного концентрату, що призведе до збільшення вартості товарної продукції підприємства, а отже, і чистого прибутку підприємства, в тому числі від зовнішньоекономічної діяльності.

Фінансова стратегія передбачає, що необхідно проаналізувати фінансовий стан компанії, щоб визначити, чи може компанія дозволити собі реалізувати виробничу стратегію без залучення зовнішніх інвестицій.

Інвестиційна стратегія, використовуючи результати фінансової стратегії, зосереджується на можливості використання оборотного капіталу (можливо, частково) або зовнішніх інвестицій для реалізації виробничої стратегії.

Функціональні стратегії, перелічені вище, об'єднані в ділову стратегію – стратегію розвитку підприємства.

Для підтримання досягнутого рівня виробництва концентрату введення додаткового обладнання не потребується.

Значних відчужень активів за останні роки не відбувалось. Протягом 2023 року на модернізацію, придбання нового обладнання, ремонт, технічне обслуговування та капітальне будівництво було спрямовано 663,0 млн.грн., що в зрівнянні з 2022 роком (581,1 млн.грн.) більше на 81,9 млн.грн. або на 14,1%. При цьому, сумарні інвестиції в основні фонди підприємства

(капітальні вкладення) склали 430,8 млн.грн., що на 45,8 % **більше, ніж** в 2021 (295,5 млн.грн.), в тому числі:

році _____

- витрати на **капітальне будівництво** склали 156,6 млн.грн., що в **зрівнянні** з 2021 роком (132,1 млн.грн.) на 24,5 млн.грн. або на 18,5%. **більше**

Проводились роботи по наступним напрямкам:

- **реалізація** комплексного проекту **реконструкції комбіната** (засвоєно 6,7 млн.грн.), спрямованого на поетапний розвиток **гірничих робіт** та зниження **експлуатаційних** витрат;

- виконувались роботи по **будівництву** 2-го пускового комплексу **магнітно-флотаційної** доводки концентрата (засвоєно 39,9 млн.грн.), з метою **збільшення обсягів** виробництва **високоякісного** ЗРК;

- виконувались роботи по **реконструкції об'єктів** хвостового господарства (засвоєно 28,6 млн.грн.);

- виконувались роботи по **реконструкції залізничного** транспорту, з метою **збільшення обсягів** **гірничої** **обсягів** метою вивезення маси з кар'єра та

відвантаження готової **продукції** (засвоєно 9,5 млн.грн.);

Крім того, протягом 2024 року:

- проводились **проектно-дослідні** роботи по впровадженню **енергозберігаючих технологій** згущення **відходів** збагачення, (засвоєно 0,727 млн.грн.);

- Витрати на придбання основного та **допоміжного** обладнання склали 229,9 млн.грн., що в 1,6 **разів більше** 2023року (144,7 млн.грн.).

- Витрати на **модернізацію** обладнання склали 37,7 млн.грн., що у **порівнянні** з 2023 роком (14,3 млн.грн.) **більше** в 2,6 раза.

У зв'язку з **необхідністю** подальшого розвитку **гірничих робіт** у **кар'єрі** та **відвалу** для розкритих **порід реалізується** комплексна програма по **відселенню місцевих жителів з санітарно-захисної зони кар'єру та відвалу**. **Фінансування інвестиційних** програм **здійснюється** за рахунок власних **коштів**.

Основними негативними факторами, що впливають на господарську діяльність та фінансовий стан підприємства вказані в таблиці 2.8.:

Таблиця 2.8.

Основні негативні фактори, що впливають на підвищення ефективності експортної діяльності ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

№п/п	Негативні фактори, що впливають на господарську діяльність та фінансовий стан підприємства
1.	Зменшення попиту на залізорудний концентрат.
2.	Збільшення податкового навантаження на підприємства гірничо-металургійного комплексу.
3.	Зростання цін на енергетичні та матеріальні ресурси.
4.	Поглиблення експлуатаційних горизонтів в кар'єра, що значно ускладнює гірничо-геологічні роботи, знижує продуктивність транспортної системи, що як наслідок збільшує експлуатаційні витрати.

З метою підтримки виробничих потужностей, підвищення ефективності виробництва й конкурентоздатності продукції пропонуємо впровадження Програми реконструкції та розвитку комбінату на період 2019- 2028рр. Загальні капітальні вкладення за 2018-2028рр. складуть 730,8 млн.грн.

Таблиця 2.9.

Програма реконструкції та розвитку комбінату на період 2019-2028рр.

№ п/п	Запропоновані заходи	Розмір капітальних вкладень, млн. грн.	Примітка
1.	Підвищення конкурентоздатності товарного концентрату: - реконструкція збагачувальної фабрики з метою впровадження другої черги технології магнітно-флотажного доведення концентрату, що дозволить збільшити обсяг високоякісного концентрату з вмістом заліза 66,5-70% до 6,0 млн.т. на рік. - реконструкція транспортної технологічної схеми глибоких горизонтів кар'єру з метою зниження витрат на транспортування гірничої маси.	205,25	Джерелами фінансування капітальних вкладень є власні кошти підприємства.
2.	Підтримка виробничих потужностей комбінату: - реконструкція 1-й й 2-й черги об'єктів хвостового господарства та оборотного водопостачання.	97,87	Джерелами фінансування капітальних вкладень є власні кошти підприємства.
3.	Відновлення виробничих фондів комбінату: - реалізація програми по відновленню й модернізації основного та допоміжного обладнання.	454,68	Джерелами фінансування капітальних вкладень є власні кошти підприємства.
ВСЬОГО		757,8	

Таблиця 2.10.

Плани роботи ПРАТ «Інгулецький ГЗК»	
№п/п	Запропоновані заходи
1.	Виробництво та реалізація концентрату в обсягах, передбачених річною виробничою програмою;
2.	Втілення технологій, забезпечуючих збільшення конкурентоспроможності концентрату по складу корисних компонентів та зменшення поточних витрат на виробництво;
3.	Підтримку та оновлення виробничих фондів з метою запобігання зниження виробничої потужності;
4.	реалізацію соціальних програм, природоохоронних заходів спрямованих на покращення екології регіону;
5.	забезпечення виконання фінансового плану Товариства з метою подальшого покращення фінансового стану комбінату.

Таблиця 2.11

Технічна стратегія розвитку комбінату

№п/п	Запропоновані заходи
1.	Реконструкція транспортно-технологічної схеми транспортування руди з глибоких горизонтів кар'єра;
2.	Проведення проектних робіт подальшого будівництва комплексу магнітно-флотаційної доводки концентрату;
3.	Реконструкція об'єктів хвостосховища та оборотного водопостачання;
4.	Реалізація програми по оновленню і модернізації виробничого обладнання.

На період до 2028р. на комбінаті повинна бути розгорнута широкомасштабна програма по розвитку виробництва. Мета програми - провести реконструкцію та технічне переозброєння виробництва по всій технологічній лінії: видобуток руди - дробарно-збагачувальний комплекс - складування відходів збагачення.

Фінансування програми планується здійснювати як за рахунок власних коштів підприємства, так і за рахунок інвестиційних ресурсів. Головна увага в програмі повинна приділятися підвищенню конкурентоздатності товарного концентрату, впровадженню ресурсозберігаючих технологій.

2.3. Економічний ефект від реалізації запропонованої стратегії підвищення ефективності експортної діяльності

При оцінці економічної ефективності від впровадження запропонованої стратегії підвищення ефективності експортної діяльності розглянемо три варіанти результатів від впровадження стратегії в діяльність підприємства:

- збільшення виручки від реалізації на 5%;
- збільшення виручки від реалізації продукції на 10%;
- збільшення виручки від реалізації на 15%.

За основу для розрахунків було взято відповідні показники за 2023 рік: виручка від реалізації продукції (Врп) становить 7613722 тис. грн.

Собівартість реалізації продукції (Срп) ПРАТ «Інгулецький ГЗК» за 2023 рік склала 2003659 тис.грн.

Прибуток від реалізації продукції за 2023 рік склав 5610063 тис.грн.

Валовий прибуток за 2023 рік склав 4437737 тис. грн.

При цьому, загальні капітальні вкладення на впровадження запропонованої стратегії на протязі 2019-2028рр. складуть 757800 тис.грн.

Визначимо прогнозовану величину виручки від реалізації продукції за формулою:

$$Врп_i = Врп_i \cdot Коэф.збільшення_виручки_i \quad (2.1.)$$

де, Врп *i*-го варіанту - виручка від реалізації продукції *i*-го варіанту;

Врп - виручка від реалізації продукції;

Коэф. збільшення виручки *i*-го варіанту – коефіцієнт збільшення виручки *i*-го варіанту.

$Врп_{(варіант 1)} = 7613722 * 1,05 = 7994408,1$ тис. грн.;

$Врп_{(варіант 2)} = 7613722 * 1,1 = 8375094,2$ тис. грн.;

$Врп_{(варіант 2)} = 7613722 * 1,15 = 8755780,3$ тис. грн.

Розрахуємо прогнозовану величину прибутку від проведення збутової діяльності за формулою:

$$Пр_i = Врп_i \cdot Срп_i \quad (2.2.)$$

Де, Пр - прибуток від проведення збутової діяльності;

Врп *i*-го варіанту - виручка від реалізації продукції *i*-го варіанту;

Срп - собівартість реалізації продукції.

$Pr_{\text{(варіант 1)}} = 7994408,1 - 2003659 = 5990749,1$ тис. грн.

$Pr_{\text{(варіант 2)}} = 8375094,2 - 2003659 = 6371435,2$ тис. грн.;

$Pr_{\text{(варіант 3)}} = 8755780,3 - 2003659 = 6752121,3$ тис. грн.

Наслідком цих прогнозованих змін є зміна рівня рентабельності. Визначимо прогнозний варіант рівня рентабельності капіталу ПРАТ «Інгулецький ГЗК» за результатами його діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту, використовуючи дані табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Прогноз рівня рентабельності ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Показники	2023 рік	Прогнозні варіанти		
		Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	5610063	5990749,1	6371435,2	6752121,3
2. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	7613722	7994408,1	8375094,2	8755780,3
3. Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.	212604,5	212604,5	212604,5	212604,5
4. Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	158357,5	158357,5	158357,5	158357,5
5. Середньорічна вартість нематеріальних активів, тис. грн.	29	29	29	29
6. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1,767	1,803	1,838	1,874
7. Фондовіддача основних фондів	2,373	2,420	2,468	2,515
8. Фондовіддача нематеріальних активів	12958,5	13217,7	13476,8	13736,0
9. Рівень рентабельності капіталу, %	73,68	74,93	76,07	77,11

Проведемо визначення фактичного та прогнозованого рівня рентабельності капіталу за трьома варіантами.

Рентабельність капіталу обчислюється за наступною формулою:

$$R_k = \frac{\text{Пр}}{\text{Врп}} * \frac{1}{\frac{\text{КООК}}{1} + \frac{1}{\frac{\text{ФОФ}}{1}} + \frac{1}{\frac{\text{ФНА}}{1}}} * 100\% \quad (2.3)$$

де R_k - рентабельності капіталу;

Пр - прибуток від реалізації продукції, тис. грн.;

Врп - Виручка від реалізації продукції, тис. грн.;

КООК - коефіцієнт обертання оборотних коштів;

ФОФ - фондівіддача основних фондів;

ФНА - фондівіддача нематеріальних активів.

Таким чином,

$$R_k^{(2008)} = \frac{5610063}{7613722} * \frac{1}{1/1,767 + 1/2,373 + 1/12958,5} * 100\% = 73,68\%$$

$$R_k^{(\text{варіант1})} = \frac{5990749,1}{7994408,1} * \frac{1}{1/1,803 + 1/2,420 + 1/13217,7} * 100\% = 74,93\%$$

$$R_k^{(\text{варіант2})} = \frac{6371435,2}{8375094,2} * \frac{1}{1/1,838 + 1/2,468 + 1/13476,8} * 100\% = 76,07\%$$

$$R_k^{(\text{варіант3})} = \frac{6752121,3}{8755780,3} * \frac{1}{1/1,874 + 1/2,515 + 1/13736,0} * 100\% = 77,11\%$$

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що рівень рентабельності підприємства зріс. Впливовими чинниками є виручка від реалізації продукції (на внутрішньому та зовнішньому ринках), а також величина прибутку.

Таким чином, в результаті впровадження запропонованої зовнішньоекономічної стратегії ПРАТ «Інгулецький ГЗК» прогнозується збільшення прибутку від реалізації продукції підприємства та спостерігається тенденція до збільшення прибутковості підприємства, також підвищення ефективність використання оборотних коштів, основних фондів та нематеріальних активів.

Економічний ефект від впровадження запропонованого заходу приведемо у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Економічний ефект від запропонованої стратегії ПРАТ «Інгулецький ГЗК» за результатами збутової діяльності

Показники, для яких визначається економічний ефект	Величина економічного ефекту		
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	+9949,51	+19899,02	+29848,53
2. КООК	+0,036	+0,071	+0,107
3. ФОФ	+0,047	+0,095	+0,142
4. ФНА	+259,2	+518,3	+777,5
5. Рівень рентабельності капіталу, %	+1,25	+2,39	+3,43

Враховуючи такий факт, що валовий прибуток за 2023 рік ПРАТ «Інгулецький ГЗК» склав 4437737 тис. грн., а загальні капітальні вкладення на впровадження запропонованої стратегії на протязі 2019-2028рр. складуть 757800 тис.грн. з цього можна стверджувати, що підприємство здатне за власний рахунок впровадити запроповану стратегію.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Аналіз виробничого господарського, зовнішньоекономічної та фінансової діяльності показує, що комбінат низив свої позиції у 2022р. порівняно з минулим роком.

Темпи зростання товарної продукції стали менше 0,1%, а реалізації – 1,5%. Було зменшено випуск концентрату на 3,3%. Реалізація концентрату також знизилась на 2,8%. У 2023р. були збільшенні витрати на випуск товарної продукції на 9,5%. Внаслідок більших темпів зростання витрат порівняно з товарною продукцією валовий прибуток зменшився на 140116,5 тис. грн. в порівнянні з 2021р. Відповідно погіршились фінансові результати від операційної діяльності. Такий стан спричинив зниження суми чистого прибутку на 100531 тис. грн..

Ефективність роботи комбінату знизилась, про що свідчить зниження показників рентабельності, також погіршилась ділова активність підприємства і його фінансова стійкість, питома вага експорту в загальному обсязі реалізації тривалий період не перевищує 3%.

Запропонованих варіантів ПРАТ «Інгулецький ГЗК» отримає вагому величину економічного ефекту. Збільшення виручки від реалізації впливає не тільки на величину прибутку підприємства, але й сприяє прискоренню обертання оборотних коштів, збільшенню фондівіддачі основних фондів та нематеріальних активів підприємства, а також збільшує величину рентабельності капіталу.

Запропонована стратегія формування стратегічного потенціалу ПРАТ «Інгулецький ГЗК» в умовах сучасному ринку залізорудної сировини дозволить досягти значного ступеня економічного ефекту. Впровадження запропонованої стратегії приведе до зростання рівня рентабельності капіталу підприємства, підвищення його прибутковості, підвищення ефективність використання оборотних коштів, основних фондів та нематеріальних активів, а також рівня конкурентоспроможності продукції підприємства завдяки покращенню якості ЗРС.

Валовий прибуток за 2023 рік ПРАТ «Інгулецький ГЗК» склав 4437737 тис. грн., а загальні капітальні вкладення на впровадження запропонованої стратегії на протязі 2019-2028 рр. складуть 757800 тис.грн. з цього можна

стверджувати, що підприємство здатне за власний рахунок впровадити запропоновану стратегію.

Аналіз виробничого господарського, зовнішньоекономічної та фінансової діяльності показує, що комбінат знизив свої позиції у 2019 р. порівняно з минулим роком.

Темпи зростання товарної продукції стали менше 0,1%, а реалізації – 1,5%. Було зменшено випуск концентрату на 3,3%. Реалізація концентрату також знизилось на 2,8%. У 2023 р. були збільшенні витрати на випуск товарної продукції на 9,5%. Внаслідок більших темпів зростання витрат порівняно з товарною продукцією валовий прибуток зменшився на 140116,5 тис. грн. в порівнянні з 2022 р. Відповідно погіршились фінансові результати від операційної діяльності. Такий стан спричинив зниження суми чистого прибутку на 100531 тис. грн..

Ефективність роботи комбінату знизилась, про що свідчить зниження показників рентабельність, також погіршилась ділова активність підприємства і його фінансова стійкість, питома вага експорту в загальному обсязі реалізації тривалий період не перевищує 3%.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРАТ
«ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК»

3.1. Аналіз конкурентоспроможності ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Конкурентоспроможність ІнГЗК проаналізовано на основі моделі п'яти конкурентних сил у промисловості, розробленої професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером:

1. Суперництво між конкуруючими продавцями усередині галузі.
2. Можливість постачальників матеріально-технічних ресурсів, якими користується компанія, диктувати свої умови.
3. Здатність споживачів продукції підприємства диктувати свої умови.
4. Можливість підприємств, які виробляють товари – замітники завоювати ними споживачів.

Розглянемо вплив кожної сили на конкуренцію ПАТ «ІнГЗК» у залізорудній галузі. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.

1. Концентрат продається українським металургійним заводам та посередникам у Центральній та Східній Європі. Кількість споживачів на цих ринках обмежена, і Групі складно вийти на нові ринки без суттєвого підвищення якості продукції. Обмежений попит на залізну руду та залежність цін на залізну руду від цін на сталеву продукцію надають споживачам значні переваги. Як наслідок, вплив споживачів залізної руди на конкуренцію в галузі є дуже значним, що є негативним для бізнесу компанії.

2. Постачальниками матеріально-технічних ресурсів для заводу є українські та іноземні компанії. Щороку комбінат закуповує тисячі найменувань сировини. Однак деякі види сировини, такі як електроенергія, кулі та змінне обладнання, складають більшу частину собівартості залізорудного концентрату, а кількість постачальників цієї сировини дуже обмежена. Важливість цієї сировини для бізнесу та обмеженість пропозиції

дозволяють постачальникам диктувати більш вигідні умови. Таким чином, постачальники сировини є конкурентним фактором, який має значний вплив на конкуренцію в залізорудній галузі, що також має негативний вплив на бізнес компанії.

3. Замінниками залізорудного концентрату є аглоруда, агломерат і окатиші. Всі ці продукти є сировиною для металургійних заводів, а агломерат та окатиші мають вищу якість, ніж концентрат та аглоруда, і тому широко використовуються металургійними підприємствами. Таким чином, виробники замінників залізорудного концентрату мають значний вплив на конкуренцію в галузі, що негативно впливає на бізнес компанії⁴. Поява нових конкурентів у залізорудній галузі можлива лише за умови будівництва нових гірничо-збагачувальних комбінатів, що потребує дуже великих інвестицій. Тому загроза появи нових конкурентів є незначною, що призводить до слабого впливу на конкуренцію в галузі. Це позитивно впливає на результати діяльності компанії.

4. Модель Портера не враховує таку силу, як держава. У випадку з українською залізорудною промисловістю вплив держави необхідно враховувати, оскільки всі компанії в цій галузі частково належать державі. Крім того, держава визначає митну та податкову політику. Таким чином, вплив держави на конкуренцію в українській залізорудній промисловості є значним, що має негативний вплив на компанію.

5. Суперництво між конкуруючими продавцями в залізорудній галузі є дуже інтенсивним через сильний вплив усіх конкурентних сил, окрім четвертої.

Основними постачальниками залізної руди на український ринок є українські компанії: ПрАТ «ІнГЗК», ПрАТ «ПВДГЗК», ПрАТ «ЦГЗК», ПрАТ «ПівнГЗК», ПрАТ «ПГЗК», ПрАТ «ЗЗРК», ПрАТ «Суша Балка». Оскільки якість та ціна залізної руди є індикаторами конкурентоспроможності, всі вищезазначені компанії, окрім ПГЗК, є конкурентами ПАТ «ІнГЗК» на українському ринку.

Залізорудну сировину на ринок Центральної та Східної Європи постачають компанії з України, Західної Європи та країн Центральної та Східної Європи. Оскільки українські виробники залізної руди займають значну частку ринку Центральної та Східної Європи, основними конкурентами ПрАТ «ІнГЗК» на зовнішньому ринку є українські постачальники, а саме

ПАТ “ПГЗК”, ПАТ “ПівдГЗК”, ПАТ “Суша балка”, ВАТ “ПівнГЗК” та ПАТ “ЗЗРК”, які займають головні частки в загальному експорті залізорудної сировини серед українських виробників (таблиця 3.1) завдяки нижчим цінам на свою продукцію.

Таблиця 3.1

Розподіл експорту залізорудної сировини між українськими виробниками у 2023 році, %

Найменування підприємства	Частка в загальному експорті українських підприємств
ПРАТ “ПГЗК”	28.2
ПРАТ “ПівдГЗК”	12.7
ПРАТ “Суша балка”	11.6
ПРАТ “ПівнГЗК”	9.9
ПРАТ “ЗЗРК”	7.6
ПРАТ “ІнГЗК”	6.2
ПРАТ “ЦГЗК”	5.2
ПАТ “СхідГЗК”	1.9
Інші підприємства	2.2
Всього	100



Рис. 3.5. Вибір стратегії зони господарювання Розглянувши експортну та імпорту стратегії підприємства, можна сказати, що вони є досить успішними, і підприємство отримує з їх допомогою додатковий прибуток.

Проведений аналіз дозволив розробити методичний підхід до послідовності дій при виборі стратегічної зони господарювання підприємства, який наведено на рис. 3.5.

3.2. Стратегічне планування за пріоритетними напрямками

Фактори створення конкурентних переваг взаємодіють між собою і створюють системний ефект. Це відображено в моделі "національної космічної ноги" (рис. 3.6). "Національна космічна нога", сформована в країні базування, має стати надійною опорою для досягнення успіху в глобальній конкуренції.



Рис. 3.6. Модель «національного ромбу» М. Портера

Наявність природних ресурсів, дешевшої та більш кваліфікованої робочої сили знижує виробничі витрати в країні та дозволяє бізнесу конкурувати за рахунок низьких витрат.

ПрАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» виробляє залізорудний концентрат і видобуває товарну залізну руду для постачання залізорудного концентрату споживачам в Україні та інших країнах. Із загального обсягу реалізованого концентрату виробила 9,894 тисячі тонн концентрату марки MMS та 2,733 тисячі тонн залізорудного концентрату марки PGM. Протягом звітного періоду реалізовувала свою продукцію за контрактами з металургійними компаніями. В основному договора на поставку залізорудного концентрату укладались на умовах FCA - ст. Інгулець |

з відсрочкою сплати від 3 до 22 календарних днів. Постачання продукції виконувалось залізничним транспортом. На експорт поставки здійснювались металургійним підприємствам Східної Європи та Китаю на умовах DAF - західний кордон України. Основним ринком збуту є внутрішній ринок України. Збут продукції на експорт в звітному періоді здійснювався через компанію "Metinvest International SA", Швейцарія. Обсяг реалізації продукції на внутрішній ринок складає 90%, на зовнішній 10%. Найбільшими виробниками залізорудної сировини на внутрішньому ринку України є "Північний ГЗК", "Центральний ГЗК", "Південний ГЗК".

ПРАТ «Інгулецького ГЗК» постачає залізорудний концентрат як на внутрішній, так і на зовнішній ринки. У 2023 році реалізація ЗРС ПРАТ «Інгулецького ГЗК» на внутрішній ринок України склала 94% від загальної реалізації ЗРС комбінату, а на експорт - лише 6%.

Основними світовими імпортерами залізорудної сировини у 2008 р. виступили країни Західної Європи (Німеччина, Франція, Італія та Великобританія), Японія, Китай, інші азіатські країни (Тайвань, Південна Корея і т. п.) країни Центральної і Східної Європи (Польща, Румунія, Болгарія, Словаччина, Чехія, Угорщина та Австрія) (рис 3.7).

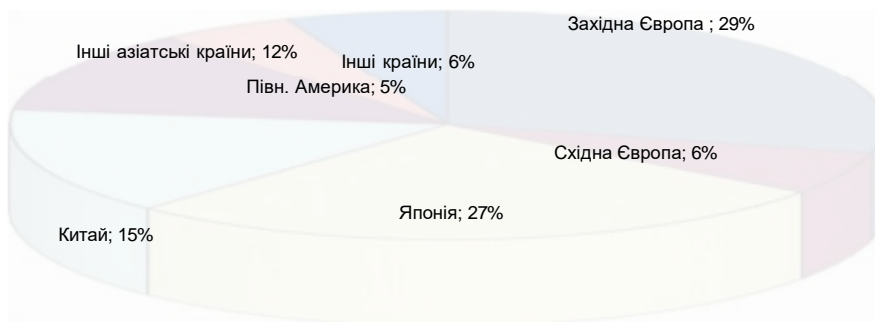


Рис.3.7 Структура світового імпорту залізорудної сировини у 2019 році

Бразилія у 2023р. зайняла перше місце у світі по об'ємам експорту залізорудної сировини, здійснює поставки залізорудної сировини в Західну Європу, Японію, Китай, інші азіатські країни та країни Східної і Центральної

Європи. Основними споживачами австралійської руди виступили Японія, Китай, інші азіатські країни та країни Західної і Східної Європи. ЮАР у 2023р. експортувала залізорудну сировину у країни Східної, Західної та Центральної Європи, Японію, Китай та в інші азіатські країни. Індія експортувала залізорудну сировину у країни Східної та Західної Європи, Японію, Китай та в інші азіатські країни. Експорт шведської залізорудної сировини був орієнтований переважно на країни Західної та Східної Європи, а канадської – на країни Західної Європи і Японію, Китай. [5]

Структура постачання залізорудної сировини на ринок країн Східної та Центральної Європи у 2023 році показує, що основна доля (55%) постачання залізорудної сировини на цей ринок належить українським виробникам, що пояснюється нижчими цінами залізорудної сировини українських ГЗКів. Постачання залізорудного концентрату ПРАТ “ІнГЗК” на ринок країн Східної та Центральної Європи склало лише 2% від загального постачання залізорудної сировини, у зв’язку із самою низькою якістю залізорудного концентрату серед концентратів всіх постачальників на даний ринок. Конкурентами комбінату на даному ринку є майже всі українські постачальники, а також наступні західні: CVRD (Бразилія), ВНР (Австралія) та ISCOR (ЮАР).

Згідно із структурою постачання залізорудної сировини на ринок Болгарії у 2023 році, 66% загального постачання припадає на західних виробників, 31% - на українських. Найбільша доля серед постачальників залізорудної сировини на ринок Болгарії у 2023 році належала бразильським виробникам (53%). Доля поставок ЗРС ПРАТ “ІнГЗК” у загальному постачанні залізорудної сировини на даний ринок склала 10%. Основними конкурентами підприємства на болгарському ринку стали Ferteco (30%) та CVRD (23%) (Бразилія), а також ПРАТ “ПГЗК” (14%).

Таким чином, аналіз конкурентоспроможності підприємства показує, що його конкурентоспроможність на ринку залізорудної сировини є досить низькою через низьку якість залізорудного концентрату, незважаючи на

низьку ціну на продукцію, яка може значно зрости через збільшення собівартості виробництва.

Згідно з аналізом можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства та його сильних і слабких сторін, можливості підприємства не настільки серйозні, як загрози, найбільшою з яких є загроза втрати позицій на ринку залізорудної сировини через низьку якість залізорудного концентрату, що є найбільшою слабкою стороною.

3.3. Методика розробки зовнішньоекономічної стратегії ПРАТ «Інгулецький ГЗК»

Вибір стратегії розвитку підприємства базується на первинному аналізі конкурентної позиції підприємства, аналізі внутрішнього середовища та зовнішнього середовища.

У вітчизняній та зарубіжній практиці розроблено достатню кількість аналітичних інструментів, найбільш поширеними з яких є наступні: SWOT-аналіз, п'ять конкурентних сил Портера, Бостонська матриця, матриця політичних орієнтацій, аналіз "витрати-вигоди", ABC-аналіз, ABM-аналіз та метод Дельфі. Метод ABC - це простий, але ефективний спосіб встановлення ієрархії завдань і рішень, організованих як завдання А, В і С відповідно до їхньої важливості.

Метод Дельфі - це метод прогнозування, який вимагає участі кількох експертів, кожен з яких робить оцінку в першому раунді, потім отримує оцінки інших експертів, робить нову оцінку в другому раунді і так далі, поки не буде досягнуто консенсусу.

Згідно з Портером, п'ятьма найважливішими конкурентними силами є: загрози з боку нових конкурентів, що виходять на ринок, загрози з боку товарів-замінників, ринкова влада покупців, ринкова влада постачальників і суперництво з боку інших компаній.

SWOT-аналіз є найбільш відомим і фундаментальним з усіх

інструментів аналізу. Це огляд сильних і слабких сторін, загроз і можливостей.

Проаналізувавши сильні та слабкі сторони компанії та взявши до уваги результати аналізу виробничо-господарської діяльності, можна зробити висновок, що найбільш прийнятною стратегією для ПАТ "Інгулецький ГЗК" є наступальна стратегія. Її ще називають атакуючою або креативною стратегією.

Види конкурентних переваг стратегії наступу наведені на рис. 3.8.



Рис. 3.8 Конкурентні переваги стратегії наступу

Зазначена стратегія передбачає формування активної, агресивної позиції підприємства на ринку та має на меті завоювати й розширити ринкову ДОЛЮ.

Методику **стратегічного** планування запропоновану нами можна представити у вигляді 4 блоків, які містять в собі 15 кроків (Таблиця 3.3.)

Таблиця 3.3.

Запропонована методика стратегічного планування

<p><i>Блок 1.</i> Визначення основних пріоритетів:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • загальний аналіз зовнішнього середовища та власного потенціалу; • вибір місії; • формування мети.
<p><i>Блок 2.</i> Визначення мети:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • аналіз власних можливостей; • визначення міжнародних завдань; • визначення завдань в країні базування;
<p><i>Блок 3.</i> Розробка стратегії:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оцінка взаємної підтримки завдань. • аналіз умов за кордоном; • аналіз умов в країні базування; • вибір стратегічних альтернатив за кордоном; • вибір стратегічних альтернатив у країні базування;
<p><i>Блок 4.</i> Реалізація стратегії:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • розробка стратегії. • розробка програм, планів; • виконання; • контроль та оцінка ефективності.

Процес стратегічного планування вимагає залучення до його реалізації кваліфікованих і компетентних фахівців, тобто є необхідним:

- ✓ створити відповідну управлінську структуру;
- ✓ розробити правила її функціонування;
- ✓ підібрати та мотивувати персонал;
- ✓ організувати інформаційне забезпечення.

Щоб стратегія диференціації була успішною, компанія повинна мати глибоке розуміння потреб і поведінки споживачів, а також причин, чому

споживачі віддають перевагу тому чи іншому продукту. Конкурентна перевага виникає тоді, коли значна кількість клієнтів зацікавлена в купівлі диференційованого продукту. Він виділяє наступні джерела унікальності:

- характеристика продукту (специфічні споживчі якості, особливо поліпшення якості продукції), а також ефективність його використання;

- додаткові послуги, що надаються виробником (продажі в кредит, ТОЦО);

- переважаючі якісні показники;

- технологічні та науково – технічні переваги;

- рівень та інтенсивність маркетингових досліджень;

- дислокація;

- якість робочої сили;

- рівень вертикальної інтеграції.

Стратегія диверсифікації може бути ефективною за умов :

1. особливі вимоги до матеріально – технічного забезпечення тих ланок виробництва чи надання послуг, які мають найбільший вплив на якість продукції;
2. дії, що пов'язані зі створенням товару на основі нових досліджень та розробок, надають потенційні можливості підвищити характеристики продукції, розширити сферу кінцевого використання;
3. орієнтація підприємства на дослідження, що надає можливість використовувати нові технології;
4. використання більш досконалих виробничих процесів, що підвищує зацікавленість споживачів до продукції.

Отже, шляхом до успіху стратегії диференціації є створення купівельної цінності, яка відрізняється від конкурентів.

Розглянувши сутність стратегії диференціації, можна стверджувати, що вона є доцільною для ПРАТ «Інгулецький ГЗК» для сучасних його умов.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Посилення конкуренції на світовому ринку залізної руди, де лідирують три транснаціональні гіганти - бразильська CVRD та англо-австралійські BHP Billiton і Rio Tinto - в основному пов'язане з активізацією китайських металургійних компаній.

2. Україна посідає одне з провідних місць у світовому розподілі доведених запасів залізної руди (16% доведених родовищ залізної руди) та сьоме місце у світовому розподілі видобутку залізної руди, причому останніми роками спостерігається тенденція до збільшення видобутку залізної руди українськими виробниками.

3. ПрАТ "Інгулецький ГЗК" посідає перше місце серед найбільших виробників залізної руди в Україні, а його частка в загальній структурі видобутку товарної залізної руди серед українських гірничодобувних підприємств у 2023 році склала 23,3%.

4. Основними конкурентами ПрАТ "Інгулецький ГЗК" за основними видами продукції є вітчизни комбінат - ПрАТ "Південний ГЗК".

5. В результаті розробки зовнішньоекономічної стратегії ПАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" для сучасного ринку залізородної сировини та дослідження конкурентного середовища підприємства були розроблені основні напрямки покращення позицій підприємства на ринку. Це, зокрема, реформування структури управління відповідно до вимог сучасного ринку, збільшення бюджету на маркетингову діяльність і, зокрема, на маркетингові дослідження, розробка та реалізація нової конкурентної стратегії відповідно до вимог сучасного ринку та потенційних можливостей підприємства, не врахованих у чинній стратегії його існування на ринку, реалізація заходів щодо зменшення дебіторської заборгованості підприємства, модернізація наявного обладнання або заміна його на більш сучасне, підвищення продуктивності праці тощо.

6. Варто зазначити, що реалізація зовнішньоекономічної стратегії щодо збільшення валового прибутку від реалізації та підвищення якості продукції комбінату так чи інакше включає майже всі напрямки підвищення конкурентоспроможності ПрАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" на сучасному ринку залізної руди.

ВИСНОВКИ

Формування стратегічного потенціалу підприємства - це поєднання його головної мети та основних шляхів досягнення цієї мети. Іншими словами, розробити стратегію підприємства означає визначити загальні напрямки його розвитку. Розвиток стратегічного потенціалу підприємства означає визначення основних напрямків діяльності компанії в міжнародній сфері, на глобальному ринку. Важливо ще раз підкреслити, що стратегічні плани розвитку зовнішньоекономічної діяльності повинні бути інтегровані в загальну стратегію розвитку підприємства в цілому.

Під час виконання дипломної роботи було визначено:

1. Посилення конкуренції на світовому ринку ЗРС, лідерами якого є три транснаціональних гігантів – бразильська «CVRD» та англо-австралійськими «BHP Billiton» і «Rio Tinto», пов'язане, головним чином, із активізацією китайських металургійних компаній.

2. Україна займає одне з провідних місць у світовому розподілі розвіданих запасів заліза (16% розвіданих покладів заліза) та сьоме місце у світовому розподілі видобутку залізної руди, при чому в останні роки спостерігається тенденція до зростання виробництва залізорудної сировини українськими виробниками.

3. ПРАТ «Інгулецький ГЗК» займає перше місце серед найбільших виробників ЗРС України і частка підприємства в загальній структурі виробництва товарної залізної руди серед українських гірничодобувних підприємств в 2023 році складає 23,3%.

4. Основними конкурентами ПРАТ «Інгулецький ГЗК» із основної продукції є потужний вітчизняних комбінати – ПРАТ «Південний ГЗК».

5. В результаті розробки зовнішньоекономічної стратегії ПрАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" для сучасного ринку залізородної сировини та дослідження конкурентного середовища підприємства були розроблені основні напрямки покращення позицій підприємства на ринку. Це, зокрема, реформування структури управління відповідно до вимог сучасного ринку, збільшення бюджету на маркетингову діяльність і, зокрема, маркетингові дослідження, розробка та впровадження нової конкурентної стратегії, що відповідає вимогам сучасного ринку та потенційним можливостям підприємства, які не враховані в поточній стратегії його існування на ринку, реалізація заходів щодо зменшення дебіторської заборгованості підприємства, модернізація існуючого обладнання або заміна його на більш сучасне, підвищення продуктивності праці та покращення якості послуг підприємства.

6. Реалізація зовнішньоекономічної стратегії, спрямованої на збільшення валового прибутку від реалізації та підвищення якості продукції комбінату, охоплює практично всі напрямки підвищення конкурентоспроможності ПАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" на сучасному ринку залізної руди.

7. Проаналізувавши сутність існуючих стратегій, сильні та слабкі сторони компанії, загрози та можливості, ми дійшли висновку, що доцільно розробити та впровадити фінансову стратегію, яка є різновидом функціональної стратегії. Вона охоплює всі основні напрямки господарської діяльності та розвитку фінансових відносин. Її практична реалізація забезпечує всі основні напрямки розвитку компанії шляхом формулювання довгострокових фінансових цілей та вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Наявність фінансових ресурсів сприятиме динамічному розвитку компанії та дозволить їй розвивати свій експортний потенціал.

Аналіз сильних і слабких сторін компанії, можливостей і загроз свідчить про те, що компанія має потенціал для подальшого динамічного розвитку. Це буде забезпечено розробкою маркетингової стратегії та

реалізацією відповідної стратегії, орієнтованої на європейський ринок.

Реалізація запропонованої стратегії разом із заходами щодо вдосконалення маркетингової діяльності сприятиме ефективному розвитку фабрики.

8. Запропонована зовнішньоекономічна стратегія ПрАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" в умовах сучасного ринку залізної руди дозволить досягти значного ступеня економічного ефекту. Реалізація запропонованої стратегії призведе до зростання рентабельності власного капіталу підприємства, збільшення його прибутковості, підвищення ефективності використання оборотних коштів, основних засобів і нематеріальних активів, а також рівня конкурентоспроможності продукції підприємства за рахунок підвищення якості залізної руди.

9. Визначено, що валовий прибуток на 2028 рік ПрАТ "Інгулецький ГЗК" становить 4437737 тис. грн, а загальний обсяг капітальних інвестицій для реалізації запропонованої стратегії у 2019-2028 роках становитиме 757800 тис. грн.