

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи

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

на тему:
**Дослідження місця ПрАТ «ПІВНІЗК» на сучасному ринку
залізорудної продукції з метою підвищення ефективності
експортної діяльності**

Виконала: студентка IV курсу,

групи ЗМН-20

_____/Литвиненко А.П./
(підпис)

Керівник

_____/Афанасьєв Є.В./
(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

Литвиненко Анни Павлівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Дослідження місця ПрАТ «ПІВНГЗК» на сучасному ринку залізорудної продукції з метою підвищення ефективності експортної діяльності»

керівник роботи

Афанасьєв Євген Вікторович, д.е.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «29» березня 2024 року № 239 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 «Північний ГЗК».

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): РОЗДІЛ 1. Теоретико-методичні основи експортної діяльності підприємства; РОЗДІЛ 2. Характеристика ПрАТ «Північний ГЗК» та розробка заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності; РОЗДІЛ 3. Стратегічний аналіз та вибір загальної стратегії розвитку підприємства й інших типів стратегій.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): Види і форми зовнішньоекономічних операцій; Динаміка основних показників звіту про фінансові результати; Аналіз експорту продукції ПрАТ «Північний ГЗК» на зовнішній ринок; Схема мультимодального перевезення залізорудного концентрату; Переваги використання мультимодальної системи перевезень для ПрАТ "Північний ГЗК"; Ефективність впровадження системи мультимодального перевезення в ПрАТ «Північний ГЗК»; SWOT-матриця для ПрАТ «ПівнГЗК».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	проф. Афанасьєв Є.В.	29.03.2024	10.05.2024
Розділ 2	проф. Афанасьєв Є.В.	29.03.2024	24.05.2024
Розділ 3	проф. Афанасьєв Є.В.	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	21.06.2024	

Студент

(підпис)

Литвиненко А.П.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Афанасьєв Є.В.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну роботу бакалавра студента спеціальності
073 Менеджмент

Литвиненко А.П. «Дослідження місця ПрАТ «Північний ГЗК» на сучасному ринку залізорудної продукції з метою підвищення ефективності експортної діяльності». КНУ, 2024 р.

Кваліфікаційну роботу бакалавра виконано на 63 сторінках, містить 13 таблиць, 15 рисунків. При підготовці роботи використано 64 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної роботи бакалавра: вивчення теоретичних аспектів та формування практичних рекомендацій з розробки напрямків удосконалення експортної діяльності підприємства.

Завдання дослідження: провести дослідження сутності, особливостей та основних завдань аналізу експортної діяльності підприємства; оцінити ефективність експортної діяльності підприємства; обґрунтувати напрями підвищення ефективності експортної діяльності на ринках збуту залізорудної продукції з метою поліпшення експортного потенціалу підприємства; провести аналіз основних техніко-економічних показників ПрАТ «Північний ГЗК» та його фінансового стану; проаналізувати експортну діяльність ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізорудної продукції; оцінити ефективність експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»; провести обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»; здійснити розрахунок економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів на підприємстві; обґрунтувати й обрати загальну та функціональні стратегії в умовах ПрАТ «Північний ГЗК»..

Об'єкт дослідження: процес удосконалення експортної діяльності підприємства.

Предмет дослідження: теоретико-методичні основи дослідження експортної діяльності та місця ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізорудної продукції.

Одержаний економічний ефект (ефективність): забезпечується зменшення витрат на експорт у розмірі 180 млн 499 тис. грн.

Ключові слова: аналіз, ринок, експортна діяльність, управління, стратегія, міжнародні перевезення.

ЗМІСТ

	стор
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність, особливості та основні завдання експортної діяльності	8
1.2. Методи оцінки ефективності експортної діяльності підприємства	12
1.3. Основні напрями підвищення ефективності експортної діяльності підприємства	16
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК» ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	19
2.1. Загальна характеристика та аналіз основних показників діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»	19
2.2. Аналіз експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізорудної продукції	32
2.3. Розробка заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»	36
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИБІР ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Й ІНШИХ ТИПІВ СТРАТЕГІЙ	44
3.1. Стратегічний аналіз підприємства	44
3.2. Установлення місії та цілей стратегічного розвитку підприємства	46
3.3. Визначення стратегічних альтернатив та вибір загальної й функціональної стратегії розвитку ПрАТ «ПівнГЗК»	49
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

Актуальність теми. При визначенні резервів підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринках експортна діяльність є одним із ключових факторів розвитку. Експортна діяльність відіграє важливу роль у розширенні світових економічних зв'язків і забезпеченні конкурентоспроможності. Експортну діяльність необхідно розглядати як невід'ємну частину економічного потенціалу експортно-орієнтованих організацій, виражену в поставках конкурентоспроможних товарів і послуг.

Проблематика пошуку напрямків підвищення ефективності експортної діяльності на підприємстві освітлена в наукових роботах таких авторів як: В. М. Бегма, І. А. Волкова, М. А. Дудченко, С. Є. Клименко, Н. В. Крилова, О. А. Шестакова та ін.

Метою написання роботи виступає вивчення теоретичних аспектів та формування практичних рекомендацій з розробки напрямків удосконалення експортної діяльності підприємства.

Завданнями написання роботи щодо поставленої мети виступають:

- провести дослідження сутності, особливостей та основних завдань аналізу експортної діяльності підприємства;
- оцінити ефективність експортної діяльності підприємства;
- обґрунтувати напрями підвищення ефективності експортної діяльності на ринках збуту залізорудної продукції;
- провести аналіз основних техніко-економічних показників ПрАТ «Північний ГЗК» та його фінансового стану;
- проаналізувати експортну діяльність ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізорудної продукції;
- оцінити ефективність експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»;
- провести обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»;

– здійснити розрахунок економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів на підприємстві;

– обґрунтувати й обрати загальну та функціональні стратегії в умовах ПрАТ «Північний ГЗК».

Об’єктом дослідження є процес удосконалення експортної діяльності підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретико-методичні основи дослідження експортної діяльності та місця ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізорудної продукції.

Базою дослідження обрано ПрАТ «Північний ГЗК».

Методи дослідження: методи узагальнення і порівняння; застосування системного підходу, методів аналізу і синтезу; абстрактно-логічні методи, способи причинно-наслідкового зв’язку та спостереження.

Інформаційну базу дослідження складають офіційні документи, статистичні дані світових, галузевих організацій, статистичні дані про стан експорту товарів та послуг на підприємстві.

Запропоновані та обґрунтовані у роботі заходи рекомендовані для використання на практиці промисловим підприємствам та дозволяють вітчизняним підприємствам підвищувати ефективність експортної діяльності.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, особливості та основні завдання експортної діяльності підприємства

Ефективна експортна діяльність – один з ключових факторів успіху для вітчизняних підприємств. Експорт дозволяє компаніям збільшити свою клієнтську базу та збільшити обсяги продажів, що забезпечує збільшення доходів і прибутків. Крім того, експорт дозволяє компаніям розширити свої виробничі потужності, що дозволяє їм виробляти більші обсяги продукції за більш низькою ціною, що забезпечує зниження витрат на виробництво і підвищення конкурентоспроможності, дозволяє підприємствам збільшити свій досвід виробництва і підвищити якість своєї продукції, оскільки вони змушені відповідати високим стандартам якості, що існують на міжнародному ринку. Це допомагає підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку та забезпечити її високу якість.

Отже, ефективна експортна діяльність може стати важливим фактором успіху для розвитку вітчизняних підприємств. Для успішного експорту необхідно виконувати вимоги міжнародних стандартів якості, дотримуватися умов міжнародних контрактів та використовувати ефективні стратегії маркетингу та продажу.

Сутність експорту базується на принципах комерційного розрахунку, який базується на економічній та фінансовій самостійності суб'єкта господарювання з урахуванням його власних фінансових і матеріально-технічних можливостей [56, с. 233].

Експортна діяльність базується на взаємовигідних інтересах між різними національними організаціями. Вона спрямована на створення механізмів (політичних, правових, торговельних), що стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, які в свою чергу сприяють створенню сприятливих умов для експортного бізнесу організації [12, С. 67].

Експортна діяльність - зовнішньоторговельна, інвестиційна та інша діяльність у сфері міжнародного обміну товарами, машинобудування, послуг, інтелектуальна діяльність.

Законодавче регулювання експортних операцій формує правову основу для встановлення взаємовигідних відносин між сторонами зовнішньоекономічного контракту та з державними органами обох сторін [22, с. 53].

Економічна природа експортної діяльності полягає в передачі об'єкта цивільних прав з одного господарства в інше. Тобто об'єкт цивільних прав, створений за рахунок коштів економіки однієї держави, переходить до економіки іншої держави. Таким чином, ідеальна форма зовнішньоекономічної діяльності передбачає наявність лише двох типів відносин: відносини з вивезення об'єктів цивільних прав, вироблених або придбаних з економіки країни-донора, в економіку країни-реципієнта, і відносини з вивезення об'єктів цивільних прав, вироблених або придбаних з економіки країни-донора, в економіку країни-реципієнта. з економікою країни-імпортера, якщо економіка країни-донора виробляє або купує об'єкти цивільних прав в економіку країни-реципієнта. Іншими словами, відносини у зовнішньоекономічній діяльності — це відносини, пов'язані з ввезенням та вивезенням об'єктів цивільних прав.

Експортна діяльність — це не тільки відносини обміну об'єктами цивільних прав у формі зовнішньоекономічних угод між національними економіками (приватноправові відносини), а й відносини контролю за міжнародною міграцією об'єктів цивільних прав (публічноправові відносини) [5, С. 65].

Вихідним принципом валютної діяльності підприємства є економічна та фінансова самостійність і самоокупність, а комерційний облік комплексно враховує власну валюту, фінансові ресурси, матеріальні ресурси та технічні можливості. Суб'єкти ЗЕД – юридичні та фізичні особи, які займаються експортною діяльністю. Сутність експорту як категорії характеризують її функції:

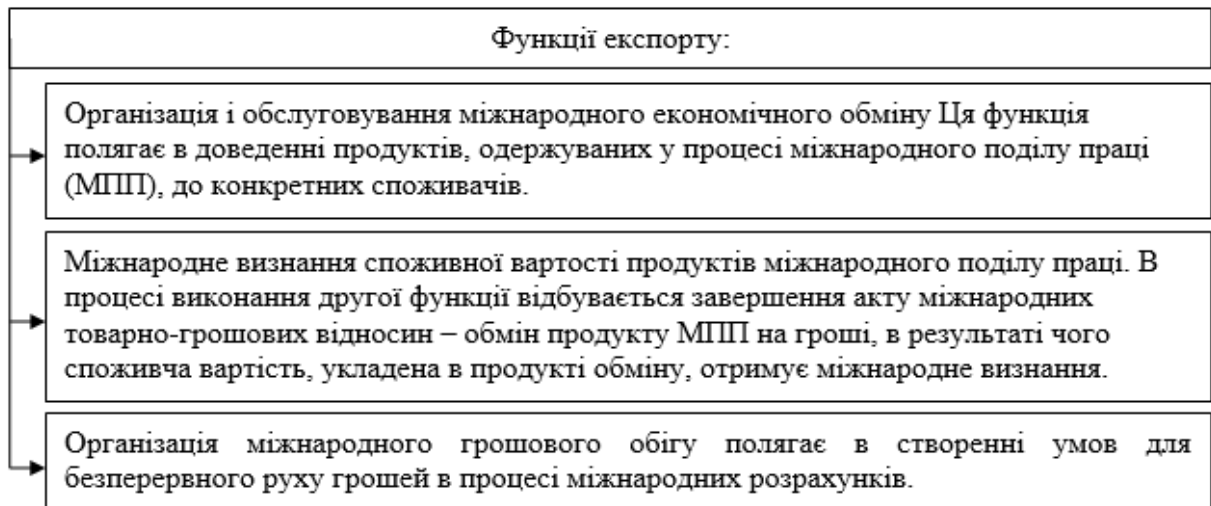


Рис. 1.1. Функції експорту [15, с. 23]

Так, «експортна – це комерційна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язана з їх участю в міжнародних економічних відносинах і є реалізацією зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) тієї чи іншої країни» [15, с. 24].

У світовій практиці відомо багато форм міжнародного економічного співробітництва, які використовуються в різних комбінаціях залежно від мети та обставин. Ось деякі з найпоширеніших форм міжнародного економічного співробітництва:

- Вільна торгівля;
- Передплатництво;
- Інвестиції;
- Спільні підприємства;
- Міжнародна кооперація;
- Ввезення товарів на умовах концесії тощо.

Кожна з цих форм економічного співробітництва має свої переваги та недоліки та може бути використана в залежності від конкретної ситуації та мети міжнародної співпраці між країнами.

Експортна діяльність, як форма зовнішньоекономічної діяльності організації у сфері збуту продукції може здійснюватися в різних видах і формах, представлених на рис. 1.2.

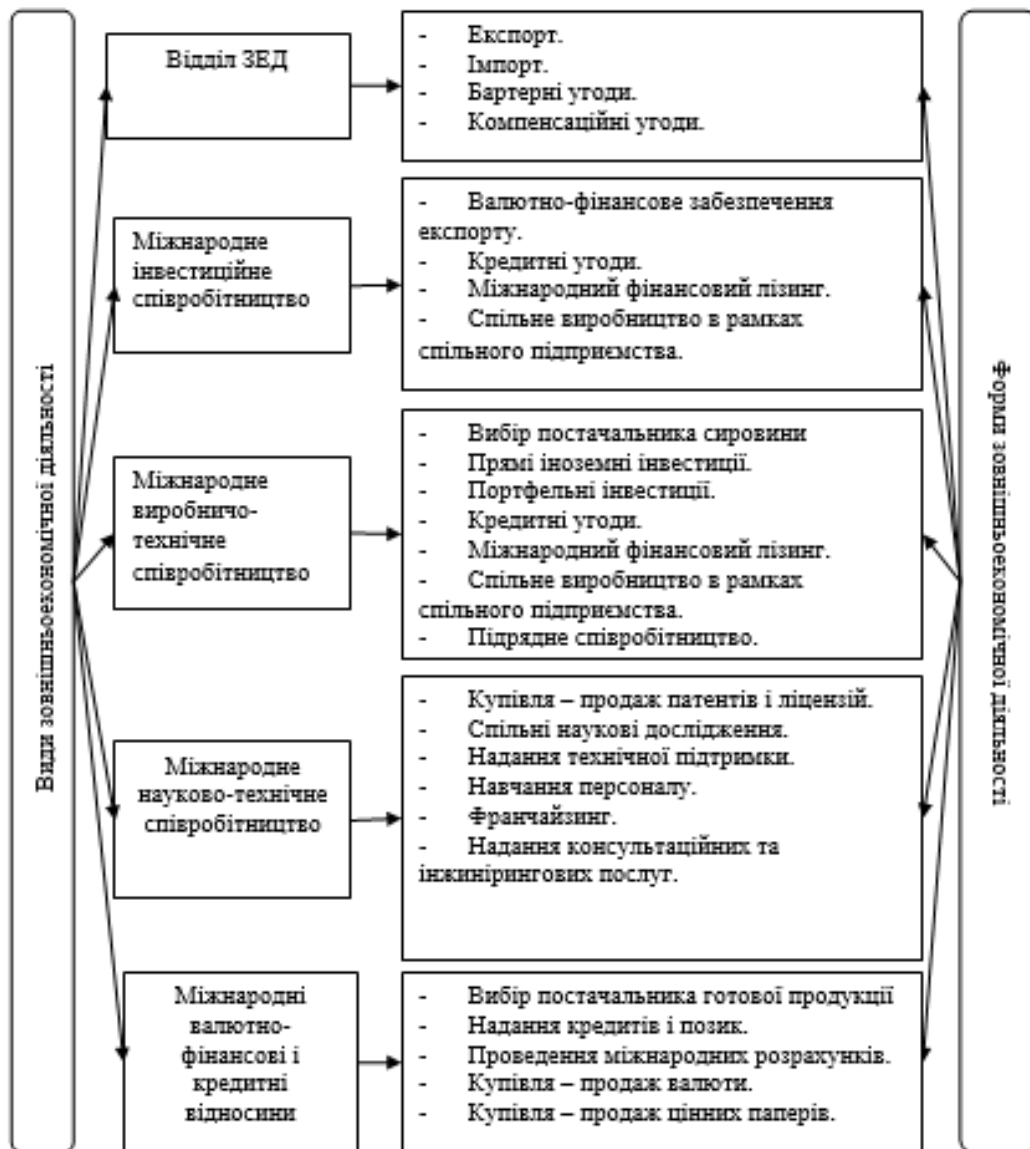


Рис. 1.2. Види і форми зовнішньоекономічних операцій [39, с. 217]

Оснoву експортних операцій становить зовнішня торгівля, включаючи імпорту і експорт різноманітних матеріальних товарів, обмін товарами, експорт різноманітних послуг, проекти зовнішньої кооперації.

Форми експортного бізнесу характеризуються різноманітністю та високою мобільністю.

Таким чином, експортні форми діяльності сектору збуту продукції класифікуються наступним чином:

1) Основні форми: обмін товарами; обмін послугами; обмін науково-технічними знаннями; лізинг машин і обладнання.

2) Допоміжні форми: міжнародні розрахунки; посередницькі послуги; експедиторські послуги; фрахт; страхування [26, с.78].

Сучасна експортна діяльність характеризується не тільки збільшенням обсягів, а й різноманітністю структур, напрямів і принципів реалізації продукції на зовнішніх ринках. Рівень розвитку експортного бізнесу країни залежить від багатьох загальних факторів: пріоритетних галузей економіки, рівня розвитку сільського господарства, промисловості, політичних відносин між дружніми або антагоністичними країнами, рівня науково-технічного розвитку [10, С. 55] .

Таким чином, експортна діяльність — це сукупність організаційних, комерційних і виробничо-економічних функцій підприємств, які визначають зовнішньоекономічні стратегії, форми, засоби і методи роботи на зовнішніх ринках.

1.2. Методи оцінки ефективності експортної діяльності підприємства

Застосовуючи системний підхід до визначення ефективності експортних операцій у сфері реалізації продукції, можна провести комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної діяльності. Для проведення економічного аналізу необхідно вибрати критерій ефективності.

Економічною характеристикою експортної операції є показник валютної ефективності (валютний коефіцієнт). Валютна ефективність експорту розраховується за формулою [13, с. 216]:

$$K_{ei} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{lj}^{od} * N_{lj}}{\sum_{j=1}^n B_{lj}^{od} * N_{lj}}, \quad (1.1)$$

де Z_{lj}^{od} - вартість одиниці j – ї експортної продукції чи послуги, грн./ шт. ;

N_{lj} – кількість j – го товару в складі експортного еквівалента, шт. ;

B_{lj}^{od} – валютна ціна одиниці j – го товару або послуг, вал. од./ шт. ;

n – кількість назв товарів та послуг в експортному еквіваленті.

Сам по собі коефіцієнт не дає відповіді щодо операційної прибутковості. Щоб її оцінити, її потрібно порівняти з якимись базами. У випадках, коли національна валюта є повністю або частково конвертованою, основним показником може бути обмінний курс. Існують також такі показники, як експортний ефект, який є різницею між внутрішньою ціною експортованого товару та його закупівельною вартістю.

В умовах неконвертованості національної валюти показник ефекту експортних операцій (E_i) визначається за формулою [9, с. 241]:

$$E_i = \sum_{j=1}^n (Z_{lj}^{od} - \frac{B_{lj}^{od}}{K_{ee}}) * N_{lj} \quad (1.2)$$

Валютний коефіцієнт K_{ee} потрібний для конвертації іноземної валюти в національну. Для експортної операції, коли відома вартісна оцінка експортної продукції Z_i і витрати на експорт B_i , маємо:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{K_{ee}} \quad (1.3)$$

Вплив окремого фактора на зростання показників ефективності в детермінованій моделі можна визначити методом ланцюгової заміни [23, с.5]. Порівнюючи значення експортного прибутку можна визначити вплив заміщення всіх факторів на зростання експортного прибутку [21, стор 105].

Якщо експортна операція передбачає кредит, то формула розрахунку ефективності виглядає так:

Ефект експорту:

$$E_i = Z_i - (B_i * K_{kp}) / K_{ee} \quad (1.4)$$

Ефективність експорту

$$E_i = (Z_i - K_{ee}) / (B_i * K_{kp}) \quad (1.5)$$

Якщо експорт здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, у формулах використовується обернений до кредитного імпаکت-фактора фактор:

$$K_{kp}^{погаш} = 1 / K_{kp} \quad (1.6)$$

Якщо відбувається зміна експортного попиту, яка є результатом зміни умов торгівлі, розраховуються такі показники, як еластичність експорту. Він вимірюється як відсоткова зміна обсягу експорту проти відсоткової зміни його ціни [11, с. 35].

$$I = \frac{V_u (\%)}{P_u (\%)} \quad (1.7)$$

Якщо ціна на товар у зовнішній економіці падає, обсяг експорту зростатиме, а якщо ціна зростатиме, то обсяг експорту зменшуватиметься. Доречно кілька слів сказати про вплив зміни валютного курсу на ефективність експорту [33, С. 51].

Тому, проаналізувавши наявні методи, вважаємо, що для найбільш точної оцінки експортної діяльності підприємств необхідно використовувати їх у комплексі.

Експорт товару є ефективним, якщо доходи від експорту перевищують витрати на експорт. Це відображає базовий коефіцієнт ефективності експорту:

$$E_e^{\delta} = \frac{B_e}{C_m + T_e + O_e} \quad (1.8)$$

де E_e^{δ} – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

B_e – виторг від експорту;

C_m – собівартість товару;

T_B –транспортні витрати;

O_B – організаційні витрати [6, с. 35].

Якщо $E_e^{\hat{}} > 1$, експорт ефективний. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вища ефективність експорту.

Розрахунок базових показників ефективності експорту сам по собі недостатній для оцінки ефективності експорту. Необхідно з'ясувати, чи вигідніше експортувати товар, ніж продавати його на внутрішньому ринку. Для цього існує альтернативний коефіцієнт ефективності експорту:

$$E_e^a = \frac{B_e - C_m - T_e - O_e}{B_e - C_m} \quad (1.9)$$

де E_e^a –альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

B_B –виторг від продажу товару у середині країн;

Якщо $E_e^a > 1$, експорт є ефективним [58, с. 116].

Таким чином, для визначення ефективності експорту необхідно розрахувати коефіцієнт $E_e^{\hat{}}$ та E_e^a . Якщо $E_e^{\hat{}} > 1$, а $E_e^a < 1$, у цьому випадку експорт неефективний, оскільки продавати товар на внутрішньому ринку буде вигідніше, ніж експортувати. Якщо обидва ці коефіцієнти менші за 1, експорт товару недійсний із зазначених вище причин [50, с. 317].

Тому при визначенні ефективності експортних операцій у сфері реалізації продукції використовується системний підхід, який дає можливість проводити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції. На основі аналізу показників діяльності здійснюється економічне обґрунтування діяльності вітчизняного підприємства, у тому числі сфери його відношення до зовнішньоекономічної сфери.

1.3. Основні напрями підвищення ефективності експортної діяльності підприємства

Підвищення ефективності експортної діяльності є постійним основним завданням підприємств-експортерів. Для виконання цього основного завдання необхідно постійно аналізувати динаміку показників, що впливають на результати експортної діяльності фірм [38, С. 212].

Оцінка ефективності реалізації зовнішньоекономічної діяльності на внутрішньому ринку наведена на рисунку 1. 1.3.

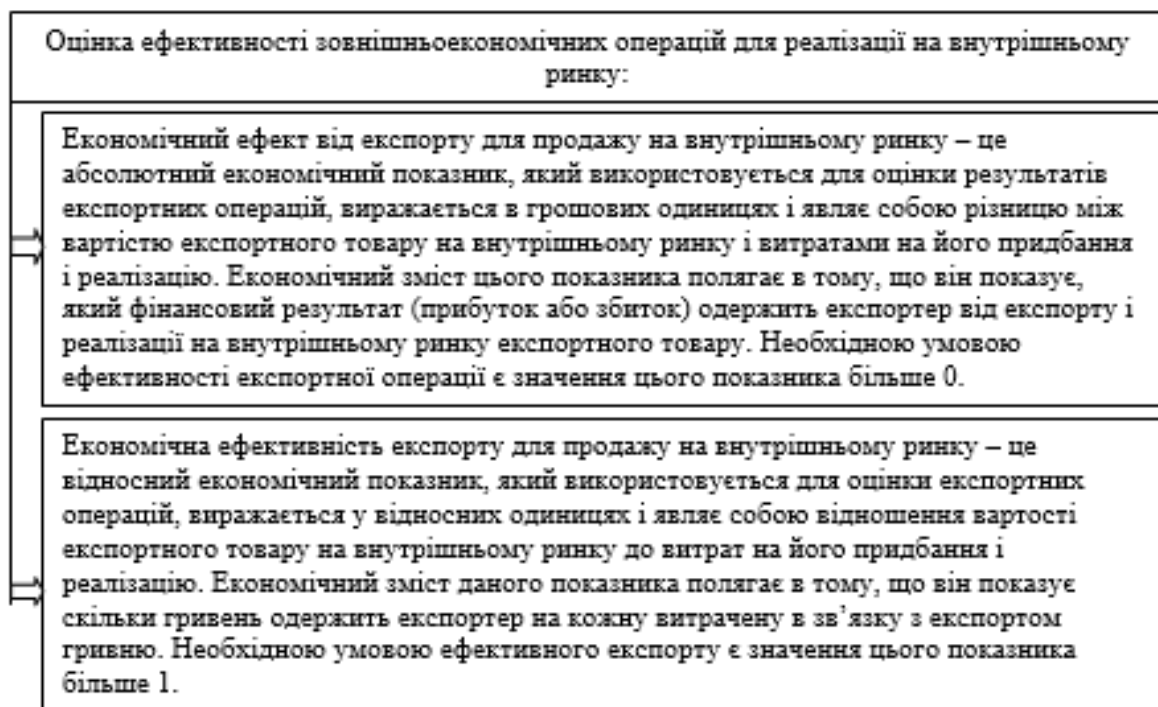


Рис. 1.3. Особливості оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій для реалізації на внутрішньому ринку[51, с. 167]

Аналіз ефективності експортної діяльності та її впливу на фінансовий стан і розвиток підприємства експортера можна здійснити в такому порядку:

- 1) Структура та динамічний аналіз експорту;
- 2) Оцінка ролі експорту в діяльності підприємства;
- 3) Аналіз ефективності експорту;

4) Аналіз впливу експорту на основні фінансово-економічні показники діяльності підприємств [9, С. 237].

Для оцінки динаміки використовувався підхід рівневого аналізу. Воно включає визначення швидкості росту та швидкості росту. Розрахунки проводяться для всього експорту та його складових.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності щодо власного споживання наведена на рисунку 1. 4.

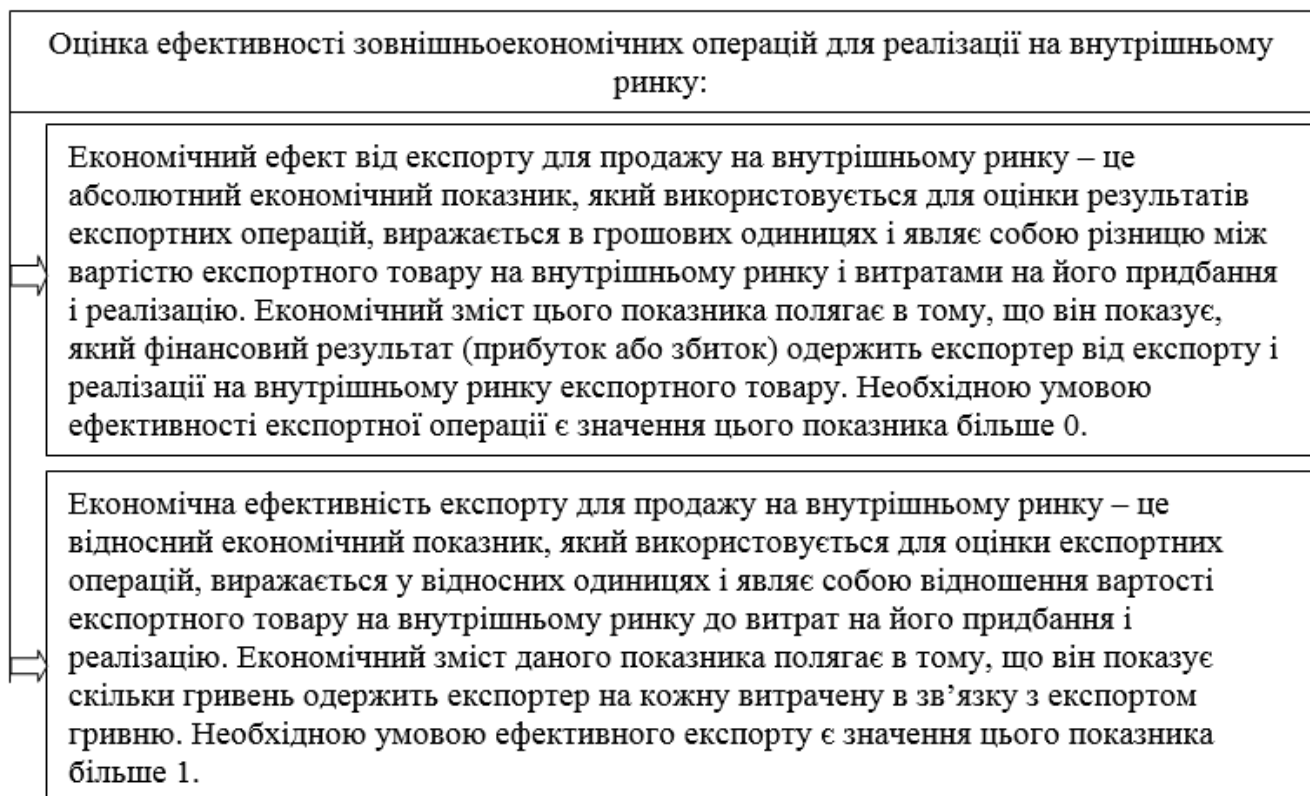


Рис. 1.4. Особливості оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій для власного споживання [46, с. 31]

Основними показниками є оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій та підвищення експортного потенціалу є:

1. Обсяг експорту - кількість товарів або послуг, що були продані на зовнішньому ринку за певний період часу.
2. Доля експорту в загальному обсязі виробництва - відношення обсягу експорту до загального обсягу виробництва.

3. Динаміка зростання обсягу експорту - зміна обсягу експорту за різні періоди часу (роки, квартали, місяці).
4. Доля ринку - відношення обсягу експорту підприємства до обсягу експорту всіх інших компаній на даному зовнішньому ринку.
5. Середня ціна експортних товарів - середня ціна товарів, що були продані на зовнішньому ринку.
6. Відсоток прибутку від експорту - відношення прибутку від експорту до загального прибутку підприємства.
7. Рівень конкурентоспроможності - оцінка конкурентоспроможності товарів або послуг на зовнішньому ринку порівняно з іншими компаніями.

Ці показники використовуються для оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, дозволяючи зрозуміти, наскільки успішно воно працює на зовнішньому ринку, які проблеми має і як їх можна вирішити. Результати аналізу цих показників можуть допомогти підприємству прийняти рішення щодо подальшої стратегії розвитку експортної діяльності, вибрати найбільш ефективні напрямки та плану

Отже, аналіз експортної діяльності є важливим інструментом для підвищення ефективності діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК» ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Загальна характеристика та аналіз основних показників діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»

ПрАТ «Північний ГЗК» веде видобуток і збагачення залізистих кварцитів північної частини Криворізького залізорудного басейну. Юридична адреса ПрАТ «Північний ГЗК»: Україна, 50079, м. Кривий Ріг [64]. Історія становлення та розвитку ПрАТ «Північний ГЗК» представлена на рис. 2.1.

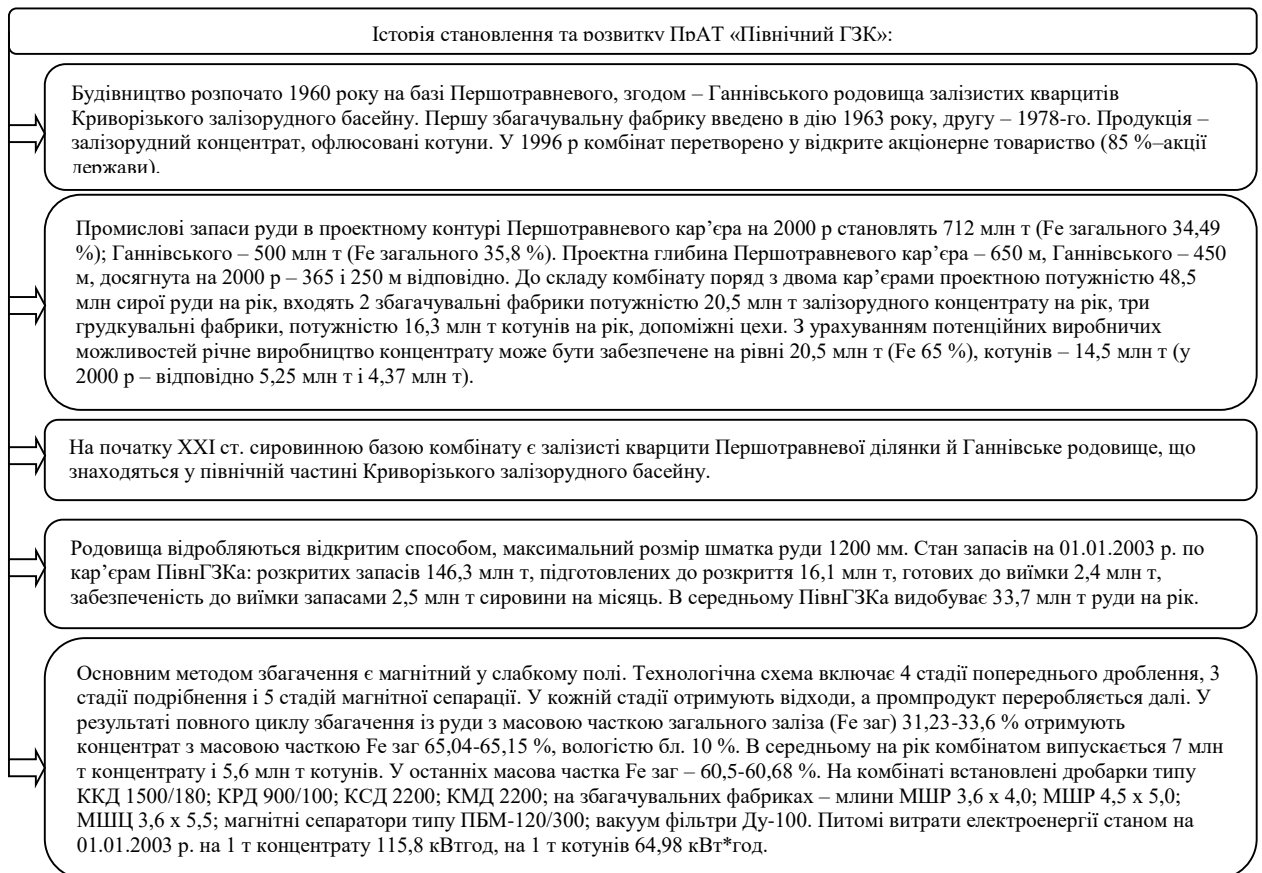


Рис. 2.1. Історія становлення та розвитку ПрАТ «Північний ГЗК» [64]

Отже, ПрАТ «Північний ГЗК» входить до Групи Метінвест, яка є найбільшою приватною компанією України.

Технологія збагачення руд ПрАТ «Північний ГЗК» представлена на рис.

2.2.

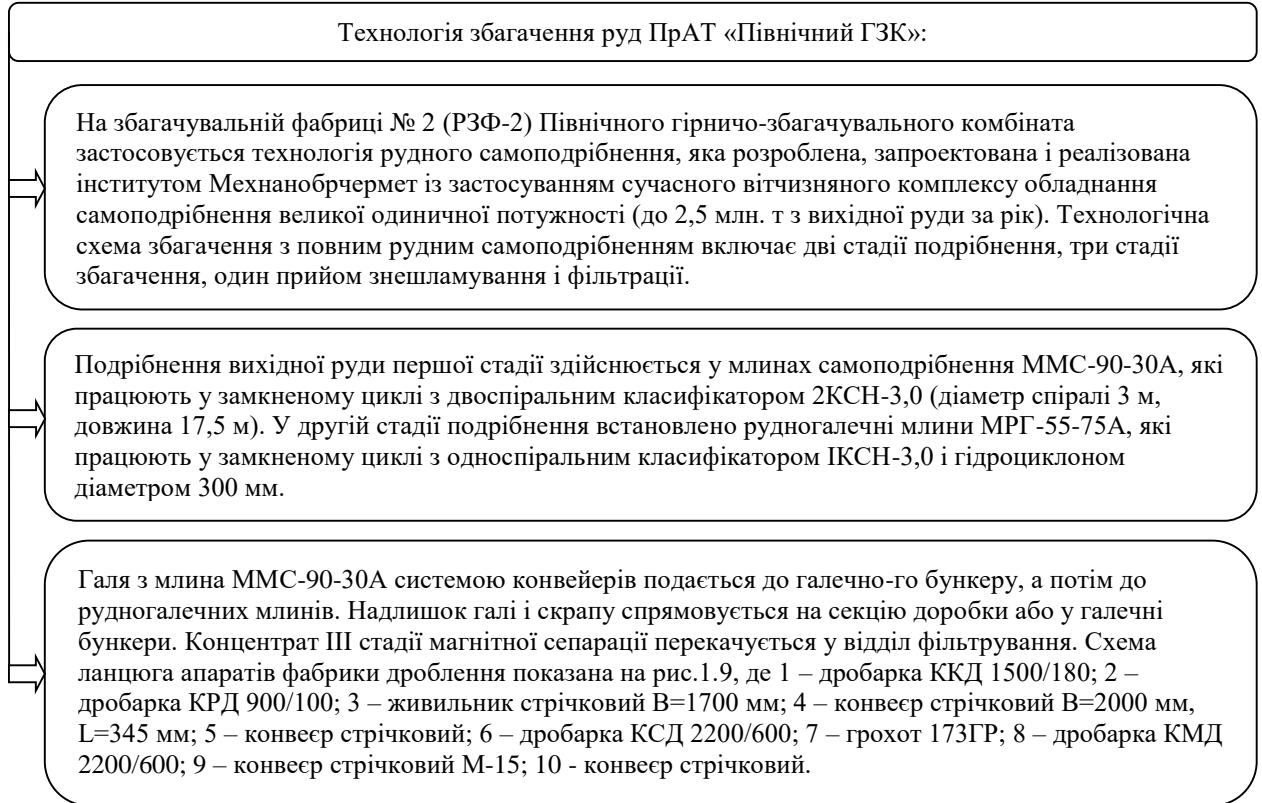


Рис. 2.2. Технологія збагачення руд ПрАТ «Північний ГЗК»

Використовуючи дані фінансової звітності ПрАТ «Північний ГЗК» (додатки А-В) [30], проведемо аналіз складових активів підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка складових активів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр.

(тис. грн) [30]

Показники	2020	2021	2022	Відхилення 2022 до 2020 рр.	
				тис. грн	%
I. Необоротні активи	219 368	205 287	205 287	-14 081	-6,42
Нематеріальні активи					
первісна вартість	308 750	321 743	321 743	12 993	4,21
накопичена амортизація	89 382	116 456	116 456	27 074	30,29
Незавершені капітальні інвестиції	5388632	5133229	5133229	-255403	-4,74
Основні засоби	15553542	15989402	15989402	435860	2,80
первісна вартість	20287224	23983225	23983225	3696001	18,22
знос	4733682	7993823	7993823	3260141	68,87
Інші фінансові інвестиції	9	9	9	0	0,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	886	8 715	8 715	7 829	883,63
Відстрочені податкові активи	0	0	218 687	218 687	x
Інші необоротні активи	0	0	283 919	283 919	x
Усього за розділом I	21162437	21336642	21336642	174 205	0,82
II. Оборотні активи					
Запаси	787 455	1 024 121	1 024 121	236 666	30,05
Виробничі запаси	462 086	383 414	383 414	-78 672	-17,03
Незавершене виробництво	145 621	297 582	297 582	151 961	104,35
Готова продукція	168 779	228 077	228 077	59 298	35,13
Товари	10 969	115 048	115 048	104 079	948,85
Векселі одержані	4 167	1 960	1 960	-2 207	-52,96
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	32568747	37110876	37110876	4542129	13,95
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	3 591 826	9 625 515	9 625 515	6 033 689	167,98
з бюджетом	217 465	71 910	71 910	-145 555	-66,93
у тому числі з податку на прибуток	0	0	331 556	331 556	x
Інша поточна дебіторська заборгованість	1585985	1 283 010	1 283 010	-302 975	-19,10
Гроші та їх еквіваленти	1225669	125023	125023	-1100646	-89,80
Витрати майбутніх періодів	227864	252221	252221	24 357	10,69
Інші оборотні активи	5 654	35596	35596	29 942	529,57
Усього за розділом II	40214832	49530232	49530232	9 315 400	23,16
Всього активів	61377269	70866874	70866874	9489605	15,46

Загальні активи ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022 році порівняно з 2020 роком збільшилися на 15,46% і склали 70866874 тис. грн. Це зростання відбулося за рахунок збільшення оборотних активів на 9315400 тис. грн або 23,16%.

Необоротні активи підприємства у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилися на 0,82% і склали 21336642 тис. грн. Скорочення відбулося за рахунок зменшення основних засобів на 3260141 тис. грн або 68,87%.

Оборотні активи підприємства у 2022 році порівняно з 2020 роком збільшилися на 23,16% і склали 49530232 тис. грн. Це зростання відбулося за рахунок збільшення дебіторської заборгованості за виданими авансами на 6033689 тис. грн або 167,98%, а також запасів на 236666 тис. грн або 30,05%.

Збільшення обсягів виробництва залізорудного концентрату на 8,3% у 2022 році порівняно з 2020 роком, що призвело до збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 4542129 тис. грн або 13,95%.

Збільшення дебіторської заборгованості за виданими авансами на 6033689 тис. грн або 167,98%. Це пов'язано з тим, що підприємство збільшило обсяги закупівлі сировини та матеріалів у постачальників.

Збільшення запасів на 236666 тис. грн або 30,05%, що пов'язано з тим, що підприємство збільшило обсяги запасів сировини та матеріалів у зв'язку з ростом обсягів виробництва.

Основні причини скорочення необоротних активів:

– Збільшення суми накопиченої амортизації основних засобів на 27074 тис. грн або 30,29%. На це вплинуло те, що підприємство продовжує використовувати основні засоби, які були придбані раніше.

– Зменшення вартості незавершених капітальних інвестицій на 255403 тис. грн або 4,74%. Це пов'язано з тим, що підприємство завершило будівництво та введення в експлуатацію окремих об'єктів основних засобів.

У цілому, стан активів ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022 році є задовільним. Підприємство має достатній обсяг активів для забезпечення своєї фінансової стійкості та подальшого розвитку. Однак, необхідно вжити заходів щодо зменшення темпів амортизації основних засобів, а також продовжити інвестиційну діяльність для відновлення обсягу необоротних активів.

Використовуючи дані фінансової звітності ПрАТ «Північний ГЗК» (додатки А-В) [30], проведемо аналіз складових пасивів підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка складових пасивів ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр.

(тис. грн) [30]

Показники	2020	2021	2022	Відхилення 2022 до 2020 рр.	
				тис. грн	%
1	2	3	4	5	6
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	579707	579707	579707	0	0,00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0	0	4590796	4590796	x
Капітал у дооцінках	5611824	4590796	390168	-5221656	-93,05
Додатковий капітал	390168	390168	134168	-256000	-65,61
Емісійний дохід	134168	134168	0	-134168	-100,00
Резервний капітал	144005	144005	144005	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	30433338	21154370	21154370	-9278968	-30,49
Усього за розділом I	37159042	26859046	26859046	-10299996	-27,72
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	328963	275678	275678	-53285	-16,20
Пенсійні зобов'язання	1693744	1581663	1581663	-112081	-6,62
Довгострокові кредити банків	1177157	1048076	1048076	-129081	-10,97
Інші довгострокові зобов'язання	779678	331619	331619	-448059	-57,47
Довгострокові забезпечення	48176	61819	61819	13643	28,32
Усього за розділом II	4027718	3 298 855	3 298 855	-728863	-18,10
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Поточна кредиторська заборгованість за:	2437178	26697	26697	-2410481	-98,90
товари, роботи, послуги	8283576	16266076	16266076	7982500	96,37
розрахунками з бюджетом	642193	535419	535419	-106774	-16,63

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
у тому числі з податку на прибуток	384618	223351	223351	-161267	-41,93
розрахунками зі страхування	18309	19063	19063	754	4,12
розрахунками з оплати праці	65664	67192	67192	1528	2,33
за одержаними авансами	835	1786	1786	951	113,89
за розрахунками з учасниками	8264022	360008	360008	-7904014	-95,64
Поточні забезпечення	166690	171934	171934	5244	3,15
Інші поточні зобов'язання	312042	23260798	23260798	22948756	7354,38
Усього за розділом III	20190509	40708973	40708973	20518464	101,62
Всього пасивів	61377269	70866874	70866874	9489605	15,46

У 2022 році спостерігається загальне зменшення пасивів ПрАТ «Північний ГЗК» на 27,72% порівняно з 2020 роком. Це пов'язано з такими факторами:

– Зменшення власного капіталу на 93,05%, що зумовлено списанням капіталу у дооцінках.

– Зменшення довгострокових зобов'язань і забезпечення на 18,10%, що зумовлено, зокрема, зменшенням довгострокових кредитів банків на 10,97% та довгострокових зобов'язань на 57,47%.

Зокрема, у 2022 році відбулося такі зміни у складі пасивів ПрАТ «Північний ГЗК»:

1) Власний капітал:

- Зареєстрований (пайовий) капітал залишився незмінним.
- Внески до незареєстрованого статутного капіталу зросли на 4590796 тис. грн, що зумовлено додатковим емісійним розміщенням акцій.
- Капітал у дооцінках зменшився на 5221656 тис. грн, що зумовлено списанням курсових різниць та різниць у переоцінці запасів.
- Додатковий капітал зменшився на 256000 тис. грн, що зумовлено виплатою дивідендів.
- Резервний капітал залишився незмінним.

– Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) зменшився на 9278968 тис. грн, що зумовлено збитковістю діяльності підприємства.

2) Довгострокові зобов'язання і забезпечення:

– Відстрочені податкові зобов'язання зменшилися на 53285 тис. грн, що зумовлено зменшенням оподатковуваного прибутку.

– Пенсійні зобов'язання зменшилися на 112081 тис. грн, що зумовлено зменшенням чисельності працівників.

– Довгострокові кредити банків зменшилися на 129081 тис. грн, що зумовлено погашенням кредитів.

– Інші довгострокові зобов'язання зменшилися на 448059 тис. грн, що зумовлено погашенням заборгованості перед постачальниками та підрядниками.

– Довгострокові забезпечення збільшилися на 13643 тис. грн, що зумовлено зростанням обсягу запасів.

У 2022 році спостерігається значне зростання поточних зобов'язань і забезпечення ПрАТ «Північний ГЗК» на 101,62% порівняно з 2020 роком. Це пов'язано з такими факторами:

– Зростання поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 96,37%, що зумовлено збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції.

– Зростання поточних зобов'язань за розрахунками з учасниками на 95,64%, що зумовлено виплатою дивідендів.

– Зростання інших поточних зобов'язань на 7354,38%, що зумовлено збільшенням обсягу заборгованості перед постачальниками та підрядниками.

Зокрема, у 2022 році відбулося такі зміни у складі поточних зобов'язань і забезпечення ПрАТ «Північний ГЗК»:

3) Поточна кредиторська заборгованість:

– За довгостроковими зобов'язаннями зменшилася на 98,90%, що зумовлено погашенням довгострокових зобов'язань.

- За товари, роботи, послуги збільшилася на 96,37%, що зумовлено збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції.
- З розрахунками з бюджетом зменшилася на 16,63%, що зумовлено сплатою податків та зборів.
- У тому числі з податку на прибуток зменшилася на 41,93%, що зумовлено збитковістю діяльності підприємства.
- З розрахунками зі страхуванням збільшилася на 4,12%, що зумовлено зростанням обсягу страхових платежів.
- З розрахунками з оплати праці збільшилася на 2,33%, що зумовлено зростанням чисельності працівників.
- За одержаними авансами збільшилася на 113,89%, що зумовлено зростанням обсягу передоплати від покупців.
- За розрахунками з учасниками зменшилася на 95,64%, що зумовлено виплатою дивідендів.
- Поточні забезпечення збільшилися на 3,15%, що зумовлено зростанням обсягу запасів.
- Інші поточні зобов'язання збільшилися на 7354,38%, що зумовлено збільшенням обсягу заборгованості перед постачальниками та підрядниками.

Загалом, можна зробити висновок, що фінансовий стан ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022 році погіршився. Це пов'язано, зокрема, зі зменшенням власного капіталу та зростанням поточних зобов'язань і забезпечення.

Використовуючи дані фінансової звітності ПрАТ «Північний ГЗК» (додатки А-В) [30], проведемо аналіз Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) підприємства (табл. 2.3).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році скоротився на 42,51% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження цін на метали, а також у зв'язку з воєнними діями в Україні.

Таблиця 2.3

Динаміка Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) у
 ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр. (тис. грн) [30]

Показники	2020	2021	2022	Відхилення	
				2022 до 2020 рр.	
				тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	24063793	51816995	13835005	-10228788	-42,51
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	13907916	15835674	10469598	-3438318	-24,72
Валовий прибуток	10155877	35981321	3365407	-6790470	-66,86
Інші операційні доходи	2629584	13703661	2974174	344590	13,10
Адміністративні витрати	197660	239382	203472	5812	2,94
Витрати на збут	3163536	2832649	1759238	-1404298	-44,39
Інші операційні витрати	1568941	15629744	1 888 204	319263	20,35
Фінансовий результат від операційної діяльності	7855324	30983207	2488667	-5366657	-68,32
Інші фінансові доходи	85698	171 514	9 108	-76590	-89,37
Інші доходи	0	53 939	7 927	7927	x
Фінансові витрати	2300501	341 537	5 983016	3682515	160,07
Інші витрати	379106	4512	150979	-228127	-60,17
Фінансовий результат до оподаткування	5261415	30862611	-3628293	-8889708	-168,96
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-920382	-5569569	655960	1576342	-171,27
Чистий фінансовий результат	4341033	25293042	-2972333	-7313366	-168,47
Елементи операційних витрат					
Матеріальні затрати	6184910	8244727	4147689	-2037221	-32,94
Витрати на оплату праці	1540696	1615125	1109234	-431462	-28,00
Відрахування на соціальні заходи	335289	354004	242174	-93115	-27,77
Амортизація	3784121	3807421	3 817 613	33492	0,89
Інші операційні витрати	7512495	10656197	6931098	-581397	-7,74
Разом	19357511	24677474	16247808	-3109703	-16,06

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році також скоротилася, але меншою мірою, ніж чистий дохід. Це відбулося внаслідок зниження цін на сировину та енергоносії (рис.2.1).

Валовий прибуток у 2022 році скоротився на 66,86% порівняно з 2020 роком. Це відбулося на основі сукупного впливу зниження чистого доходу від реалізації продукції та зменшення собівартості реалізованої продукції.

Інші операційні доходи у 2022 році зросли на 13,10% порівняно з 2020 роком. Це відбулося за рахунок підвищення цін на метали на світових ринках.

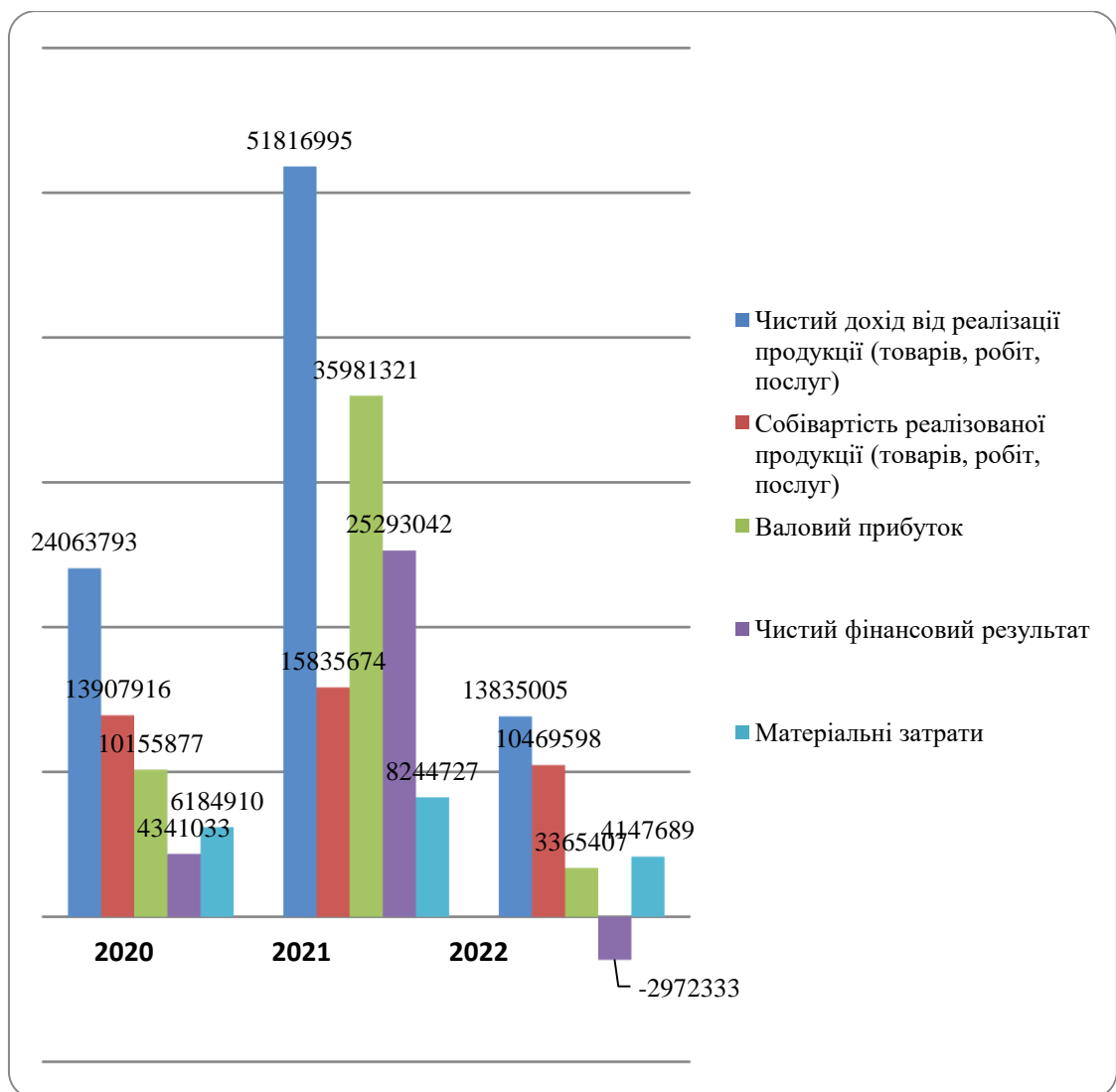


Рис.2.1. Основні фінансові результати ПрАТ «Північний ГЗК», тис.грн.

Адміністративні витрати у 2022 році зросли на 2,94% порівняно з 2020 роком. Фактор - зростання цін на енергоносії та інших витрат, пов'язаних з веденням бізнесу. Витрати на збут у 2022 році скоротилися на 44,39% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження обсягів продажів. Інші операційні витрати у 2022 році зросли на 20,35% порівняно з 2020 роком внаслідок зростання цін на сировину та енергоносії.

Фінансовий результат від операційної діяльності у 2022 році скоротився на 68,32% порівняно з 2020 роком. На це вплинули зниження чистого доходу від реалізації продукції, зменшення собівартості реалізованої продукції та зростання адміністративних та інших операційних витрат.

Інші фінансові доходи у 2022 році скоротилися на 89,37% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження доходів від фінансових інвестицій.

Фінансові витрати у 2022 році зросли на 160,07% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зростання процентних ставок та обсягів заборгованості.

Інші витрати у 2022 році зросли на 60,17% порівняно з 2020 роком, що відбулося внаслідок зростання цін на енергоносії та інших витрат, пов'язаних з воєнними діями в Україні.

Фінансовий результат до оподаткування у 2022 році скоротився на 168,96% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок сукупного впливу зниження чистого доходу від реалізації продукції, зменшення собівартості реалізованої продукції, зростання адміністративних та інших операційних витрат, а також зростання фінансових витрат.

Витрати (дохід) з податку на прибуток у 2022 році зросли на 157,63% порівняно з 2020 роком внаслідок зростання фінансового результату до оподаткування.

Чистий фінансовий результат у 2022 році скоротився на 168,47% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок сукупного впливу зниження чистого доходу від реалізації продукції, зменшення собівартості реалізованої

продукції, зростання адміністративних та інших операційних витрат, а також зростання фінансових витрат та витрат на сплату податку на прибуток.

За даними Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) у ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр., можна зробити такі основні висновки щодо динаміки елементів операційних витрат:

– Матеріальні затрати у 2022 році скоротилися на 32,94% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження цін на сировину та енергоносії.

– Витрати на оплату праці у 2022 році скоротилися на 28,00% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок скорочення обсягів виробництва та зниження продуктивності праці.

– Відрахування на соціальні заходи у 2022 році скоротилися на 27,77% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок скорочення обсягів виробництва та зниження продуктивності праці.

– Амортизація у 2022 році не змінилася порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок того, що обсяги виробництва не змінилися, а нормативний термін амортизації основних засобів залишився незмінним.

– Інші операційні витрати у 2022 році скоротилися на 7,74% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження цін на енергоносії та інших витрат, пов'язаних з веденням бізнесу.

Основними причинами зміни елементів операційних витрат ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022 році є: зниження цін на метали призвело до зниження обсягів виробництва та, відповідно, до зниження матеріальних затрат, витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи; скорочення обсягів виробництва також призвело до зниження амортизаційних відрахувань; зниження цін на енергоносії та інших витрат, пов'язаних з веденням бізнесу, призвело до зниження інших операційних витрат.

Оцінка коефіцієнтів фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр. наведена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Оцінка коефіцієнтів фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК» за
2020-2022 рр.

Коефіцієнт	2020	2021	2022	Відхилення
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	1,10	0,57	-0,68
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,83	0,71	0,36	-0,47
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,22	0,15	-0,10
Коефіцієнт фінансової автономії	0,69	0,62	0,57	-0,12
Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та капіталу в обороті	0,69	0,62	0,57	-0,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,15	0,13	0,11	-0,04
Коефіцієнт прибутковості продажів	16,95%	29,42%	24,34%	-5,08%
Коефіцієнт рентабельності активів	19,01%	38,01%	26,96%	-11,05%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	28,09%	55,22%	41,86%	-13,36%

За даними таблиці, можна зробити такі основні висновки щодо оцінки коефіцієнтів фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК» за 2020-2022 рр.:

У 2022 році фінансовий стан ПрАТ «Північний ГЗК» суттєво погіршився порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок низки факторів, у тому числі: зниження цін на метали; воєнні дії в Україні; зростання процентних ставок та обсягів заборгованості.

Коефіцієнти ліквідності ПрАТ «Північний ГЗК» у 2022 році знаходяться на критичному рівні. Це означає, що підприємство має недостатньо коштів для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнти фінансової автономії та співвідношення власного капіталу та капіталу в обороті у 2022 році також знаходяться на критичному рівні. Це означає, що підприємство має значну залежність від позикових коштів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2022 році також знаходиться на критичному рівні. Це означає, що підприємство має обмежені можливості для розширення діяльності за рахунок власних коштів.

Коефіцієнти прибутковості продажів, рентабельності активів та рентабельності власного капіталу у 2022 році знизилися порівняно з 2020 роком. Це означає, що підприємство стало менш прибутковим (рис.2.2).

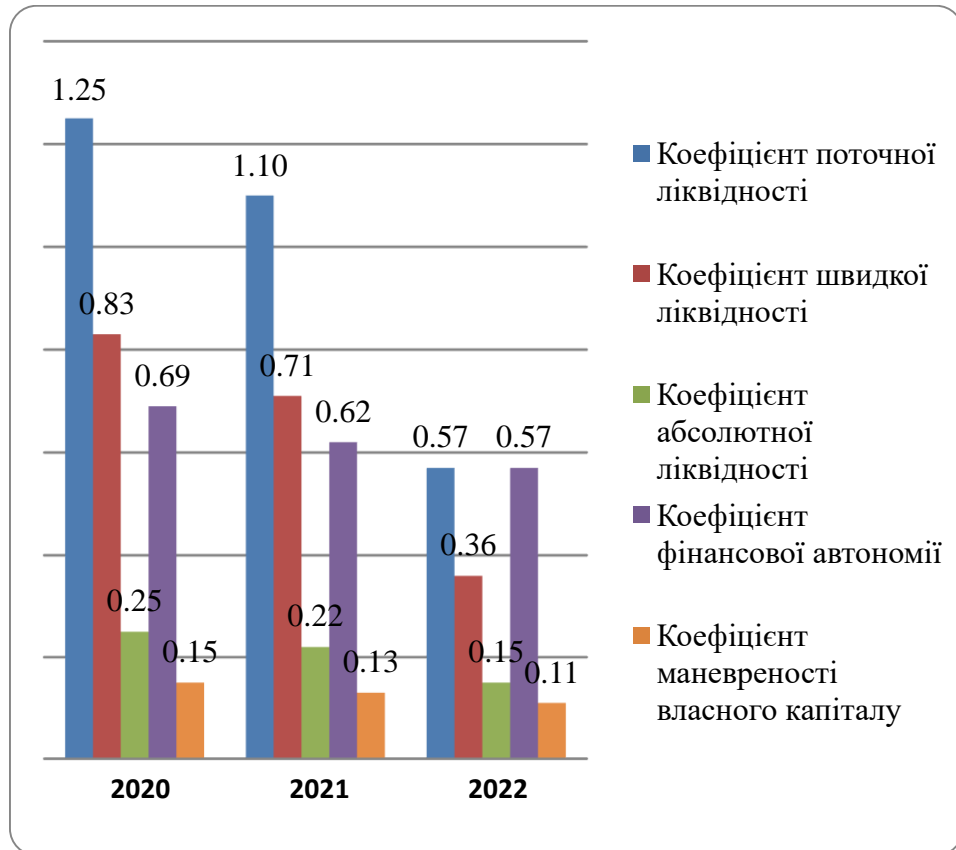


Рис.2.2. Коефіцієнти фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК»

Для покращення фінансового стану ПрАТ «Північний ГЗК» необхідно вжити таких заходів: знизити витрати та підвищити ефективність виробництва, збільшити обсяги реалізації продукції та послуг, провести реструктуризацію заборгованості, знизити залежність від позикових коштів.

2.2. Аналіз експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК» на ринках збуту залізородної продукції

ПрАТ "Північний ГЗК" по праву вважається лідером гірничорудної галузі України. Це одне з найбільших гірничодобувних підприємств Європи, яке володіє повним циклом підготовки сировини для металургійної промисловості.

Зробимо оцінку активності та аналіз динаміки продажів залізородного концентрату за 2019-2021 роки по Україні (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Показники продажу залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК»
за 2019-2021 роки

Період	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2019-2020 рр., тис тн	Відносне відхилення 2019-2020 рр, %	Абсолютне відхилення 2020-2021 рр., тис тн	Відносне відхилення 2020-2021 рр, %
1 квартал, тис тн	224	219	186	-5	98%	-33	85%
3 квартал, тис тн	329	354	331	25	108%	-23	94%
4 квартал, тис тн	226	231	224	5	102%	-7	97%
Усього, тис. тн	1116	1144	1060	28	103%	-84	93%

Так, видно, що у 2020 року порівняно з 2019 роком, спостерігається зростання продажів на 3%, було продано 1 144 тис. тонн залізорудного концентрату. У 2021 року відбувся спад продажів на 7% порівняно з 2020 роком, що на 84 тис. тонн менше, ніж у 2020 році. (рис. 2.3).

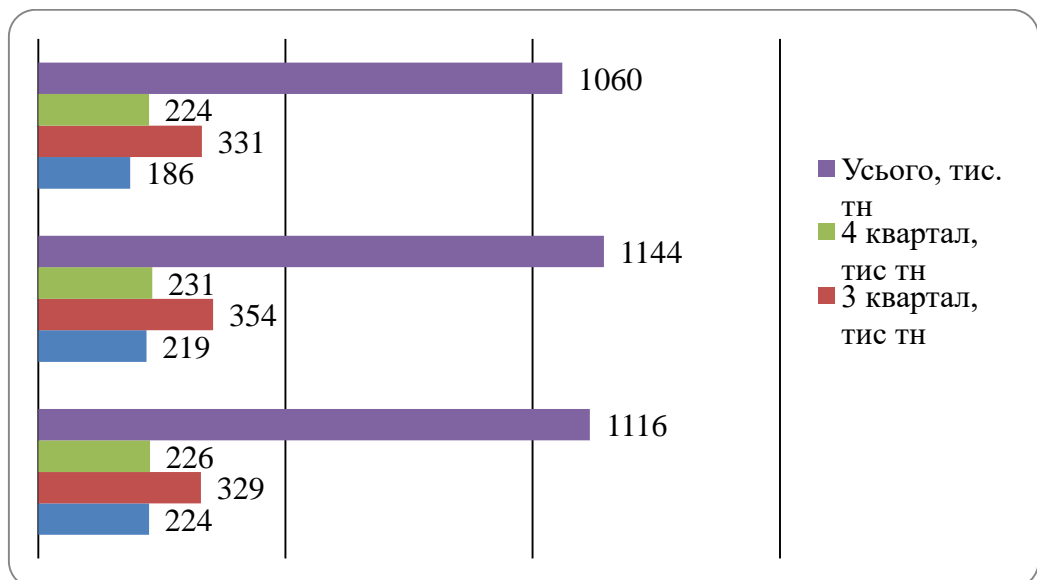


Рис. 2.3. Динаміка продажу залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» за 2019-2021 роки (тис. тонн)

Діяльність ПрАТ "Північний ГЗК" охоплює весь виробничий ланцюг,

починаючи від видобутку залізної руди і закінчуючи виготовленням готової залізорудної продукції. Це робить підприємство унікальним та конкурентноспроможним на світовому ринку.

Так, основною продукцією, яка експортується підприємством, є товарний концентрат та окатиші. Обсяг експорту за даними видами продукції у натуральних та грошових величинах в 2020 році скорочується на 55% та 50% відповідно (рис. 2.4).

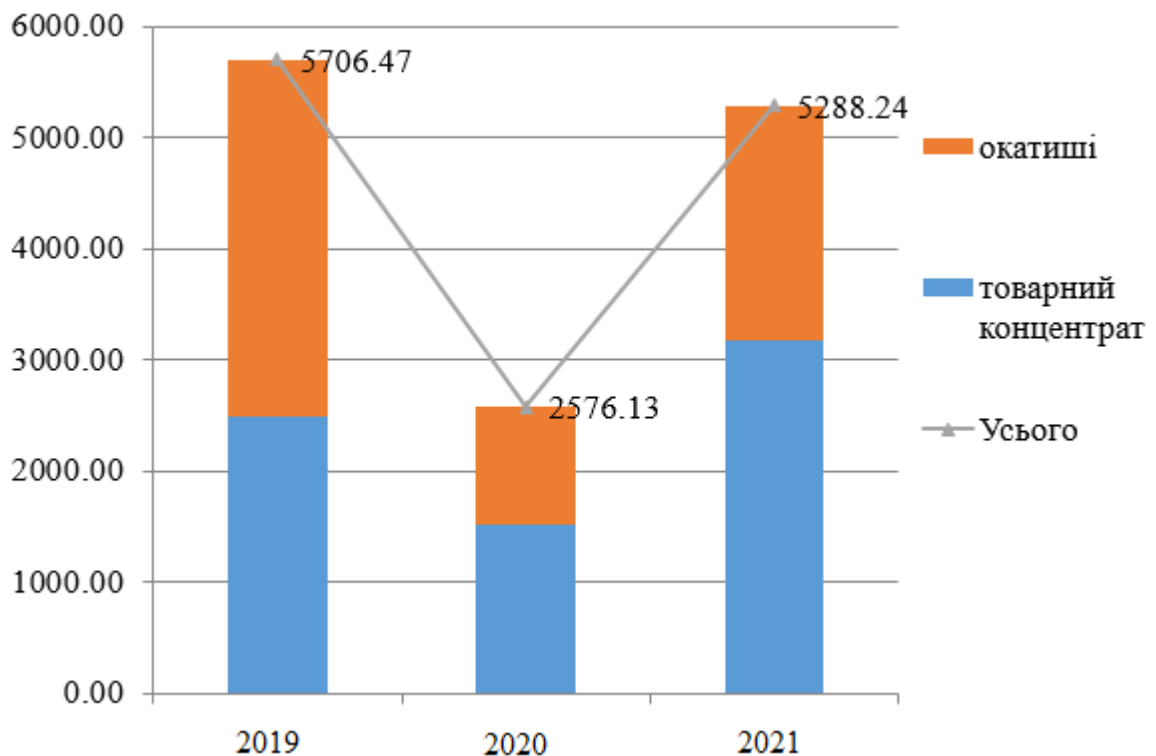


Рис. 2.4 Аналіз експорту продукції ПрАТ «Північний ГЗК» на зовнішній ринок за 2019-2021 рр, тис. т.

При цьому відповідна тенденція в коливаннях спостерігалась за обома позиціями по збуту на зовнішні ринки. В загальному в 2021 році дохід від експорту продукції становив 9710563 тис. грн. або 42% від загального обсягу реалізації продукції.

Варто зазначити, що підприємство в 2021 році здійснює переорієнтацію експортної діяльності та нарощує свої позиції на зовнішніх ринках, що свідчить про збільшення частки експорту в обсягах реалізації продукції у 2021 році у порівнянні з 2020 роком, коли така частка не перевищувала 20% (рис. 2.5).

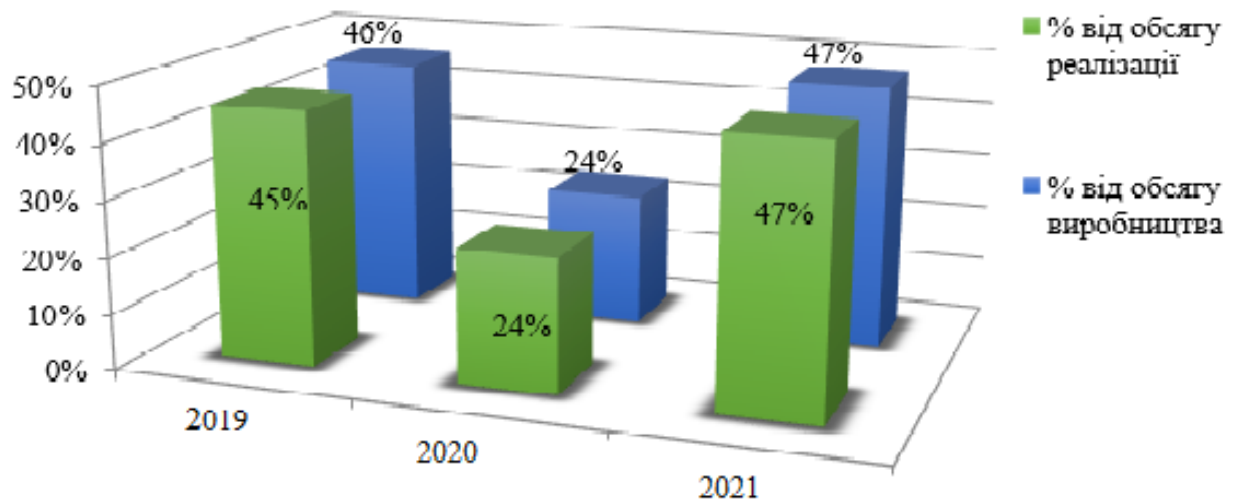


Рис. 2.5 Аналіз частки експорту в загальній структурі, %

Таким чином, можна стверджувати, що експортна стратегія підприємства на зовнішніх ринках визначається підтримкою постійних іноземних споживачів у сфері гірничо-металургійної діяльності. При цьому географія споживачів визначається переважно або близьким розташуванням країн-споживачів, або стабільно високим попитом (останнє характерно для Китаю).

2.3. Розробка заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПрАТ «Північний ГЗК»

Експортна діяльність, відіграє ключову роль у розвитку та процвітанні промислових підприємств. Здійснення експортних операцій дає ряд вагомих переваг:

- Розширення ринків збуту: Вихід на міжнародний ринок дозволяє підприємству значно розширити коло своїх клієнтів, збільшуючи обсяги продажів та, відповідно, прибутки;
- Поліпшення експортного потенціалу: Завдяки експортній діяльності підприємство набуває досвіду роботи на міжнародному ринку, що дає йому можливість розширювати експортні можливості та виходити на нові ринки;
- Зміцнення конкурентних позицій на внутрішньому ринку: Успішна експортна діяльність підвищує імідж та авторитет підприємства, що робить його більш конкурентоспроможним і на внутрішньому ринку;

Для поліпшення перерахованих переваг для ПрАТ «Північний ГЗК» пропонується оптимізація логістичних маршрутів при транспортуванні експортної продукції. Для оптимізації логістичних маршрутів при транспортуванні залізрудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» рекомендується використовувати систему міжнародних мультимодальних перевезень. Це комплексний вид перевезень, який використовує два або більше видів транспорту (наприклад, залізничний, водний, автомобільний) (Рис. 2.6).

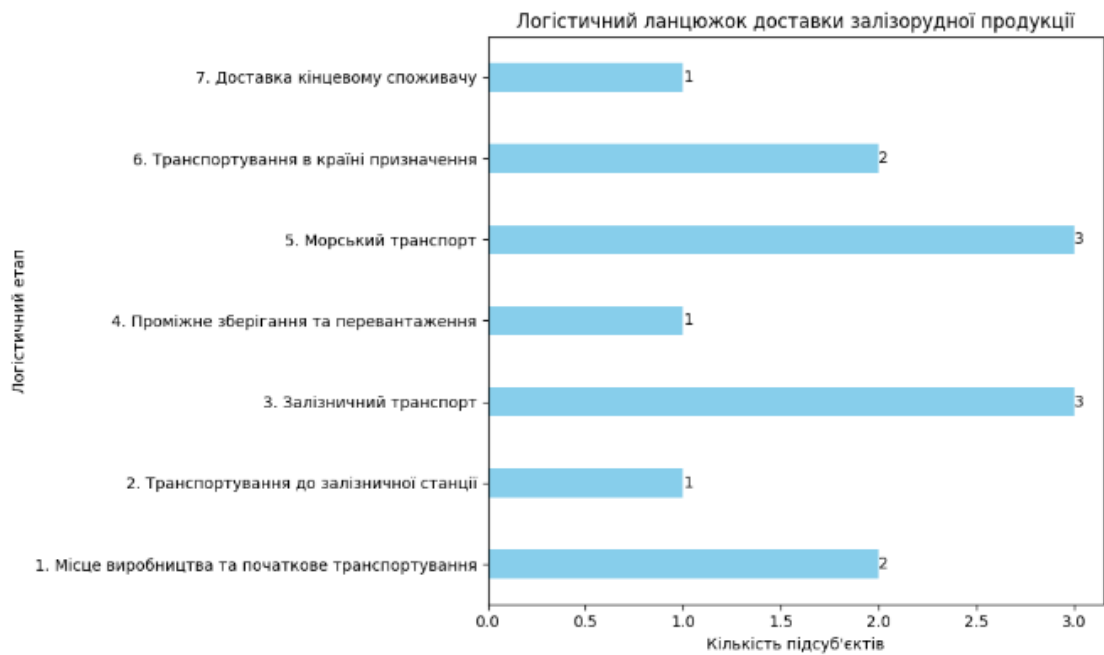


Рис. 2.6. Схема мультимодального перевезення залізорудного концентрату

Переваги міжнародних мультимодальних перевезень:

– Економія часу та коштів: Завдяки раціональному плануванню маршруту та оптимальному використанню різних видів транспорту можна значно скоротити час доставки вантажу та зменшити транспортні витрати.

– Зниження ризиків: Мультимодальний транспортний оператор несе відповідальність за весь процес перевезення, що мінімізує ризики пошкодження або втрати вантажу.

– Зручність та простота оформлення: Для оформлення мультимодального перевезення достатньо укласти єдиний транспортний контракт, що значно спрощує процедуру та економить час.

Використання міжнародних мультимодальних перевезень ПрАТ «Північний ГЗК» дозволить:

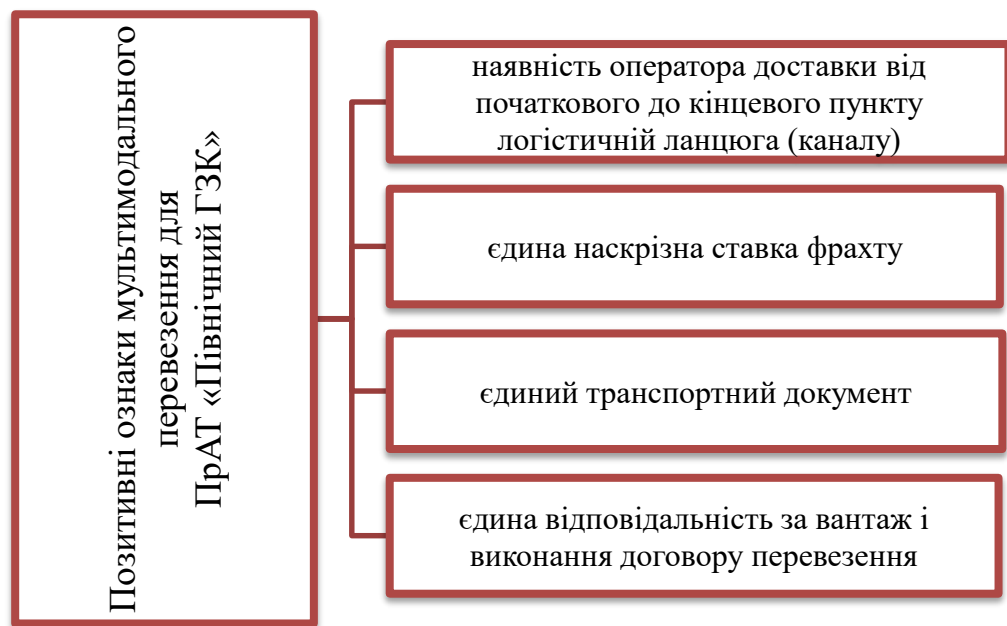
– Знизити транспортні витрати та підвищити рентабельність експорту залізорудного концентрату;

– Скоротити час доставки вантажу до кінцевого споживача;

– Збільшити обсяги експорту та розширити ринки збуту;

– Поліпшити імідж та конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку.

Отже, при здійсненні мультимодальних перевезень ПрАТ "Північний ГЗК" рекомендується укласти єдиний договір на весь маршрут перевезення з одним оператором. Цим оператором може бути експедиторська фірма, яка візьме на себе відповідальність за перевезення вантажу різними видами транспорту протягом усього маршруту. Таким чином, ПрАТ "Північний ГЗК" буде звільнене від потреби самостійно укладати договори з окремими транспортними компаніями, що значно спростить процес організації та контролю перевезень.. Позитивні ознаки мультимодального перевезення для ПрАТ «Північний ГЗК» зазначені на рис. 2.7.



– Рис. 2.7. Позитивні ознаки мультимодального перевезення при транспортуванні залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК»

Таблиця 2.7

Переваги використання мультимодальної системи перевезень для
ПрАТ "Північний ГЗК"

Переваги	Опис
Єдиний правовий режим	Усі етапи перевезення залізорудного концентрату, незалежно від виду транспорту, регулюються єдиним набором правил і норм.
Використання телекомунікаційних мереж та електронного документообігу	Завдяки сучасним технологіям інформації та зв'язку всі учасники транспортного процесу можуть оперативно обмінюватися даними, контролювати вантаж та оформлювати необхідні документи.
Централізоване управління та координація	Всі логістичні посередники, задіяні в перевезенні, діють згідно з єдиним планом і під керівництвом єдиного центру. Це гарантує чітку координацію дій, мінімізацію простоїв та своєчасну доставку вантажу.
Співпраця логістичних посередників	Успішне функціонування мультимодальної системи неможливе без тісної співпраці всіх учасників транспортного процесу, включаючи перевізників, експедиторів, портові служби та інші логістичні компанії.
Комплексний розвиток інфраструктури	Для ефективного функціонування мультимодальної системи необхідна розвинена інфраструктура, що включає в себе мережу доріг, залізниць, портів, складів та інших об'єктів транспортної логістики.

Для оцінки ефективності запропонованих заходів, а саме використання системи мультимодального перевезення в ПрАТ «Північний ГЗК» розрахуємо прибуток від продажу продукції, витрати використані на експорт залізорудної продукції. Найперше надамо приблизну вартість використання та зпровадження системи мультимодального перевезення у компанії – 7 млн. грн. На основі початкових інвестицій порахуємо ефективність компанії від використання системи мультимодального перевезення (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Ефективність впровадження системи мультимодального перевезення в
ПрАТ «Північний ГЗК», тис. грн

Показник	Роки		
	1	2	3
1	2	3	4
Початковий вклад	7000	0	0
Грошові надходження від реалізації продукції	4800	4800	4800
Оптимістичний	5280	5280	5280
Реальний	4800	4800	4800
Песимістичний	4080	4080	4080
Очікувані грошові надходження від реалізації продукції	4704	4704	4704
Поточні витрати на реалізацію продукції	650	650	650
Очікувані поточні витрати на реалізацію продукції	663	663	663
Витрати на збут	500	500	500
Очікуваний прибуток до оподаткування	3541	3541	3541
Очікуваний чистий прибуток	2939	2939	2939
Очікуваний чистий грошовий потік	3439	3439	3439
Дисконтований чистий грошовий потік	2698,24	2117,02	1661
Кумулятивний дисконтований грошовий потік	2698	4815	6476

Чистий приведений до теперішньої вартості дохід від реалізації проекту можна розраховувати за формулою:

$$ЧТВ = \sum_{t=1}^n \frac{ГП_t}{(1+СВК_{пп})^t} - ПІ \quad (2.1)$$

де ЧТВ – чиста теперішня вартість;

ГП_t – грошовий потік за період (рік) t;

ПІ – початкові інвестиції;

СВК – середньозважена вартість капіталу (дорівнює рівню інфляції)=26,6%.

Розрахуємо ЧТВ:

$$\text{ЧТВ} = \frac{3439030}{(1 + 0,266)^1} + \frac{3439030}{(1 + 0,266)^2} + \frac{3439030}{(1 + 0,266)^3} - 7000000 = (2716453,4 + 2149393,7 + 1694938,4) - 7000000 = 493214,5$$

Внутрішня норма прибутку становить=41. 7450

Індекс дохідності буде наступним:

$$\text{ІП} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ГП}t}{(1 + \text{СВК}_{\text{ІП}})^t} / \text{ІП} \quad (2.2)$$

$$\text{ІП} = 6476267,63 / 7000000 = 0,92$$

Визначення періоду окупності такої інвестиції зображено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Дані для розрахунку періоду окупності проекту, грн

Період	Гпі (грошові надходження)	Гпді (грошові видатки)	Баланс на кінець року
0			-7000000
1	3439030	3043389,38	-3956610,62
2	3439030	2693264,94	-493214,50
3	3439030	2383420,30	-1263345,68
4	3439030	2109221,50	3229296,12
5	3439030	1866567,70	5095863,83

Тривалість окупності проекту:

$$12 * (7000000 - (3043389,38 + 2693264,94)) / 2383420,3 \approx 6 \text{ років.}$$

На основі проведених розрахунків виявлено, що термін окупності проекту складе 6 років, прибуток підприємство отримає на 4 місяць після впровадження системи мультимодального перевезення при транспортуванні залізничного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК». Прозитивний баланс від впровадження системи мультимодального перевезення ПрАТ «Північний ГЗК» отримає на кінець 4-го року реалізації проекту.

На основі проведених розрахунків зазначимо, що впровадження системи мультимодального перевезення ПрАТ «Північний ГЗК» дасть змогу зменшити витрати на експорт та підвищити ефективність експортної діяльності підприємства.

На основі лінійного тренду проведемо прогнозування витрат на експорт продукції в ПрАТ «Північний ГЗК» (рис. 2.8).

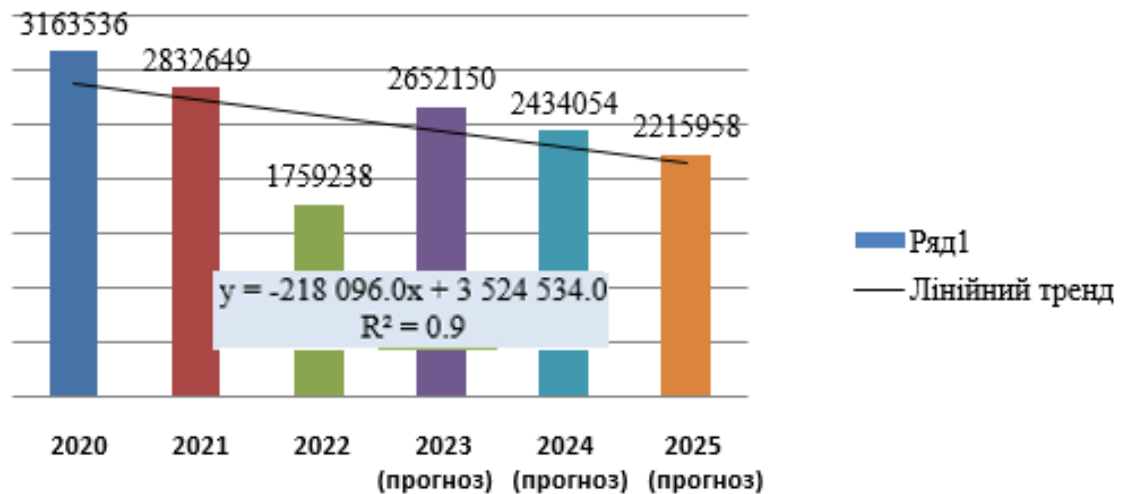


Рис. 2.8. Лінійний тренд зміни витрат на збут у ПрАТ «Північний ГЗК» (тис. грн)

Лінійний тренд витрат на збут у ПрАТ «Північний ГЗК» має вигляд:

$$y = -218\,096,0x + 3\,524\,534,0$$

Звідси проведемо розрахунок на 3 заплановані роки (4-й, 5-й та 6-й після аналізованого періоду):

$$y_{1\text{запланований рік}} = -218\,096,0 \cdot 4 + 3\,524\,534,0 = 2652150 \text{ тис. грн.}$$

$$y_{2\text{запланований рік}} = -218\,096,0 \cdot 5 + 3\,524\,534,0 = 2434054 \text{ тис. грн.}$$

$$y_{3\text{запланований рік}} = -218\,096,0 \cdot 6 + 3\,524\,534,0 = 2215958 \text{ тис. грн.}$$

Отже, після реалізації проекту отримаємо наступні зміни величини витрат на експорт залізорудної продукції (товарного концентрату), $V_{\text{експ пр}}$:

$$V_{\text{експ пр1}} \text{запланований рік} = 2652150 \text{ тис. грн.} - 2832649 \text{ тис. грн.} = -180499 \text{ тис. грн.}$$

$$V_{\text{експ пр2}} \text{запланований рік} = 2434054 \text{ тис. грн.} - 2652150 \text{ тис. грн.} = -218096 \text{ тис. грн.}$$

$$V_{\text{експ пр3}} \text{запланований рік} = 2215958 \text{ тис. грн.} - 2434054 \text{ тис. грн.} = -218096 \text{ тис. грн.}$$

Отже, в результаті запропонованих заходів, а саме використання системи мультимодального перевезення в ПрАТ «Північний ГЗК» забезпечується зменшення витрат на експорт у розмірі 180499 тис. грн. та отримання чистого прибутку у розмірі 2939 тис. грн. вже в перший запланований рік реалізації проекту. Мультимодальне перевезення при транспортуванні залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» дозволить використовувати різні види транспорту в оптимальний спосіб, що сприятиме зниженню часу доставки, вартості транспортування, витрат на збут та покращить ефективність експортної діяльності.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИБІР ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Й ІНШИХ ТИПІВ СТРАТЕГІЙ

3.1. Стратегічний аналіз підприємства

Основним елементом стратегічного аналізу є визначення стратегічних пріоритетів розвитку підприємства в умовах зовнішнього середовища, що передбачає поєднання системної оцінки та зв'язків між можливостями, загрозами, сильними та слабкими сторонами. Щоб встановити цей зв'язок, ми проведемо SWOT-аналіз ПрАТ «ПівнГЗК».

Наведемо наступну узагальнену таблицю з результатами визначення сильних та слабких сторін підприємства (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Сильні та слабкі сторони ПрАТ «ПівнГЗК»

Сильні сторони підприємства	Слабкі сторони підприємства
1. Ефективна робота з персоналом; 2. Наявність прогресивної системи цінностей; 3. Наявність власної ресурсної бази 4. Налагоджений технологічний цикл з малою кількістю збоїв 5. Інтеграція у системі Метінвест	1. Негнучка цінова політика; 2. Висока собівартість продукції; 3. Фінансова нестабільність 4. Залежність від зовнішніх запозичень 5. Скорочення попиту на внутрішніх ринках

Таким чином, наявність визначеного переліку сильних та слабких сторін для ПрАТ «ПівнГЗК» визначає за можливо в подальшому сформувані стратегічні альтернативи його розвитку.

Проведемо SWOT-аналіз, який передбачає виявлення та оцінку ключових факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть мати суттєвий вплив на діяльність організації. Це дозволить сконцентруватися на найбільш значних можливостях та загрозах, а також на сильних та слабких сторонах, що є ключовими для успіху. Сформуємо наступну SWOT-матрицю для підприємства (Табл. 3.2).

З урахування наявних конкурентних переваг і недоліків, а також беручи до уваги потенційні зміни в зовнішньому середовищі, формуємо альтернативні стратегії [9], які будуть визначатися за кожним полем окремо. Матеріали SWOT-аналізу за SWOT-матрицею можливо використати для стратегічного аналізу і формування подальшої стратегій ПрАТ «ПівнГЗК». При цьому в поєднанні з побудованою матрицею SWOT-аналізу в подальшому обирають загальну стратегію розвитку ПрАТ «ПівнГЗК».

Таблиця 3.2

SWOT-матриця для ПрАТ «ПівнГЗК» (станом на кінець 2022 року)

ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	
	Можливості (О)	Загрози (Т)
<p>Розширення виробництва для задоволення потреб вітчизняних комбінатів, зростання % заліза у продукції</p> <p>Розширення каналів збуту через вихід на зовнішні ринки</p> <p>Можливість впровадження пільгової податкової політики</p> <p>Можливість оновлення управління виробничо-технологічного процесу</p> <p>Розширення світового ринку металургійної продукції, що підвищить попит на продукцію комбінату</p>	<p>Постійні зміни у нормативному регулюванні</p> <p>Формування несприятливої ринкової кон'юнктури</p> <p>Протекціоністські заходи зі сторони національних урядів</p> <p>Втрата постійних споживачів продукції через їх неплатоспроможність</p> <p>Зниження курсу національних валют та падіння економіки</p>	
<p>Сила підприємства (S):</p> <p>Ефективна робота з персоналом;</p> <p>Наявність прогресивної системи цінностей;</p> <p>Наявність власної ресурсної бази</p> <p>Налагоджений технологічний цикл з малою кількістю збоїв</p> <p>Інтеграція у системі Метінвест</p>	<p>Поле 1 (SO-стратегія)</p> <p><i>Агресивне витіснення конкурентів групи Метінвест на внутрішніх та зовнішніх ринках за рахунок демпінгу ціни</i></p>	<p>Поле 2 (ST-стратегія)</p> <p><i>Розширення внутрішнього ринку збуту та диверсифікація продуктового портфеля</i></p>
<p>Слабкість підприємства (W):</p> <p>Негнучка цінова політика;</p> <p>Висока собівартість продукції;</p> <p>Фінансова нестабільність</p> <p>Залежність від зовнішніх запозичень</p> <p>Скорочення попиту на внутрішніх ринках</p>	<p>Поле 3 (WO – стратегія)</p> <p><i>Інтегрувати виробництво сталі у зовнішній ринок, забезпечуючи стійкий прибуток та доходи</i></p>	<p>Поле 4 (WT-стратегія)</p> <p><i>Концентрація на зовнішніх ринках збуту</i></p>

Таким чином, сформована для ПрАТ «ПівнГЗК» матриця SWOT дозволяє сформувати 4 принципово різні напрямки:

- Ринкові можливості в поєднанні з сильними сторонами компанії (поле 1): за рахунок цінового демпінгу пропонується стратегія активної заміни конкурентів Групи Метінвест на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- Ринкові можливості, що об'єднують слабкі ланки діяльності компанії (поле 3): запропонувати стратегії інтеграції на зовнішні ринки, забезпечуючи стійкі прибутки та доходи;

- Ринкові загрози в поєднанні з сильними сторонами компанії (поле 2): Розширення внутрішнього ринку збуту та диверсифікація продуктового портфеля;

- Ринкові загрози слабких сторін компанії (поле 4): Рекомендується зосередитися на зовнішніх ринках збуту.

Найбільш сприятливими та важливими є умови у Полі 1 - Стратегія SO.

3.2. Установлення місії та цілей стратегічного розвитку підприємства

Щоб розробити стратегію, кожен бізнес повинен розуміти важливі елементи своєї діяльності, такі як місія та цілі.

Місію ПрАТ «ПівнГЗК» можна визначити так: «Сформувати позицію провідного європейського виробника залізородного концентрату та обкотишів із демонструванням стійкого зростання прибутку вище середнього по галузі». Цілі повинні бути чітко сформульовані та кількісно вимірювані. Відповідно до цього будуємо наступне трьохрівневе дерево цілей для ПрАТ «ПівнГЗК» (Рис. 3.3).

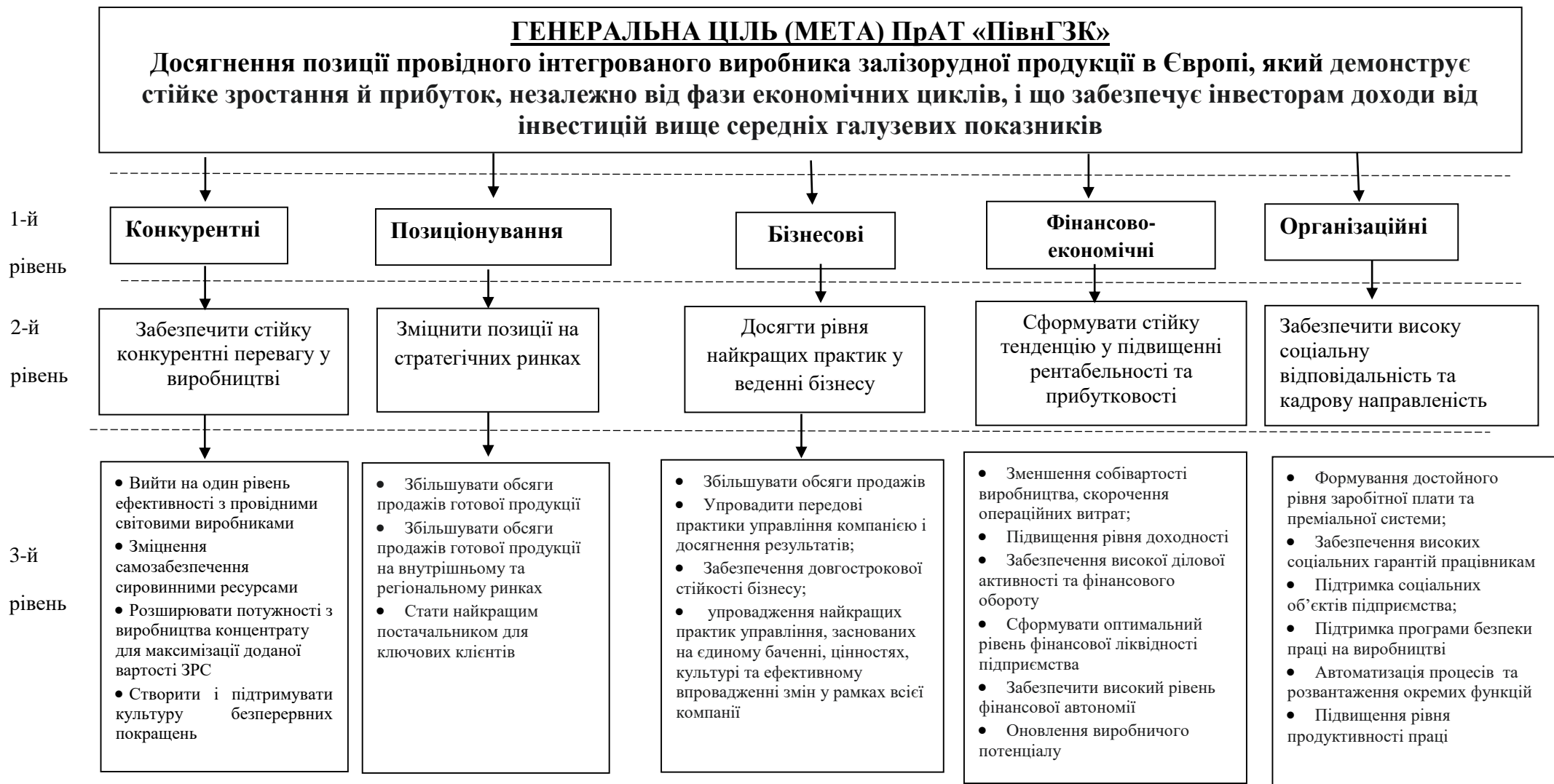


Рис. 3.3 «Дерево цілей» для ПрАТ «ПівнГЗК»

В узагальненому вигляді, встановлення цілей передбачає проходження чотирьох обов'язкових етапів:

1. Виявлення та аналіз тенденцій: Перший етап полягає в дослідженні та аналізі зовнішнього середовища організації, щоб виявити тенденції, які можуть вплинути на її діяльність. Це можуть бути технологічні, економічні, соціальні або політичні фактори. Розуміння цих тенденцій допомагає організації адаптуватися до змін та визначити можливості для розвитку.

2. Встановлення загальної мети організації: На другому етапі необхідно визначити загальну мету організації, тобто те, чого вона хоче досягти у майбутньому. Ця мета повинна бути специфічною, вимірюваною, досяжною, релевантною та обмеженою в часі (SMART-критерії). Загальна мета організації визначає загальний напрямок і орієнтир для усіх інших цілей.

3. Побудова ієрархії цілей ("дерева цілей"): На третьому етапі необхідно розбити загальну мету організації на менші, конкретніші цілі. Ці цілі можуть мати ієрархічну структуру, де вони розташовані на різних рівнях важливості та пріоритетності. Побудова "дерева цілей" допомагає уявити відносини між різними цілями та забезпечити їхню узгодженість і взаємодію.

4. Встановлення індивідуальних цілей та завдань: Останній етап включає встановлення конкретних цілей та завдань для індивідуальних працівників або команд. Ці цілі повинні бути спрямовані на досягнення загальної мети організації та враховувати ієрархію цілей, встановлену на попередньому етапі. Ключові принципи встановлення індивідуальних цілей - це конкретність, вимірюваність, досяжність, релевантність та обмеженість в часі.

Загалом, ці чотири етапи встановлення цілей допомагають організації розробити чіткий план дій і спрямувати зусилля усіх членів команди на досягнення спільних цілей. Вони створюють основу для організації, координації та оцінки прогресу в реалізації стратегії та досягненні успіху.

Цільові сфари відповідують, головним чином, на питання щодо відповідальності за досягнення цілі реорганізації системи управління шляхом встановлення зв'язку між організаційними рівнями та цілями.

Отже, система побудови «дерева цілей» рПАТ «ПівнГЗК» дозволяє повною мірою розкрити його подальшу стратегію розвитку з визначених альтернатив.

3.3. Визначення стратегічних альтернатив та вибір загальної й функціональної стратегії розвитку ПрАТ «ПівнГЗК»

Відповідно до встановленої місії та загальних цілей (побудованого дерева цілей), а також аналізу досягнутих результатів діяльності підприємства, сформулюйте різні можливі плани корпоративного розвитку. Майбутній розвиток підприємства, тобто визначення можливих шляхів досягнення цілей за умови ефективного використання потенціалу підприємства (кадровий, виробничий, збутовий, експортний та ін.).

Існує декілька базових загальних стратегій розвитку, які можна запропонувати для ПрАТ «Північний ГЗК» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Стратегічні альтернативи базового варіанту для ПрАТ «ПівнГЗК»

Базова стратегія	Основні стратегічні альтернативи
1. Зростання	Проникнення на нові ринки; диверсифікація; співробітництво; зовнішньоекономічна діяльність
2. Стабілізації	Зменшення витрат; фінансова активізація та економія; ревізія витрат
3. Скорочення	Перебудова системи управління, фінансової та маркетингової діяльності

Варто визначити, що динамічний розвиток зовнішнього середовища вимагає оцінки декількох сценаріїв розвитку стратегічних альтернатив для підприємства. Для цього у контексті підвищення ефективності експортної діяльності підприємству доцільно розвивати наступні можливі альтернативні варіанти розвитку (АВ) діяльності підприємства з метою збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції:

1. Економія на витратах (АВ1):

- Зниження витрат у порівнянні з основними конкурентами на ринку.
- Досягнення цього за рахунок:
 - Посилення контролю над виробничими процесами.
 - Ретельного опрацювання конструкції нових товарів-металопродукції.

2. Диференціація продукції (АВ2):

- Виділення продукції ПрАТ " Північний ГЗК " на зовнішньому ринку за рахунок: зміни технології виробництва. оновлення та технічного переоснащення виробництва. підвищення вмісту заліза в продукції.

3. Концентрація на цільовому сегменті (АВ3):

- Зосередження зусиль на обслуговуванні певного сегмента ринку.
- Підвищення рівня логістичного сервісу для даного сегмента.

4. Збільшення частки ринку (АВ4):

- Стимулювання експорту продукції
- Збільшення обсягів продажів на зовнішніх ринках.

5. Вихід на нові ринки (АВ5):

- Створення спільного підприємства в групі МЕТІНВЕСТ.
- Вихід на нові ринки збуту за допомогою спільного підприємства.

6. Диверсифікація (АВ6):

- Оновлення товарного портфеля.
- Розширення асортименту продукції, що випускається.

7. Цінова конкуренція та маркетинг (АВ7):

- Активна цінова політика для залучення нових клієнтів.
- Реалізація масштабних рекламних заходів для підвищення впізнаваності бренду.

З урахуванням запропонованих альтернатив розвитку підприємства з урахуванням основних цілей розвитку підприємства можна зробити висновок, що для ПрАТ «Північний ГЗК» найбільш ефективною є базова стратегія зростання.

Таким чином, можна згрупувати отримані дані та визначити основні напрями розробки функціональної стратегії для ПрАТ ПівнГЗК. Найбільш доцільно підприємству розробляти стратегію зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Основні напрями реалізації стратегії ЗЕД полягають у наступному:

Таблиця 3.4

Основні напрями реалізації стратегії ЗЕД

Напря́м	Опис	Переваги	Можливі ризики
Розвиток нових ринків	Продаж продукції на міжнародні ринки.	Збільшення обсягів продажів, диверсифікація джерел доходу, підвищення конкурентоздатності на світовому ринку.	Високі витрати на вихід на новий ринок, ризики, пов'язані з культурними відмінностями, конкуренцією та регулюванням.
Створення дистриб'юторських мереж	Укладання партнерських відносин з місцевими компаніями для продажу продукції на нових ринках.	Зниження витрат на вихід на новий ринок, доступ до місцевих знань та ресурсів, розширення дистрибуційної мережі.	Втрата контролю над маркетингом та продажами, ризики, пов'язані з нечесними або неефективними дистриб'юторами.
Партнерство з місцевими компаніями	Співпраця з місцевими компаніями для спільного виробництва, маркетингу або продажу продукції.	Доступ до нових технологій, ноу-хау та ринкових можливостей, зниження ризиків, пов'язаних з виходом на новий ринок.	Необхідність ділитися прибутком та контролем, ризики, пов'язані з культурними відмінностями та конфліктами інтересів.
Запуск маркетингових кампаній	Проведення маркетингових кампаній для залучення нових клієнтів на нових ринках.	Підвищення обізнаності про бренд, залучення нових клієнтів, стимулювання попиту на продукцію.	Високі витрати на маркетинг, ризики, пов'язані з неефективністю кампаній, необхідність адаптації маркетингових повідомлень до місцевої аудиторії.

Комбінація цих напрямів допоможе ПрАТ «Північний ГЗК» забезпечити стабільне зростання, розширити свою ринкову присутність і покращити ефективність експортної діяльності. Постійне аналізування ринкових умов і реагування на зміни є необхідними елементами успішної реалізації функціональної стратегії в контексті базової стратегії зростання.

ВИСНОВКИ

В умовах глобалізації визначення резервів підприємницької діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках експортна діяльність є одним із ключових факторів розвитку.

Ефективна експортна діяльність – один з ключових фактором успіху для вітчизняних підприємств. Експорт дозволяє компаніям збільшити свою клієнтську базу та збільшити обсяги продажів, що забезпечує збільшення доходів і прибутків, підвищення конкурентоспроможності.

Основу експортних операцій становить зовнішня торгівля, включаючи імпорту і експорт різноманітних матеріальних товарів, обмін товарами, експорт різноманітних послуг, проекти зовнішньої кооперації (Рис.1.2).

Основним завданням підприємств-експортерів є постійне підвищення ефективності експортної діяльності з метою підвищення експортного потенціалу.

ПрАТ "Північний ГЗК" - це українське підприємство, що спеціалізується на видобутку та збагаченні залізних кварцитів. Розташоване воно в північній частині Криворізького залізорудного басейну, одного з найбагатших родовищ залізної руди у світі. Випускає залізорудний концентрат та обкотиші, які використовуються у виробництві чавуну та сталі.

Відповідність продукції найвищим міжнародним стандартам якості.

Проаналізуємо основні показники Звіту про фінансові результати ПрАТ «Північний ГЗК», використовуючи фінансову звітність підприємства (Табл.2.3): Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році скоротився на 42,51% порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок зниження цін на метали, а також у зв'язку з воєнними діями в Україні. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році також скоротилася, але меншою мірою, ніж чистий дохід. Це відбулося внаслідок зниження цін на сировину та енергоносії (рис.2.1).

Адміністративні витрати у 2022 році зросли на 2,94%. Витрати на збут у скоротилися на 44,39%. Це відбулося внаслідок зниження обсягів продажів. Інші операційні витрати у 2022 році зросли на 20,35% порівняно з 2020 роком внаслідок зростання цін на сировину та енергоносії.

Отже, упродовж 2020-2022 рр. валовий прибуток скоротився на 66,86% та чистий фінансовий результат скоротився на 168,47%. Це відбулося внаслідок сукупного впливу зниження чистого доходу від реалізації продукції, зростання адміністративних та інших операційних витрат, а також зростання фінансових витрат та витрат на сплату податку на прибуток.

Доцільно відзначити, що протягом у 2022 році фінансовий стан ПрАТ «Північний ГЗК» суттєво погіршився порівняно з 2020 роком. Це відбулося внаслідок низки факторів, у тому числі: зниження цін на метали; воєнні дії в Україні; зростання процентних ставок та обсягів заборгованості.

Проаналізуємо активність та динаміку продажу залізорудного концентрату за 2019-2021 роки по Україні. Так, основною продукцією, яка експортується підприємством, є товарний концентрат та окатиші. Обсяг експорту за даними видами продукції у натуральних та грошових величинах в 2021 році скорочується на 55% та 50% відповідно. Варто зазначити, що підприємство в 2021 році нарощує свої позиції на зовнішніх ринках та здійснює переорієнтацію збутової політики, що свідчить про збільшення частки експорту в обсягах реалізації продукції у 2021 році у порівнянні з 2020 роком, коли така частка не перевищувала 20%.

Таким чином, можна стверджувати, що експортна стратегія підприємства на зовнішніх ринках визначається підтримкою постійних іноземних споживачів у сфері гірничо-металургійної діяльності. При цьому географія споживачів визначається переважно або близьким розташуванням країн-споживачів, або стабільно високим попитом (останнє характерно для Китаю).

Експортна діяльність, відіграє ключову роль у розвитку та процвітанні промислових підприємств. Здійснення експортних операцій дає ряд вагомих переваг: Розширення ринків збуту; Поліпшення експортного потенціалу; Зміцнення конкурентних позицій на внутрішньому ринку.

Для поліпшення перерахованих переваг для ПрАТ «Північний ГЗК» пропонується оптимізація логістичних маршрутів при транспортуванні експортної продукції. Для оптимізації логістичних маршрутів при транспортуванні залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» рекомендується використовувати систему міжнародних мультимодальних перевезень (Рис.2.6). Використання міжнародних мультимодальних перевезень ПрАТ «Північний ГЗК» дозволить: Знизити транспортні витрати та підвищити рентабельність експорту залізорудного концентрату; Скоротити час доставки вантажу до кінцевого споживача; Збільшити обсяги експорту та розширити ринки збуту; Поліпшити імідж та конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку. Позитивні ознаки мультимодального перевезення для ПрАТ «Північний ГЗК» зазначені на рис. 2.7. та табл.2.7.

Для оптимізації логістичних маршрутів при транспортуванні залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» доцільно застосовувати міжнародні мультимодальні перевезення.

Отже, при мультимодальному перевезенні ПрАТ «Північний ГЗК» повинен укласти договір на весь шлях прямування з однією особою (оператором). Оператором може бути експедиторська фірма, яка діючи протягом усього маршруту перевезення вантажу різними транспортом, звільняє ПрАТ «Північний ГЗК» від виробничої необхідності розпочинати договірні відносини з іншими транспортними підприємствами.

Для оцінки ефективності запропонованих заходів, а саме використання системи мультимодального перевезення в ПрАТ «Північний ГЗК» розрахуємо прибуток від продажу продукції, витрати використані на її реалізацію та експорт залізорудної продукції. Найперше надамо приблизну вартість використання та запровадження системи мультимодального перевезення у

компанії – 7 млн. грн. На основі початкових інвестицій порахуємо ефективність компанії від використання системи мультимодального перевезення (Табл.2.8).

На основі проведених розрахунків зазначимо, що впровадження системи мультимодального перевезення ПрАТ «Північний ГЗК» дасть змогу зменшити витрати на експорт та підвищити ефективність експортної діяльності підприємства.

Таким чином, в результаті запропонованих заходів, а саме використання системи мультимодального перевезення в ПрАТ «Північний ГЗК» забезпечується зменшення витрат на експорт у розмірі 180499 тис. грн. та отримання чистого прибутку у розмірі 2939 тис.грн. вже в перший запланований рік реалізації проекту. Мультимодальне перевезення при транспортуванні залізорудного концентрату ПрАТ «Північний ГЗК» дозволить використовувати різні види транспорту в оптимальний спосіб, що сприятиме зниженню часу доставки, вартості транспортування, витрат на збут та покращить ефективність експортної діяльності.

Основним елементом стратегічного аналізу є визначення стратегічних пріоритетів розвитку підприємства в умовах зовнішнього середовища, що передбачає поєднання системної оцінки та зв'язків між можливостями, загрозами, сильними та слабкими сторонами. Щоб встановити цей зв'язок, ми проведемо SWOT-аналіз на основі SWOT-матриці ПрАТ «ПівнГЗК» (Табл.3.2).

Таким чином, сформована для ПрАТ «ПівнГЗК» матриця SWOT дозволяє сформулювати 4 принципово різні напрямки: (поле 1): за рахунок цінового демпінгу пропонується стратегія активної заміни конкурентів Групи Метінвест на внутрішньому та зовнішньому ринках; (поле 3): запропонувати стратегії інтеграції на зовнішні ринки, забезпечуючи стійкі прибутки та доходи; (поле 2): Розширення внутрішнього ринку збуту та диверсифікація продуктового портфеля; (поле 4): Рекомендується зосередитися на зовнішніх ринках збуту. Найбільш сприятливими та важливими є умови у Полі 1 -

Стратегія SO.

Щоб розробити стратегію, кожен бізнес повинен розуміти важливі елементи своєї діяльності, такі як місія та цілі.

Отже, система побудови «дерева цілей» ПрАТ «ПівнГЗК» дозволяє повною мірою розкрити його подальшу стратегію розвитку з визначених альтернатив.

Таким чином, можна згрупувати отримані дані та визначити основні напрями розробки функціональних стратегій для ПрАТ ПівнГЗК. Найбільш доцільно підприємству розробляти стратегію зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Основні напрями реалізації стратегії ЗЕД полягають у наступному: Продаж продукції на міжнародні ринки; Укладання партнерських відносин з місцевими компаніями для продажу продукції на нових ринках; Співпраця з місцевими компаніями для спільного виробництва, маркетингу або продажу продукції; Проведення маркетингових кампаній для залучення нових клієнтів на нових ринках.

Комбінація цих цих напрямів допоможе ПрАТ «Північний ГЗК» забезпечити стабільне зростання, розширити свою ринкову присутність і забезпечити покращення експортного потенціалу. Постійне аналізування ринкових умов і реагування на зміни є необхідними елементами успішної функціональної стратегії в контексті базової стратегії зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий Кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями (поточна редакція від 01.04.2017, підстава 1797-19). Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. Ст. 112.
2. Митний кодекс України : Кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст. 552.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 26.10.2014 (поточна редакція від 01.01.2016, підстава 905-19). Відомості Верховної Ради (ВВР). 1991. № 29. Ст. 377.
4. Аль-Оста С.А. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. №1. С. 213–220.
5. Ажнюк М.О., Передрій О.С. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2018. 252 с.
6. Бахчеванова Н.В., Макуха С.М. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2010. 101 с.
7. Бегма В.М., Мазуров Г.І. Деякі аспекти визначення експортної діяльності українського оборонно-промислового комплексу. Проблеми науки. 2007. №7. С. 45–51.
8. Бураковський І., Крініцин О., Сологуб І. Політика сприяння експорту МСП в Україні: Проект для обговорення на круглому столі 29 березня 2016 року. К., 2016. 36 с.
9. Волкова І. А. Державний контроль зовнішньоекономічної діяльності як головна передумова економічної безпеки країни. І. А. Волкова. Економічний простір : збірник наукових праць. Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. № 22/2. С. 236-243.

10. Волкова І. А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. І. А. Волкова, І. В. Гірчук. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. № 3 (53). Житомир : 2010. С. 53-55.
11. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. [Текст]. К.: Вища школа. 2010.
12. Гражевська Н.І., Трохименко В.І. Інституційна зміна світової економіки за умов фінансової глобалізації. Фінанси України. 2013. № 5. С. 58-68.
13. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент. К. : Центр учбової літератури, 2012. 568 с.
14. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. К.: Знання, 2018. 330 с.
15. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник [Текст] / Микола Дідківський. К.: Знання, 2012. 462 с.
16. Домашенко М. Д. Формування показника комплексної оцінки рівня економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Вісник Донецького національного університету. 2011. Спецвипуск. Т. 1. С. 312-314.
17. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 172 с.
18. Економічна стратегія розвитку підприємств: монографія; за ред. Житомир: ЖТДУ, 2019. 326 с.
19. Завтур Д.О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств. Культура народів Причорномор'я. 2006. № 96. С. 114-115.
20. Загородній А. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінол. слов. К.: Кондор, 2017. 168 с.
21. Залізнюк В.П. Експортна політика в контексті забезпечення продовольчої безпеки. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». (Спеціальний випуск): матеріали міжнар. наук. конф. «Вільна торгівля, протекціонізм, справедлива торгівля: за і проти». 2018. № 16(2018). С 104-107.

22. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб.; за ред. О.В. Шкурупій. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
23. Калетнік Г.М., Заболотний Г.М., Коздовський С.В. Інноваційні моделі управління стратегічним економічним потенціалом сучасних економічних систем. Актуальні проблеми економіки. 2011. №4 (118). С. 3-11
24. Карамбович І. М. Об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньої торгівлі. Економічний простір. 2009. № 21. С. 28-34.
25. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньо-економічної діяльності [Текст]: Навч. посібник/ О.А.Кириченко. К. : Знання-Прес, 2015. 382 с.
26. Кібік О.М., Хаймінова Ю.В. Засади розвитку участі митних та інших посередників у реалізації експортної стратегії України. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2017. Вип. 4. С. 16-25.
27. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту[Текст]. – Навч. посібник. Львів: Кінапрі ЛТД. 2014.
28. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 792 с.
29. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
30. Кравченко В. Експортувати просто. Експорт StepbyStep 10 кроків від виробництва до експорту: практичний посібник. «Саміт-книга», 2016. С. 18–20.
31. Кузьмін О.Є., Тимошук М.Р., Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств. Економіка: проблеми теорії та практики. Харків: Харківський економічний університет. 2005. № 22. С. 374–383.
32. Кузьмін О.Є. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні і прикладні аспекти: навчальний посібник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2016. 502 с.
33. Кулішов В.В. Дослідження сучасної світової глобалізації в економічних процесах. Вища школа. 2011. № 9. 85 с.

34. Ленчевський І. Ю. Організація і регулювання міжнародних комерційних операцій. М.: Колос, 2007. 240 с.
35. Матусова О.М. Проблеми розвитку експортоорієнтованого малого бізнесу України. Сучасні питання економіки і права. 2013. Вип. 2. С. 69-74.
36. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 396 с.
37. Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. С. 63–66.
38. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл.; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона. 3-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2019. 560 с.
39. Міжнародна торгівля: навч. посібник. Н. В. Крилова. К.: Знання, 2018. 366 с.
40. Міжнародні економічні відносини: підручник; заг. ред. А.П. Голиков, О.А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. 602 с.
41. Омельченко А.В. Система та правовий статус суб'єктів ЗЕД в Україні. Адвокат. 2011. № 7. С. 26-30.
42. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. К., 2008. 264 с.
43. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. №37 С.223-229.
44. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Донецьк: ДонНУ, 2014. С. 166–170.
45. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія; під. ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко. Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2019. С. 7-22.

46. Ревуцький С.Ф. Теоретичні засади поняття та сутності розвитку світової економіки. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2011. № 2. С. 30-33.
47. Рожкова Т.С. Міжнародна торгівля: підручник. К.: КиМУ, 2015. 665 с.
48. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія у 2 т. К.: КНЕУ, 2016. Т I. С. 163–196.
49. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства [Текст]: Навчальний посібник. Тернопіль: „ТАЙП». – 2014. С.153-169.
50. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук:08.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Львів, 2016. 20 с.
51. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
52. Управління експортним потенціалом України: монографія; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 210 с.
53. Фірсова С. Г., Бойко О. Г. Методичне забезпечення оцінювання і вибору цільового ринку нового продукту. Молодий вчений. 2016. № 2 (29). С. 102-107.
54. Харчук Т. В. Шляхи виходу підприємств на зовнішній ринок. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8 (98). С.12-16.
55. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2011. 448 с.
56. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. Національне господарство України: теорія та практика управління. 2015. С. 232–236.

57. Школьний О. До проблеми формування Україною конкурентної стратегії експортоорієнтованих галузей АПК. Економіка України. 2013. №5. С.54–59.

58. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник; за ред. О.В. Шкурупій. К.: «Центр учбової літератури», 2012. 248 с.

59. Baena Rojas J. Aproximaciones a la inserción de Colombia en el sistema multilateral de comercio en 1995-2015. Análisis Político. 2016. № 29 (87). P. 114-131.

60. Baena Rojas J.J. The Export Restraints Policy: The Reverse Protectionism on the International Trade. 32nd International Business Information Management Association Conference (IBIMA) (15-16 November 2018, Seville, Spain). P. 3808-3816.

61. Hall E.H. Assessing the Impact of Export Performance: A Critical Analysis of its Effect on Diversification. International Business Research. 2014. № 7 (12). P. 1-13.

62. Mildner S. Settling Trade Disputes over Natural Resources: Limitations of International Trade Law to Tackle Export Restrictions. Goettingen Journal of International. 2010. № 3(1). P. 251-281.

63. Pierola F. Solución de diferencias ante la OMC: presente y perspectivas. London : Reino Unido, 2018. 307 p.

64. Офіційний сайт ПрАТ «Північний ГЗК». URL: <https://sevgok.metinvestholding.com/ua/about/info>