

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

**Кваліфікаційна робота  
бакалавра**

на тему: «Організація експорту металобрухту підприємством малого бізнесу в  
повоєнний період»

Виконав: студент 4 курсу, групи 6.0730-зед-\_\_\_\_\_  
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми  
менеджмент міжнародного бізнесу

Федорченко В.О.

Керівник : ст. викл. кафедри бізнес-адміністрування і  
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д.пед.  
наук.

Верітова О.С.

Рецензент : проф. кафедри бізнес-адміністрування і  
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
доктор економічних наук, професор

Маркова С.В.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

Д.Т. Бікулов

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Федорченко Вікторія Олегівна

1. Тема роботи «Організація експорту металобрухту підприємством малого бізнесу в повоєнний період»

керівник роботи: Верітова Ольга Сергіївна доц. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, к.пед.н.

затверджені наказом ЗНУ від 27.12.2023 року № 2226-с

2. Строк подання студентом роботи 01.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) \_\_\_\_\_

1. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ МЕТАЛОБРУХТУ

2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ПАРТІЙ ТОВАРУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

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

3 таблиць

4 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Верітова О.С.		
2	Верітова О.С.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2023 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.23-13.11.23	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.23-23.12.23	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.23-31.01.24	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.24-21.02.24	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.24-20.03.24	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.24-29.04.24	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.24-08.05.24	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2024	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.24-31.05.24	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2024	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2024	

Студент

\_\_\_\_\_

( підпис )

В.О. Федорченко

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

( підпис )

О.С. Верітова

(ініціали та прізвище)

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_

( підпис )

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи бакалавра: «Організація експорту металобрухту підприємством малого бізнесу в повоєнний період» 48 с., 5 рис., 4 табл., 22 джерела інформації.

Робота виконана на актуальну тему управління експортом металобрухту підприємства-посередника, описує основні проблеми формування експортних партій продукції торговельного підприємства, що має велике значення для експортної конкуренції, відновлення та розвитку обсягів експортних продаж, зростання сучасної регіональної економіки у складний період воєнного часу.

Метою роботи є організація системи ефективного управління експортом металобрухту.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити низку наукових та когнітивних завдань в даній роботі:

- узагальнити понятійний апарат механізму формування експортних партій продукції, сформулювати правильну методіку рішення проблеми управління каналами експорту;
- проаналізувати сучасний стан ринку сталі, стан галузі та сформулювати його проблеми у взаємовідносинах з партнерами з Близького Сходу, ЄС, митницею, що виникли під час воєнного стану;
- знайти шлях до рішення проблем експорту металобрухту вихід із проблемної ситуації методами сучасної логістики.

У роботі описуються понятійно-категоріальний апарат експортної діяльності, що використовується в описі проблематики організації експорту підприємства, методи та прийоми менеджменту, які передбачають відновлення поставок найбільш ефективним способом.

ЕКСПОРТ, ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ, ПОТОКИ ТОВАРІВ, ПРИБУТОК, РИЗИКИ, ВОЄННИЙ ЧАС, ТОРГІВЛЯ, ЗАПАСИ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЯ

## ABSTRACT

Bachelor's thesis: "Management of forming of export parties cargoes of metal scrap" 48 pages, 3 figures, 6 tables, 30 sources.

The work is performed on a topical topic, describes the main problems of the management of a modern enterprise in the field of mechanical engineering, which is of great importance for the recovery and development of the modern economy, especially in the wartime and, possibly and certainly in the postwar period.

The purpose of the work is to describe the financial sphere of the enterprise, to find problems and ways of solving them using modern financial management methods.

To achieve the goal of the research, it is necessary to solve a number of tasks:

- generalize the conceptual apparatus, form the correct methodology for solving the problem;
- analyze the enterprise. industry and formulate its problems;
- to find a way to solve such problems and a way out of a problematic situation.

The first chapter describes the conceptual and categorical apparatus used in the description of the issues of the thesis, methods and techniques of management, which provide for solving the problem in an effective way.

The second chapter describes the object of research - the relevant enterprise and the machine-building industry, the open market, which is the environment for the functioning of this business, the field of activity that represents the researcher's interest, the identified problem and the way to solve it by management methods.

The work uses general scientific and special research methods, the topic is revealed consistently and logically, according to the plan.

MANAGEMENT, BUSINESS, STRUCTURE, GOODS FLOW, PROFIT, RISK  
WARTIME, PRODUCTION, MASHINERY, LOGISTICS, TIME, PRINCIPLES

## ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА.....	2
РЕФЕРАТ.....	5
ABSTRACT.....	6
ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ .....	10
1.1 Понятійно-категоріальний апарат сфери дослідження.....	10
1.2 Загальний опис сфери дослідження.....	15
1.3 Методи дослідження та способи досягнення мети.....	17
РОЗДІЛ 2 СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ .....	19
2.1 Організаційно-економічна характеристика об'єкта дослідження.....	19
2.2 Аналіз сфери зовнішньоекономічної діяльності об'єкта.....	24
2.3 Виявлення слабких місць та проблем.....	32
2.4 Шляхи вдосконалення діяльності об'єкта	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	38
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	40

## ВСТУП

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Організація експорту металобрухту підприємством малого бізнесу в повоєнний період» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми експортної діяльності підприємства в умовах війни.

Актуальність теми зумовлена складним положенням підприємства-експортера в українській системі торгівлі та вплив мезоекономіці міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних потенційних ресурсів сировини для поставок на підприємство, формуванню експортних партій продукції металургійного комплексу для експорту.

Мета роботи - розробити ефективний механізм постачання товарів та сировини на ринки ЄС та Туреччини на подальшу переробку складних переділів.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників ринку металобрухту, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління експортною діяльністю та, як наслідок, його головною складовою - експортом. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності експорту, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління екпортом є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками альтернативними шляхами.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через наземні транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на відкритих складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на металобрухт, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопробрухту побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку металобрухту займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління поставками металобрухту, як одної з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як: Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до розподілу матеріальних потоків за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику сучасного підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОСТАВКАМИ МЕТАЛОБРУХТУ

#### 1.1. Зміст та складові експортної діяльності підприємства

Експортна діяльність українських підприємств за останні десятиліття зазнала значних змін, обумовлених як внутрішніми економічними та політичними трансформаціями, так і зовнішніми чинниками. В сучасних умовах українські експортери стикаються з багатьма викликами, але водночас мають можливості для розвитку і розширення свого впливу на міжнародних ринках.

Українська економіка зазнала значних змін після здобуття незалежності в 1991 році. Після важкого періоду 90-х років, коли країна перебувала в глибокій економічній кризі, почався поступовий процес відновлення. Сучасна економічна політика спрямована на інтеграцію України до світової економіки, що передбачає розвиток експортного потенціалу.

Політична ситуація в країні також значно впливає на експортну діяльність. Анексія Криму Росією в 2014 році та конфлікт на сході України призвели до значного зниження обсягів експорту до Росії, яка була одним з найбільших торгових партнерів України. Це змусило українські підприємства шукати нові ринки збуту в Європейському Союзі, Азії та інших регіонах світу.

Українські підприємства активно шукають нові ринки збуту, що дозволяє зменшити залежність від одного партнера. Європейський Союз став ключовим напрямком українського експорту завдяки Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, яка набрала чинності в 2017 році. Крім того, українські підприємства розширюють свою присутність на ринках Азії, Африки та Південної Америки.

Сучасний світовий ринок вимагає від експортерів високої якості продукції та відповідності міжнародним стандартам. Українські підприємства інвестують у новітні технології та модернізацію виробництва, що дозволяє підвищити

конкурентоспроможність продукції. Особливо це стосується таких галузей, як сільське господарство, ІТ, машинобудування та харчова промисловість.

Українська держава надає підтримку експортерам через різні програми та ініціативи. Зокрема, створено Експортно-кредитне агентство, яке покликане сприяти українським експортерам у виході на нові ринки та забезпеченні фінансової підтримки. Також проводяться торгові місії, виставки та форуми, що допомагають підприємствам налагодити контакти з потенційними партнерами.

Логістика залишається однією з головних проблем експортної діяльності українських підприємств. Висока вартість транспортування, недостатньо розвинена інфраструктура та бюрократичні перешкоди на митниці є серйозними викликами. Проте підприємства активно шукають шляхи оптимізації логістичних процесів та співпрацюють з міжнародними логістичними компаніями.

Для успішного ведення експортної діяльності українським підприємствам необхідно відповідати міжнародним стандартам та вимогам. Це включає дотримання норм щодо якості продукції, екологічних стандартів, маркування та упаковки. Важливим є також знання юридичних аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності, таких як укладення контрактів, вирішення спорів та захист інтелектуальної власності.

Експортна діяльність українських підприємств в сучасний період характеризується активним пошуком нових ринків, впровадженням інновацій та модернізацією виробництва. Попри численні виклики, такі як політична нестабільність, логістичні труднощі та бюрократичні перепони, українські експортери демонструють високий потенціал та здатність адаптуватися до змінних умов світової економіки. Завдяки підтримці держави та активній позиції підприємств, український експорт продовжує розвиватися, що сприяє інтеграції України до глобального економічного простору.

Митна справа є однією з найстаріших форм регулювання міжнародної торгівлі, яка розвивалася паралельно з розвитком цивілізацій і торгівельних відносин між народами. Вона включає в себе практики збору мит, контролю за

ввезенням і вивезенням товарів, а також забезпечення економічної безпеки держави.

У ринкових умовах господарювання підвищення якості та зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається, при одночасному зниженні витрат на її виготовлення є одним з актуальних завдань економічного розвитку. Витрати виробництва різноманітні за складом, економічному призначенню, питомій вазі у їхній загальній сумі, ролі у виробництві та реалізації продукції, залежно від обсягу виробництва та інших характеристик.

Класифікація витрат, що задовольняє цілям управління, є основним принципом організації управлінського обліку виробничої діяльності, методом обробки та аналізу інформації про виробничі витрати та здійснює вплив на формування собівартості продукції.

Управління витратами - це цілий набір методик, процесів і конкретних процедур з управління ресурсами організації. У системі управління підприємством важливе місце приділяється питанням управління витратам на виробництво.

Процес управління витратами на виробництво – це багатoproфільний процес, що охоплює всі аспекти господарської діяльності, починаючи з постачання й закінчуючи реалізацією готової продукції [1, С.14].

Управління витратами передбачає не мінімізацію витрат, що може привести до скорочення виробництва, а ефективніше використання ресурсів підприємства, їх економію та максимальну віддачу від них на всіх етапах виробничого процесу. Управління витратами є важливою ланкою в системі управління, від якості якої залежать фінансові результати діяльності, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан, фінансова стійкість.

Основними передумовами управління витратами є такі напрями, як [2, с. 4]:

1. Оперативне отримання інформації про витрати, що дає змогу своєчасно здійснювати вплив на виробничий процес, оптимізуючи його.

2. Відповідність системи обліку цілям управління, що забезпечує надання інформації, необхідної для управління.

3. Критерієм точності під час обчислення собівартості продукції повинна бути не повнота включення витрат, а спосіб віднесення витрат на ту чи іншу продукцію.

4. Основну увагу слід приділити розподілу непрямих витрат, складанню обґрунтованих нормативних калькуляцій та організації контролю за їх дотриманням у процесі виробництва.

5. Виявлення відхилень до або під час здійснення виробничого процесу дає змогу менеджерам попереджати виробничі втрати, що має велике значення в мобілізації резервів виробництва та підвищенні його ефективності.

6. Чіткий взаємозв'язок між величиною витрат і особами, які за них відповідають та їх контролюють. Досягнення цього завдання можливе в умовах обліку витрат за центрами відповідальності.

Існують різні погляди до визначення поняття «управління витратами», що визначає певну складність у практичному застосуванні його інструментарію для будь-якого господарюючого суб'єкта (табл. 1).

Отже, управління витратами являє собою підсистему системи управління підприємством, яка характеризує раціональне використання ресурсів підприємства та дозволяє максимізувати віддачу від їх використання.

Система управління витратами включає такі організаційні підсистеми, як:

- пошук і виявлення факторів економії ресурсів;
- планування витрат за видами;
- облік й аналіз витрат;
- стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства. Кожен елемент системи виконує чітко поставлені завдання і спрямований на досягнення загальних цілей підприємства. Так, організаційні

підсистеми: нормування витрат, ресурсів, планування і прогнозування витрат за іншими видами, облік й аналіз, пошук і виявлення факторів економії ресурсів – вирішують проблеми в межах своїх обов'язків, а всі разом забезпечують конкурентоспроможність і ефективність діяльності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому [5].

Комплексна система управління витратами визначає принципи, порядок, послідовність і регламентацію дій щодо впливу суб'єктів управління витратами на об'єкти за допомогою реалізації функцій управління через елементи управлінського процесу, використовуючи набір інструментів і методів управління витратами, спрямованих на досягнення головної мети підприємства що управління витратами підприємства являє собою процес цілеспрямованого впливу на склад, структуру та поведінку витрат, а також їх облік, планування, аналіз та контроль для прийняття управлінського рішення щодо їх оптимізації.

Базуватися даний процес має на принципах цілеспрямованості, послідовності, системності, безперервності, надійності, поєднання матеріальних та моральних стимулів, мінімізації марнотратства, що загалом дасть змогу досягти поставлених цілей керівництва щодо оптимізації обсягу та структури витрат підприємства [7].

Отже, управління витратами є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. Раціональне управління витратами реалізується через утворення відповідної системи. Дослідження структури управління витратами як системи з усіма її елементами має розкривати значення цього поняття для життєдіяльності підприємства загалом. Система управління витратами являє собою сукупність елементів: принципів, завдань, аспектів, управлінських відносин, які взаємопов'язані один з одним та утворюють певну цілісність [8].

Підвищення ефективності діяльності України на ринку ЄС виходить далеко за межі суто комерційної утилітарності. Це — важливий компонент загальної стратегії інтеграції країни до ЄС і водночас — індикатор, що дає

змогу оцінювати результативність внутрішніх економічних реформ в Україні та її євроінтеграційного курсу.

Ці проблеми стали предметом обговорення під час фахової дискусії, організованої Центром Разумкова у грудні минулого року за участю народних депутатів, представників міністерств та відомств, сфери бізнесу, провідних наукових установ та дослідницьких центрів.

Присутність України на ринках ЄС регулюється як спільними для всіх країн елементами торговельного режиму, так і численними вибірковими регуляторами, що застосовують до країн з неринковою економікою та країн — не членів СОТ, до яких і досі належить наша держава.

Загалом ринок ЄС має досить ліберальний торговельний режим, який характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу (4,4% в 2002 році і 4,1% в 2004-му) та чималою часткою (близько 1/4) імпорту без стягнення мита, що посилюється дією Генеральної системи преференцій (ГСП), якою може (хоч і обмежено) користуватися й Україна.

Водночас в окремих «чутливих» секторах, що становлять інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються протекціоністські заходи. Зокрема в галузі сільського господарства спостерігається чимала частка так званих пікових (тобто вище 15%) тарифів, які подекуди сягають 75-відсоткової позначки. Стосовно України (як і Росії та Казахстану) діють кількісні обмеження імпорту деяких сталеливарних виробів.

Важливою тенденцією є і загальне посилення в ЄС значення нетарифного регулювання (особливо технічного). Адже на ЄС в окремі роки припадає від 20 до 55% загальної кількості повідомлень про нові технічні норми та стандарти, які здійснюються в рамках Світової організації торгівлі (СОТ).

Управління витратами на підприємстві здійснюється свідомо суб'єктами управління, якими є керівники, фахівці підприємства та його структурних підрозділів (цехів, відділів, дільниць тощо).

Об'єктом управління в системі управління витратами є процеси, операції, явища, які виникають на підприємстві під час його господарської діяльності, що розглядаються з точки зору здійснення витрат, тобто витрачання ресурсів.

Важливим складником системи управління витратами підприємства є визначення завдань, реалізація яких дає змогу досягти поставленої мети, а саме: визначення ролі витрат як чинника економічної діяльності; збір коректної інформаційної бази, що сприятиме оцінці витрат під час вибору оптимального рішення; розрахунок витрат за окремими напрямками діяльності підприємства; розрахунок норми необхідних витрат на виробництво одиниці продукції; виявлення шляхів зниження витрат на всіх етапах господарської діяльності підприємства [4].

В системі управління експортним потенціалом підприємства вирізняють аспекти: функціональний, організаційний та мотиваційний. Функціональний аспект є первинним. Схему функціонального аспекту системи управління експортом на підприємстві наведено на рис. 1 [9].

Безумовно, за останні роки відбувалися певні позитивні зрушення в аспекті присутності України на ринку Євросоюзу. Так, за даними української статистики, протягом 2016—2022 рр. зовнішня торгівля товарами та послугами України та ЄС зросла на 3,5 млрд. дол., або в 1,7 разу. При цьому експорт збільшився в 2,1 разу, а імпорт — в 1,5. Швидко зростала й частка країн — членів ЄС у зовнішній торгівлі України. З 1995-го по 2003-й вона збільшилася з 13 до 25%, а з урахуванням 10 країн, які стануть членами ЄС в травні 2004 року, — до 35,8%. Уже сьогодні ринок ЄС — другий за значенням після США, але після розширення Євросоюзу у травні 2004 року ЄС стане головним експортним товарним ринком України. Адаже у 2022-му зовнішньоторговельний оборот України з 10 країнами — кандидатами на вступ до ЄС становив 4 млрд. дол., при експорті товарів та послуг з України в 2,5 млрд. дол. та імпорті - 1,5 млрд. Загалом, для торгівлі України з країнами ЄС характерним є від'ємне сальдо, що зумовлене від'ємністю товарної складової, оскільки експорт послуг протягом 2016—2022 рр. до ЄС перевищував їх імпорт. Однак розмір від'ємного сальдо

має тенденцію до скорочення і в 2022 році становив лише 133,9 млн. дол. Швидше за все після розширення ЄС знак сальда в торгівлі зміниться, адже з «десяткою» нових членів Україна має протягом останніх років стале позитивне сальдо, яке 2002 року перевищило 1 млрд. дол.

Проте ці начебто очевидні успіхи в розвитку торгівлі не повинні вводити нас в оману. Адже спостерігається асиметрична залежність: частка України у зовнішньоторговельному обороті ЄС становить лише близько 0,4%. Однак навіть досягнута частка ЄС в торгівлі України, на думку директора Центру європейських і міжнародних досліджень Г.Немірі, є абсолютно недостатньою для інтеграції до Євросоюзу, адже для інтеграції необхідно досягти мінімум 60%

Більше того, для торгівлі України з ЄС характерна значна концентрація на невеликій групі країн. Так, у 2022 році на Німеччину, Італію та Велику Британію припадало майже 3/5 зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Аналогічною є ситуація і в торгівлі з країнами, що вступають до ЄС. Найбільшими торговельними партнерами України серед них у 2022 році були Польща, Угорщина та Словаччина, на яких припадало майже 2/3 нашої зовнішньої торгівлі товарами з країнами-кандидатами – Молдовою та Грузією.

Товарна структура торгівлі України та країн ЄС свідчить про надзвичайну вузькість її асортименту. Так, у 2018—2022 рр. у загальному обсязі українського експорту до ЄС більш ніж чверть (26,7%) становили недорогоцінні метали та вироби з них (у т.ч. 18% — чорні метали), 16,3 — мінеральні продукти, 12,3 — продукція сільського господарства та харчової промисловості, 15,1% — легкої промисловості. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Водночас, частка машин, устаткування, приладів становила лише 10,3%.

У товарному імпорті з країн ЄС, навпаки, переважають машини, устаткування, механізми, прилади та засоби транспорту (в середньому 38,8% загального обсягу імпорту товарів з країн ЄС у 2020—2002 рр.), продукція



хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей, включаючи полімерні матеріали та каучук (21,5%), а також продукція легкої промисловості (10,2%). Привертає увагу нестійкість ключових товарних груп українського експорту на ринку ЄС, тоді як структура імпорту досить стала, і це, на наш погляд, вказує на нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до ЄС у 2020—2022 рр. мали транзитні послуги (в середньому 80,8%), а імпорту — різні ділові, професійні та технічні (21,5%), транспортні (21,5), державні (17,3) та фінансові (10,2%) послуги. Отже, імпорт Україною послуг значно більш диверсифікованим, а експорт — монокультурним. Присутність України в найбільш динамічних сферах послуг — туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських — незначна.

Загалом структурні особливості зовнішньої торгівлі України, що відбивають структуру конкурентних можливостей вітчизняної економіки, стратегічно програшні для країни. Така структура торгівлі є несприятливою для прискореного входження України до економічного простору ЄС і потребує істотних змін.

## 2.2. Проблемні аспекти діяльності України на ринку ЄС

Більш динамічному та ефективному розвитку торгівлі України на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс нижченаведених проблем. Ключову роль серед них відіграє відсутність позитивних зрушень у галузевій структурі української економіки. Сьогодні товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що великою мірою обмежує реальну економічну інтеграцію, яка, як свідчить світовий досвід, розвивається переважно на основі внутрішньогалузевих економічних зв'язків.

Для України характерними є вкрай низькі показники експорту високотехнологічних товарів і послуг, зумовлені формуванням типу міжнародної конкурентоспроможності, що базується на цінових факторах та

порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів і робочої сили. Наявні передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовуються належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту. Так, якщо за рівнем патентної активності резидентів (у розрахунку на 100 тис. населення), яка відбиває відносний рівень розвитку науково-технологічного потенціалу, Україна поступається країнам ЄС у середньому лише в чотири рази, то за рівнем розвитку високотехнологічного експорту — в 36 разів. Отже, в Україні одне запатентоване технологічне рішення створює у середньому в дев'ять разів меншу вартість високотехнологічного експорту, ніж у країнах ЄС.

Істотними є інфраструктурні проблеми. Так, у розвитку інформаційної інфраструктури відставання виглядає надкритичним: 2021 року в Україні на 100 тис. населення припадали лише 1222 користувачі Інтернетом та 0,1 надійних інтернет-сервери, тоді як у ЄС, відповідно, 32315 та 5,2; тобто відставання становило 26,4 та 52 рази.

Існують численні проблеми і в галузі вантажоперевезень з регіоном ЄС. Великі українські компанії, що мають 50 і більше сучасних автопоїздів та за якістю надання транспортних послуг наближаються до європейських стандартів, поки що займають ледве п'яту частину ринку. Дрібні ж гравці на цьому ринку вдаються до відвертого демпінгу, внаслідок чого може постраждати вся вітчизняна система міжнародних перевезень.

Рейтинги міжнародної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у Давосі свідчать про значне відставання України як за індексом конкурентоспроможності зростання, так і конкурентоспроможності бізнесу. За цими показниками Україна у 2023 році займала, відповідно, 84 (із 102 країн, що кваліфікувалися) та 71 (з 95) місця у світі, тоді як найгірші позиції серед членів ЄС — відповідно 41 (Італія) та 39 (Греція), а серед країн-кандидатів — 45 та 47 (обидві — за Польщею). Взагалі, не можна не погодитися

з думкою » В.Кредісова, що український бізнес поки що дуже слабкий, аби ефективно грати на ринку ЄС.

За даними Мінекономіки, в нашій державі лише трохи більше 1400 національних і міждержавних стандартів гармонізовані з міжнародними та європейськими — з близько 8 тис. існуючих у ЄС. А за даними начальника департаменту міжнародної інтеграції, інвестиційної політики та розвитку аграрного бізнесу Міністерства аграрної політики України, сьогодні в Україні немає жодної лабораторії стандартизації, яка б відповідала світовим вимогам.

Невідповідність стандартам ЄС матиме дедалі більший обмежувальний вплив на торговельно-економічну діяльність України на ринку Євросоюзу. Так, Рада ЄС підготувала проект Регламенту із здійснення офіційного контролю над виробництвом харчових продуктів і сировини та їх імпортом із третіх країн. До 2025 року в ЄС і в кожній з країн-імпортерів необхідно створити єдині контрольні органи з нагляду над виробництвом продуктів харчування. Відтак український уряд повинен буде систематично оприлюднювати звіти про контроль над харчовими продуктами та сировиною на своєму веб-сайті, а також передавати їх до Єврокомісії, інакше ЄС відмовиться від харчового імпорту з України та піти на поступки фермерам.

Процес розвитку торговельно-економічних відносин України з ЄС стримується і комплексом проблем, пов'язаних із режимом доступу українських експортерів до його ринку. Хоча у жовтні 2020 року було укладено Угоду про торгівлю текстильною продукцією, що передбачає її здійснення на безквотовій основі, але у сфері постачання окремих металургійних виробів квоти застосовуються й дотепер. Ситуація ускладнюється тим, що 31 грудня 2001 року попередня Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами втратила чинність, а нову, що передбачала регулювання торгівлі на період 2022—2024 рр. в обсягах, збільшених на 35%, не підписано через звинувачення на адресу України з боку ЄС у запровадженні обмежень на експорт металобрухту.

Ще більше ускладнить ситуацію поширення системи квот на імпорт українських сталеливарних виробів країнами-кандидатами з моменту їх

приєднання до ЄС у травні 2004 року. За даними Мінекономіки, неврегульованість з ЄС питання умов торгівлі та відсутність відповідної угоди можуть призвести до втрати частини ринку сталеливарних виробів у цих країнах (до 52 млн. дол.). Адже, згідно з діючою квотою ЄС, експорт окремих видів продукції не може перевищувати 180 тис. тонн, тоді як за підсумками 2022 року поставки до 10 країн-кандидатів аналогічної металопродукції досягли 800 тис. тонн.

Серйозною перешкодою на шляху до ринку ЄС стали антидемпінгові заходи. За період з 1 січня 1995 року по 30 червня 2023-го на ЄС припадали 8 із 48 (17%) ініційованих проти України антидемпінгових розслідувань і 9 із 43 (21%) запроваджених проти неї антидемпінгових заходів. Загалом на Україну припадає 3% ініційованих ЄС проти інших країн антидемпінгових розслідувань та 5% запроваджених ЄС антидемпінгових заходів, що за нашої частки в торгівлі ЄС у 0,4% є надзвичайно високим показником. Загальний обсяг української продукції, що підпадала під антидемпінгові заходи з боку ЄС та 10 країн-кандидатів, оцінювався у 2022 році в 41 млн. дол.

Відсутність в Україні реального статусу країни з ринковою економікою спричиняє порушення антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних виробників за дискримінаційними процедурами, що не враховують реальних витрат на виробництво продукції. При цьому вартість продукції розраховується за методом аналогій із так званою «сурогатною» країною. В результаті український виробник отримує загороджувальне мито в 100—200%. На середину 2003 року щодо імпорту до ЄС української продукції діяли дев'ять антидемпінгових заходів. Ставки антидемпінгового мита для України, як правило, є найвищими, що спричинило закриття ринку ЄС для українських експортерів за більшістю названих позицій. При цьому, за свідченням віцепрезидента корпорації «Інтерпайп» А.Гончарука, Україні не вдалося використати можливості уникнення неринкового статусу щодо окремих галузей економіки, які були надані рішенням ЄС від жовтня 2020 року. Замість того, щоб вирішувати конкретні торговельно-економічні питання, Україна «трошки

забігла вперед» з підписанням двостороннього протоколу з ЄС про умови доступу на ринки товарів і послуг у рамках процесу приєднання до ЄС.

Останнім часом виникли нові дискримінаційні протекціоністські тенденції в галузі аграрного імпорту у зв'язку з тим, що 2023 року Єврокомісія запровадила нові імпорتنі тарифи на зернові. При цьому на пшеницю середньої та низької якості (яку за нинішніх умов виробництва Україна може експортувати на ринок ЄС) і ячмінь вони значно зросли — до 93—95 євро за тону, якщо поставки здійснюються за межами встановленої ЄС тарифної квоти. А ще в грудні 2022-го Рада Міністрів ЄС прийняла рішення про запровадження з 1 січня 2023 року тарифної квоти на ринку зернових із застосуванням більш сприятливого режиму для США та Канади, тоді як Україна, разом з іншими потенційними експортерами, вимушена діяти «на загальних підставах». Звичайно, нині, через неврожай, ця проблема відійшла в тінь.

Слід, однак, відзначити, що не всі фахівці поділяють стурбованість наявністю торговельних обмежень ЄС щодо українського експорту. Так, наприклад, президент Центру ринкових реформ, колишній віце-прем'єр В.Лановий вважає, що з урахуванням нинішньої структури експорту України до Євросоюзу дискримінаційні заходи — це добре, оскільки вони блокують подальше погіршення цієї структури. Близьку до цього думку висловлює і заступник директора Інституту міжнародних відносин О.Шнирков [11].

Але проблеми доступу існують не тільки в сферах традиційного експорту на «чутливі» ринки Європейського Союзу, до яких належать ринки аграрні та сталеливарних виробів. Застосування ЄС механізмів політичних преференцій істотно обмежує доступ українських виробників на ринок навіть у тих сегментах, де Україна виготовляє досить конкурентоспроможний продукт (наприклад, вантажні літаки). Країни — члени ЄС надають перевагу і безпосередньому залученню підготовлених в Україні фахівців у високотехнологічних сферах, аніж розвитку кооперації з нашими компаніями та

науково-дослідними організаціями. Таким чином має Україна входити в Європейський дослідницький простір.

Втім, значною мірою в невдачах в опануванні європейськими ринками високотехнологічних виробів винні ми самі. Зокрема однією з серйозних вад торговельної діяльності України на ринку ЄС можна вважати надзвичайно слабкий зв'язок власне експортних операцій з інвестиційними процесами. На початок 2023 року лише в окремих країнах ЄС були присутні мізерні українські інвестиції. Україна інвестувала до ЄС—25 лише 17,6 млн. дол. За таких обсягів легального інвестування за кордон неможливо створювати ефективно діючі збутові та сервісні мережі, постійні точки комерційної присутності для надання послуг зарубіжним споживачам, розвивати виробничу кооперацію.

З Євросоюзу в Україну надійшло лише близько 1,9 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. Водночас країни ЄС на кінець 2002 року, накопичили в себе 2623,9 млрд. дол., а експортували до інших регіонів і країн світу — 3434,3 млрд. Тобто частка України в сукупному обсязі експортованого ЄС капіталу становить лише 0,06%, а частка її легально вивезеного капіталу до ЄС — 0,0007%. Практично немає масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних західноєвропейських ТНК, а отже, не йдеться про будь-яке входження України до їх міжнародних розподільчих систем.

У відносинах з ЄС Україна програє конкурентам через наявність візової політики, встановленої Шенгенськими угодами. Слід очікувати значного загострення цієї проблеми внаслідок розширення ЄС, що може спричинити зростання трансакційних витрат (особливо для сфери малого та середнього бізнесу, що діятиме на ринку нових членів ЄС), впровадження жорстких заходів контролю при перетині кордону, а також обмежень доступу до ринків праці ЄС.

Ефективному регулюванню торгівлі українських компаній на ринках ЄС заважає тіньовий характер певної її частини, про що свідчать розбіжності в даних торговельної статистики України та Євростату (див. табл.).

Так, вітчизняні статистичні показники обсягів українського експорту та імпорту постійно занижуються: експорт, як правило, на 10—22, імпорт — на

15—30%. Це свідчить про тенденцію нелегального експорту капіталу через маніпулювання експортними цінами та про масштабне використання імпорتنих операцій для нелегального вивезення капіталу й уникнення їх оподаткування через навмисне заниження митної вартості товарів.

У сфері послуг існують такі ж, якщо не більші, тенденції приховування реальних обсягів операцій з огляду на їхню «невидимість». Важко оцінити обсяги надання послуг суб'єктам економічної діяльності в країнах ЄС працюючими в них мігрантами з України, оскільки більшість із них є нелегалами. Наприклад, у Португалії, за оцінками експертів, на сезонних роботах зайняті майже 100 тис. громадян України, і лише 45 тис. із них отримали дозвіл на роботу. Є підстави стверджувати, що в країнах ЄС і тих, що невдовзі до нього приєднуються (Польщі, Чехії, Словаччині і Угорщині), на сезонних роботах зайняті кількাসот тисяч українських громадян, а можливо, і понад 1 млн. чол.

Загалом ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс негативних чинників торговельно-політичного і структурно-економічного плану, що вкорінені в проблемах міжнародної конкурентоспроможності українських виробників та стратегіях їх корпоративного розвитку. Їх подолання вимагає системного підходу та стане можливим в разі здійснення докорінних структурних перетворень в українській економіці, якісного поліпшення її державного регулювання.

У концепції відносин ЄС зі східними та південними сусідами «Ширша Європа — сусідство», схваленій Єврокомісією в березні 2003 року, визначено напрями співпраці із сусідніми країнами, зокрема з Україною. Поряд із розбудовою існуючих відносин сусідам Євросоюзу запропоновано тісніше наближення до ЄС у певних конкретних напрямках, як-от: преференційні торговельні відносини та відкриття ринків; перспективи законної міграції та пересування людей; інтеграція у транспортну, енергетичну та телекомунікаційну мережі та європейський дослідницький простір; нові інструменти захисту та сприяння інвестиціям; підтримка інтеграції у глобальну

торговельну систему. Важливе значення має пропозиція ЄС щодо доступу в перспективі країн-сусідів (а отже, й України) до внутрішнього ринку Євросоюзу, однак без надання права участі в діяльності інституцій ЄС.

За оцінками вітчизняних експертів, при цьому поліпшаться умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС — внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту та підвищення якості конкурентного середовища в цих країнах. Запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має призвести до певного скорочення обсягів контрабандної торговельної діяльності, нелегальної міграції та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на держбюджет України. Додаткові стимули отримає прикордонне співробітництво з новими членами ЄС, що сприятиме як збільшенню обсягів прикордонної торгівлі, так і реалізації спільних проектів. Україна може посилити свої конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, оскільки в нових членах Євросоюзу зростатиме вартість виробництва через впровадження соціальних стандартів і норм захисту довкілля ЄС.

За оцінкою Мінекономіки, негативними наслідками розширення ЄС для України можуть бути, зокрема:

— скорочення експорту до країн Балтії на 15—20% і подорожчання експортних та імпорتنих товарів через припинення дії угод про вільну торгівлю, укладених із цими країнами;

— погіршення конкурентних позицій України в експорті деяких товарів середньої технологічності внаслідок поширення на нових членів ЄС європейських угод з лібералізації торгівлі, а також митних преференцій, які надаються країнам, що розвиваються;

— запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного контролю, що для вітчизняної сільськогосподарської продукції може спричинити повне закриття цих ринків;

— втрата традиційних ринків збуту в нових країнах-членах внаслідок поширення на них антидемпінгових заходів ЄС щодо України;



- певні транспортні проблеми та зменшення обсягів пасажирських перевезень внаслідок запровадження візового режиму з новими членами ЄС;
- підвищення вимог до технічного стану транспортних засобів, що в'їжджають на територію нових членів ЄС, усунення окремих українських перевізників з їхнього ринку;
- запровадження більш складних технологічних схем пропуску через державний кордон людей, транспортних засобів, вантажів;
- зменшення обсягів експортних і транзитних вантажів унаслідок неконкурентоспроможності товарів сусідніх з Україною країн СНД;
- зменшення обсягів торгівлі товарами військового призначення та надання послуг з їх ремонту та модернізації;
- ускладнення умов для контактів між представниками ділових кіл, що може призвести до часткового згортання торговельно-економічних зв'язків та зменшення обсягів туризму;
- обмеження доступу робочої сили з України на ринки праці нових країн-членів, виникнення проблем із працевлаштуванням наших громадян у цих державах.

На думку радника голови УСПП Т.Степанкової, при розширенні ЄС ми ризикуємо втратити динаміку торгівлі, адже досі немає відповідних компенсаційних заходів щодо його негативних впливів.

З іншого боку, процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС, який сьогодні деякі фахівці пропонують як панацею для вирішення комплексу торговельно-економічних проблем Україна—ЄС, очевидно, має бути поетапним та асиметричним, тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України. Саме такий варіант може бути прийнятним для економіки України, все ще недостатньо готової для жорсткого міжнародного суперництва.

Як уже зазначалося вище, у процесі ринкових трансформацій слід кардинально змінити структурні характеристики вітчизняної економіки. Особливо важливим у цьому сенсі є значний розвиток високих технологій та

включення України до глобального високотехнологічного обміну. Нагальним є забезпечення прискореного розвитку науково- і технологічних галузей, здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати «локомотивами» високотехнологічного зростання.

Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС значною мірою пов'язані і з реалізацією потенціалу в галузі транзиту енергоносіїв. За прогнозами, європейський ринок вантажоперевезень у напрямку Схід—Захід до 2030 року становитиме 158 млрд. дол., значна частка яких може надійти Україні. Важливу роль могло б зіграти укладення між Україною та ЄС угоди про використання українського потенціалу в галузі авіаційних транспортних перевезень.

Водночас, перспективи створення кращих умов для діяльності України на ринку ЄС значною мірою визначатимуться змістом Плану дій, який конкретизуватиме кроки в напрямі реалізації можливостей, запропонованих посланням Єврокомісії «Ширша Європа — сусідство», а також успішністю усунення існуючих між Україною і ЄС торговельних суперечностей, без чого торговельні поступки з боку ЄС будуть просто неможливі. Причому, як відзначив під час дискусії директор департаменту європейської інтеграції МЗС України Є.Перелигін, для нас більш важливі не чотири свободи, надані через 10—20 років, а реальний рух в цьому напрямку двох-трьох років.

З огляду на наявність зазначених вище проблем, вбачається доцільним здійснення низки заходів, як-то:

— проведення парламентських слухань з питань дотримання Україною положень 8 базових Конвенцій Міжнародної організації праці, яке є умовою для надання ЄС так званих соціальних преференцій в рамках чинної Генеральної системи преференцій; з цією ж метою — здійснення моніторингу дотримання в Україні прав громадян у сфері соціально-трудова відносин, визначених ратифікованими Конвенціями МОП; включення його результатів у щорічну доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини;

— у рамках щорічних планів дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до ЄС — розробити спеціальний розділ щодо створення належних інституційних та інфраструктурних передумов діяльності наших компаній на ринку ЄС;

— завершення переговорного процесу стосовно умов приєднання України до ЄС та вирішення до кінця 2024 року всього комплексу питань, пов'язаних з організацією вступу;

— активізація переговорів з ЄС стосовно отримання найближчим часом Україною статусу країни з ринковою економікою;

— проведення переговорів про надання Україні преференцій у торгівлі з ЄС на основі ГСП ЄС та укладення преференційних угод про торгівлю товарами й послугами;

— підтримання високотехнологічного експорту шляхом сприяння просуванню української продукції на зовнішній ринок, спрощення та прискорення процедури експортного контролю;

— прискорення процесу адаптації системи стандартизації і сертифікації вітчизняних товарів до норм і процедур ЄС, маючи на увазі можливість його завершення в основному до кінця 2030 року;

— розробка Національної програми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що передбачала б пріоритетність високотехнологічних, науковомістких секторів, зокрема збільшення державного фінансування та підтримки НДДКР, розробки нових технологій; підвищення рівня державної фінансової підтримки та створення умов для збільшення недержавних інвестицій в освіту для забезпечення пріоритетного розвитку спеціальностей, що визначатимуть науково-технологічний прогрес; створення вертикально інтегрованих науково-освітніх корпорацій;

— надання міністерствами і відомствами, що є розпорядниками бюджетних коштів, переваг національним компаніям при розміщенні

держзамовлення на програмні продукти та інформаційно-телекомунікаційні послуги;

— внесення у підготовлюваний План дій України та Євросоюзу положень про скасування з боку ЄС дискримінаційних інструментів торговельного режиму щодо України, а також про її участь в економічних і науково-технологічних програмах ЄС;

— збільшення чисельності працівників закордонних представництв України, які відповідають за торговельно-економічні питання;

— впровадження заходів із регулювання експорту капіталу з метою полегшення для українських компаній їхньої постійної комерційної присутності за кордоном; вжиття заходів, спрямованих на істотне збільшення легальних інвестицій українських компаній у країни ЄС з метою переважного їх спрямування на розвиток відповідних маркетингових і сервісних мереж та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників;

— розробка спільних із відповідними службами ЄС заходів із запобігання маніпулюванню оцінками митної вартості при митному оформленні товарів, зокрема шляхом запровадження регулярного обміну відповідною митною інформацією;

— розробка комплексних техніко-економічних обґрунтувань проектів розширення присутності на ринку транспортних послуг ЄС-25;

— опрацювання питання можливості залучення додаткової фінансової допомоги ЄС для технологічного забезпечення пунктів пропуску через державний кордон України;

— вивчення питання про можливість включення України в єдині пан'європейські системи телекомунікацій, маючи на увазі ефективне використання українського потенціалу в галузі послуг із запуску ракетних носіїв;

— проведення переговорів із Європейською асоціацією з акредитації стосовно взаємного визнання результатів оцінки відповідності продукції вимогам безпеки;

— розробка регіональних програм нарощування експортного потенціалу конкурентоспроможних продукції і послуг, надання особливої уваги прикордонному співробітництву та використанню переваг участі в діяльності єврорегіонів.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ НА РИНКАХ ЄС

#### 2.1. Оцінка якості окремих видів товару та організація контролю

Розглянемо методику інтегральної кількісної оцінки й аналізу якості окремих видів металургійної сировини на різних регіональних ринках. Основу методики становлять теоретичні результати дослідження.

Оцінка ефективності діяльності підприємства на зарубіжному ринку розглядається як інтегральний показник, що складається з декількох основних критеріїв, які встановлюються споживачами, партнерами, робітниками сировини та робітниками виробництва.

Головне питання складається з аспектів сировини, тобто яким чином підприємство швидко та ефективно може виконувати замовлення, задовольняти пропозицію. В умовах дефіциту ресурсів та сировини, різниці в їх вартості в залежності від ступеню вертикальної інтеграції фірми, конкуренція підприємства переміщується у сферу боротьби за ресурси та забезпечення безперервного постачання сировини на підприємство.

Методика викладається на прикладі аналізу якості конструкційної та інструментальної сталі виробництва ПАТ «Дніпрспецсталь» на основних ринках сировини. Для цього використовується інформація про параметри поставок продукції комбінатом за період з 2016 по 2018 роки. У зв'язку з цим слід зазначити, що вибір зазначеного періоду визначався тим, що інформація про поставки заводом продукції в більш пізні терміни в даний час є комерційною таємницею. Однак це не повинно вплинути на результати дослідження, тому головним тут є не отримання конкретного числового матеріалу, а демонстрація можливостей використання запропонованої методики.

Найважливіші характеристики поставок інструментальної та конструкційної сталі для аналізованих ринків (вибір ринків визначається тим,

що вони є найбільш великими споживачами металопродукції) представлені в таблицях 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1

Характеристики  
на основних ринках сировини у 2020 р

	Середня ціна сировини, \$/т	Обсяг потреби, т	Загальна вартість поставок, тис. \$
Китай	124,6	47541	11866
США	136,4	62270	22754
ОАЕ	122,0	32043	7334
Туреччина	124,1	12688	3071
Тайвань	124,8	162568	39964

Таблиця 2.2

Характеристики поставок конструкційної сталі  
на основні ринки сировини у 2020 році

	Середня ціна сировини, \$/т	Обсяг поставок, т	Загальна вартість поставок, тис. \$
Китай	118,3	36621	671091
Туреччина	120,1	17163	345076
Тайвань	118,4	3159	57295
Італія	123,8	1433	34078
Македонія	121,0	1942	42154

Навіть по цих таблиць, які мають невеликий набір одиничних показників, видно, що однозначно оцінити якість розглянутих видів металопродукції на зазначених ринках важко. Наприклад, для ринків сировини конструкційної сталі ринок США має найвищу ціну для цього виду продукції. Проте загальні обсяги та вартість поставок мають максимальну величину для ринку Тайваню.

Аналогічна ситуація має місце сировини для інструментальної сталі. Найбільші обсяги поставок відповідають ринку Китаю. Однак ціна реалізації сталі для китайського ринку одна з найнижчих. З іншого боку, ринок інструментальної сталі Італії характеризується максимальною ціною реалізації, але загальний обсяг поставок (як у натуральному, так і вартісному вираженні) в цю країну найнижчий з числа всіх аналізованих ринків.

Наведені приклади підтверджують необхідність побудови кількісної інтегральної оцінки якості ринків.

Для більш детального опису ринків сировини розглянутих видів металопродукції необхідно додатково визначити ряд інших одиничних показників якості. Весь комплекс використовуваних одиничних показників та їх значення представлені в таблицях 2.3 та 2.4.

Таблиця 2.3

Одиничні показники якості конструкційної сталі ПАТ “Дніпроспецсталь”  
на різних ринках сировини (2017 р.)

Показники	Китай	США	ОАЕ	Туреччина	Тайвань
Економічна ефективність поставок, %	3,4	51,4	-5,1	0,3	1,2
Середня ціна, \$/т	1249,6	1365,4	1229,0	1242,1	1245,8
Загальний обсяг поставок, т	47542	62270	32043	12688	162568
Інтенсивність конкуренції	0,97	0,49	1,0	0,99	0,98
Рівень стабільності	0,48	0,36	0,18	0,39	0,23
Динаміка ринку (2013 р. відносно 2011 р.), %	123,0	82,0	208,1	201,7	567,0

Одиничні показники можуть впливати на якість підприємства різноспрямовано, тобто забезпечувати постійну частку ринку в межах географічно визначеного простору.



Складним виглядає завдання для інструментальної сталі, яка забезпечуватиме належну частку ринку на ринку розвинутих країн для підприємства-постачальника.

Таблиця 2.4

Одиничні показники якості  
інструментальної сталі на різних ринках сировини(2020 р.)

Показники	Китай	Турція	Тайвань	Италія	Македонія
Економічна ефективність поставок, %	-7,8	1,1	-8,8	19,6	9,2
Середня ціна, \$/т	183,3	201,1	181,4	237,8	217,0
Загальний обсяг поставок, т	366212	171631	31591	14333	19426
Інтенсивність конкуренції	1,0	0,99	1,0	0,80	0,91
Рівень стабільності	0,30	0,40	0,19	0,19	0,25
Динаміка ринку (2013 р. відносно 2011 р.), %	97,9	1563,8	219,4	51,5	124,0

В основі комплексу показників, наведених у таблицях 2.3 і 2.4, лежить система одиничних показників оцінки якості, яка досить детально описана. Конкретний набір використовуваних показників визначався наявною інформацією для їх визначення і специфічними особливостями виробництва і реалізації металургійної продукції.

Останнє, в першу чергу, стосується такого показника, як технічний рівень продукції. Справа в тому, що параметри технологічних процесів виробництва і споживчі (механічні та фізико-хімічні) властивості металургійної продукції у визначальній мірі регламентовані відповідними ГОСТами, технічними умовами (існує понад 1000 державних стандартів і 5000 технічних умов [1]). Для успішної роботи на ринках далекого зарубіжжя металопродукція повинна сертифікуватися міжнародними класифікаційними товариствами (такими як ТЮФ Берлін-Бранденбург - Німеччина, Регістр Ллойда - Великобританія, Бюро

Судноплавства - Японія та ін.). Таким чином, параметри металургійної продукції виявляються жорстко заданими. Тому показник технічного рівня продукції, який є одним з найважливіших, наприклад, для машинотехнічної продукції, в даному випадку може не аналізуватися.

Показник економічної ефективності поставок металопродукції визначався як відношення різниці ціни реалізації (на умовах FOB за системою ІНКОТЕРМС - 90) і собівартості продукції до останньої, виражене у відсотках.

Значення одиничного показника інтенсивності конкурентних відносин на конкретному ринку обчислювалося за формулою 2.8 параграфу 2.3, призначеної для визначення приватного показника конкуренції  $U_p$  (чим він ближче до 1, тим інтенсивність конкуренції вище). При цьому в якості коефіцієнта  $P_p$  у вказаному співвідношенні в даному випадку використовувалася величина  $(z - c) / z$ , де  $z$  - ціна розглянутої продукції на аналізованому ринку,  $c$  - її собівартість.

Згідно з положеннями пункту 2.3 як кількісного показника стабільності ринку використовувалося середнє зважене значення коефіцієнта варіації, яке розраховувалося для часових рядів (за вказані роки) середньої ціни та обсягів поставок для розглянутих видів металопродукції. Результати розрахунків наведено у таблицях 3.5 і 3.6 (природно, великим значенням коефіцієнта варіації відповідає більш низький рівень стабільності ринку).

В якості одиничних показників, які відображають динаміку кон'юнктури ринку на основних ринках сировини інструментальної та конструкційної сталі (як показники динаміки розглянутих ринків сировини інструментальної сталі та конструкційної сталі) використовувалися індекси загальних обсягів поставок (у грошовому вираженні) в 2020 році щодо 2019 року, які отримані в результаті аналізу даних форм консолідованої звітності IAS, які є у публічному доступі (табл.2.5; 2.6):

Таблиця 2.5

Показники варіації значень обсягів поставок та ціни сировини  
конструкційної сталі

	Коефіцієнт варіації поставок	Коефіцієнт варіації середньої ціни поставок	Середньозважене значення коефіцієнта варіації
Китай	1,12	0,04	0,48
США	0,77	0,11	0,39
ОАЕ	0,35	0,06	0,18
Туреччина	0,89	0,05	0,39
Тайвань	0,51	0,03	0,23

Таблиця 2.6

Показники варіації та значення об'ємів поставок сировини для  
інструментальної сталі

	Коефіцієнт варіації об'ємів поставок	Коефіцієнт варіації середньої ціни поставок	Середньозважене значення коефіцієнта варіації
Китай	0,60	0,09	0,30
Туреччина	0,83	0,10	0,40
Тайвань	0,34	0,08	0,19
Італія	0,32	0,10	0,19
Македонія	0,50	0,07	0,25

Середні зважені значення коефіцієнтів варіації в таблицях 2.5 і 2.6 визначалися за формулою. Коефіцієнти значимості  $\beta_i$  в цьому співвідношенні обчислювалися за формулою, в якій  $\alpha_i$  згідно таблиці 2.7 мають значення 0,18 - для показника загальних обсягів поставок (в тонах) і 0,23 - для показника

середньої ціни. Відповідно, перерахунок здійснюється за формулою (2.10) і дає наступні результати:  $\beta_1 = 0,41$  і  $\beta_2 = 0,59$ .

Збільшення кількості одиничних показників якості розглянутих видів металопродукції на аналізованих ринках в таблицях 3.3 та 3.4 ще більше ускладнило завдання їх дослідження - оцінки та ранжування за ступенем привабливості для виробника (постачальника) металургійної продукції.

Наприклад, для ринку США конструкційна сталь має найкращі показники по ціні та економічній ефективності поставок, інтенсивності конкурентних відносин, але при цьому володіє одним з найгірших значень показника рівня стабільності ринку і найнижчим показником динаміки. Ринок Тайваню характеризується максимальними обсягами поставок продукції і кращим показником динаміки, проте параметри економічної ефективності поступаються їх значенням для ринків США і Китаю. На ринку ОАЕ конструкційна сталь має краще серед розглянутих ринків значення рівня стабільності і найнижчі показники ефективності продажів.

Ідентична по суті ситуація і для ринків інструментальної сталі. Як видно з таблиці 3.4 немає ринків, які мали б тільки найгірші або тільки найкращі значення всіх показників, що характеризують на них якість інструментальної сталі одні ринки краще за одним одиничним показниками, інші - за іншими.

Таким чином, розглянуті ринки сировини металопродукції, як для конструкційної, так і інструментальної сталі в економіко-математичному плані утворюють ефективні множини, тобто кількість аналізованих ринків не можна скоротити за рахунок відсіювання найгірших з них (з погляду якості аналізованої продукції).

Для інтегральної оцінки якості розглянутих видів металургійної продукції на аналізованих ринках в першу чергу необхідно кількісно визначити важливість (вагомість) окремих одиничних показників якості. У цій роботі ця задача вирішувалася експертним шляхом. Як вже зазначалося, даний підхід є основним при проведенні подібних досліджень. Для його реалізації залучалися фахівці, що мають великий досвід роботи на внутрішньому і зовнішніх ринках

металопродукції. Результати експертної оцінки важливості одиничних показників якості розглянутої продукції на різних ринках сировини наведені в таблиці 2.7. Тут необхідно підкреслити, що система оцінок важливості окремих показників якості наведена в таблиці 2.7 безпосередньо відповідає сучасним умовам функціонування вітчизняних металургійних підприємств, при яких вони головним чином зацікавлені в підвищенні економічної ефективності реалізації своєї продукції.

Підприємство, яке виявляє активність на цільовому ринку може конкурувати переважно за рахунок ціни, як ключового фактору якості.

Таблиця 2.7

Кількісна оцінка ступеню важності одиничних показників якості

Показники	Оцінка важливості в баллах (максимальне значення оцінки - 10 балів)	Відповідні значення нормованих вагових коефіцієнтів $\alpha_i$
Ціна продукції	10	0,26
Економічна ефективність продаж	10	0,26
Обсяг продаж (ємність ринку)	7	0,18
Ступень стабільності ринку	6	0,15
Інтенсивність конкуренції	4	0,1
Динаміка ринку	2	0,05

Для оцінки якості аналізованих видів продукції на кожному ринку будемо використовувати інтегральний показник  $W_3$  \*. Вибір цього показника визначається тим, що в рамках проведеного дослідження ми не будемо прагнути отримати «жорстку» оцінку якості продукції на розглянутих ринках (інтегральні показники  $W_1$  або  $W_4$ ), тобто оцінку, яка б передбачала менші можливості компенсації відносно гірших значень одних одиничних показників якості за рахунок більш кращих значень інших. Це пов'язано з загальною економічною ситуацією в галузі, при якій металургійні підприємства зацікавлені в будь-яких прийнятних ринках сировини своєї продукції. Після вибору конкретної форми

інтегрального показника якості наступним етапом загальної схеми його визначення (представленої на рис. 3.2) є стандартизація відповідних одиничних показників.

В принципі, для інтегрального показника  $W3^*$  (без урахування деяких деталей, пов'язаних з можливим діапазоном стандартизованих значень одиничних показників) стандартизація може бути виконана шляхом застосування будь-якої з відповідних формул, наведених у підрозділі 1.3. Результати виконаної стандартизації наведені в таблицях 2.8 та 2.9.

Таблиця 2.8

Стандартизовані значення одиничних показників якості на різних ринках сировини (2020 р.)

Показники	Китай	США	ОАЕ	Туреччин а	Тайвань
Економічна ефективність поставок, %	0,15	1,0	0,0	0,1	0,11
Середня ціна, \$/т	0,15	1,0	0,0	0,09	0,12
Загальний обсяг поставок, т	0,23	0,33	0,13	0,0	1,0
Інтенсивність конкуренції	0,94	0,0	1,0	0,98	0,96
Рівень стабільності	1,0	0,70	0,0	0,70	0,17
Динамика ринку (2013 р. відносно 2011 р.), %	0,08	0,0	0,26	0,25	1,0

Для обчислення значень інтегрального показника  $W3^*$  далі необхідно розділити безліч використовуваних показників стану ринку на дві групи: підмножина показників-стимуляторів і підмножина показників-дестимуляторів. До першого належать такі показники як економічної ефективності поставок, середня ціна металопродукції, загальна величина її поставок, показник динаміки ринку (індекс обсягів поставок у вартісному вираженні).

Ефективність поставок визначається регулярністю обсягів, які споживає цільовий ринок, зростання цих обсягів, кількість рекламаций, які виникають під час реалізації контрактів, позитивна динаміка, яка формується у межах відповідного кількісного тренду.

Середня ціна на ринку металопродукції визначається в результаті взаємодії декількох факторів, в тому числі : аналогів – конкурентів, підприємств, ціну на сировинні ресурси, загальну економічну ситуацію, середньостроковий прогноз споживання продукції у суміжних галузях.

Таблиця 2.9

Стандартизовані значення одиничних показників якості інструментальної сталі на різних ринках сировини (2020 р.)

Показники	Китай	Туреччи на	Тайвань	Італія	Македонія
Економічна ефективність поставок, %	0,04	0,35	0,0	1,0	0,63
Середня ціна, \$/т	0,03	0,35	0,0	1,0	0,63
Загальний обсяг поставок, т	1,0	0,45	0,05	0,0	0,01
Інтенсивність конкуренції	1,0	0,95	1,0	0,0	0,55
Рівень стабільності	0,52	1,0	0,0	0,0	0,29
Динаміка ринку (2013 р. відносно 2011 р.), %	0,03	1,0	0,11	0,0	0,05

Показниками-дестимулятори в даному випадку є інтенсивність конкурентних відносин та рівень стабільності ринку сировини (їх збільшення в рамках здійснюваного аналізу призводить до погіршення загального стану ринку).

В якості еталонної точки інтегрального показника  $W_3$  \* будемо розглядати деяку «найгіршу» точку простору розглянутих одиничних показників. Координати цієї еталонної точки для стандартизованих значень одиничних показників ринку можуть бути визначені за формулами. Враховуючи

проведене поділ показників на стимулятори і дестимулятори координатами еталонної точки в цьому випадку як для ринків інструментальної сталі, так і конструкційної сталі є наступні величини: для показників інтенсивності конкурентних відносин і стабільності ринку - 1, для інших - 0. У змістовному сенсі координати даної еталонної точки можуть інтерпретуватися як одиничні показники якості, які мають найгірші значення по всіх аналізованих ринків розглянутих видів металопродукції. Після визначення координат еталонної точки використовуючи дані таблиць 3.8 та 3.9 можна обчислити значення інтегральних показників якості для всіх аналізованих ринків сировини конструкційної та інструментальної сталі.

Результати обчислень наведені у таблицях 2.10 і 2.11.

Таблиця 2.10

Інтегральна оцінка якості інструментальної сталі на різних ринках сировини та їх ранжування з урахуванням динаміки

Ринок (країна)	Інтегральна оцінка якості	Порядковий номер в ранжованому списку
Китай	0,150	4
США	0,808	1
ОАЕ	0,395	3
Туреччина	0,146	5
Тайвань	0,583	2

Враховуючи діапазон стандартизованих значень одиничних показників якості (вони змінюються від 0 до 1) зауважимо, що ідентичні значення інтегральних показників дасть і застосування формули (2.8). Сформована ситуація пояснюється обраною формою стандартизації показників, при якій величина «відстані» між «найгіршою» і «найкращою» еталонними точками простору одиничних показників  $S_{xl} = 1$ .

Це дозволяє дещо спростити обчислення обраного інтегрального показника. Інтегральний показник є об'єднуючим, оскільки визначається в



результаті визначення сукупності факторів в тому числі таких, що не залежать від поведінки підприємства та знаходяться у стані невизначеності.

Таблиця 2.11

Інтегральна оцінка якості на різних ринках сировини для конструкційної сталі та їх ранжування з урахуванням динаміки

Ринок (країна)	Інтегральна кількісна оцінка якості	Порядковий номер у ранжованому списку
Китай	0,464	3
Туреччина	0,388	5
Тайвань	0,389	4
Італія	0,878	1
Македонія	0,554	2

Коротко проаналізуємо розрахункові дані, що містяться в таблицях 2.10 і 2.11. Якщо говорити про ринки сировини інструментальної сталі, то безперечним лідером тут є США, інтегральна оцінка якості на ньому цієї продукції має величину досить близьку до її максимального значення (рівному 1), а саме 0,808. Таке значення інтегрального показника (навіть при самому низькою величиною одиничного показника динаміки ринку) забезпечується в першу чергу за рахунок високої ціни і економічної ефективності реалізації розглянутого виду металопродукції на ринку США (зазначені показники мають не тільки максимальні абсолютні значення, а й найбільші експертні оцінки коефіцієнтів вагомості).

Друге місце в ранжированном списку ринків займає Тайвань; його положення забезпечили найвищі обсяги продажів інструментальної сталі (кількісна оцінка важливості даного фактора має друге за величиною значення), а також максимальна величина показника динаміки (хоча його вагомість мінімальна).

На третє місце, незважаючи на найнижчу ефективність продажів інструментальної сталі, вийшли ОАЕ, відтіснивши на четверте в загальному

досить сприятливий ринок Китаю. Це пояснюється тим, що ОАЕ має найкраще серед усіх розглянутих ринків сировини значення показника стабільності. Китай же за цим показником займає останнє місце. Крім того, він не має показників, що мають найкращі значення. Поєднання цих обставин і визначило невисоку інтегральну оцінку якості інструментальної сталі на ринку Китаю і в підсумку - четверте місце в списку. За сукупністю одиничних показників останнє місце за рівнем привабливості займає ринок Туреччини, інтегральна оцінка якого кількісні дуже близька до оцінки ринку Китаю.

Максимальний інтегральний показник для конструкційної сталі тут має ринок Італії. Його положення (як і для ринку інструментальної сталі США) визначається найкращими значеннями таких найважливіших одиничних показників, як ціна і ефективність продажів, а також найнижчим рівнем конкуренції і найвищою стабільністю даного ринку. Мало позначилися на величині інтегральної оцінки абсолютно гірші значення показників обсягів продажів і динаміки.

Другий за величиною інтегральний показник якості конструкційної сталі у ринку Македонії. Це також пов'язано з високими значеннями одиничних показників ціни і економічної ефективності реалізації металопродукції (вони поступаються тільки аналогічним показникам ринку Італії). Крім того, ринок Македонії не має найгірших значень у інших одиничних показників. В цілому це і забезпечило високе значення інтегрального показника якості на ньому.

Третє місце в ранжированном за ступенем якості виробника (продавця) списку ринків займає Китай. Його позиція визначається дією двох протилежних факторів. З одного боку Китай має одні з найнижчих (гірше, хоча і дуже близькі за величиною, тільки у ринку Тайваню) значення найбільш вагомих одиничних показників ціни та ефективності продажів розглянутого виду продукції. З іншого боку ринок Китаю є найбільш ємним, далеко випереджаючи за цим показником всі інші аналізовані ринки конструкційної сталі.

Останні місця в упорядкованому списку ринків займають відповідно Тайвань і Туреччина. Тут примітний той факт, що незважаючи на значну

розбіжність значень одиничних показників якості конструкційної сталі на зазначених ринках, величини їх інтегральних показників є практично рівними, т. Е. З позицій виробника ступінь їх привабливості в цілому - однакова.

Звернемо далі увагу на одну суттєву обставину. При визначенні інтегральних показників якості відповідних видів продукції на розглянутих ринках використовувалися одиничні показники динаміки та рівня стабільності, таким чином, у певній мірі враховувалося не тільки сучасний стан (2018 рік), але і передісторія ринків за певний період (2010 - 2018 роки), особливості їх динаміки, що природно вплинуло на величину інтегральних оцінок якості в поточній момент. У зв'язку з цим становить інтерес визначення та аналіз інтегральних оцінок тільки для сучасного стану ринків (статичний варіант інтегральних показників). Для вирішення цього завдання з переліку розглянутих одиничних показників повинні бути виключені показники динаміки і стабільності ринків, що в свою чергу потребують перерахунку нормованих коефіцієнтів вагомості  $\alpha_i$ .

Зазначений перерахунок може бути виконаний за формулою аналогічною співвідношенню (2.10).

Значення статичного варіанту інтегральних показників якості розглянутих видів продукції на аналізованих ринках вказані в таблицях 2.12 і 2.13.

Таблиця 2.12

Интегральная оценка конкурентоспособности инструментальной стали на различных рынках сбыта и их ранжирование  
(статический вариант)

Ринок (країна)	Інтеграйна оцінка якості	Порядковий номер у ранжованому списку ринків
Китай	0,166	3
США	0,892	1
ОАЕ	0,062	5
Туреччина	0,078	4
Тайвань	0,489	2

Аналіз наведених у зазначених таблицях значень показує, що відмова від обліку передісторії ринків не впливає на лідируючу групу ринків сировини, як інструментальної сталі, так і конструкційної - вони зберегли колишній порядок. Однак деякі ринки змінили своє положення в ранжированном списку.

Еволюція ринків, яка відбувається протягом періоду дослідження носить динамічний характер та відображає процеси, які відбуваються як у металургійній галузі світу, так і на ринку сировини та основних ресурсів, які використовуються для виробництва спеціальних сталей.

Окрім того, на ринках відбуваються різноманітні процеси, які впливають на їх стан: зростання або спад у певних галузях, зміни у торгівельній політиці, поява нових конкурентів, інтеграція виробників та монополізація ринків.

Механізм формування експортної партії відбувається наступним чином:

- Оформлюється замовлення на сталь необхідного типу та розміру в кількості, що відповідає заданій специфікації та представлена в пропозиції для опитувальника, що створений для нових замовників підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»;
- Оформлюється попередня заявка на продукцію та встановлюються терміни її відвантаження споживачеві;
- Формується транспортна партія, відповідно до місця завантаження, перевалки та розвантаження з урахуванням вимог споживача;
- Накопичується партія автомобільними нормами, формується на відкритому просторі до кількості 2 – 5 тис тон, що відповідає нормі завантаження в судно типу ріка-море або море-море;
- Залізничні партії та відповідні вагонні норми формуються з урахуванням об'єму вагонів, кожен з яких складає 60 тон плюс-мінус 10%.

Кожна партія товару супроводжується сертифікатом якості та пакетом експортних документів, які формалізують учасників угоди та умови поставки згідно зі специфікацією.

## ВИСНОВКИ

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Механізм формування експортних партій металургійної продукції на ринки ЄС» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми імпортової складової, матеріально-технічного забезпечення підприємства товарами та матеріалами в специфічних умовах війни.

Актуальність теми зумовлена стратегічним положенням підприємства-експортера в українській системі торгівлі та вплив мезоекономіці міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних ресурсів сировини для поставок на підприємство, формуванню експортних партій продукції металургійного комплексу.

Мета роботи - розробити логістичний механізм постачання товарів та сировини на ринки ЄС та на подальшу переробку складних переділів.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління виробничим процесом та, як наслідок, його головною складовою - витратами. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортом є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопродукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління імпорними поставками, як однієї з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Бутинець Ф., Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до розподілу витрат за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.

## ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : монографія / Великий Ю.М.; Міністерство освіти і науки України, Харків, нац. економ. ун-т. Х. : ІНЖЕК, 2009. 192 с.
2. Бутинець Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Бутинець, Т. Давидюк, З. Канурна, Н. Малюга, Л. Чижевська ; За ред. проф. Ф. Бутинця. 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2005. 480 с.
3. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>
4. Литовченко О.Ю. Управління витратами на підприємстві: теоретичний аспект. Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 31. С. 301-309. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31\\_2019\\_ukr/47.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/47.pdf)
5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Рудич А.І. Теоретичні основи управління витратами підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020 р. № 4 (115). С. 140-147. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4\\_2020/26.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/26.pdf)
6. Борисюк І. О., Семеняка Я. В. Формування системи управління витратами підприємства. «Modern Economics». Електронне наукове фахове видання з економічних наук. 2017. №6 (2017). С. 15-23. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Borisyuk-I.-O.-Semenyaka-YA.-V..pdf>
7. Андрющенко І. С. Управління витратами операційної діяльності підприємств ресторанного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі. Харків, 2016. 23 с.

8. Крот Ю.М., Пастернак Я.П. Формування ефективної системи управління витратами підприємств. Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». 2018. Том 2. № 28 (2018). С. 148-151. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/67/64>

9. Ющишина Л. О. Менеджмент ресурсів та витрат: курс лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 103 с.

10. Федірко М., Чумак А., Грицюк І. Теоретико-методологічні аспекти управління витратами підприємств комунальної теплоенергетики України. Вісник ТНЕУ. 2015. № 1. С. 33-42.

11. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Управління витратами : навч. посіб. / М. В. Чорна, П. В. Смірнова, Р. М. Бугріменко, 2017. 166 с. <https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Upravlyannya-vitratami-SHorna-M.-V..pdf>

12. Герасименко І. М. Про методи обліку витрат в умовах ризику // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сб. науч. тр. До- нецкой гос. академии управления и ИЭП НАН Украины. – Донецьк: ДонДАУ ІЕП НАН України, 2001. – С. 126-132.

13. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підр. – К., 2003. – 704 с.

14. Зоріна В. Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства: Навч. пос. / В. Н. Зо- ріна, Г. В. Сеніна. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.

15. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. – М., 1993.

16. Славников Д. Таргетирование затрат на практи- ке // Справочник экономиста, 2007, март. – С. 7-11.

17. Antony R. N. Planning and Control System: A. Framework for Analysis. – Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1965. – 180 pp.