

**УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

**«ЗОВНІШНЬОТОГРОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»**

Виконав: здобувач II курсу, групи МЕВ-19вм
ОПП з міжнародних економічних відносин
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

Прус Єлизавета Ігорівна

Керівник: Лимонова Е.М., к.е.н., доцент

**Дніпро
2021**

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Освітній ступінь МАГІСТРА

ООП з міжнародних економічних відносин

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. Кафедри

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

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Прус Єлизавети Ігорівни

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема роботи Зовнішньоторговельна політика як фактор розвитку реального сектора економіки України

2. Керівник роботи Лимонова Е. М., к.е.н., доцент

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

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 13.01.2021

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи_ Дослідити стан зовнішньої торгівлі України, визначити зовнішньоторговельну політику України та її вплив на реальний сектор економіки, розробити рекомендації щодо зовнішньоторговельної політики обраного підприємства та України в цілому. в

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити): надати загальну характеристику зовнішньоторговельної політики як об'єкта дослідження; розглянути методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України; визначити сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України; надати загальну організаційно-економічну характеристику ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»; провести аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником; оцінити ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»; запропонувати заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції; здійснити оцінку економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»; розробити пропозиції щодо активізації зовнішньоторговельної діяльності України.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Лимонова Е. М.		
2	Лимонова Е. М.		
3	Лимонова Е. М.		

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Закріплення керівника кваліфікаційної роботи	До 01.09.2020	
2	Вибір та обговорення теми кваліфікаційної роботи	До 15.09.2020	
3	Остаточне затвердження теми кваліфікаційної роботи	До 20.09.2020	
4	Одержання завдання на кваліфікаційну роботу у наукового керівника	До 25.09.2020	
5	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	До 15.10.2020	
6	Виконання першого розділу	До 01.11.2020	
7	Збір даних для виконання другого розділу	До 15.11.2020	
8	Виконання другого розділу	До 25.11.2020	
9	Виконання третього розділу	До 20.12.2020	
10	Оформлення висновків і рекомендацій	До 24.12.2020	
11	Оформлення роботи, одержання відзиву	До 10.01.2021	
12	Попередній захист кваліфікаційної роботи	До 15.01.2021	
13	Захист кваліфікаційної роботи	21-25.01 2021	

Здобувач



підпис

Прус Є.І.
прізвище, ініціали

Керівник кваліфікаційної роботи _____

Лимонова Е.М.

АНОТАЦІЯ

Прус Є. І. Зовнішньоторговельна політика як фактор розвитку реального сектора економіки України.

У роботі розглянуто теоретико-методичні засади зовнішньоторговельної політики як фактору розвитку реального сектора економіки України, досліджено сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України, надано загальну характеристику зовнішньоторговельної політики, а також визначено методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України. Дано загальну організаційно-економічну характеристику ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», здійснено аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником, а також проведено оцінку ефективності експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи удосконалення експорту сталевих продукції з України, а також здійснено оцінку економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, експорт, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, національна економіка, металургійна галузь.

SUMMARY

Prus E.I. Foreign trade policy as a factor in the development of the real sector of the Ukrainian economy.

The paper considers the theoretical and methodological principles of foreign trade policy as a factor in the development of the real sector of Ukraine's economy, studies the current state and prospects of Ukraine's foreign trade, provides a general description of foreign trade policy, and identifies methods and tools of state regulation of Ukraine's foreign trade. The general organizational and economic characteristics of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih» are given, the range of steel products exported by the manufacturer is analyzed, and the efficiency of export of steel products of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih» is evaluated. Based on the analysis, ways to improve the export of steel products from Ukraine are proposed, as well as an assessment of the economic efficiency of measures to improve the export activities of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih».

Key words: foreign trade policy, export, import, foreign economic activity, national economy, metallurgical industry.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОТОГРОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	8
1.1. Загальна характеристика зовнішньоторговельної політики як об'єкта дослідження	8
1.2. Методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України	20
1.3. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України	24
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	34
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	34
2.2. Аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником	43
2.3. Оцінка ефективності експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	47
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКПОРТУ СТАЛЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ	55
3.1. Заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції	55
3.2. Оцінка економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	63
3.3. Пропозиції щодо активізації зовнішньоторговельної діяльності України	70
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78

ВСТУП

Зовнішня торгівля є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності, економічної та зовнішньої безпеки держави. Розширення зовнішньоекономічних зв'язків використовується країнами для досягнення власних цілей та захисту національних інтересів. В той же час, при збільшенні ступеня відкритості економіки виникають серйозні проблеми, особливо, у країн що розвиваються та країн з перехідною економікою (до яких і відноситься Україна), які пов'язані з конкурентоспроможністю вітчизняних товарів на внутрішньому ринку та пошуком шляхів виходу на світові ринки.

Особливо зростає роль держави як регулятора зовнішньої торгівлі в перехідних економіках. Оптимальна зовнішньоторговельна політика держави повинна виважено поєднувати відкритість економіки і протекціонізм. Ці особливості означають використання протекціонізму не як системної політики, а як виняток, тимчасове стримування зовнішньої лібералізації насамперед відносно галузей і виробництв, які є структурними пріоритетами країни.

Важливим напрямом розвитку України є її ефективна інтеграція до світового економічного простору. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її дальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки, що і визначає актуальність теми дослідження дипломної роботи.

Вивченням зовнішньої торгівлі та міжнародних економічних відносин займаються такі українські вчені та економісти, як: А.В. Андрейченко, К.В. Антонюк, А. О. Батаренко, Н.В. Березняк, І.А. Березовська, С. В. Бестужева, О. Б. Васильчишин, Є.С. Грищенко, В. Далик, Л. С. Денисенко, А. І. Дралін, М.І. Євчук, О.В. Кендюхов, Ю.Г. Козак, Н. Кушнір, А. П. Липисієнко, В.І. Мазур, Ю. В. Макогон, Л.М. Малярець та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення зовнішньоторговельної політики України, її вплив на реальний сектор економіки держави, аналіз

сучасного стану зовнішньої торгівлі України, надання рекомендації щодо структурних товарних і географічних змін у зовнішній торгівлі.

За допомогою аналізу обсягів експортної та імпоротної продукції, товарної та географічної структури, ступеню монополізацію ринку, ефективності зовнішньоторговельної політики можна побачити досягнутий рівень розвитку реального сектора економіки, оцінити перспективи розвитку та надати рекомендацій підприємствам для успішного виходу на зовнішній ринок.

Об'єкт дослідження – зовнішньоторговельна політика України.

Предмет дослідження – показники аналізу експорту, імпорту України, товарообороту, показники компліментарності, показники функціонування реального сектора економіки.

Основними завданнями роботи є наступні пункти:

- надати загальну характеристику зовнішньоторговельної політики як об'єкта дослідження;
- розглянути методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України;
- визначити сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України;
- надати загальну організаційно-економічну характеристику ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
- провести аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником;
- оцінити ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
- запропонувати заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції;
- здійснити оцінку економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
- розробити пропозиції щодо активізації зовнішньоторговельної діяльності України.

Для виконання цих завдань було використано діалектичний метод пізнання; логічний та формально-логічний методи; метод порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу; статистичні методи аналізу динаміки та структурних зрушень; метод кластеризації; індекси комлементраності та монополізації; методи економіко-математичного моделювання; SWOT- та GAP-аналізи.

Інформаційною базою дослідження виступають дані Державної служби статистики України та Всесвітньої Організації торгівлі, Світової асоціації виробників сталі (World Steel Association), наукові праці вітчизняних та іноземних дослідників, статистичні збірники, а також матеріали мереж Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у дослідженні та подальшому розвитку теоретичних засад зовнішньотогровельної політики як фактору розвитку реального сектора економіки України.

Практичне значення одержаних результатів. Сформульовані та обґрунтовані в кваліфікаційній роботі наукові положення, висновки та пропозиції можуть бути використані для підвищення ефективності експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Отримані результати кваліфікаційної роботи, які мають практичне значення, полягають у наступних положеннях:

- обґрунтовано рекомендації щодо необхідності виходу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на нові ринки збуту;
- сформульовано пропозиції щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
- проведено детальний розрахунок економічної ефективності запропонованих у роботі заходів.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний текст роботи становить 77 сторінки і включає 25 рисунків та 21 таблицю. Список використаних джерел містить 78 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОТОГРОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.1. Загальна характеристика зовнішньоторговельної політики як об'єкта дослідження

У світовому господарстві основною формою міжнародних відносин є зовнішня торгівля, її частка складає більше 80% всього обсягу міжнародних економічних відносин.

Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля характеризується поняттями експорту та імпорту: перший передбачає вивезення товарів та послуг за кордон і отримання взамін іноземної валюти, а другий - ввезення їх з-за кордону з відповідною оплатою. Експорт, подібно до інвестицій, що збільшує сукупний попит у країні і приводить в дію мультиплікатор зовнішньої торгівлі, створюючи первинну, вторинну, третинну і т. д. зайнятість. Збільшення імпорту обмежує дію цього ефекту внаслідок впливу фінансових ресурсів за кордон [14].

У статистиці зовнішньої торгівлі товарами країнами-партнерами вважаються [20]:

- при експорті – країна призначення товару;
- при імпорті – країна походження товару.

В сучасній науковій літературі існує велика кількість підходів щодо трактування поняття «зовнішньоторговельна діяльність». У табл. 1.1 наведемо наукові погляди щодо сутності поняття «зовнішньоторговельна діяльність».

Таблиця 1.1

Наукові погляди щодо сутності поняття «зовнішньоторговельна діяльність»

Автор	Визначення
Є.С. Грищенко [22]	«відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності людських потреб і обмеженості ресурсів»
Ю.Г. Козак [31]	«діяльність щодо здійснення угод у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією та інтелектуальною власністю»
І.К. Нестерчук [43]	«підприємницька діяльність у сфері міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, у тому числі й виключними правами на них (інтелектуальна власність)»
А.Ю. Погребняк [45]	«підприємницька діяльність фізичних та юридичних осіб, спрямована на здійснення купівлі-продажу товарів за межами країни»
Г.П. Сиваненко [50]	«особлива, складна форма господарювання, яка виходить за межі господарювання національного ринку і має специфічні риси в питаннях розрахунків, ціноутворення, операцій експорту-імпорту, відповідальності, поставок тощо»
Н.І. Федоронько [51]	«діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, який відбувається на зовнішньому ринку, побудована на взаємовідносинах між її учасниками, спрямована на реалізацію певної продукції на основі укладених договорів, що передбачають передачу права власності на товари»
І.О. Штулер [55]	«вид торгівлі, що здійснюється між державами, між виробниками і споживачами, які належать до різних держав»

Облік експорту товарів ведеться по торгуючій країні, якщо на момент вивозу товару країна призначення невідома. Облік імпорту товарів ведеться по країні відправлення [42]:

- для товарів, у момент постачання яких країна походження невідома; - для реімпортних товарів;
- для товарів, включених до групи 97 УКТЗЕД (твори мистецтва, предмети колекціонування та антикваріат);
- для товарів, що надійшли як гуманітарна допомога.

Країна останнього відомого призначення – остання країна, в яку, наскільки це відомо на момент вивозу, повинні бути доставлені товари незалежно від того,

до якої країни вони були відправлені спочатку, і були вони чи ні предметом будь-яких комерційних чи інших операцій, що змінюють їх юридичний статус.

Країна торгуюча – країна, резидентом якої є покупець товарів (контрагент продавця).

Торгуюча країна при експорті – країна, у якій зареєстрована чи постійно проживає особа, що виступає контрагентом вітчизняної особи при здійсненні ним зовнішньоекономічної угоди.

Країна походження товару – країна, у якій товар був повністю вироблений або достатньо перероблений. При цьому під країною походження товару може розумітися група країн, митні союзи країн, регіон або частина країни, якщо є необхідність їхнього виділення для цілей визначення походження товару [50].

У статистиці зовнішньої торгівлі товарами України враховуються всі товари, що додаються до запасів матеріальних ресурсів України або відраховуються з них у результаті їх ввезення (імпорту) у межі, чи вивезення (експорту) за межі її митної території.

Експорт – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [37].

Імпорт – митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень. Україна використовує загальну систему торгівлі, як це рекомендовано (методологія укрстат) [24]

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні – це суб'єкти господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні. Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності належать [9]:

– фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні та мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, уключаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), у тому числі юридичні особи, майно та (або) капітал яких повністю перебувають у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні та мають постійне місцезнаходження на території України інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України. Зовнішньоекономічною діяльністю сьогодні можуть займатися практично всі підприємницькі структури, якщо це не суперечить їх статуту та чинному законодавству. Для її здійснення необхідно придбати ліцензію на вивезення товару, яка видається Міністерством економіки, Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі та іншими міністерствами, яким таке право надає Кабінет Міністрів України.

Зовнішня торгівля в кожній країні стала потужним фактором економічного зростання, підсилила залежність країн від міжнародного товарообміну та розвитку міжнародного поділу праці, поглиблюється діяльність

транснаціональних корпорацій, інтернаціоналізація виробництва, глобалізація світової економіки. Зовнішня торгівля дозволяє країні брати участь у світовій економіці, залучаючи прямі іноземні інвестиції. Регулюються торговельні відносини між країнами світу зовнішньоторговельною політикою.

Зовнішньоторговельна політика – складова частина зовнішньоекономічної політики, спрямована на розвиток і регулювання торговельних відносин з іншими країнами світу та (або) їх угрупованнями з метою зміцнення позицій країни і її бізнесу на світовій економічній арені [13].

Зовнішньоторговельна політика – сукупність методів, прийомів та механізмів регулювання обсягів та спрямованості експорту та імпорту, які застосовує держава з метою реалізації зовнішньоекономічної політики в цілому.

Існують дві базові моделі зовнішньоторговельної політики: протекціонізм та фритредерство.

Протекціонізм (від лат. – прикриття, захист) – це політика захисту національного товаровиробника від іноземних конкурентів.

Протекціоністська політика здійснюється двома шляхами [17]:

- стримуванням імпорту висококонкурентної іноземної продукції;
- стимулюванням експорту вітчизняної продукції.

Таблиця 1.2

Основні інструменти протекціоністської політики [23]

тарифні бар'єри, або митні збори	податки, які стягуються митницями з товарів (майна, цінностей) при перетині ними державних кордонів. Імпортне мито збільшує ціну товару і тим самим ускладнює його реалізацію на внутрішньому ринку. У деяких випадках практикують також експортні мита, які більше виконують фіскальну функцію;
нетарифні бар'єри	обмеження та/чи заборони на імпорт (квоти, ліцензування, жорсткі технічні і санітарні стандарти якості товарів, добровільні обмеження експорту окремих товарів у певні країни (державами або компаніями) тощо);
підтримка експорту	надання експортерам податкових пільг, субсидій, дешевих кредитів, інформаційної та юридичної допомоги, підготовка кваліфікованих фахівців для зовнішньої торгівлі, допомога в організації виставок за кордоном, дипломатична підтримка вітчизняних компаній тощо.

Митні збори є найбільш старим і традиційним засобом захисту внутрішнього ринку. Водночас вони слугують важливим джерелом доходів держави. Двоєке економічне призначення цих мит потенційно створює проблему: встановлення завищених митних ставок призводить до скорочення не лише обсягів імпорту, але й доходів державного бюджету. Щодо експортних субсидій, то їх держави практикують зазвичай для проникнення на ринки інших країн, навіть якщо ті захищені митними бар'єрами. Адже, коли держава бере на себе частину витрат, то фірми можуть експортувати продукцію за низькими, а то й демпінговими, цінами. У таких випадках країни-імпортери, аби захиститися від нечесної конкуренції, вдаються до ще більш сильного засобу – імпортних квот та інших кількісних обмежень.

Політика протекціонізму нерідко призводить до виникнення торгових війн між країнами. Так, періодично спалахують «автомобільні», «комп'ютерні», «текстильні», «бананові», «м'ясні», «рисові», «стальні», «винні» та інші гострі конфлікти у сфері міжнародного обміну товарами. Торгові війни можуть використовуватися і як засіб політичного тиску.

Підприємства активно займаються зовнішньоекономічною діяльністю, просувають свою продукцію на зовнішні ринки, встановлюють зв'язки з міжнародними партнерами. Міжнародне економічне співробітництво є важливою умовою конкурентоспроможності, зростання іміджу та розвитку підприємства. Активне міжнародне економічне співробітництво сприяє не лише економічному процвітання держави, але й забезпечує підтримку та зміцнення мирних взаємовідносин, створює умови для безпечного функціонування державності та гарантує економічну безпеку. Міжнародне економічне співробітництво стає основою для економічного розвитку та зміцнення миру в світі. Протекціоністська політика глибоко суперечлива, вона породжує як позитивні, так і негативні наслідки. Міжнародне економічне співробітництво передбачає інтеграцію країн на світовому рівні та об'єднання кількох сфер (політика, економіка, культура).

Таблиця 1.3

Наслідки здійснення політики протекціонізму*

Позитивні наслідки політики протекціонізму:	Негативні наслідки політики протекціонізму:
- урівноважує торговий і платіжний баланси, оберігаючи країну від зовнішніх боргів; - заохочує власне виробництво товарів і послуг; - захищає молоді галузі, які ще "не стали на ноги" і не готові конкурувати на світовому ринку; - забезпечує економічну, продовольчу, енергетичну, екологічну і військову безпеку країни; - тимчасово підтримує високий і стабільний рівень зайнятості в країні.	- послаблюється конкуренція на внутрішньому ринку, а отже, і стимули до вдосконалення виробництва; - знижується добробут населення через подорожчання імпортованих та відносно дороговизну вітчизняних товарів, погіршення якості товарів власного виробництва, обмеження свободи вибору споживачів; - країна зазнає великих збитків через невикористання абсолютних і відносних переваг міжнародного поділу праці й обміну; - оскільки кожна держава прагне вести збалансовану зовнішню торгівлю, постільки посилення протекціонізму з боку однієї країни часто призводить до адекватних дій "у відповідь" з боку її торгових партнерів.

*Складено автором за даними [41]

Вільна торгівля, або фритредерство (від англ. free trade — вільна торгівля) — це політика невтручання держави у зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання.

Це ліберальна політика держави, яка передбачає вільний рух товарів і послуг між країнами, без застосування торговельних бар'єрів. Цей вид політики також суперечливий. За сучасного стану розвиток зовнішньоторговельної діяльності набуває нового рівня. З подальшим його розвитком можна спрогнозувати появу нових його напрямків. Адже, ніхто раніше не міг уявити, що можна буде з появою мережі Інтернет та розвитком інформаційних технологій в режимі онлайн замовляти продукцію із-за кордону, вести ділові переговори. А сучасні служби доставки у найбільш короткий період неушкоджений товар доставлять у зазначене місце. Так само й зараз в зовнішньоторговельній діяльності використовуються нові технології, впроваджуються нові ідеї тощо.

Зовнішньоторговельна діяльність є основою для розвитку та інтернаціоналізації в світову економіку. Однак ця діяльність є досить специфічною та має свої особливості, які необхідно враховувати при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності. У табл. 1.4 наведемо наслідки здійснення політики вільної торгівлі.

Таблиця 1.4

Наслідки здійснення політики вільної торгівлі*

Позитивні наслідки вільної торгівлі:	Негативні наслідки вільної торгівлі:
--------------------------------------	--------------------------------------

- значно посилює конкуренцію на внутрішньому ринку, обмежуючи тим самим монополізм своїх виробників; - змушує вітчизняних підприємців удосконалювати виробництво, підвищувати якість продукції та обслуговування покупців, знижувати витрати виробництва і ціни; - підвищує добробут населення, зокрема через розширення свободи вибору споживачів; - забезпечує більш ефективне використання наявних виробничих ресурсів країни завдяки використанню переваг міжнародного поділу праці; - сприяє формуванню високих стандартів життя (цінування особистої свободи, наполегливості у здобутті гарної освіти, інноваційного підприємництва, міжнародних ділових контактів, широкого обміну досвідом тощо).	- загрози для внутрішньої макроекономічної стабільності від циклічних коливань кон'юнктури світового ринку; - збут низькоякісної і морально застарілої продукції іноземних виробників; - нав'язування чужих для населення даної країни споживацьких смаків тощо.
---	--

*Складено автором за даними [23]

Суперечливість обох типів зовнішньоторговельної політики стала приводом багатьох дискусій теоретиків і політиків щодо ефективності вибору одного з них.

Серед відомих наукових шкіл найбільш активними прибічниками політики протекціонізму були меркантилісти та німецький економіст Фрідріх Ліст. Якщо меркантилісти середньовіччя бачили у жорстких протекціоністських заходах держави спосіб простого збагачення країни грошима, то Ф. Ліст керувався іншими, більш сучасними міркуваннями. Враховуючи те, що Німеччина на рубежі XVIII –XIX ст. була ще економічно вкрай відсталою, її заповнили дешеві англійські товари, а держава як така була слабкою через роздробленість на ряд князівств і королівств, Ліст дійшов переконання, що його країна зможе здійснити "економічне диво", тільки спираючись на національну самобутність німців (організованість, порядок) та сильну протекціоністську політику держави, зокрема утворення німецького митного союзу [25].

Не менш активними прибічниками політики фритредерства були, звичайно, англійські класики, передовсім А. Сміт та Д. Рікардо. Їх світоглядна позиція у цьому питанні була нерозривно пов'язана із головним принципом їхнього

економічного вчення – економічним лібералізмом (свободою підприємництва і вільної торгівлі). Будучи уже знаним ученим і ставши депутатом парламенту, Рікардо вимагав скасування протекціоністських хлібних законів, свободи торгівлі і преси. Звісно, що для тодішньої Англії, яка найпершою у світі здійснила Промисловий переворот і, завдячуючи йому, домінувала на світовому ринку, лібералізація зовнішньої торгівлі мала незаперечні переваги. Але навіть у наш час дійсно вільна торгівля, переваги якої проповідували класики, практично для усіх країн, незалежно від рівня їх економічного розвитку, все ще видається недосяжним ідеалом [32].

І справді, спеціалізація економіки виключно на тих виробництвах, у яких країна має відносні переваги у витратах, може зашкодити її національному інтересу у розвитку більш диверсифікованої економіки, де б громадяни мали більш широкий вибір професій і сфер реалізації своїх здібностей. Уже не кажучи про те, що якби країна свідомо обмежилася виробництвом вузького набору сировинних товарів, то отримуваних від експорту доходів хронічно не вистачало б для оплати імпорту різноманітних споживчих товарів для потреб населення. Тому-то раціональний протекціонізм необхідний хоча б для того, аби уберегти населення від надмірних соціальних втрат і жертв, пов'язаних із надто радикальними структурними змінами в економіці [47].

Дилема «протекціонізм чи вільна торгівля?» – це знову таки проблема політичного вибору. Протекціоністські заходи, що, як правило, прикриваються гаслами «захисту робочих місць», «поповнення митними доходами державної скарбниці» тощо, видаються більш спокусливими для пересічних громадян, які складають основу електорату. Проте, якщо уважно поглянути на аргументи у захист протекціонізму, то часто виявляється, що вони захищають не суспільство в цілому, а корисливі інтереси окремих виробників. Останнім це вдається перевіряти через свої лобістські організації. Тому реальні економічні рішення далеко не завжди ґрунтуються на економічній теорії [39].

Сьогодні більшість держав проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, яка поєднує у собі елементи як протекціонізму, так і фритредерства.

Утім, загальним курсом тут є лібералізація зовнішньоторговельних відносин. Це означає, що країни прагнуть розвивати між собою взаємовигідну торгівлю, налагоджуючи для цього природний для цивілізованого людства режим найбільшого сприяння. Вибір кожною країною власної моделі політики зовнішньої торгівлі визначається, головним чином, ступенем конкурентоспроможності її національної економіки та станом торговельного балансу (співвідношенням експорту й імпорту).

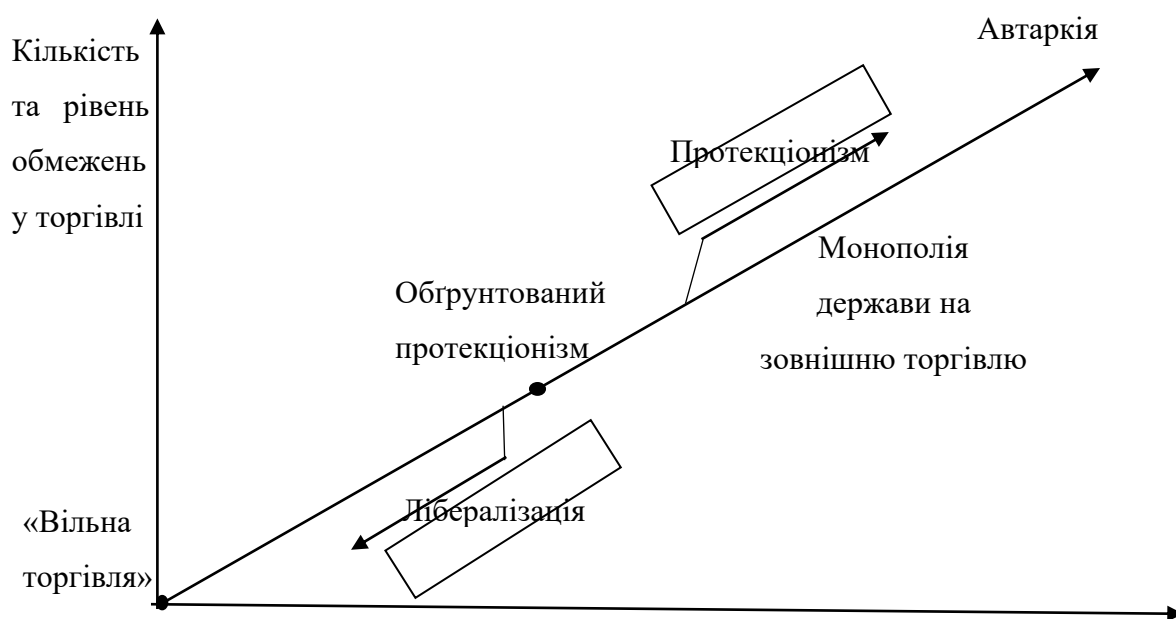


Рис. 1.1. Типи зовнішньоторговельної політики [16]

Обґрунтований (селективний) протекціонізм – захист окремої галузі економіки, групи підприємств, а не всього національного виробництва, або протекціонізм у торгівлі з окремими країнами і за окремими групами товарів.

Автаркія – політика економічного відокремлення країни, спрямована на створення замкнутої, незалежної економіки, здатної забезпечити себе усім необхідним самостійно [22].

Розвиток світової торгівлі за сучасних умов регулюється спеціальними міждержавними угодами, союзами та міжнародними організаціями. Безпосереднім регулятором міжнародних торговельних відносин є Світова організація торгівлі (СОТ), створена в 1995 р. як наступниця колишньої

Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Якщо ГАТТ у 1947 р. підписали 23 країни-засновниці, то СОТ наразі об'єднує понад 150 країн. З 2008 р. до СОТ приєдналася Україна. Країни-учасниці цієї організації зобов'язуються дотримуватися єдиних норм і правил міжнародної торгівлі, а саме [62]:

- у взаємній торгівлі забезпечувати режим найбільшого сприяння;
- робити взаємні поступки та послаблення митних бар'єрів;
- не допускати дискримінації;
- керуватися нормами приватного права.

За останні 10 років через зміни в економічній орієнтації національної економіки перелік основних торговельних партнерів України в експорті та імпорті товарів змінювався. Україна є членом багатьох торговельних організацій та співпрацює з понад 200 країнами світу. З 2006 року діє угода про вільну торгівлю між країнами ГУАМ (Грузією, Україною, Вірменією та Молдовою), Україна є учасником об'єднання Єдиний економічний простір, до якого входять також Росія, Білорусь та Казахстан, які наразі майже не працюють [48].

З 2008 року Україна є членом Всесвітньої Торговельної Організації. У результаті цього були скасовані деякі обмеження та пом'якшені умови доступу на зовнішні ринки українських товарів. В останні роки у зв'язку зі зміною геополітичного положення нашої країни особлива увага приділяється створенню зон вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, з яким наша країна має з 1994 року угоду про партнерство та співробітництво, та між Україною та КНР.

Політика вільної торгівлі в Україні проявляється за допомогою укладання угод про вільну торгівлю. Так, за 28 років незалежності було укладено 17 угод про вільну торгівлю, які покривають 46 країн.

Найвагомішою угодою стало підписання угоди про ЗВТ з Європейським Союзом. Окрім того, угоди про вільну торгівлю підписано також із Канадою, яка охоплює торгівлю товарами й державні закупівлі, Грузією (торгівля товарами), Македонією (торгівля товарами), Чорногорією (торгівля товарами та послугами), країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн,

Норвегія, Швейцарія), а також країнами СНД (із 1 січня 2016 р. Росія в односторонньому порядку відмовилася виконувати свої зобов'язання в рамках цієї угоди). Також український бізнес має можливість користуватися Генеральною системою преференцій США, яка передбачає безмитний експорт близько 5 тис. видів товарів.

Політика вільної торгівлі передусім дає Україні змогу отримувати найбільшу вигоду від міжнародної торгівлі. Із застосуванням фритредерства стимулюється розвиток конкуренції, обмежується монополізм. Кількість товарів на внутрішніх ринках значно збільшується, що дає людям ширший вибір, та за рахунок відкритих кордонів збагачується також науково-технічна база, що сприяє НТП. Незважаючи на безперечний позитив, який несе в собі політика вільної торгівлі, у чистому вигляді вона ніколи й ніде не застосовувалася. Україна тут також не є винятком [17].

Застосування протекціонізму в певних галузях пояснюється тим, що провідними статтями експорту є сировина та товари з низькою доданою вартістю. Загалом національна продукція в багатьох сферах є також слабким конкурентом. Зважаючи на розширення національних торговельних зв'язків і те, що економіка більшою мірою все ж сировинно орієнтована, варто приділити більшу увагу наукомістському виробництву та товарам із високою доданою вартістю. Із цією метою та щоб обмежити доступ до українського ринку певній категорії товарів, влада країни намагається різними способами контролювати експорт та імпорт. Далі розглянемо методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України.

1.2. Методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України

Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [5].



Рис. 1.2. Інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі

*Складено автором за даними [18]

Серед інструментів регулювання розрізняють ті, які стимулюють експорт - прямі та непрямі експортні субсидії, й ті, що обмежують імпорт - мито, квоти, ліцензії тощо, тобто торговельні обмеження.

Поширеним знаряддям протекціонізму є мито - податок, який накладається на кожен одиницю товару, який ввозять в країну.

Мито виконує захисну та фіскальну функції. Воно призводить до подорожчання імпортованих товарів, внаслідок чого при рівних умовах вітчизняні товари мають переваги у ціновій конкуренції. Існує у світовій зовнішньоекономічній діяльності велика кількість мит. На рис. 1.3 наведемо класифікацію торговельних мит.



Рис. 1.3. Класифікація мита

*Складено автором за даними [31]

Адвалерне мито розраховується у вигляді відсотка від митної вартості.

Специфічне мито встановлюється у вигляді фіксованої суми на одиницю товару (кількості, ваги, площі, об'єму).

Комбіноване мито поєднує ставки адвалерного і специфічного мита.

Антидемпінгове мито використовується при ввезенні на митну територію України товарів за ціною, яка суттєво нижча від їх конкурентної ціни в країні експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів та вивезенні за межі митної території України товарів за ціною, яка суттєво нижча від ціни інших експортерів подібних товарів на момент вивезення, якщо такі операції можуть завдати шкоди загальнодержавним інтересам.

Компенсаційне мито використовується при ввезенні на митну територію України товарів, при виробництві або імпорті яких прямо чи побічно використовувалась субсидія, якщо таке ввезення може завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів чи перешкоджає організації або розширенню їх виробництва в Україні та вивезенні за межі митної території України товарів, при виробництві або експорті яких використовувалась субсидія, якщо таке вивезення загрожує завдати шкоди державним інтересам України [28].

Спеціальне мито використовується як захисний засіб, якщо товари ввозяться на митну територію України в такій кількості чи на таких умовах, які можуть завдати збитку вітчизняним виробникам подібних товарів, запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, котрі порушують загальнодержавні інтереси в цій галузі, захід для припинення несумлінної конкуренції у випадках, що визначаються законодавством України, захід у відповідь на дискримінаційні чи недружні дії проти України з боку інших держав або у відповідь на дії інших країн, які обмежують законні права та інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Преференційне мито – це найбільш сприятливий митний режим, який застосовується до товарів, які походять із країн, які входять разом з Україною в митні союзи (СНД, Македонія) [13].

Пільгове мито вводиться відносно імпорту товарів та предметів з країн, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння;

Повне мито застосовується до інших товарів і предметів.

На додаток до митних методів державного регулювання міжнародної торгівлі уряду активно використовують нетарифні методи – кількісні, приховані і фінансові. Більшість з них, на відміну від митних тарифів, слабо піддаються кількісній кваліфікації і тому погано відображені в статистиці. Саме ця характеристика нетарифних методів дає можливість урядам використовувати деякі з них або яку-небудь їх комбінацію для досягнення своїх цілей в області торгової політики [41].

Кількісні обмеження – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, яка визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту або імпорту. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод, що координують торгівлю визначеним товаром. Кількісні обмеження включають квотування (контингентування), ліцензування і «добровільне» обмеження експорту.

Найбільш поширеною формою кількісних обмежень є квота. Квота – кількісна нетарифних міра обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений ний проміжок часу.

Тісно пов'язаний з квотуванням інший вид регулювання зовнішньоекономічної діяльності, званий ліцензуванням.

Ліцензування – це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, що видаються державними органами на експорт або імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу [40].

Добровільне обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або,

принаймні, не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційного міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

У державному регулюванні міжнародної торгівлі також використовуються немитні інструменти, за допомогою яких обмежується імпорт у країну та стимулюється експорт. До них належать високі стандарти якості товарів, санітарні обмеження, митні процедури, торговельне ембарго.

Торговельне ембарго – це урядова заборона ввезення на територію країни (або вивезення з певної країни) товарів, яка вводиться, як правило, з політичних міркувань [39].

Законодавством України передбачено застосування доволі великої кількості протекціоністських заходів, серед яких – квотування, тарифікація, обкладання митом, ліцензування та ін. Якщо говорити про експорт, то його обмеження застосовується переважно до товарів, які є сировиною провідних галузей економіки, таких як виробництво олії, борошна та ін.

Так, сьогодні в Україні існує низка законів, які регулюють або обмежують вивезення товарів за допомогою обкладання експорту митом. Серед них:

- Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на велику рогату худобу свійських видів живу, крім чистопородних (чистокровних) племінних тварин, овець, та ставку 20% на шкіряну сировину [516];

- Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на насіння льону, соняшнику та стрижію [11];

- Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 45% на визначені законом товари [5];

- Закон України від 13.12.2006 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів

та напівфабрикати з їх використанням» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 15% на визначені законом товари [10];

– Закон України від 03.06.2008 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито на певні види газу в розмірі 35% [7]. У цілому можна сказати, що застосування протекціонізму більшою мірою позитивно відображається на національній економіці. Проте встановлення будь-яких обмежень має бути обґрунтованим і не порушувати ніяких міжнародних домовленостей або угод.

1.3. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України

Зовнішньоекономічна діяльність має значний вплив на формування ВВП країни, розвиток підприємств, а також наповнення внутрішнього ринку валютною виручкою. Крім того зовнішня торгівля визначає імідж країни у світі, рівень ділової репутації, спроможність бути конкурентоспроможним на міжнародному рівні. Особливо важлива зовнішньоторговельна діяльність в умовах глобалізації, що спостерігається на даному етапі розвитку національних економік.

За період з 1996 року по 2019 рік обсяги експорту та імпорту в Україні зросли майже у 3,5 рази, що відображено на рис. 1.4.

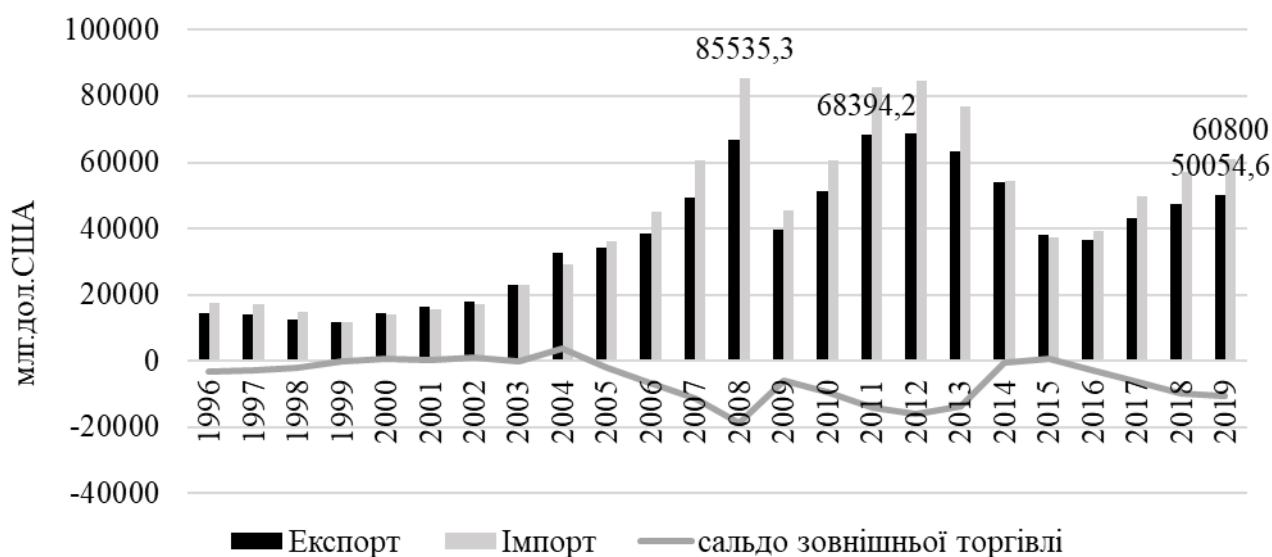


Рис. 1.4. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України у 1996-2019 роках*

*Побудовано автором за даними [64]

Сальдо зовнішньої торгівлі України має здебільшого від'ємне значення, що свідчить про перевищення імпорту над обсягами експорту, виключення складала 2004 та 2014 роки. Ця ситуація, з огляду на значні обсяги зовнішньоторгівельних операцій, віддзеркалює, з одного боку, імпортозалежність України, а і з іншого високим внеском експортної виручки у ВВА країни. Обсяги експорту та імпорту не мають певної тенденції до зміни, що у відносному вираженні відображено на рисунку 1.5.

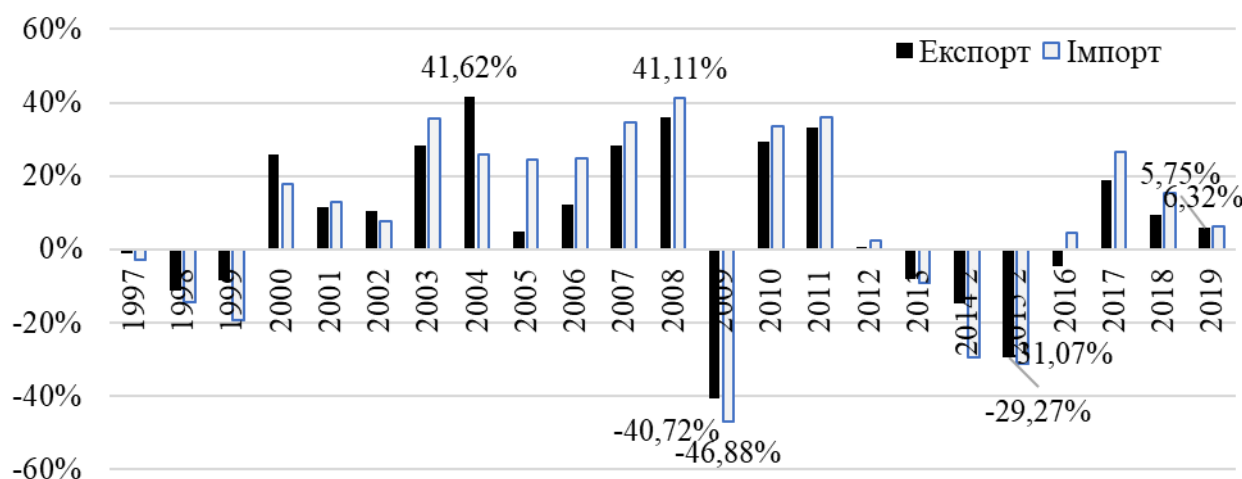


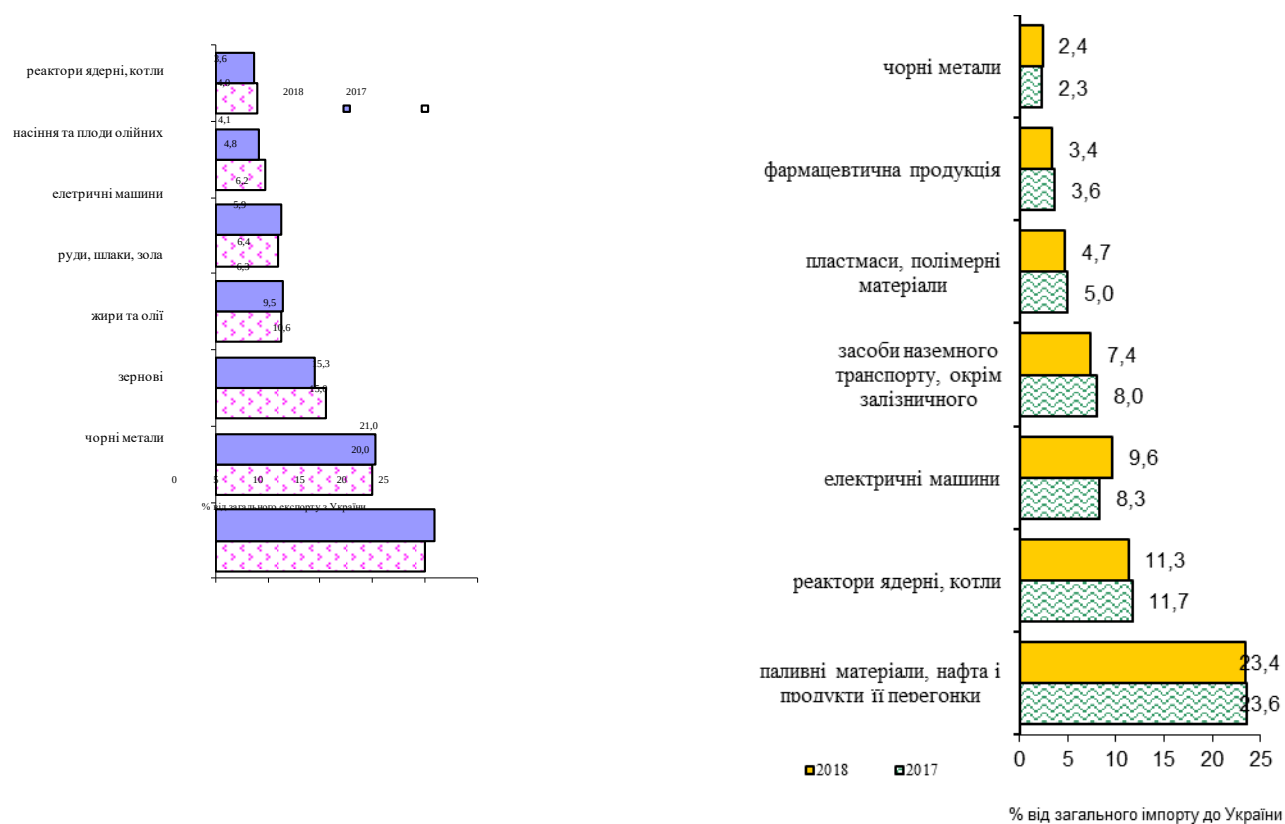
Рис. 1.5. Відносна динаміка зміни обсягів експорту та імпорту України у 1997-2019 роках (% до попереднього року)*

*Побудовано автором за даними [64]

Кризові явища національної економіки та іміджу країни на міжнародній арені відразу віддзеркалюється на змінах в обсягах зовнішньої торгівлі: значні спади наприкінці 1990х років, у 2009 році – наслідки світової фінансової кризи, у 2013-2016 роках – наслідки внутрішнього конфлікту, зміни зовнішніх партнерів та світової кон'юнктури). А також прослідковуються певні цикли розвитку економіки, зокрема, в розрізі зовнішньоекономічних операцій. При цьому в середньому щорічний приріст експорту та імпорту складав 5%.

Досить високий розвиток промислового виробництва, якісні сільськогосподарські землі та потенційно значний обсяг внутрішнього ринку

обумовлюють великі обсяги зовнішньоторгівельного обороту та відповідну товарну структуру зовнішньої торгівлі (рис. 1.6.).



а)

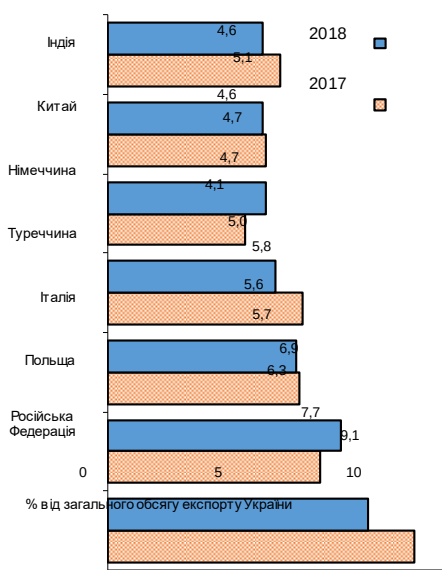
б)

Рис. 1.6. Товарна структура експорту та імпорту України у 2017-2018 роках*

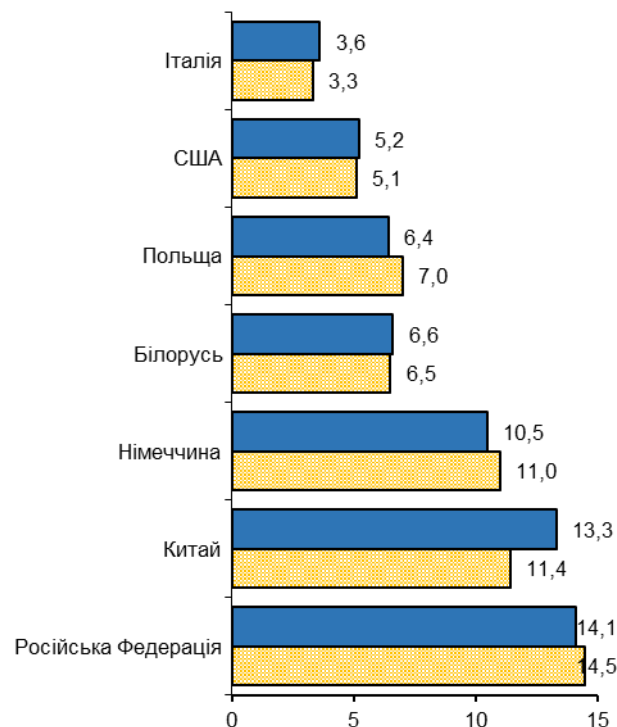
*Побудовано автором за даними [64]

Найбільшу доля в складі експорту мають товари з невеликою доданою вартістю (чорні метали – близько 20%, зернові – близько 15%), а в імпорті товари з високим рівнем обробки (паливні матеріали -23%, котли, двигуни, електричні машини – близько 10%).

Наявні певні логістичні та промислові ланцюги, територіальна близькість обумовлюють міцні зовнішньоекономічні зв'язки із Російською Федерацією та Польщею. Також досить високий рівень взаємодії зі світовим лідером - Китаєм, особливо в структурі імпорту, що відображено на рис. 1.7.



а)



% до загального обсягу імпорту в Україну

б)

Рис. 1.7. Географічна структура експорту та імпорту України у 2017-2018 роках*

*Побудовано автором за даними [64]

У географічній структурі зовнішньої торгівлі переважають РФ, КНР та ЄС. Через зміни у геополітичній ситуації доцільно було б переорієнтуватися на ЄС та Китай.

Для аналізу торгівельних відносин України з Китаєм та країнами ЄС в роботі використано індикатор торгової комплементарності (Trade Complementarity Index – TCI), що показує, наскільки добре взаємодоповнюють одна іншу структури експорту-імпорту країн. Ідея методу полягає у порівнянні структур експорту та імпорту потенційних партнерів. Індикатор торгової комплементарності країн k та j визначається формулою:

$$TCI_{kj} = 100 - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |m_{ik} - x_{ij}|, \quad (1.1)$$

де x_{ij} – частка товару i у сукупному експорті країни j ;

mik – частка імпорту товару і у сукупному імпорті країни k.

Індикатор має нульове значення, якщо ні один з товарів, що експортуються однією з порівнюваних країн, не імпортується іншою. У випадку ідеального потоварного збігу часток експорту однієї країни з частками імпорту іншої індикатор приймає значення 100[8]. Динаміка індексів комплементарності з основними напрямками зовнішньої торгівлі України виглядає наступним чином:

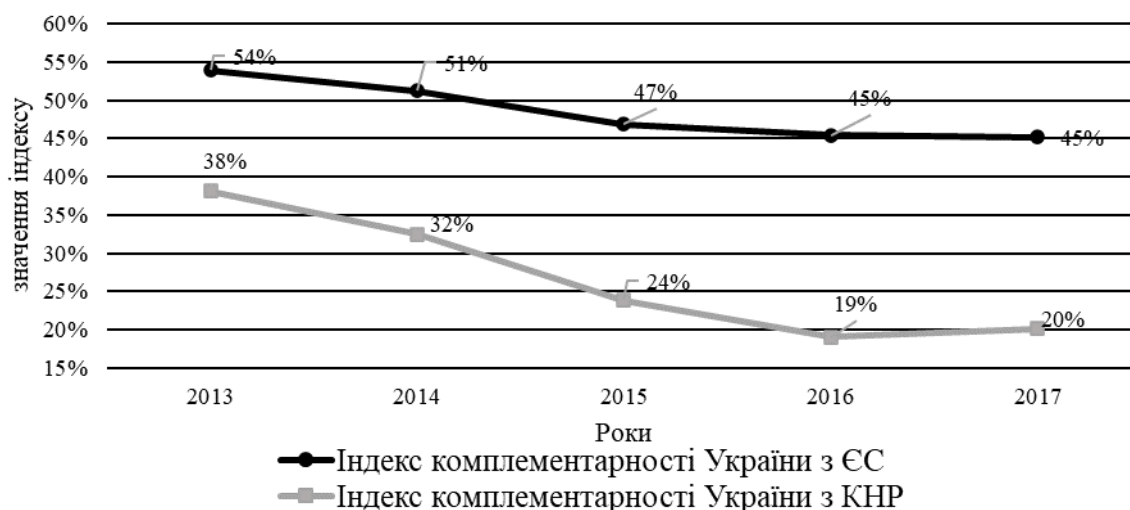


Рис. 1.8. Динаміка індексів комплементарності з основними напрямками зовнішньої торгівлі України*

*Побудовано автором за даними [64]

В обох напрямках індекс комплементарності має спадну тенденцію. Це свідчить про те, що експорт та економіка України для більш успішного розвитку торгівельних відносин з цими напрямками повинна пройти реструктуризацію задля більш ефективного задоволення потреб країн-партнерів продукцією українського виробництва. Індекс комплементарності з ЄС більше ніж у два рази перевищує індекс комплементарності з КНР, що свідчить про те, що торгівля України має більшу направленість до Європейського Союзу. Тому варто проаналізувати найбільш комплементарні товари у зовнішній торгівлі України та ЄС.

Аналіз проводиться за формулою індексу комплементарності з урахування товарної специфікації країни, яку було запропоновано Д. Інґ та Д. Лі.[9]:

$$TCI_{ij}^k = \frac{X_i^k / X_i}{M_w^k / M_w} * \frac{M_j^k / M_j}{M_w^k / M_w}, \quad (1.2)$$

де X_i^k – експорт країни і товару k;

X_i – загальний експорт країни і;

M_w^k – світовий імпорт товару k;

M_j^k – імпорт країни j товару k, M_j – загальний імпорт країни j;

M_w – загальний світовий імпорт.

Найбільш помітна комплементарність спостерігається у заліза та сталі, їжі та сільськогосподарської продукції.

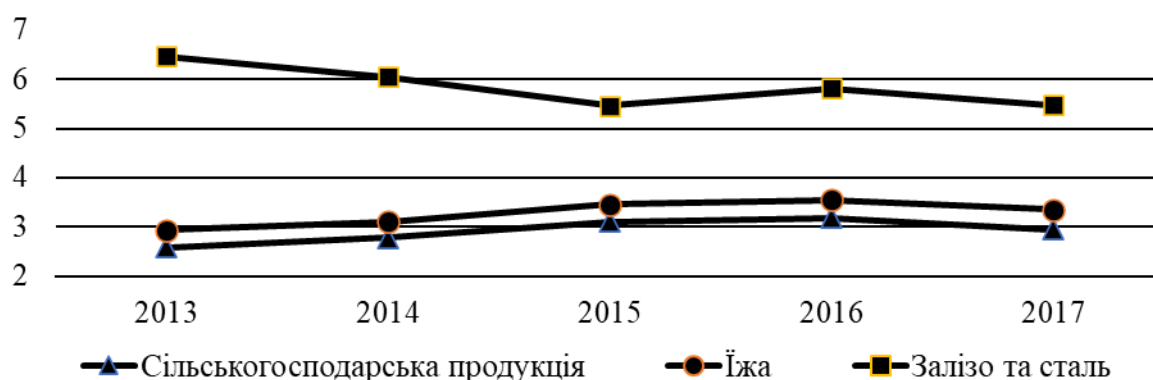


Рис. 1.9. Динаміка індексу комплементарності за товарною специфікацією товарів з висом значенням*

*Побудовано автором за даними [64]

Хоча ЄС і став найбільшим торговельним партнером України, абсолютні обсяги збуту та структура українських товарів, які постачаються до Франції, Великої Британії, значно менші за поставки менших країн таких як Молдова й Грузія. А український експорт до ядра ЄС (Німеччина, Франція, країни Бенілюксу та Велика Британія), яке концентрує понад половину його економічної потужності й імпорту, значно менший, ніж до країн з слабкішими економіками.

Важливим індикатором розвитку зовнішньоторгівельних характеристик є валютні коливання, а відповідно й зміни цін експортерів та імпортерів, що відображено у індексах середніх цін по групах товарів та по експорту та імпорту в цілому (табл. 1.5.).

Таблиця 1.5

Індекси середніх цін та умов торгівлі (% до попереднього року)*

	Експорт		Імпорт		Ціновий індекс умов торгівлі	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Усього	115,9	111,8	114,0	112,3	101,7	99,5
02 м'ясо та їстівні субпродукти	118,2	111,0	105,1	100,2	112,5	110,7
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	116,1	104,0	107,0	106,7	108,5	97,4
10 зернові культури	102,1	112,0	100,0	106,1	102,1	105,6
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	97,9	98,9	106,1	96,0	92,3	103,0
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	98,7	89,3	101,1	108,1	97,6	82,6
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	107,0	109,6	109,9	101,2	97,4	108,2
26 руди, шлак і зола	151,5	113,8	120,7	106,8	125,5	106,6
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	141,0	129,5	132,7	121,3	106,3	106,7
30 фармацевтична продукція	97,3	107,0	103,8	107,2	93,7	99,8
38 різноманітна хімічна продукція	108,1	129,9	104,9	107,7	103,1	120,6
72 чорні метали	140,2	116,3	121,9	115,2	115,0	101,0
73 вироби з чорних металів	113,5	118,9	108,7	109,6	104,4	108,5
84 реактори ядерні, котли, машини	112,8	115,1	111,4	113,6	101,3	101,4
85 електричні машини	104,7	110,0	111,7	109,7	93,7	100,3
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	121,0	113,4	102,4	102,3	118,2	110,9

*Побудовано автором за даними [64]

Середні ціни обсягу на експорті у 2017-2018 роках зростали на 11-15%, найбільше зростання спостерігалось при експорті паливних матеріалів та різноманітних хімічних продуктів (близько 30%), при імпорті також на продукцію хімічної промисловості у 2018 році та на руди у 2017 році.

Кількісні зміни в зовнішньоторгівельному обороті відображаються через індекси фізичного обсягу та умов торгівлі. Обсяги експорту в кількісному вираженні у 2018 році знизилися на 2% при зростанні цін на 12%, і ціни, і обсяги імпорту у 2018 році зростали. По товарним групам найбільші кількісні зміни в обсягах експорту спостерігалися по пластмасах, по інших групах спостерігався спад або зовсім незначний ріст. Кількісна складова імпорту зросла на 2,6% в

середньому у 2018 році, найбільші прирости спостерігалася по м'ясній та молочній продукції, цукору та кондитерським виробам, алкоголю та електричні машини.

Найбільший вклад в обсягах імпорту припадає на м. Київ, Дніпропетровську, Київську, Львівську, Донецьку, Запорізьку та Харківську області, які мають розвинуту промислову інфраструктуру, а також необхідно враховувати, що найбільші компанії України мають реєстрацію по м. Києву, що і відображується у звітній документації.

Регіональна структура імпорту відображена на рис. 1.10

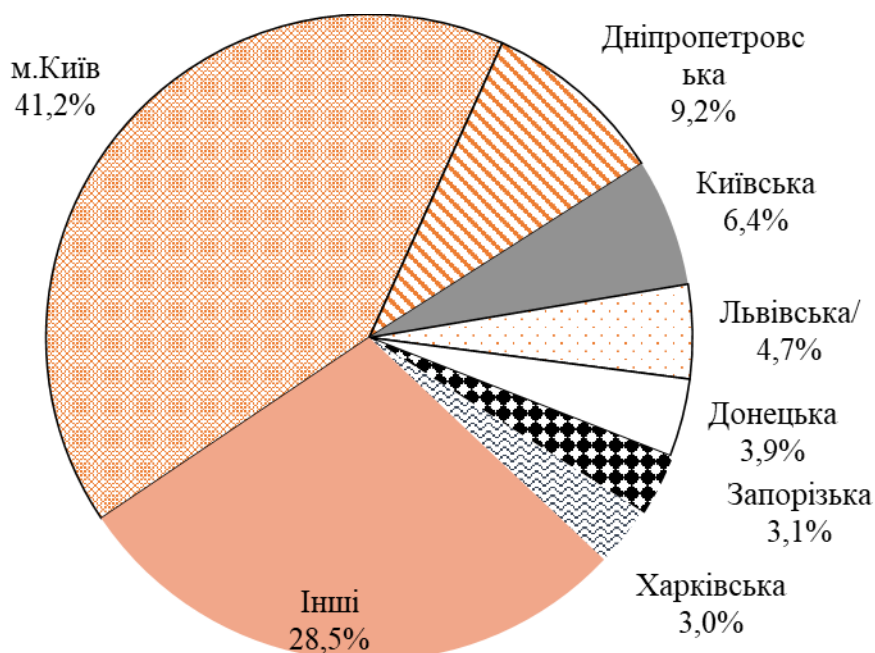


Рис. 1.10. Регіональна структура імпорту за областями України у 2018 році*

*Побудовано автором за даними [64]

Іншим аспектом розвитку зовнішньоекономічної діяльності є фінансові потоки інвестицій в Україну та з України. До 2013 року спостерігався приріст інвестицій в Україну, хоча загальна зміна за період з 2009 по 2019 року є від'ємною (зниження на 8%). Динаміка показників інвестування з України в економіки інших країн є досить стабільною та за 10 років відображає зростання близько 9%. Динаміка прямих інвестицій в Економіці країни наведена на рис. 1.11.

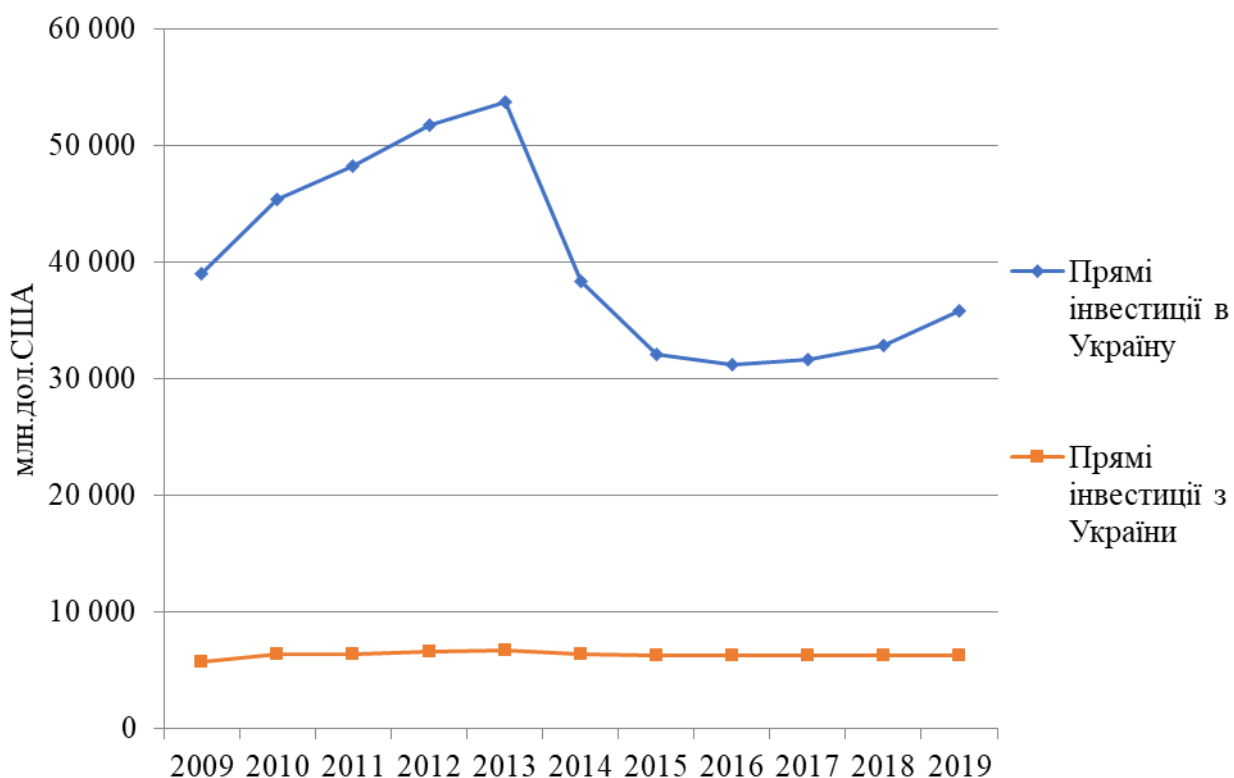


Рис.1.11. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України у 2009-2019 рр.*

*Побудовано автором за даними [64]

Розглядаючи регіональну структуру розподілу зовнішніх інвестицій в Україну можна спостерігати високу концентрацію у м.Києві (понад 50%) та Дніпропетровській області (понад 10%), що співпадає із тенденціями розподілу зовнішньоторгівельних операцій за областями України (рис. 1.13).



Рис. 1.12. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України по регіонах в 2019 році*

*Побудовано автором за даними [64]

Оцінити структуру розподілу прямих інвестицій в економіки інших країн оцінити майже неможливо оскільки з 2014 року обсяги інвестування з окремих областей не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації (більше половини областей).

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародної корпорації АрселорМіттал – виробника сталі №1 в світі та одного за найбільших іноземних інвесторів країни. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – підприємство з повним металургійним циклом, яке включає коксохімічне виробництво, гірничодобувне виробництво (відкриті розробки та підземне видобування руди) і металургійне виробництво, у складі якого діють аглодоменний, сталеплавильний та прокатний департаменти.

Основним правовим актом, який регулює діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є: Господарський кодекс України [2]. Також діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» регулюється за допомогою Конституції [1], Цивільного (ст. 21-24) [4] та Податкового кодексів України [5] (Розділ III. Податок на прибуток підприємств (ст. 133–142)).

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найбільших виробників сталевих прокатів в Україні, спеціалізується на виробництві довгомірного прокату, зокрема, арматури і катанки із звичайних і низьколегованих марок сталі, також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат.

Діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» охоплює повний металургійний цикл від видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції.

Інвестиційна програма ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» включає шість інвестиційних проектів у різних стадіях реалізації. За обсягом виробництва сталі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» входить до четвірки найбільших підприємств України. В 2018 р. підприємство виробило 6,1 млн. т чавуну, 7,0 млн. т еквівалентної сталі і 5,5 млн. т прокату.

Останні роки комбінат стабільно нарощує обсяги виробництва, скорочує енергоємність продукції, проводиться модернізація виробництва, розроблюються та впроваджуються нові технологічні процеси.

На комбінаті впроваджена організаційна структура лінійно-функціонального типу.



Рис. 2.1. Організаційна структура ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

*Побудовано автором за даними [74]

Визначимо динаміку параметрів персоналу в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка параметрів персоналу в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Кривий Ріг» протягом 2015- 2018 рр. Показники	2016	2017	2018	2019	2019/2016	
					Абс. відх.	Коеф.зміни
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	28731	28731	25012	20763	-5475	-19,06
Обсяг фонду оплати праці, тис. грн.	17962	21937	25485	30027	+12065	+67,17
Середньомісячна зарплата одного працівника, грн.	5209,82	6362,76	8490,92	10759,59	+5549,77	+106,53
Продуктивність праці, тис. грн.	2,57	3,15	4,26	4,98	+2,41	+93,56

*Складено та розраховано автором за даними [74]

Протягом 2016-2019 рр. в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» відбулося скорочення середньооблікової чисельності працівників на 5475 осіб, разом з тим спостерігаємо збільшення фонду оплати праці на 12065 тис. грн. або на 67,17%. Також варто зазначити, що у 2019 р. порівняно з 2016 р., відбулося зростання середньомісячної заробітної плати працівників на 5549,77 грн. або на 106,53%. Протягом досліджуваного періоду відбулося зростання продуктивності праці працівників на 2,41 тис. грн. або на 93,56% за рахунок збільшення обсягу виручки, що свідчить про правильну організацію праці на підприємстві.

Проаналізуємо обсяги виробництва продукції в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Таблиця 2.2

Обсяги виробництва ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

№	Види продукції	Обсяги виробництва, тис. грн.				Частка у загальному обсязі, %			
		2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019

1	Прокат	47962607	60837002	60174642	52518363	91,3	91	86,7	84,7
2	Чавун	2783422	3543254	3818401	4448295	5,3	5,3	5,5	7,1

*Складено та розраховано автором за даними [74]

Видобуток сировини у компанії самостійний. В даний час видобуток руди ведеться в таких країнах, як Бразилія, Боснія, Канада, Казахстан, Ліберія, Мексика, Україна та Сполучені Штати. Упродовж 2016-2019 рр. найбільшу частку в структурі обсягів виробництва продукції займає виробництво прокату – 91,3% у 2016 р., 91% у 2017 р. та 86,7 % у 2018 р., 84,7% у 2019 р. У 2019 р., порівняно з 2016 р., відбулося зростання обсягів виробництва прокату на 4555756 тис. грн. або на 9,5 %.

Основними позиціями у виробництві прокату на підприємстві є арматура, катанка, квадратна заготівля. Майже 70% продукції йде на експорт через власну мережу збуту. Основні ринки збуту: Близький Схід, Європа, Африка. Більшість продукції експортується до Єгипту (заготівля квадратна), Іраку (арматура), Турції (заготівля квадратна та катанка). Потужності підприємства наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Потужності підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Тип продукції	Тип виробництва	Агрегат	Фактична потужність
Мартеновська сталь	сталеплавильне виробництво	всього	1450
Конвертерна сталь	сталеплавильне виробництво	всього	6000
полуфабрикати	сталеплавильне виробництво	всього	12000
блюмы, заготовка квадратна	сталеплавильне виробництво	блюминг	3700
блюмы, заготовка квадратна	сталеплавильне виробництво	блюминг	4300
заготовка квадратна	сталеплавильне виробництво	сортова МНЛЗ	1200
сортовой прокат	сортопрокатне виробництво	всього	6180
арматура, круг, квадрат	сортопрокатне виробництво	мелкосортный стан	550
арматура, уголок, прутки прочие	сортопрокатне виробництво	мелкосортный стан	645
арматура	сортопрокатне виробництво	мелкосортный стан	755
катанка, круг	сортопрокатне виробництво	проволочный стан	705
арматура	сортопрокатне виробництво	мелкосортный стан	825
арматура, круг, квадрат	сортопрокатне виробництво	мелкосортный стан	1340
арматура, катанка, круг	сортопрокатне виробництво	проволочный стан	850

арматура, катанка, круг	сортопрокатное производство	мелкосортный стан	510
заготовка квадратная	сталеплавильное производство	сортовая МНЛЗ	1400
заготовка квадратная	сталеплавильное производство	сортовая МНЛЗ	1400

*Складено автором за даними [74]

Сумарна потужність виробництва готової продукції складає 6180 тис.тонн за рік.

Аналіз економічного стану підприємства базується на фінансовій звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунку й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів (додатки Б-Д). Упродовж 2015-2018 рр. загальні активи ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зменшилися на 33432 тис. грн. або на 18,98%. Скорочення обсягу активів (з урахуванням індексу інфляції) є свідченням зменшення рівня економічного потенціалу підприємства, його ваги на ринку.

Для оцінки особливостей формування прибутку доцільно провести аналіз Звіту про фінансові результати ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2015-2018 роки; основні показники звіту наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка основних показників Звіту про фінансові результати
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2019 рр. (тис. грн.)*

Показники	Роки				Відхилення 2019 / 2016 рр.	
	2016	2017	2018	2019	тис. грн.	Темп приросту
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	52961756	66185876	67963171	62409226	9447470	17,8%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	47924608	56562119	54675902	63503128	15578520	32,5%
Валовний прибуток (збиток)	5037148	9623757	13287269	-1093902	-6131050	-121,7%
Інші операційні доходи	482756	54896	1331586	1021585	538829	111,6%
Адміністративні витрати	1311408	2206958	2700633	2567827	1256419	95,8%
Витрати на збут	29734	59999	50677	63169	33435	112,4%
Інші операційні витрати	86282	133941	58219	47025	-39257	-45,5%
Фінансовий результат від операційної діяльності	3705187	6663363	11809326	-2750338	-6455525	-174,2%
Інші фінансові доходи	153636	703634	78037	572180	418544	272,4%
Інші доходи	0	0	0	0	0	

Інші витрати	0	0	0	0	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-565973	-1291186	-1852590	438050	1004023	-177,4%
Чистий фінансовий результат	2704116	5061847	9509163	-2265232	-4969348	-183,8%

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7
Елементи операційних витрат:						
Матеріальні витрати	36122972	45021603	44000948	45621975	9499003	26,3%
Витрати на оплату праці	2567863	3124777	3517735	4505589	1937726	75,5%
Відрахування на соціальні заходи	542945	664118	755348	971834	428889	79,0%
Амортизація	5566261	5675318	5994067	7326812	1760551	31,6%
Інші операційні витрати	5361887	6818304	6232490	7817879	2455992	45,8%
Всього операційних витрат	50161928	61304120	60500588	66244089	16082161	32,1%

*Складено та розраховано автором за даними додатків Б-Д

Протягом 2016-2019 рр. спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 9447470 тис. грн. або на 17,8 % та збільшення собівартості реалізованої продукції підприємства на 15578520 тис. грн. або на 32,5%.

Валовий прибуток підприємства зменшився на 6131050 тис. грн., або 121,7 % через значне збільшення собівартості продукції. У 2019 вперше за аналізований період на підприємстві спостерігався валовий збиток.

Також упродовж 2016-2019 рр. демонструється скорочення фінансового результату від операційної діяльності підприємства на 6455525 тис. грн. або на 174,2 % що сталося за рахунок збільшення адміністративних витрат та витрат на збут.

Варто відзначити, що протягом 2016-2018 рр. спостерігаємо поліпшення фінансового стану підприємства, що пов'язано із прибутковою діяльністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Але у 2019 році ситуація змінилась у бік збиткових результатів.

У 2019 р., порівняно з 2016 р., спостерігаємо збільшення операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 16082161 тис. грн. або на 32,1%, що сталося у зв'язку із зростанням таких складових операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»: матеріальних витрат на 9499003 тис. грн. або на 26,3%, витрат на оплату праці на 1937726 тис. грн. або на 75,5 % та інших операційних витрат на 2455992 тис. грн. або на 45,8%.

Проведемо аналіз конкурентних переваг ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» над іншими підприємствами в цьому сегменті. Для цього визначимо ринкову частку кожної компанії на внутрішньому ринку.

Відповідно до даних на графіку видно, що більше половини внутрішнього ринку належить АрселорМіттал Кривий Ріг. Але за ці три роки частка зменшується за рахунок збільшення частки ДМК ім. Дзержинського.

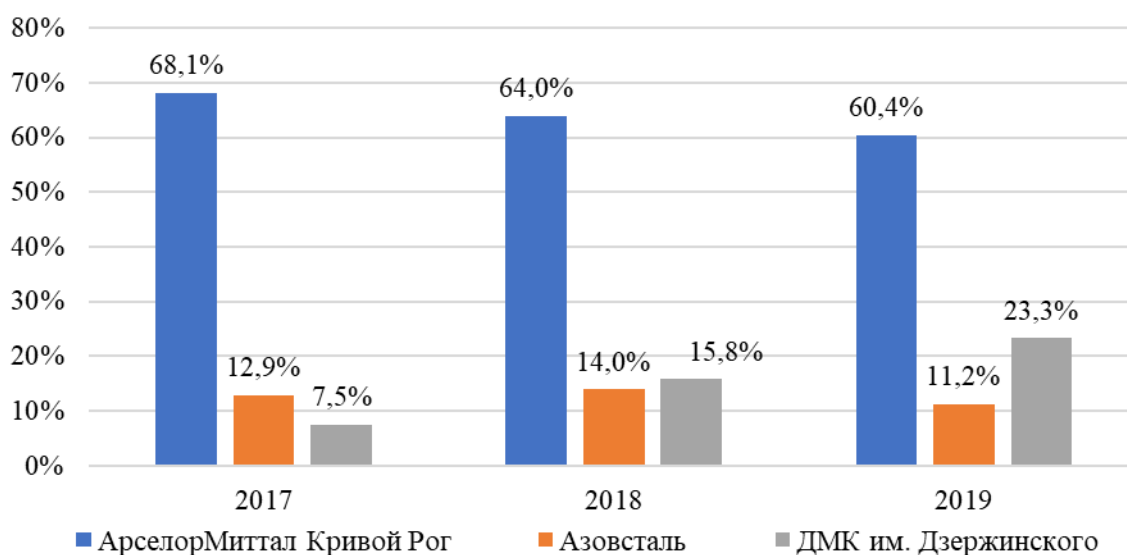


Рис 2.2. Долі на ринку підприємств*

*Складено автором за даними [41]

Діагностуючи положення підприємств на ринку, застосуємо наступну класифікацію позиції фірми в конкурентному середовищі (за О. С. Віханським):

1. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – лідер. Йому характерні активний наступ, поступове збільшення сегменту ринку, за рахунок чого відбувається фактичне захоплення металургійного сектору України.

2. «ДМК им. Дзержинского» – сильна конкурентна позиція. Для нього характерний: пошук незайнятого сегменту ринку, пристосування до обраного цільового ринку, імітація дій лідера, поглинання дрібних конкурентів, створення відмінного іміджу.

3. «Азовсталь» слабка конкурентна позиція. Для нього найбільш характерне: здешевлення і диференціація послуг, збереження існуючої долі ринку і рентабельності, реінвестиції на рівня достатнього мінімуму для отримання прибутків.

Для визначення конкурентного профілю використано метод експертної оцінки комбінату та його основних конкурентів.

Таблиця 2.5

Матриця конкурентного профілю*

Фактори конкурентоспроможності	Ваговий коеф	«ДМК им. Дзержинского»		ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»		«Азовсталь»	
		Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
1. Продукція	0,4						
1.1 Якість	0,25	4	1	4	1	4	1
1.2 Дотримання екологічних вимог	0,05	1	0,05	3	0,15	2	0,1
1.3 Асортимент (відповідність структури попиту)	0,1	3	0,15	4	0,4	3	0,12
2. Ціна	0,4						
2.1 Продажна	0,25	4	1	4	1	3	0,75
2.2 Процентна знижка	0,075	2	0,15	3	0,225	1	0,075
2.3 Строки платежу	0,075	3	0,15	3	0,225	3	0,225
3. Канали збуту	0,1						
3.1 Форми збуту	0,05	3	0,15	4	0,2	3	0,15
3.2 Система транспортування	0,025	2	0,05	4	0,1	4	0,1
3.3 Система контролю замовлень	0,025	4	0,1	4	0,1	4	0,1
4. Просування товару на ринку	0,1						
4.1 Реклама	0,1	3	0,3	1	0,1	1	0,1
Загальна оцінка	1		3,1		3,5		2,72

*Авторська розробка

Для виявлення можливостей та загроз розвитку компанії було проведено SWOT-аналіз:

Таблиця 2.6

SWOT-аналіз ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Зовнішні фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
	1. Підприємство має великий досвід роботи на вітчизняному та зарубіжному ринках. 2. Широко відомо та має гарну репутацію серед країн СНД та країн далекого зарубіжжя 3. Підприємство має широку номенклатуру продукції, яка користується попитом. 4. Підприємство має власний видобуток залізної руди знижує залежність від коливань цін на сировину 5. Має близькість до портів Чорного моря – відкритий доступ до світових ринків	1. Залежність від дочірнього підприємства під час виконання зобов'язань 2. На підприємстві поряд з сучасним обладнанням використовується значна кількість застарілого устаткування. 3. Досі використовується мартеновський процес виплавки сталі, що збільшує собівартість продукції та забруднення оточуючої середовища. 4. Нестача ресурсів для виробництва, а саме природного газу, що робить підприємство залежним від коливань цін на газ на ринку. 5. Спостерігається тенденція до зниження середньоспискової чисельності працівників. 6. Велика конкуренція на внутрішньому ринку.
Внутрішні фактори	Можливості	Загрози
	1. Існує можливість присутності на ринку через відкриття власних представництв у найбільш привабливих, з позиції збуту, країнах. 2. Можливість привернути увагу потенційних клієнтів через участь у міжнародних виставках та тендерах. 3. Високий кваліфікаційний рівень персоналу 4. Існує можливість залучення іноземних інвестицій для підвищення конкурентоспроможності в галузі.	1. Нестабільна політична ситуація 2. Співпраця з іноземними фірмами стримується недосконалістю українського законодавства. 3. Значна кількість конкурентів у галузі виробництва металургійної промисловості на світовому ринку. 4. В Україні не виробляється необхідне високотехнологічне та високоякісне устаткування 5. Високий рівень обов'язкових виплат. 6. Нестабільний курс валют, що призводить до коливання цін на продукцію.

*Авторська розробка

Отже, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має величезний потенціал, який слід реалізовувати. Для підвищення рівня конкурування та швидшого подолання наслідків економічної кризи підприємству необхідно робити акцент на запровадження енергоефективності, що в подальшому сприятиме розвитку існуючої товарної лінії і удосконалення її виробництвом інноваційних продуктів.

2.2. Аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником

Роль продукції металургійного комплексу у зовнішній торгівлі України істотна: за підсумками 2019 року питома вага експорту чорних металів і виробів з них (без урахування гірничорудної продукції) склала близько 20% від сукупного показника українського експорту [64].

Найкрупнішим експортером металургійної продукції в Україні є ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Більше половини виготовленої продукції постачається на експорт. У 2019 році доля експорту у виробництві досягла 62%. Низький рівень внутрішнього споживання сталі підвищує ступінь залежності підприємства від стану світової кон'юнктури ринків чорних металів.

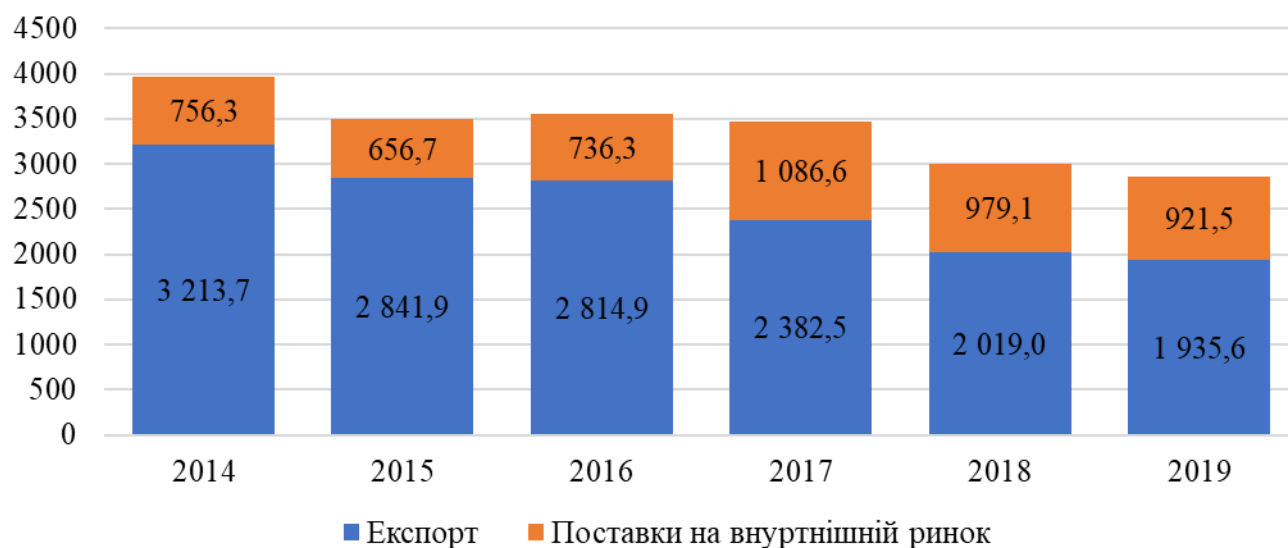


Рис. 2.3. Динаміка поставок виробленої продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

*Побудовано автором за даними [64]

Підприємство займається питаннями постачань металопродукції до країн СНД, регіонів Близького Сходу, Європи, Африки, Алжира, ЄС, Східної Європи, а також на внутрішній ринок. Виробництві металопродукції здійснюється переважно будівельного призначення – арматура, катанка, сортовий прокат та заготовка (85% всієї продукції). Так, підприємство виробляє понад 130 різновидів арматури, 50 видів катанки та сортового прокату, кожного року освоюючи нові різновиди продукції.

Для реалізації металопрокату використовується як прямий, так і непрямий канали збуту. Прямий канал використовується для реалізації металопрокату кінцевим споживачам, непрямий - при реалізації через торгуючі компанії, коли доступ до кінцевого споживача на певному експортному ринку ускладнений. Компанія АрселорМіттал має представництва в 60 країнах світу. В Україні знаходиться 10 складів з готовою металевою продукцією. Підприємство має низькі транспортні витрати по доставці продукції споживачам ринку металопродукції, що дає переваги перед основними конкурентами — російськими підприємствами.

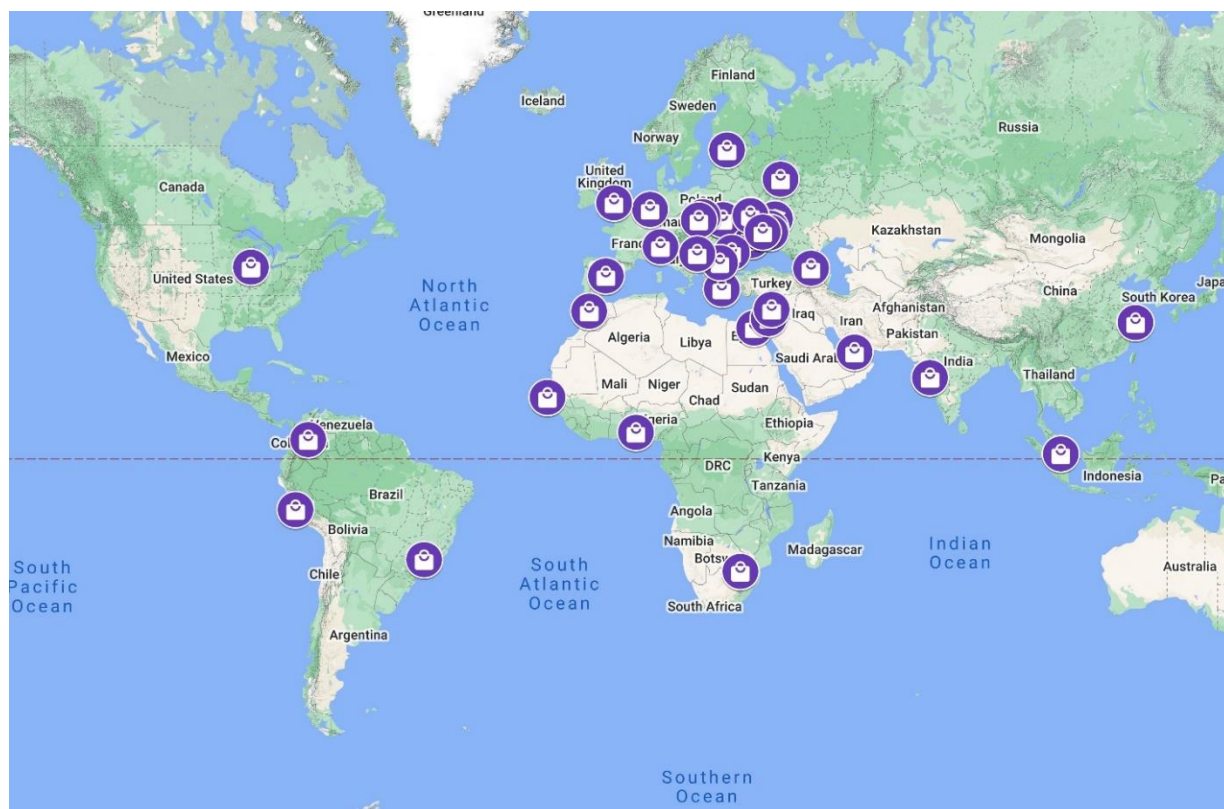


Рис. 2.4. Мапа торгівельних представництв АМКР*

*Складено автором за допомогою додатку від Google «Мої карти»

За даними 2018 року основна частка продажу продукції на експорт – країни Близького Сходу (33%), Північної і Західної Африки (17%), Латинської Америки (9%), Європи (7%). Наразі продовжують діяти запроваджені в минулому році захисні мита США, Єгиптом та Росією, запроваджені захисні мита з боку Туреччини – на арматуру і катанку, що значно обмежило обсяги збуту металопродукції на ці ринки.

Європа	•чавун •арматура •катанка •заготівля
СНД і держави Балтії	•заготівля •арматура •катанка
Ближній і Середній Схід	•арматура •заготівля •катанка •чугун
Далекій Схід та країни Азії	•заготівля •арматура •катанка •чавун
Африка	•арматура •катанка •заготівля
Північна Америка	•чавун •катанка •арматура •заготівля
Південна Америка	•арматура •катанка •чавун •заготівля
Австралія	•заготівля

Рис. 2.5. Пріоритетні напрямки експорту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

*Побудовано автором за даними [74]

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» щорічно проводить сертифікацію продукції. На даний момент підприємство має сертифікати на відповідність арматурного, фасонного і сортового прокату вимогам національних стандартів цілого ряду країн: Російської Федерації, Великобританії, Румунії, Франції, Болгарії, Італії, Республіки Білорусь, Німеччини, Індії, Об'єднаних Арабських Еміратів та інших країн-споживачів.

Таблиця 2.7

Види експортної металопродукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Найменування	Клас	Стандарт
Прокат арматурний гладкого профілю	A240C, AI(A240), STAS 438/1 -89;0B37 та ін.	ГОСТ 5781-8
Прокат арматурний періодичного профілю	A400C - A1000; AIII(A400) - AVI(A1000); A400C, A500C; S500 та 5800; Gr40, Gr60, Gr75; 460B, B500B та B500C; B500B; PC52; B450C; Fe415, Fe415D, Fe500, Fe500D, Fe550, Fe550D та Fe600;	за міждержавним стандартом за стандартами Росії за стандартами Білорусії за стандартами Америки за стандартами Великобританії за стандартами Німеччини за стандартом Румунії за стандартом Італії за стандартом Індії
Катанка 5,5-14,0 мм з вуглецевої сталі звичайної якості	зі сталі марок Ст1 - Ст3 кп/пс, та ASTM A510M зі сталі марок SAE1006 - SAE1022 та ін.	
Катанка з низьковуглецевої і легованої сталі	зі сталі марок Св08, Св08А, Св08Г2С	ТУ І 4-15-345-94, ТУ 14- І 5-346-94
Катанка сталева канатна	зі сталі марок 50-70, та ASTM A510M зі сталі марок SAE 1055-1075 та ін.	за міждержавним стандартом
Прокат сортовий гарячекатаний з вуглецевих та легованих марок сталі	круглого профілю діаметром 10*32 мм; квадратного профілю зі стороною 10*22 мм; шестигранного профілю 17*27 мм; прокат штабовий шириною 20*75 мм та товщиною 4*10 мм; кутики сталеві зі стороною 20*45 мм	за міждержавним стандартом
Заготівка гарячекатана з вуглецевої сталі	розміри перетину (мм): 80*80, 125*125 (130*130) та 150* 150	ТУ У 27.1-00190319-1307-2003
Заготівка безперервнолита	розміри перетину (мм): 150*150	- за міждержавним стандартом

*Побудовано автором за даними [74]

Отже, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» постачає широкий асортимент прокату на зовнішні ринки. Загалом підприємство виробляє понад 130 різновидів арматури, 50 видів катанки та іншого сортового прокату, кожного року освоюючи

нові різновиди продукції. Металопродукція, яка випускається підприємством, відповідає міжнародним стандартам, а по окремим його видам має міжнародну сертифікацію та відрізняється високим ступенем конкурентоспроможності завдяки високій якості, що відповідає міжнародним стандартам BS4449:1997 та BS 4449:2005, SR 4381:2012 та ST 00911. АМКР постійно розширює область сертифікації з урахуванням розроблюваних нових видів продукції для різних країн світу згідно з прийнятими у них стандартам. З урахуванням теми дослідження далі необхідно провести оцінку ефективності експорту сталевих продукції досліджуваного підприємства.

2.3. Оцінка ефективності експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є експортно орієнтованим підприємством. Доходи якого у значній мірі формуються завдяки експорту сталевих продукції на іноземні ринки. Виробничі потужності досліджуваного товариства дозволяють виробляти значні обсяги продукції, які на національному рівні є надлишковими та не можуть повністю бути реалізованими. З цієї позиції успішне функціонування ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» залежить від ефективності експорту, яке забезпечує до 80 % усіх доходів товариства.

З іншої сторони зовнішньоекономічна діяльність для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», як і для будь-якого підприємства, є досить ризиковим. При її здійсненні слід враховувати національні аспекти ведення бізнесу, вивчати та аналізувати кон'юнктуру міжнародного ринку, налагоджувати контакти з партнерами, які знаходяться у різних країнах та багато іншого. Будь-які негативні зміни на світовому ринку сталевих продукції відбиваються на доходах та прибутках досліджуваного товариства.

Доречно користуючись даними щодо експортних операцій ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» оцінити ефективність експорту сталевих продукції.

Для початку на рис. 2.6 відобразимо динаміку обсягів експорту товариства за 2017-2019 рр. Для цього користуємося офіційними даними представленими у на власному веб-сайті досліджуваного товариства.

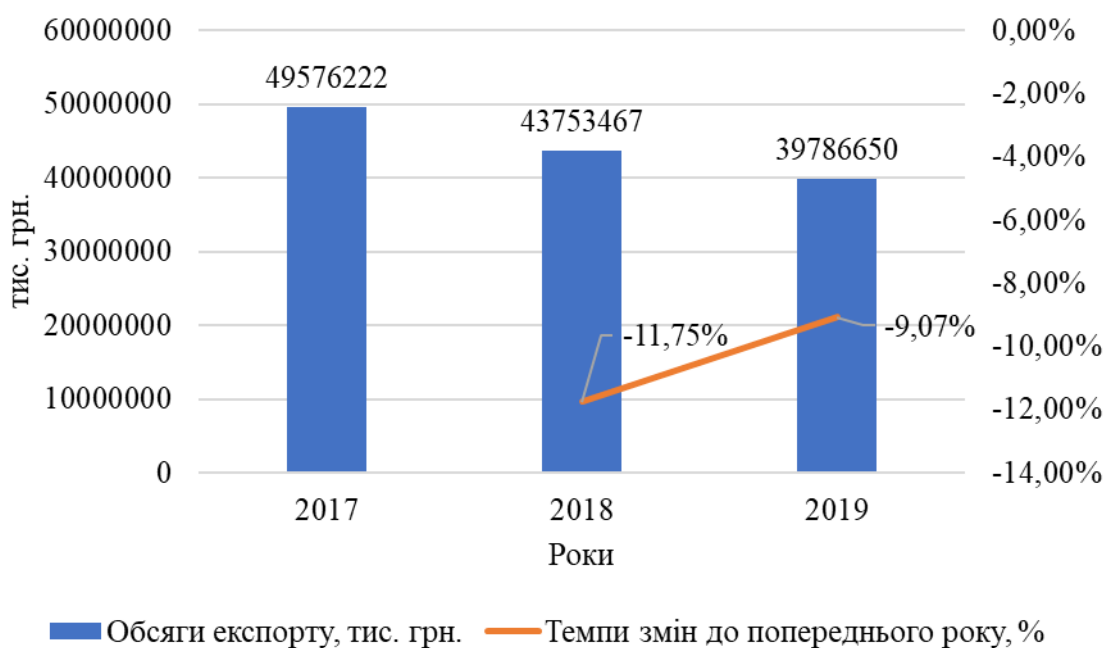


Рис. 2.6. Динаміка обсягів експорту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2017-2019 рр.

*Складено автором за даними [74]

Динаміка змін обсягів експорту у вартісних показниках має чітку тенденцію до зменшення. За якої у 2018 р. спостерігається зменшення їх обсягів на 11,75 % порівняно з 2017 р., а у 2019 р. зниження склало 9,07 %. Відповідно за останні три роки ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» значно зменшило обсяги експорту, що є негативним та свідчить про збутові проблеми досліджуваного товариства на міжнародних ринках. До основних причин, які призвели до зниження обсягів експорту продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід віднести:

- зростання ввізного мита на міжнародних ринках сталі;
- введення обмежень експорту на окремих міжнародних ринках сталі, зокрема: Туреччини та США;

- загальне зниження попиту на сталеву продукцію;
- штучне зниження цін на сталеву продукцію окремими виробниками, особливо з Китаю.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» виявилося неготовим до таких змін на міжнародному ринку сталі, як наслідок поступилося своїм головним конкурентам з Китаю, Росії, Туреччини та США. Це миттєво відобразилося на результатах його зовнішньоекономічної діяльності. Географію експорту сталевих продукції товариства представимо на рис. 2.7.

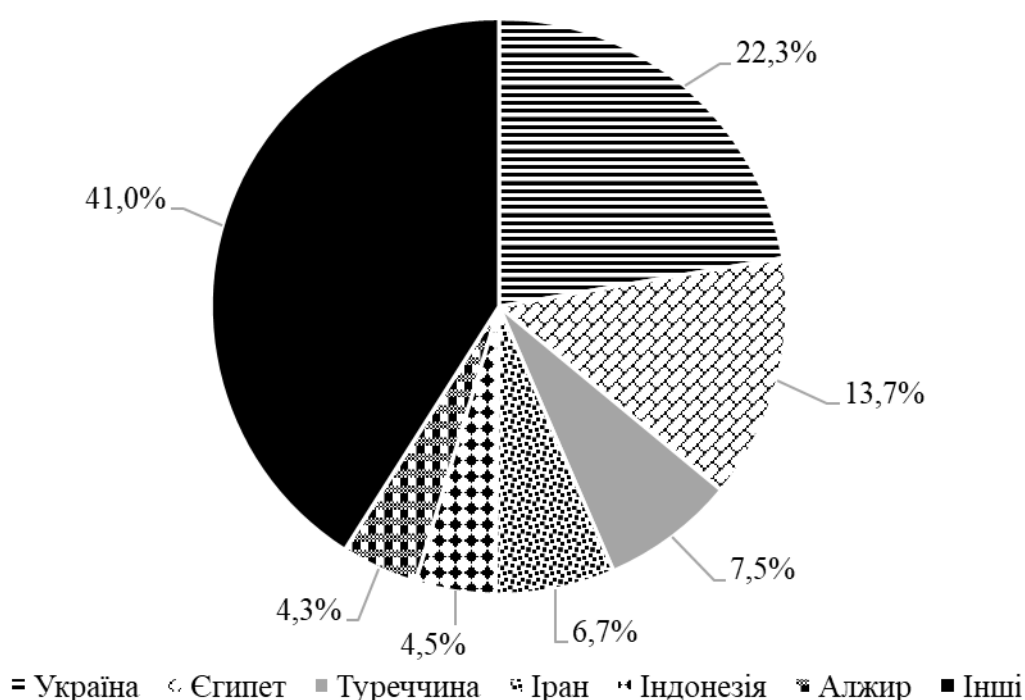


Рис. 2.7. Географія експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за країнами, %

*Складено автором за даними [74]

У першу чергу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» сталеву продукцією забезпечує внутрішній ринок. На Україну в 2019 р. припадало 38 % усього обсягу реалізації продукції. Тоді як 62 % припадає на міжнародні ринки збуту. Серед міжнародних ринків збуту на першому місці за обсягами споживання продукції

досліджуваного товариства знаходиться Єгипет з часткою 13,7 %, на третьому місці Туреччина – 7,5 %, на четвертому місці знаходиться Іран з 6,7 %.

Зазначимо, що уже Єгипет, Туреччина та Іран з 2020 р. почали слідувати практиці США та впроваджувати обмежувальні заходи щодо експорту до даних країн іноземної сталі. Це здійснено з метою оздоровлення власної металургійної промисловості та стимулюванні вітчизняних виробників сталі. Відповідно такі заходи у подальші роки потужно ударять по ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Все це вимагає переорієнтацію експортної діяльності досліджуваного товариства на інші ринки збуту. Традиційні для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» міжнародні ринки збуту у перспективі стануть не привабливими та матимуть низький рівень місткості.

Узагальнений висновок про економічну ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» дозволить зробити розрахунок ряду показників. У табл. 2.8 наведемо показники ефективності експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Таблиця 2.8

Показники ефективності зовнішньоторговельної діяльності
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2017-2019 рр.*

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення		Темп зростання, %	
				2018/ 2017	2019 /2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Надходження від експорту, тис. грн.	49576222	43753467	39786650	-5822755	-3966817	-11,75	-9,07
Собівартість реалізованої продукції на експорт, тис. грн.	42566567	39787557	35522145	-2779010	-4265412	-6,53	-10,72
Витрати на здійснення ЗЕД (транспортні, маркетингові тощо), тис. грн.	1187555	2767588	3233492	1580033	465904	133,05	16,83
Загальні витрати пов'язані з експортом, тис. грн.	43754122	42555145	38755637	-1198977	-3799508	-2,74	-8,93
Рентабельність експорту, %	13,31	2,82	2,66	-10,49	-0,16	-78,81	-5,67
Економічний ефект експорту, тис. грн.	5822100	1198322	1031013	-4623778	-167309	-79,42	-13,96

*Розраховано автором за даними [74]

Наведені вище дані свідчать про зменшення надходжень від експорту, зокрема за 2017-2019 рр. їх сума скоротилася з 49576222 тис. грн. до 39786650 тис. грн. При цьому зменшувалася і собівартість реалізованої продукції, але це варто оцінювати як негативну зміну. Оскільки зниження собівартості реалізованої продукції відбулося на фоні зменшення загального надходження від експорту та обсягів реалізованої продукції на міжнародному ринку.

Помітною є тенденція щодо зростання витрат на здійснення зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Так, у 2017 р. ці витрати склали 1187555 тис. грн., у 2018 р. зросли на 1580022 тис. грн. або 133,05 %, у звітному році відносно попереднього року зростання склало 16,83 % або 465904 тис. грн. При одночасному зниженні обсягів експорту витрати на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зростають. Це можна пояснити одразу декількома причинами. По-перше, загальне зростання тарифів на залізничне та морське перевезення сталевих продукції. По-друге, протягом 2018-2019 рр. значно зросло імпортерне мито, відповідно ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» змушене було витратити значні кошти на експорт своєї продукції. Ціни ж на цьому фоні навіть не залишилися на рівні 2017 р., а невпинно падали, що обумовлено надлишком сталевих продукції на міжнародному ринку та демпінгом цін. До останнього вдалися китайські виробники сталевих продукції.

Безсумнівно на цьому фоні ефективність експорту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за аналізований період значно знизилася. На рис. 2.7 наведемо динаміку рентабельності експорту досліджуваного товариства.

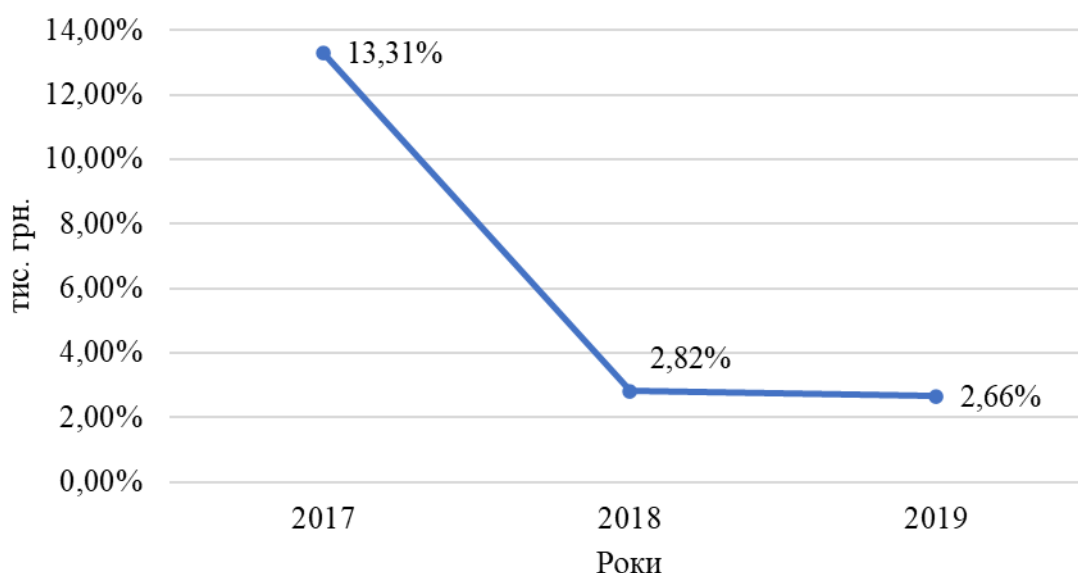


Рис. 2.8. Динаміка рентабельності експорту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2017-2019 рр.*

*Побудовано автором за даними [74]

За 2017-2019 рр. рентабельність експорту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», що вказує на ефективність цієї діяльності, помітно знижується. У 2017 р. рентабельність експорту склала 13,31 %, у 2018 р. знизилася до 2,82 %, в звітному році його значення складало 2,66 %. Експорту сталевих продукції став приносити для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» значно менший ефект. Так, економічний ефект експорту досліджуваного товариства за 2017-2019 рр. скоротився з 5822100 тис. грн. до 1031013 тис. грн.

На основі проведеного аналізу можемо констатувати, що безсумнівно експорт сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» приносить свої дивіденди та є прибутковою діяльністю. Водночас протягом 2017-2019 рр. ефективність експорту сталевих продукції на міжнародні ринки значно знизилася. Доцільно на рис. 2.9 прослідкувати динаміку чистого прибутку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2017-2019 рр.

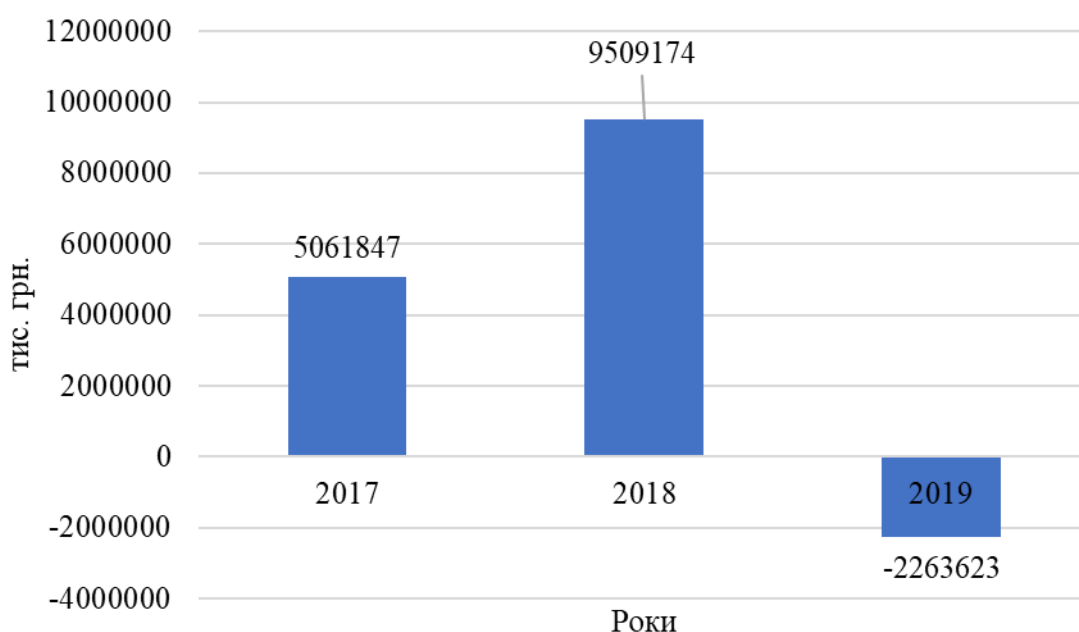


Рис. 2.9. Динаміка чистого прибутку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2017-2019 рр.*

*Побудовано автором за даними [74]

Розмір чистого прибутку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має синусоїдну динаміку. Адже, у 2018 р. зростає до 9509174 тис. грн., а уже в 2019 р. значно зменшується і товариство у звітному році отримало чистий збиток замість прибутку. З урахуванням того, що основні доходи досліджуваному товариству приносить експорт продукції можемо констатувати, що на зниження прибутку у 2019 р. вплинула несприятлива кон'юнктура міжнародного ринку сталевих продукції. Внаслідок цього ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» недоотримало значні обсяги доходів, які раніше йому забезпечували прибутки. За прогнозами аналітиків Світової асоціації виробників сталі (World Steel Association) ситуація на міжнародному ринку сталевих продукції у наступні роки лише погіршиться, а конкуренція зростатиме за вільні ринкові ніші. У зв'язку із зазначеним ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідний пошук шляхів виходу з даної ситуації та підвищення своєї конкурентоспроможності на міжнародному ринку сталевих продукції.

Виділимо основні ризики в зовнішньоекономічній діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»:

- залежність від стану кон'юктури міжнародного ринку сталевих продукції;
- зміна курсів валют та девальвація національної валюти;
- зниження платоспроможності споживачів;
- кризові явища в економіці України;
- встановлення обмежувальних квот на експорт до окремих країн, які є головними імпортерами продукції досліджуваного товариства;
- проблеми з сировинною базою у зв'язку з затяжною політико-військовою кризою на сході України. Відповідно значні обсяги залізної руди, яка є головним компонентом виробництва сталі недоступна ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» тощо.

Зважаючи на вищенаведене досліджуваному товариству слід проводити свою діяльність з урахуванням кон'юктури світового ринку сталевих продукції та ризиків, які існують в зовнішньому середовищі. Всеосяжне врахування стану зовнішнього середовища є основою забезпечення стабільного функціонування товариства.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є досить залежним від експорту продукції. Внутрішній ринок України не може похвалитися високим рівнем попиту на сталеву продукцію. Лише близько 22 % продукції реалізовується на внутрішньому ринку, тоді як інша частина експортується. Зниження обсягів експорту відчутно б'є по дохідній частині досліджуваного товариства та знижує його прибуток. Приміром, у 2019 р. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» замість прибутку отримав чистий збиток в розмірі 2263623 тис. грн. Цьому посприяло якраз різке зменшення обсягів експорту сталевих продукції досліджуваного товариства. На основних ринках збуту, якими є ринки: Туреччини, Єгипту, Ірану, Індонезії та Алжиру відбулося зниження попиту на сталеву продукцію. Ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

протягом 2017-2019 рр. скоротилася з 13,31% до 2,66 %. Прибутки та доходи від експортної діяльності досліджуваного товариства помітно знизилися.

Зважаючи на зазначене ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно у найближчі роки вжити заходи направлені на підвищення ефективності експорту сталевих продукції. Саме в цьому вбачаються головні резерви успішної діяльності досліджуваного товариства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТУ СТАЛЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ

3.1. Заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції

Дослідивши експортну діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та його результати діяльності можна констатувати низьку ефективність експорту сталевих продукції. Якщо у найближчій перспективі товариство не зможе підвищити її ефективність це може у подальшому поглибити кризу, яка виникла на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2019 р. Перш за все слід товариству вжити заходів направлених на підвищення ефективності експорту сталевих продукції.

Можемо надати наступні загальні рекомендації щодо підвищення ефективності експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»:

- зміцнення позицій на іноземних ринках завдяки розширенню меж співпраці та їх об'ємів, створення привабливого іміджу підприємства здатного забезпечити сталеву продукцією високої якості за адекватними цінами;
- поліпшення зв'язків з потенційною цільовою аудиторією та найбільш перспективними країнами для збуту сталевих продукції;
- налагодження каналів зв'язку для пришвидшення роботи на міжнародних ринках та зменшення часу на підписання і виконання контрактів;
- створення спільних виставок, демонстрацій та іншого роду презентацій продукції на вже відкритих ринках для підвищення рівня зацікавленості підприємством;
- аналіз та точна оцінка товару для створення найкращого співвідношення ціна/якість;
- вихід на нові ринки збуту сталевих продукції;
- проведення активної комунікаційної діяльності щодо налагодження відносин з іноземними клієнтами.

Щоб розробити лієві заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» для початку необхідно визначити його здатність до цього та перспективи функціонування (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на міжнародних ринках*

Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
1. Вихід на новий ринок збуту, зокрема Китаю	1. Встановлення обмежувальних квот на експорт до окремих країн
2. Виробництво нової продукції	2. Зниження купівельної спроможності основних клієнтів
3. Зниження собівартості виробництва за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій	3. Підвищення ввізного мита на іноземні ринки
4. Освоєння нових інвестиційних проектів	4. Загальне зниження попиту на сталеву продукцію
5. Збільшення обсягів поставок продукції на ринки країн Азії та Африки	5. Ускладнення доступу до міжнародних ринків через пандемію коронавірусу
6. Покращення якості продукції	6. Настання світової фінансової кризи
	7. Підвищення тарифів на залізничне та морське перевезення
	8. Зростання конкуренції між виробниками сталі та продукції з неї
Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Активне впровадження інновацій у виробничу діяльність підприємства	1. Висока залежність від кон'юктури міжнародного ринку сталі
2. Велика мережа власних представництв по всьому світу	2. Збиткова діяльність у звітному році
3. Наявність надійних іноземних партнерів	3. Зниження обсягів експорту
4. Широка географія ринків збуту	4. Орієнтація на поточне планування
5. Вхід до товариства до найбільшого у світі металургійного холдингу	5. Слабка маркетингова підтримка на зовнішніх ринках збуту
6. Висококваліфіковані працівники	6. Значні виробничі та збутові витрати
7. Висока імідж на зовнішніх ринках збуту	
9. Достатня сировинна база, зокрема доступ до залізної руди	
10. Великий досвід роботи	

* Авторська розробка

На основі SWOT-аналізу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», представленого в табл. 3.1, для визначення стратегії товариства, будемо матрицю SWOT-аналізу досліджуваного товариства (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Матриця SWOT-аналізу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Можливості + Сильні сторони	Можливості + Слабкі сторони
6+10=16	6+6=12
Загрози + Сильні сторони	Загрози + Слабкі сторони
8+10=18	8+6=14

*Авторська розробка

Отже, наведений SWOT-аналіз показує, які слабкі та сильні сторони є у обраного товариства, а також які можливості та загрози існують для нього з боку зовнішнього середовища. Встановлено, що для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідне використання стратегії обмеженого зростання, що обумовлено значною кількістю загроз у зовнішньому середовищі, які товариство повинне враховувати, щоб вижити. Також досить багато в товариства сильних сторін, які є його головними конкурентними перевагами.

Можемо констатувати, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має потенціал щодо розвитку зовнішньоторговельної діяльності в сучасних умовах. Стратегія розвитку повинна бути побудована відповідно до урахування стану внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Наявне середовище функціонування ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» свідчить про потенціал щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції. Загалом експортна діяльність товариства є ефективною, важливо забезпечити максимізацію продажу на іноземних ринках, що є вкрай складним завданням в умовах загострення конкуренції та стагнації міжнародного ринку сталі. На тих ринках, де продукція ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» представлена особливих перспектив щодо нарощування не існує. Оскільки на них досліджуване товариство уже займає свою ринкову нішу, яку складно збільшити. Адже, більшість ринків перебувають у фазі стагнації та у найближчій перспективі їх зростання не передбачається. Особливо помітно вразила європейські ринки та ринок США пандемія коронавірусу, уряди цих країн будуть вживати заходи

направлені у першу чергу на підтримку вітчизняних виробників металургії. Тому ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно акцентувати основні зусилля на нових для себе перспективних ринках, яких коронакриза вдарила не так сильно як інші ринки. Для визначення перспективних ринків для збуту сталевих продукції скористаємося офіційними даними Світової асоціації виробників сталі (World Steel Association) та прийомами економіко-математичного моделювання спрогнозуємо ймовірний обсяг попиту на іноземних ринках.

Для цього світовий ринок сталі поділимо на 6 ключових регіонів: Азія, Середній Схід, Африка, Північна Америка, країни СНД та ЄС. Економіко-математичне моделювання дозволить на основі статистичних даних за попередні періоди спрогнозувати можливий попит сталевих продукції у різних регіонах світу. У додатку Е наведемо прогноз за кожним регіоном щодо обсягів імпорту. Зведені дані щодо очікуваного прогнозу попиту на металургійну продукцію в різних регіонах світу наведемо у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Очікуваний прогноз попиту на металургійну продукцію в різних регіонах*

Роки	Загальний імпорт	Азія	Середній Схід	Африка	Північна Америка	Країни СНД	ЄС
2014	442704	135615	28572	27692	64664	16048	132402
2015	452996	141407	28530	31128	59090	11266	139784
2016	463342	149657	33007	29704	53156	11095	149311
2017	447702	133792	26271	19470	60816	13840	156216
2018	444210	131812	24277	17887	56789	14636	163237
2019	438457	135013	26007	21927	52803	15563	152992
2020	443000	155000	32000	42000	37000	20400	129000
2021	463000	196000	46000	82000	28000	25300	95000
2022	503000	267000	71000	148000	27000	31100	75000

*Складено автором за даними додатку Е

З наведеного прогнозу можемо зробити висновок, що зростаючими ринками будуть ринки Азії, Африки, Середнього Сходу та країн СНД. У той час, як прогнозні обсяги імпорту на ринках ЄС та Північної Америки буде знижуватися. Відповідно до цього ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно здійснити переорієнтацію своєї зовнішньоекономічної діяльності та сконцентрувати зусилля на розвиваючих ринках. Ринки СНД досліджуваному товариству пропонується не

розглядати, оскільки це суперечить стратегії розвитку України. Наша держава починаючи з 2015 р. знижує зв'язки з країнами колишнього СНД. Сталевий ринок Середньо Сходу також розвивається не високими темпами, тому ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід звернути увагу на ринки країн Африки та Азії.

Найбільш ємним ринком сталі є ринок Китаю, на якому продукція ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» до сих пір не представлена. До того ж у країнах Азії мала кількість представництв, а головна концентрація знаходиться у країнах ЄС. Водночас, як ми можемо бачити попит на сталеву продукцію на ринках ЄС невинно падає та втрачає свою привабливість для досліджуваного товариства. Тому доцільним є для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» початок експорту до країн ЄС, а саме Китаю. На рис. 3.1 відобразимо ціну за тону сталі на ринку Китаю.

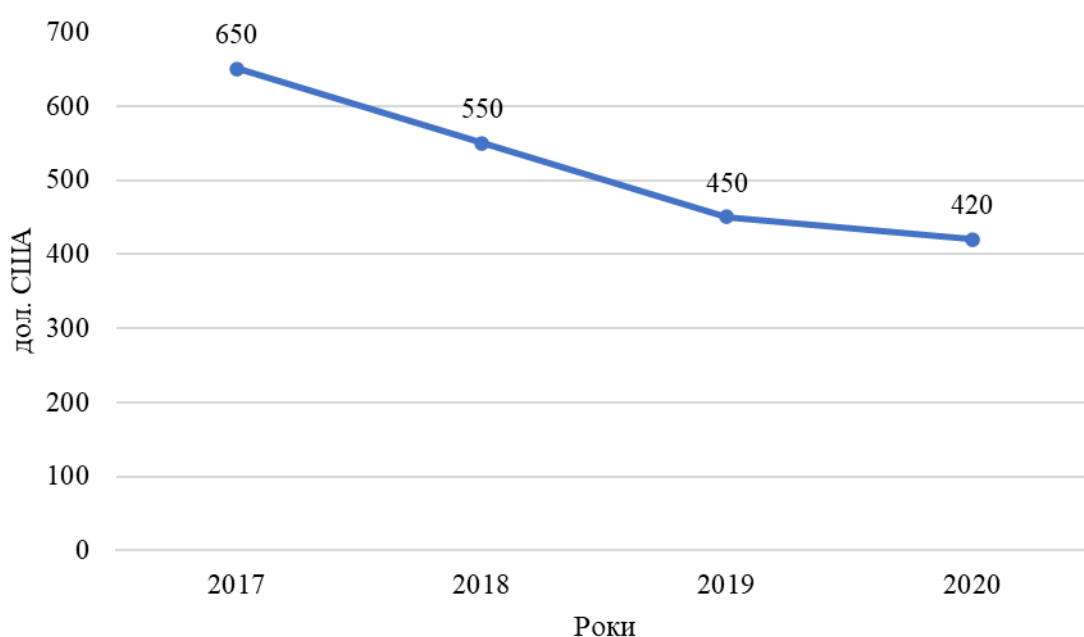


Рис. 3.1. Динаміка цін тони сталі на ринку Китаю за 2017-2019 рр.*

*Побудовано автором за даними [61]

На ринку Китаю, як на усіх ринках спостерігається падіння цін сталі. Зокрема, у 2020 р. середня ціна за тону сталі складала 420 дол. США. Якщо до порівняння взяти ринки США, то там вартість дещо вища і у 2020 р. складала

порядку 500 дол. США за тону. Водночас в США введено велике імпорнтне мито до 25 %, що суттєво знижує доходи металургійних підприємств. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» хоч і по дещо нижчим цінам, але у більших обсягах зможе продати свою продукцію на ринку Китаю. Тому це вбачається досить вдалим рішенням для досліджуваного товариства.

На рис. 3.2 можна простежити тенденцію до збільшення імпорту сталевих продукції до Китаю. Це є позитивним фактором у виборі нового зовнішнього ринку для експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

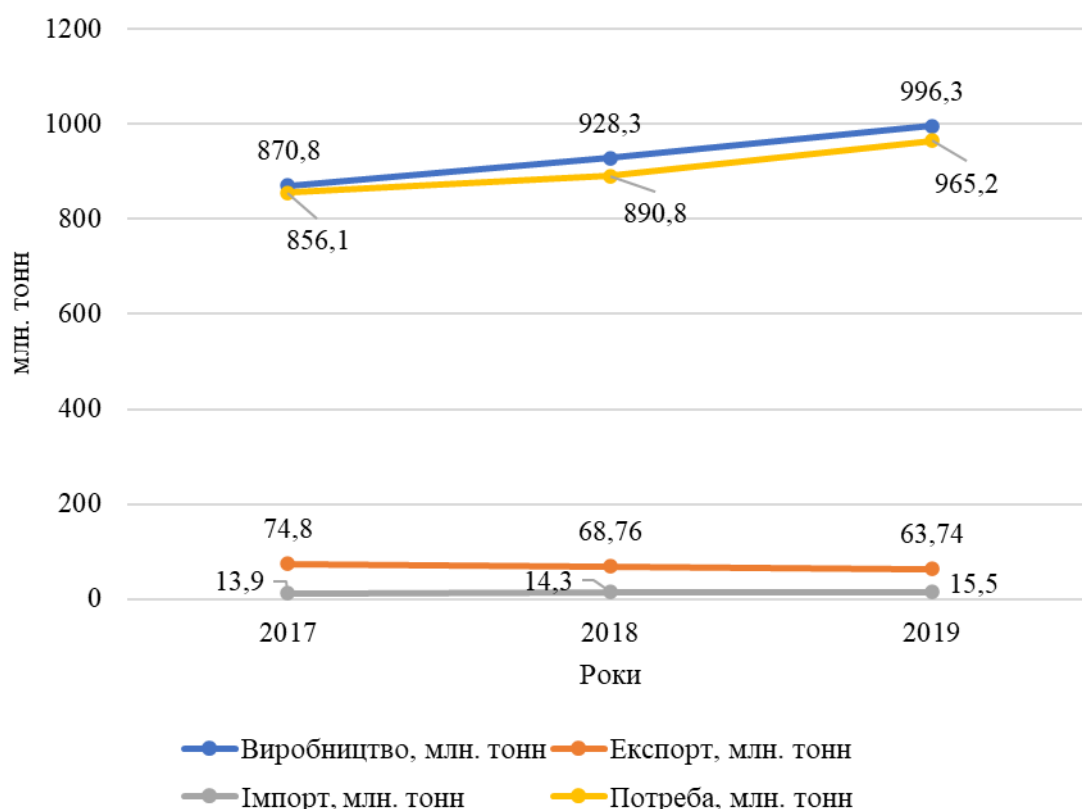


Рис. 3.2. Обсяги виробництва, споживання, експорту та імпорту сталевих продукції у Китаї*

*Побудовано автором за даними [61]

Загалом виробництво Китаю здатне повністю забезпечити власне споживання. Проте, китайські виробники намагаються значні обсяги виробленої сталі експортувати на міжнародні ринки. Відповідно формується дефіцит сталевих продукції на внутрішньому ринку Китаю, який заповнюється імпорту з іноземних країн. У тім свого максимуму імпорт до Китаю не набув. Китайський ринок

повністю не задоволений сталеву продукцію і має перспективи щодо подальшого розвитку. Зокрема аналітики очікують попри кризу зростання китайського ринку сталі на 10-15 % уже в 2021 р. Тоді як щодо ринків ЄС у аналітиків прогнози дещо песимістичні, там прогнозується зниження обсягів як споживання, так й імпорту сталеву продукції.

Щоправда конкуренція на ринку Китаю доволі висока і ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» потрібно у першу чергу її виграти у китайських виробників. Найбільшими виробниками сталеву продукції у Китаї є: China Baowu Group, HBIS Group, Shagang Group, Ansteel Group, Jianlong Group та інші (рис. 3.3).

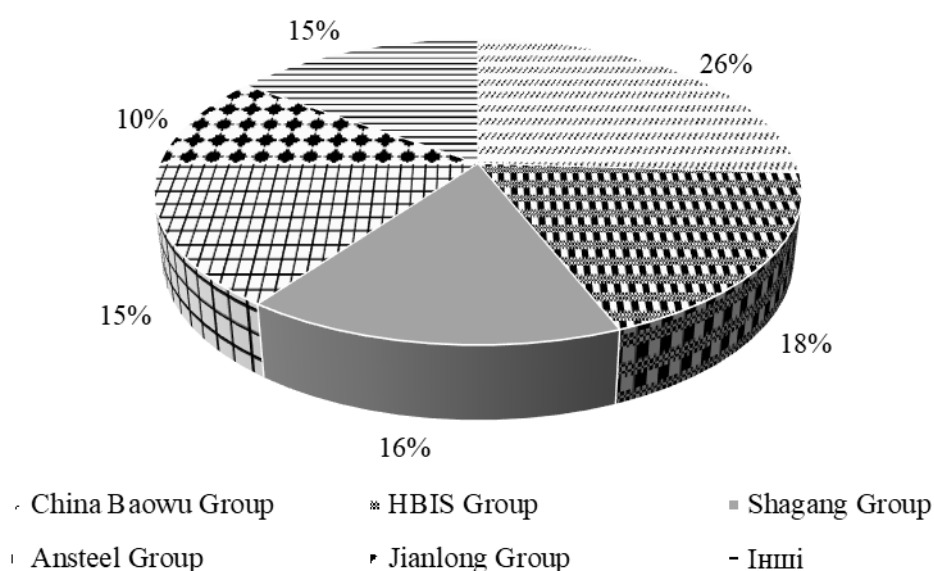


Рис. 3.3. Основні виробники сталі на ринку Китаю, %*

*Побудовано автором за даними [61]

Незважаючи на високий рівень конкуренції на ринку сталеву продукції Китаю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має усі шанси виграти у конкурентній боротьбі та частину продукції реалізовувати на цьому досить перспективному ринку. Зокрема, до головних конкурентних переваг досліджуваного товариства можна віднести наступні:

— висока якість та надійність продукції;

- високий імідж підприємства на світовому ринку;
- широкий асортимент продукції, як від самої сталі до готової продукції з неї.

Крім того, з урахуванням того, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» входить до найбільшого світового холдингу «АрселорМіттал» досліджуване товариство зможе це використати для налагодження контактів з партнерами з Китаю. У перспективі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» облаштувавшись на китайському ринку та налагодживши контакти зможе на базі китайської компанії відкрити спільне підприємство. Це дозволить отримати ряд переваг та розпочати виробництво безпосередньо у Китаї, де найбільший ринок сталевих продукції. Завдяки таким заходам досліджуване товариство отримає ефект масштабу та зможе значні обсяги продукції реалізовувати на китайському ринку сталевих продукції.

Першим кроком вищого керівництва ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» щодо виходу на китайський ринок збуту повинно стати відкриття власного представництва у Китаї з орендованим складом. Це дозволить досліджуваному товариству безперервно експортувати на постійній основі власну продукцію до Китаю.

Таким чином, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід розвивати експортну діяльність та підвищувати її економічну ефективність. З цією метою запропоновано відкрити для себе нові ринки, що важливо в умовах загальної стагнації світового ринку сталі. Одним з таких ринків є ринок сталевих продукції Китаю, який на відміну від інших ринків сталі стабільно розвивається та продовжує рости. З цією метою ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» запропоновано вийти на ринок Китаю, де досліджуване товариство зможе реалізовувати значні обсяги власної продукції. У перспективі ж товариство зможе відкрити з китайським партнером спільне підприємство, що забезпечить вигреш йому за рахунок виробництва прямо на основному ринку збуту. Якщо ж у найближчому майбутньому ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» не знайде новий ринок збуту це негативно відобразиться на його не лише експортних показниках, але й

фінансових в цілому. Адже, на 80 % кінцеві фінансові результати досліджуваного товариства залежать від експорту на іноземні ринки. У наступному підрозділі роботи доцільно здійснити оцінку економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

3.2. Оцінка економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

У даному підрозділі роботи доцільно провести розрахунок економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». За результатами розрахунків буде прийняти остаточне рішення відносно відкриття власного представництва у Китаї та початку експорту до цієї продукції. Економічно вдалим рішенням вважається тоді, коли можливі отримані доходи від наданих пропозицій перевищують понесені на них витрати.

Для початку визначимо витрати на відкриття власного представництва у Китаї. Найкращим варіантом міста, в якому буде розташовуватися філіал, є місто Шеньчжень, який має власний морський порт. Обґрунтовуючи даний вибір, необхідно зазначити, що дане місто має вигідне розташування. Також, місто має розвинену інфраструктуру (що дозволить легко переміщатися та транспортувати необхідні матеріали), широку матеріально-технічну базу. Щомісячна вартість оренди офісу в м. Пекін буде коштувати близько 1 тис. дол. США. Крім того, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідна оренда складу, де буде зберігатися нереалізована продукція. Щомісячна вартість складу у м. Пекін складе близько 5 тис. дол. США.

Керівництво підприємства намагається максимально покращити роботу персоналу, створюючи при цьому умови, які необхідні для оптимального функціонування відділу. Для цього, в орендованому офісному приміщенні буде встановлена мікрохвильова піч, електричний чайник, кондиціонер та холодильник. Всі зручності були закуплені підприємством-резидентом для збереження приємної та затишної обстановки в консультаційному філіалі. Далі

розрахуємо витрати на оплату праці працівників, які будуть працювати у даному представництві. Розрахунок оплати праці працівників новоствореного представництва у м. Шеньчжень проведемо у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок оплати праці працівників новоствореного представництва у
м. Шеньчжень*

Посада	Кількість працівників	Щомісячна оплата, грн.	ЄСВ (22 %)	Щомісячна оплата праці, грн	Заробітна плата на рік, грн.
Керівник представництва	1	32000	7040	39040	468480
Менеджер	1	25000	5500	30500	366000
Аналітик	1	22000	4840	26840	322080
Кваліфіковані робітники	3	15000	3300	18300	219600
Разом	6	94000	20680	114680	1376160

*Авторська розробка

Щорічно ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» витратитиме 1376,16 тис. грн. на оплату праці працівникам. У щомісячну оплату праці працівникам входить тарифна ставка та орієнтовні премії за виконану роботу та досягнення поставлених результатів. Загалом у новому представництві буде працювати 6 працівників: 3 з них безпосередньо у офісі, а інші 3 – на складі. Обо’язковою умовою для прийняття працівників у новий офіс є бездоганне знання китайської мови.

За планами проекту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» щорічно буде реалізовувати на китайському ринку 4000 тис. тонн сталі по середніх ринкових цінах у 450 дол. США за тону, що орієнтовано складає 13 тис. грн. за одну тону сталі. Відповідно планова виручка від експорту складе 52 000 тис. грн.

Мито та ввезення сталі у Китаї складає 12 % від її вартості. Крім того, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» буде витрачати на виробництво продукції, її перевезення, розвантажувально-складські роботи тощо. У табл. 3.5 наведемо розрахунок вартості експортної продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Таблиця 3.5

Розрахунок вартості експортної продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

№	Параметр	Значення	Результат, тис. грн.
1	Собівартість виробництва експортної продукції	Виробництво 1 тони сталі складає 7500 грн.	30 000
2	Витрати на транспортування	4 %	2080
3	Витрати на розвантажувально-складські роботи	1 %	520
4	Страховання вантажу	3 %	1560
5	Митна вартість	12 %	6240
6	Разом	-	40400

*Авторська розробка

Собівартість виробництва запланованої експортної продукції складе 30 000 тис. грн. Сюди відносяться усі витрати, які пов'язані з безпосереднім виробництвом сталі та продукції з неї. При розрахунку собівартості використовувалися дані за попередні роки. При розрахунку витрат транспортування, розвантажувально-складських робіт, страхування та митних зборів використовувалися дані 2020 р.

В сучасній фінансовій літературі для оцінки економічного ефекту від запропонованих заходів використовують показник дисконтованого чистого грошового потоку (NPV), який є дисконтованим кумулятивним грошовим потоком та розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t - C_{0t}}{(1+r)^t}$$

(3.1)

де CF_t – потік коштів (доходів, річний економічний ефект) від впровадження проекту, тис. грн.;

C_{0t} – початкові інвестиції або інвестиційні витрати, тис. грн.;

r – ставка дисконтування (10 %);

t – кількість періодів.

За ставку дисконтування беремо 10 %, що складає середню річну ставку рефінансування НБУ. Визначення можливого отримання ефекту від заходів направлених на удосконалення експортної діяльності є досить складним завданням. Це зумовлено тим, що із 100 % точністю неможливо передбачити як здійснені зміни відобразяться на результатах роботи підприємства. Чистий грошовий потік розраховуємо на три роки. Оскільки проект по експорту сталевих продукції на китайський ринок є довгостроковим, у тім з урахуванням високої динамічності зовнішнього середовища на більший інтервал розрахувати можливі економічні вигоди не представляється можливим. У табл. 3.6 представимо узагальнюючі показники ефективності пропонованих заходів по удосконаленню експортної діяльності.

Таблиця 3.6

Узагальнюючі показники ефективності пропонованих заходів по удосконаленню експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»*

Період	Доходи, тис. грн.	Витрати, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Податок на прибуток, тис. грн.	Грошовий потік, тис. грн.	Дисконтований чистий грошовий потік, тис. грн.
1 рік	52000	43176,2	8823,8	1764,76	7059,04	6417,31
2 рік	57200	47493,78	9706,22	1941,24	7764,98	7059,07
3 рік	62920	52243,15	10676,85	2135,37	8541,48	7764,98
Разом	172120	142913,1	29206,87	5841,37	23365,5	21241,36

*Авторська розробка

З проведеного розрахунку можемо констатувати, що відкриття власного представництва та початок експорту сталевих продукції до Китаю є вигідним у фінансовому та іміджевому плані для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Так, досліджуване товариство від цього зможе отримати прибуток уже у перший рік початку експорту в нову країну. Зокрема, дисконтований чистий грошовий потік уже у перший рік складе 6417,31 тис. грн., у другий рік – 7059,07 тис. грн., а у третій – 7764,98 тис. грн. при цьому сумарний чистий грошовий потік становитиме 21241,36 тис. грн. це за три роки реалізації проекту по експорту сталевих продукції на китайський ринок.

У перспективі робота на цьому ринку дозволить ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» обзавестися новими налагодженими контактами та надалі відкрити спільне підприємство на базі китайської компанії. На даний момент рішення про вихід на новий для себе ринок є досить перспективним напрямком та забезпечити зростання доходів і прибутків, що на сьогоднішній день є надзвичайно важливим питанням для досліджуваного товариства.

Слід пам'ятати, що будь-які нововведення, які стосуються експортної діяльності є досить ризиковими. У першу чергу через високу ймовірність ситуації на іноземному ринку. Тому важливо визначити та оцінити можливі ризики виходу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на китайський ринок збуту. Для цього скористаємося методикою оцінки ризиків проекту на основі критеріїв STAR (Strategic technology assessment review). Відповідно до даної системи критеріїв оцінка ризиків здійснюватиметься за допомогою експертних оцінок. Експертні оцінки дозволять визначити важливість кожного ризику для досліджуваного товариства, а також рівень їх впливу. Узагальнений результат при впливі ризиків надасть добуток важливості ризику та його оцінку. Шкала для оцінки ризиків проекту наступна:

- 0,80 – дуже сильний вплив фактору на проект;
- 0,40 – сильний вплив фактору на проект;
- 0,20 – помірний вплив фактору на проект;
- 0,10 – слабкий вплив фактору на проект;

0,05 – дуже слабкий вплив на проект. Оцінку рівня ризиків пропонується проводити в діапазоні від нуля до десяти.

В якості орієнтовних критеріїв можна запропонувати наступні:

0-1 бал – впевненість у відсутності ризику;

2-4 бали – впевненість скоріше у відсутності ризику, ніж у наявності;

5 балів – позиція щодо ризику не визначена;

6-8 балів – впевненість скоріше у наявності ризику, ніж у відсутності;

9-10 балів – впевненість у високому ризику.

Отримані оцінки зводяться до загальної за формою, представленою в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Визначення ризиків проекту за методикою STAR*

№	Фактор	Важливість фактора, 0-1	Оцінка в балах, 0-10	Оцінка з урахуванням важливості
1	Ризик потреби в більших інвестиціях	0,8	9	7,2
2	Ризик невиконання строків проекту	0,8	8	6,4
3	Ризик впливу сильних конкурентів	0,4	8	3,2
4	Можливість попередньої змови конкурентів	0,4	7	2,8
5	Ризик сильного конкурентного впливу на цільових ринках підприємства	0,4	5	2
6	Недооцінка рівня бар'єрів входу на ринки, в яких зацікавлене підприємство	0,4	5	2
7	Можливість конкурентів використовувати різні інші важелі для блокування діяльності	0,4	5	2
8	Переоцінка можливостей використання старих систем постачання й розподілу	0,4	5	2
9	Ризик появи критичних обмежень через введення формальних стандартів як регуляторів на урядовому рівні	0,2	5	1
10	Ризик покладання на попередній досвід	0,2	4	0,8
11	Ризик неправильної оцінки ресурсів	0,2	4	0,8
12	Зайва впевненість у тому, що підприємство може вирішити більшість проблем, пов'язаних з проектом	0,2	4	0,8
13	Ризик у впевненості в наявності потенціалу у підприємства для ексклюзивного співробітництва	0,2	3	0,6
14	Переоцінка очікуваного результату проекту	0,2	3	0,6
15	Ризик переоцінки успіху	0,2	2	0,4

16	Завищена оцінка потенційної тривалості рівня попиту	0,2	2	0,4
17	Ризики переоцінки очікуваного ринкового попиту	0,2	2	0,4
18	Ризик неточного визначення ринкових цілей підприємства	0,2	2	0,4
19	Ризик переоцінки тісних взаємин з перспективними споживачами	0,2	2	0,4
Загальна оцінка		-	-	34,2

*Авторська розробка

Отже загальна оцінка ризикованості проекту склала 34,2 бали, що свідчить про низький рівень ризикованості проекту. Наступним кроком у аналізі ризиків проекту стане складення матриці ризиків (табл. 3.8), за результатами якої будуть визначені ризики які входять у критичну і субкритичну зону.

Таблиця 3.8

Матриця оцінки ризику проекту виходу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на китайський ринок збуту*

		Оцінка ризику по фактору				
		[0; 1]	[2; 4]	[5]	[6; 8]	[9; 10]
Важливість фактору	0,8				2	1
	0,4			5, 6, 7, 8	3, 4	
	0,2		10,11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19	9		
	0,1					
	0,05					

*Авторська розробка

Отже у критичну зону увійшли наступні ризики:

- ризик потреби в більших інвестиціях;
- ризик невиконання строків проекту;
- ризик впливу сильних конкурентів;
- можливість попередньої змови конкурентів.

Серед них 2 ризики входять у категорію невідконтрольних підприємству, а саме ризики пов'язані з конкурентами. При цьому 2 інші ризики становлять

найбільшу загрозу для виконання проекту і є підконтрольними підприємству. Ризик потреби в більших інвестиціях може призвести до зупинки виконання проекту, або навіть до повного зриву його виконання, тому підприємству необхідно постійно слідкувати за фінансовим станом проекту та у разі необхідності використати переваги загальногалузевої інтегральної структури управління заради якнайшвидшого виправлення ситуації.

Ризик невиконання строків проекту може призвести до повного зриву його виконання та погіршення відносин з контрагентом. Беручи до уваги той факт що виробництвом продукції не входить до обов'язків підприємства необхідно створити ефективну систему контролю за виконанням проекту з допомогою загальногалузевої інтегральної структури управління.

Таким чином, проведена оцінка показала, що ініціатива щодо відкриття власного представництва у Китаї є економічно вигідною для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Накопичений чистий грошовий потік за три роки перевищує 21 млн. грн., уже у перший рік експорт забезпечить отримання чистого прибутку в розмірі 7 млн. грн. У перспективі зайнявши міцну конкурентну позицію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зможе відкрити спільне підприємством на базі китайської компанії та займатися там безпосередньо виробництвом доставляючи необхідну сировину з України. Рівень ризику проекту знаходиться у межах допустимих значень. Більшість ризиків пов'язані з ринковою ситуацією та є незалежними від дій ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Для удосконалення експортної діяльності та отримання стабільних прибутків досліджуваному товариству необхідно вийти на ринок Китаю.

3.3. Пропозиції щодо активізації зовнішньоторговельної діяльності України

Для будь-якої країни необхідною складовою зовнішньої стратегії, а також умовою вирішення кардинальних проблем розвитку є проведення національної геоекономічної політики щодо тих чи інших міжнародних економічних об'єднань

і коопераційних, інтеграційних процесів. Для України визначення векторів міжнародної економічної інтеграції стало найгострішим питанням розвитку держави після здобуття незалежності. Перебуваючи в центрі Європи, на основному фарватері осі Захід-Схід і будучи ключовою придунайською країною, Україна змушена була вирішувати дилему визначення оптимального співвідношення двох інтеграційних напрямків – використання господарського простору ЄС. Тому в позначенні чіткої та послідовної стратегічної лінії розвитку України суттєвим чином укладений парадоксальний і небезпечний дисбаланс зовнішніх факторів. Відповідно до стратегії зовнішньоторговельної політики України необхідний розвиток вільної торгівлі.

Результатом розвитку зони вільної торгівлі може стати:

- зменшення частки тіньової економіки і скорочення потоків контрабанди підакцизних товарів;
- створення експортно-кредитного агентства (ЕКА). Державні або приватні ЕКА виступають посередниками між експортерами та національними урядами;
- Україна стане важливим торгово-економічним мостом, а згодом і майданчиком для розвитку взаємовигідних зв'язків між ЄС та членами нових інтеграційних проектів на пострадянському просторі.

В Україні необхідно навчитися більш ефективно використовувати усі наявні можливості, які відкрилися із запровадження зони вільної торгівлі з ЄС. Перш за все Україні потрібно нарощувати обсяги експорту на ринки ЄС, основні напрями цього наведемо на рис. 3.4.

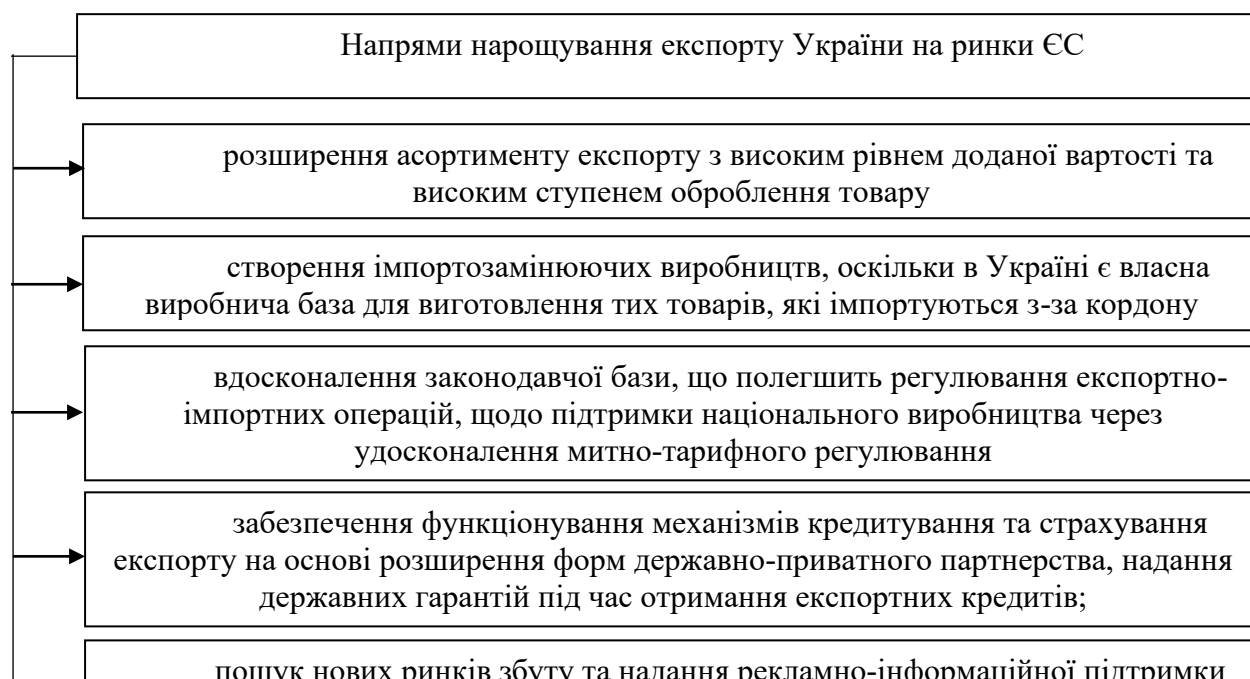


Рис. 3.4. Напрями нарощування експорту України на ринки ЄС*

*Складено автором за даними [68]

Очікуваний результат реалізації пропонованих заходів – це забезпечення свідомої підтримки населенням України євроінтеграційних процесів як можливості проведення реформ та перетворень в державі, що орієнтовано на досягнення її політичної стабільності, розвиток демократії, на дотримання верховенства права, а також поваги до прав людини й основоположних свобод, гендерної рівності та недискримінації і впровадження в Україні відповідних соціальних стандартів країн-членів ЄС, підвищення рівня суспільної підтримки стратегічної мети нашої країни – її вступу до ЄС. Таким чином, Україну на шляху євроінтеграції чекають як перспективи, так і певні проблеми, подолання яких повинне бути закладене в Стратегії євроінтеграції країни.

Удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в Україні повинно бути спрямовано на:

- створення сприятливих умов для нарощування потенціалу підприємств у напрямі випуску продукції для зовнішнього ринку;
- модернізацію виробництва (незважаючи на те, що за останні роки в Україні в цілому по підприємствам відбулися суттєві зміни щодо оновлення основних засобів та підвищення енергоефективності їх діяльності процес оновлення виробничих потужностей та процесу його управління постійно необхідно тримати на контролі та необхідно модернізувати відповідно до інноваційних викликів розвитку);
- впровадження інноваційних технологій та процесів, розвивати науково-технічний потенціал підприємств, впроваджувати нові ресурсозберігаючі технології;

— залучати до управління на підприємствах висококваліфікованих спеціалістів, що мають досвід управління у просуванні продукції вітчизняних підприємств на зовнішні ринки та досвід в управлінні зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Також залучати до управління молодих спеціалістів, що мають креативні ідеї щодо виходу на зовнішньоекономічні ринки та просування продукції вітчизняних виробників.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що основними напрямками покращення економічної ситуації в країні до пришвидшення її євроінтеграції повинні стати реформи аграрної політики країни, а саме – розв’язання проблем продажу сільськогосподарських земель та зняття мораторію. Також Україна потребує проведення реформ, спрямованих на подолання корупції, адже дана проблема є надто гострою та знижує ефективність розробки та впровадження усіх реформ в країні, використання міжнародних кредитів та ін. Також назріла необхідність реформування державних українських підприємств, адже їх приватизація є нагальною потребою задля зростання їх прибутковості, ефективності та, відповідно, збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків, зборів та платежів. Важливо на державному рівні розробити ряд програм щодо підтримки вітчизняних підприємств, які здійснюються зовнішньоекономічну діяльність та всеосяжну підтримку їм у це. Таким чином, проведення в Україні економічних реформ є основною умовою її подальшої євроінтеграції.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження виконано усі поставлені завдання та досягнута головна мета. Можемо зробити наступні узагальнюючі висновки.

1. Надано загальну характеристику зовнішньоторговельної політики як об'єкта дослідження. Встановлено, що єдиного визначення поняття «зовнішньоторговельне співробітництво» в економічній літературі відсутнє. На нашу думку, зовнішньоторговельне співробітництво – це відносини між двома суб'єктами, що знаходяться в різних країнах, з метою співпраці, вирішення спільних проблем, отримання синергічного ефекту на основі дотримання норм міжнародного права. Суб'єктами міжнародного економічного співробітництва може бути країна, підприємство, міжнародна організація або окрема особа.

2. Розглянуто методи та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі України. З'ясовано, що активне зовнішньоторговельне співробітництво сприяє розвитку світової та національної економіки, зміцнює імідж держави, забезпечує економічну безпеку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності тощо. Найбільш розповсюдженими напрямками зовнішньоторговельного співробітництва є експорт та імпорт товарів.

3. Визначено сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України та динаміка показників реального сектора економіки України. Сальдо зовнішньої торгівлі України має здебільшого від'ємне значення, що свідчить про перевищення імпорту над обсягами експорту, виключення складали 2004 та 2014 роки. Ця ситуація, з огляду на значні обсяги зовнішньоторгівельних операцій, віддзеркалює, з одного боку, імпортозалежність України, а і з іншого високим внеском експортної виручки у ВВА країни. Найбільшу долю в складі експорту мають товари з невеликою доданою вартістю (чорні метали – близько 20%, зернові – близько 15%), а в імпорті товари з високим рівнем обробки (паливні матеріали -23%, котли, двигуни, електричні машини – близько 10%).

4. Надано загальну організаційно-економічну характеристику ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародної корпорації АрселорМіттал – виробника сталі №1 в світі та одного з найбільших іноземних інвесторів країни. Протягом 2016-2019 рр. спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 9447470 тис. грн. або на 17,8 % та збільшення собівартості реалізованої продукції підприємства на 15578520 тис. грн. або на 32,5%. Валовий прибуток підприємства зменшився на 6131050 тис. грн., або 121,7 % через значне збільшення собівартості продукції. У 2019 вперше за аналізований період на підприємстві спостерігався валовий збиток.

5. Проведено аналіз асортименту сталевих продукції, що експортується виробником. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» постачає широкий асортимент прокату на зовнішні ринки. Загалом підприємство виробляє понад 130 різновидів арматури, 50 видів катанки та іншого сортового прокату, кожного року освоюючи нові різновиди продукції. Металопродукція, яка випускається підприємством, відповідає міжнародним стандартам, а по окремих його видах має міжнародну сертифікацію та відрізняється високим ступенем конкурентоспроможності завдяки високій якості, що відповідає міжнародним стандартам BS4449:1997 та BS 4449:2005, SR 4381:2012 та ST 00911. АМКР постійно розширює область сертифікації з урахуванням розроблюваних нових видів продукції для різних країн світу згідно з прийнятими у них стандартами.

6. Оцінено ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є досить залежним від експорту продукції. Внутрішній ринок України не може похвалитися високим рівнем попиту на сталеву продукцію. Лише близько 22 % продукції реалізовується на внутрішньому ринку, тоді як інша частина експортується. Зниження обсягів експорту відчутно б'є по дохідній частині досліджуваного товариства та знижує його прибуток. Приміром, у 2019 р. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» замість

прибутку отримав чистий збиток в розмірі 2263623 тис. грн. Цьому посприяло якраз різке зменшення обсягів експорту сталевих продукції досліджуваного товариства. На основних ринках збуту, якими є ринки: Туреччини, Єгипту, Ірану, Індонезії та Алжиру відбулося зниження попиту на сталеву продукцію. Ефективність експорту сталевих продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» протягом 2017-2019 рр. скоротилася з 13,31% до 2,66 %. Прибутки та доходи від експортної діяльності досліджуваного товариства помітно знизилися.

7. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності експорту сталевих продукції. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід розвивати експортну діяльність та підвищувати її економічну ефективність. З цією метою запропоновано відкрити для себе нові ринки, що важливо в умовах загальної стагнації світового ринку сталі. Одним з таких ринків є ринок сталевих продукції Китаю, який на відміну від інших ринків сталі стабільно розвивається та продовжує рости. З цією метою ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» запропоновано вийти на ринок Китаю, де досліджуване товариство зможе реалізовувати значні обсяги власної продукції. У перспективі ж товариство зможе відкрити з китайським партнером спільне підприємство, що забезпечить вигоду йому за рахунок виробництва прямо на основному ринку збуту. Якщо ж у найближчому майбутньому ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» не знайде новий ринок збуту це негативно відобразиться на його не лише експортних показниках, але й фінансових в цілому. Адже, на 80 % кінцеві фінансові результати досліджуваного товариства залежать від експорту на іноземні ринки.

8. Здійснено оцінку економічної ефективності заходів щодо удосконалення експортної діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Проведена оцінка показала, що ініціатива щодо відкриття власного представництва у Китаї є економічно вигідною для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Накопичений чистий грошовий потік за три роки перевищує 21 млн. грн., уже у перший рік експорт забезпечить отримання чистого прибутку в розмірі 7 млн. грн. У перспективі зайнявши міцну конкурентну позицію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зможе відкрити спільне підприємство на базі китайської компанії та

займатися там безпосередньо виробництвом доставляючи необхідну сировину з України. Рівень ризику проекту знаходиться у межах допустимих значень. Більшість ризиків пов'язані з ринковою ситуацією та є незалежними від дій ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

9. Розроблено пропозиції щодо активізації зовнішньоторговельної діяльності України. Основними напрямками покращення економічної ситуації в країні до пришвидшення її євроінтеграції повинні стати реформи аграрної політики країни, а саме – розв'язання проблем продажу сільськогосподарських земель та зняття мораторію. Також Україна потребує проведення реформ, спрямованих на подолання корупції, адже дана проблема є надто гострою та знижує ефективність розробки та впровадження усіх реформ в країні, використання міжнародних кредитів та ін. Також назріла необхідність реформування державних українських підприємств, адже їх приватизація є нагальною потребою задля зростання їх прибутковості, ефективності та, відповідно, збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків, зборів та платежів. Важливо на державному рівні розробити ряд програм щодо підтримки вітчизняних підприємств, які здійснюються зовнішньоекономічну діяльність та всеосяжну підтримку їм у це. Таким чином, проведення в Україні економічних реформ є основною умовою її подальшої євроінтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Закон України «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/216-15>
6. Закон України «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/180/96-%D0%B2%D1%80>
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text>
8. Закон України «Про державну статистику» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
10. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/441-16>

11. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14>
12. Андрейченко А.В. Аналіз ринкової кон'юнктури: навчальний посібник / А.В. Андрейченко, С.А. Горбаченко, Р.В. Грінченко, В.А. Карпов, В.Р. Кучеренко. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 345 с.
13. Антонюк К.В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами / К.В. Антонюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 6. – С.46-51.
14. Батаренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України / А. О. Батаренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2014. – № 1. – С. 34–37.
15. Березняк Н.В. Методичні підходи до побудови моделі кон'юнктурного дослідження, проведення аналізу і прогнозу ринкової кон'юнктури / Н.В. Березняк // Наука, технології, інновації. – 2017. – № 1 (1). – С. 39-45.
16. Березовська І.А. Зона вільної торгівлі з ЄС як рушій європеїзації українського законодавства / І.А. Березовська // Журнал європейського і порівняльного права. – 2017. – Вип.1. – С. 41-58.
17. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2016. – 274 с.
18. Васильчишин О.Б. Вплив євроінтеграції на фінансову безпеку національної банківської системи / О. Б. Васильчишин // Причорноморські економічні студії. - 2016. – С. 113-119.
19. Венцель В.Т. Зовнішньоекономічна діяльність: підходи до розуміння в довідковій та нормативно-правовій літературі / В.Т. Венцель // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1(55). – С. 43–45.
20. Веселовський А. Європейська інтеграція починається в Україні / А.Веселовський // Зовнішні справи. – 2012. - № 1. – С. 5-8.

21. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України. Аналітичне дослідження / Міжнародний центр перспективних досліджень – Київ, 2013. – 197 с
22. Грищенко Є.С. Теоретичні аспекти визначення сутності міжнародної економічної інтеграції / Є.С. Грищенко, Н.Є. Скоробогатова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 1. – С. 16-21.
23. Далик В. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В. Далик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. Ч. 1. – С. 110-113.
24. Денисенко Л.С. Методологія дослідження кон'юктуроутворюючих факторів / Л. С. Денисенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 4(1). – С. 4-6.
25. Дралін А. І.. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник / А. І. Дралін, С. Г. Міхньова. – Вид. 2-е, перераб. і доп. – Пенза: Інформаційно-видавничий центр ПГУ, 2006. – 127 с.
26. Дугінець Г.В. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС: реалії і перспективи / Г. В. Дугінець, В. В. Тронько // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 155. – С. 10-13.
27. Євчук М.І. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний стан, проблеми та перспективи / М.І. Євчук, З.І. Долінський // Міжнародні економічні відносини. – 2017. - № 3. – С. 4-9.
28. Залізнюк В.П. Можливості та напрями розвитку експортної діяльності підприємств в умовах інтеграції України в європейський економічний простір / О.В. Кендюхов, В.П. Залізнюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – № 2 (9). – 2015. – С. 91-96.
29. Іванова М.І., Варяниченко О.В. Переваги та ризики Євроінтеграції України. – К.: Либідь, 2015. – 211 с.

30. Ковальова А.І. Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні. Монографія / А.В. Ковальова. – Одеса: Атлант, 2010. – 266 с.
31. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія] / Ю.Г. Козак, Н.В. Притула. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 162-163 с.
32. Кулицький С. Українська чорна металургія: стан, проблеми, перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 5. – С. 44–65.
33. Кушнір Н. Асоціація «Україна – ЄС»: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України / Н. Кушнір // Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 224-228.
34. Липисієнко, А. П. Прогноз розвитку металургійного комплексу України та країн світу / А. П. Липисієнко, Є. О. Чайковський // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7, Ч. 2. – С. 62-65.
35. Мазур В.І. Вплив розширення ЄС на євроінтеграційні процеси / В.І. Мазур, С. М. Бондар // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 6(3). – С. 108-111.
36. Макогон Ю. В. Внутрішній ринок металургії України та концентрація підприємств цієї галузі / Ю. В. Макогон // Вісник економічної науки України. – 2019. – № 1. – С. 68-75.
37. Малярець Л.М. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 1. – С. 66-72.
38. Манаєнко І.М. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / І.М. Манаєнко, І.В. Просяник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 18(3). – С. 11-15.

39. Михасик О.Д. Основні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. Д. Михасик // Молодий вчений. – 2017. – № 1. – С. 666-669.
40. Моргун Г.В. Концепція стратегічного управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства / Г.В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71-77.
41. Мушнікова С.А. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств металургійної галузі України / С.А. Мушнікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2019. – № 68. – С. 273-279.
42. Нестеренко О.Д. Лібералізація зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією в умовах євроінтеграції / О. Д. Нестеренко // Економічний простір. - 2016. – С. 45-52.
43. Нестерчук І.К. Соціально-політичні та правові аспекти інтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні / І.К. Нестерчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Ч. 2, № 33. – С. 194-197.
44. Окрепкий, Р. Б. Методичні аспекти використання кількісних індикаторів концентрації товарного ринку та ступеня його монополізації [Текст] / Ростислав Богданович Окрепкий, Оксана Феліксісмівна Мигаль // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 4. – С. 81-88.
45. Погребняк А. Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А. Ю. Погребняк, Т. Ю. Хоменко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2016. – Вип. 18. – С. 48-55.
46. Пуліна Т. В. Обґрунтування вибору стратегій розвитку металургійного підприємства / Т. В. Пуліна, О. В. Коротунова, Г. С. Клімуш // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 9(1). – С. 152-159.
47. Руденко Л. Г. Виклики і загрози просторового розвитку України на шляху до євроінтеграції / Л. Г. Руденко, С. А. Лісовський, Є. О. Маруняк // Український географічний журнал. - 2016. - № 1. - С. 41-46.

48. Савенко Г.В. Щодо питання визначення поняття та змісту євроінтеграційних процесів / Г. В. Савенко // Міжнародний науковий журнал. - 2016. - № 9. - С. 130-132.
49. Середюк В.Б. Застосування економіко-математичних методів для розв'язання економічних задач / В. Б. Середюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1 (52). – С. 69-73.
50. Сиваненко Г.П. Розвиток українського підприємництва в контексті євроінтеграції / Г. П. Сиваненко, В. М.Торопков // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 11. - С.64-70.
51. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій / Н.І. Федоронько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 43-51.
52. Фурдичко Л. Є. Сучасний стан та перспективи металургійної галузі України: фінансові показники розвитку, експорт-імпорт продукції / Л.Є. Фурдичко, Ю. В. Скварко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 3. – С. 102-106.
53. Харечко Т.І. Особливості євро інтеграційних процесів у ХХІ ст.. / Т.І. Харечко // Економічний простір. – 2017. - № 4. – С. 7-11.
54. Черненко Д. І. Система показників статистичного оцінювання ринкової кон'юнктури / Д.І. Черненко // Бізнес Інформ. – 2017. – №4. – С. 262–268.
55. Штулер І.О. Сучасні тенденції позиціонування України в світових рейтингах в умовах циклічних коливань економіки / І.О. Штулер // Економіка та управління національним господарством. – 2016. - № 2. – С. 210–213.
56. EU Structural Change 2015 / European Commission // Report. – Luxemburg: EU, 2015. – 120 p.
57. Steel Statistical Yearbook 2020 concise version [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldsteel.org/publications/bookshop/productdetails~Steel-Statistical-Yearbook-2017~PRODUCT~SSY2020~.html>

58. Too Slow for Too Long: World Economic Outlook. April 2016. – Washington : IMF, 2016. – 208 p.
59. Top steel-producing companies 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/top-producers.html>.
60. Ukraine: Free Trade Agreements. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://issuu.com/nataliyamykolska/docs/broschure_free_trade_agreements.
61. World Steel Associationhttp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>.
62. World Trade Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E>.
63. Zalasiewicz J., Williams M., Steffen W., Crutzen P. The New World of the Anthropocene // Environmental Sciences and Technology. – 2010. – Vol. 44 (7). – P. 2228-2231.
64. Державна служба статистики України // Офіційний сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
65. Економічний огляд металургійної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rating.zone/ekonomichnyj-ohliad-metalurhijnoi-haluzi-ukrainy/>
66. Експерти оцінили вплив дії вільної торгівлі з ЄС на економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2651211-eksperti-ocinili-vpliv-dii-vilnoi-torgivli-z-es-na-ekonomiku-ukraini.html>
67. Європейська Бізнес Асоціація. URL: <https://eba.com.ua/> (дата звернення: 02.12.2019).
68. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guid_ebook_web.pdf
69. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>

70. Індекс інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
71. Капранова Л.Г. Кон'юнктурні дослідження світового ринку металопродукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ves.pstu.edu/article/view/146187/144779>
72. Ключові положення ЗВТ з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/zona_vilnoi_torgivli_z_es_dcfta
73. Переваги та перспективи вступу України в ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2651/>
74. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine.arcelormittal.com/?lang=ru>
75. Позитивні та негативні наслідки зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2016/01/12/infografika/ekonomika/pozytyvni-ta-nehatyvninaslidky-zony-vilnoyi-torhivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
76. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
77. Угода про асоціацію України з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
78. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kuchma.org.ua/ico/research/10958/#_Toc356376321

ДОДАТКИ