

УДК 658.8

**О. В. АНДРІЙЧЕНКО**, студентка, НТУ «ХПІ»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ**

У статті визначаються сучасні проблеми збуту металургійної продукції. Розглядаються перспективи розвитку металургії. Запропоновано заходи з реформування збуту продукції української металургії в умовах кризи

**Ключові слова:** металургійна продукція, збутова політика, металургійна галузь, перспективи розвитку металургійної галузі.

**Вступ.** Продукція достатньо невеликої кількості галузей української економіки має високу конкурентоспроможність на міжнародних ринках збуту. Металургія – найбільша з цих галузей, а також найбільш експорто-орієнтована.

Металургія – одна з небагатьох галузей в Україні, від конкурентоспроможності якої залежить не лише успіх окремих компаній, але і економічна стабільність країни в цілому. На металургів доводиться приблизно чверть українського ВВП.

За останні десятиліття економічне зростання в країнах, що розвиваються, супроводжувалось піднесення будівництва та розвитком інфраструктури – галузей економіки, які є основними споживачами металопродукції.

Закономірно, що чим більше міра орієнтації на експорт підприємств тієї чи іншої галузі, тим більшою мірою результати експортної діяльності визначають їх економічні показники. В останні роки, у кризовий для металургії період, відсутній чіткий комплекс заходів щодо сприяння збуту металургійної продукції.

**Аналіз останніх досліджень та літератури:** Питання збутової діяльності і теоретичні основи логістики розглянуті в працях таких вчених, як Алфер'єв В. П., Івакін Є. К., Костоглодов Д. Д., Новіков Д. Т., Проценко О. Д. Дослідженню стратегії і тактики виробничо-збутової діяльності присвячені роботи Лаврової Г. О., Балобанової Л. В., Демидова В. Є. і Зав'ялова П. С., Абрамової Г. П. Проте поточні проблеми сучасного збутового комплексу вітчизняної металургії освітлені недостатньо докладно і конкретно.

**Новизна роботи** – систематизація проблем збуту продукції металургійної галузі в сучасних умовах світової кризи.

**Постановка задачі.** Метою статті є пропонування рекомендацій щодо удосконалення збуту продукції українських металургійних підприємств на основі особливостей збутової політики.

**Методологія дослідження.** Об'єктом дослідження є металургійна промисловість. Предмет дослідження – комплекс проблем збуту продукції металургійної галузі.

До 2004 року традиційним ринком збуту продукції підприємств металургійної галузі України вважався ринок Південно-Східної Азії, проте металургійні підприємства були витіснені з цього ринку через збільшення обсягу китайського металу, запропонованого на ринку. В 2007 році Китай почав знижувати поставки, але Україна повернулась на ринки Південно-Східної Азії лише частково – першість тут захопила Росія. На сьогодні головні регіони збуту української металопродукції наступні – Близький Схід (включно Турцію, Іран), Європа (Німеччина, Італія, Англія, Польща, Словаччина, Болгарія, Греція), Латинська Америка, Росія. Конкурувати і на цих ринках стає все важче через підвищення собівартості виробництва металопродукції у порівнянні з аналогічним показником китайських виробників. Це є наслідком цілого ряду проблем як технологічного, так і збутового характеру, наприклад, використання застарілого обладнання і завантаженість терміналів чорноморських портів.

Для вирішення цих проблем пропонується ряд заходів по стимулюванню і реформуванню збуту металопродукції українських виробників, що дозволять частково скоротити проблеми металургійної галузі.

По-перше, реформування каналів збуту, перехід від використання незалежних збутових підприємств до організації власних представництв на цільових ринках збуту.

По-друге, урегулювання тарифів (наприклад, мораторій на їх підвищення чи надання дотацій державою протягом кризи) на залізничні перевезення для промислових підприємств до великих портів країни (Бердянськ, Керч, Феодосія, Херсон, Миколаїв, Південний, Іллічівськ, Одеса) дозволить зменшити собівартість продукції українських металургійних підприємств.

По-третє, будівництво глибоководних портів на Чорноморському узбережжі України буде сприяти розширенню географії поставок і прискорення доставки металургійної продукції кінцевому споживачу.

Україна має такі основні конкурентні переваги порівняно з іншими світовими постачальниками:

1) Україна має виробничий потенціал металургійної галузі, який значно перевищує внутрішні потреби країни й спроможний у результаті часткової реконструкції та технічного оновлення забезпечити в середньостроковій перспективі великий і постійний експорт продукції на світовий ринок;

2) контроль українських фінансово-промислових груп над виробниками сировини дозволить у середньостроковій перспективі забезпечити національний сектор кольорової металургії необхідною сировиною в повному обсязі й за цінами, нижчими за світові;

3) Україна має конкурентні переваги перед розвиненими країнами за такими найважливішими позиціями як: нижчі питомі інвестиційні витрати на підтримку і модернізацію комплексу; менші витрати на виробництво продукції за рахунок використання дешевої робочої сили і менші екологічні витрати;

4) менеджмент українських металургійних підприємств зорієнтований на експорт, вони через мережних трейдерів входять до систем просування української продукції на регіональні світові ринки.

**Висновки.** Сучасний стан підприємств металургійної галузі України є важким, зростають ціни на транспортні перевезення і енергоносії, посилюється конкуренція на зовнішніх ринках. Це зумовлює необхідність реформування збутової політики підприємств металургії, що дозволить забезпечити стабільність постачання, надходження коштів в державний бюджет та зберегти конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Для забезпечення виживання на ринку металургії та досягнення поставлених цілей керівництву металургійного підприємства необхідно оперативно й ефективно реагувати на зміни і внутрішнього, і зовнішнього середовища.

**Список літератури:** 1. Бень Т. Г. Экономическая эффективность производства. – К.: Знание, 1983. – 48 с. 2. Грищенко С. Украинская металлургия – 2008: успешный старт, кризис и его уроки // Зеркало недели. – 18.03.2009. – № 12. 3. Мазур В. Металургия Украины: стан, конкурентоспроможність та перспективи // Дзеркало тижня. – 05.03.2010. – №8. 4. Марек О.Б. Роль державного регулювання в збалансованому розвитку чорної металургії // Промисловий потенціал та ефективність його використання: Зб. наук. праць / Відп. ред. О.М. Климов. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 123 с. – С. 52-62. 5. Татар М.С. Аналіз ефективності експортних операцій металургійних підприємств

// Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – №1. 6. Холод С.Б., Ткаченко О.В., Тулупов М.О. Економічні передумови необхідності та особливості створення організаційних структур управління проектами на підприємствах металургійної галузі України // Академічний огляд. – 2006. – №1. – С. 108-116. 7. Шапран В. Металлургический сектор Украины: тенденции развития // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 18(321). – С. 70-74.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 658.8

**Удосконалення механізму вибору стратегії підприємств металургійної галузі / Андрійченко О. В. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013 . – № 49 (1022). – С. 3–6. – Бібліогр.: 7 назв.**

В статье определяются современные проблемы сбыта металлургической продукции. Рассматриваются перспективы развития металлургии. Предложены меры по реформированию сбыта продукции украинской металлургии в условиях кризиса.

**Ключевые слова:** металлургическая продукция, сбытовая политика, металлургическая отрасль, перспективы развития металлургической отрасли.

The article defines modern problems of sale of metallurgical products and considers prospects of development of metallurgy. Several measures to reform the sales of product of Ukrainian metallurgy at the time of economic crisis are proposed.

**Keywords:** metallurgical products, sale policy, metallurgical industry, prospects of development of metallurgical industry.

УДК 658.589

**В. Н. ГАВВА**, канд. экон. наук, доц., НАУ «ХАИ», Харьков

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ТАРИФОВ ЗА ТРАНЗИТ ГАЗА ПО УКРАИНЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ**

Предложен методологический подход и методика проведения расчетов экономических показателей газоперекачивающих установок в газотранспортной системе Украины для обоснования целесообразности их усовершенствования и обоснования уровня тарифов за транзит газа по территории Украины при заключении международных контрактов о его транспортировке

**Ключевые слова:** рынок газа, себестоимость транзита газа, тариф за транзит, экономическая эффективность.

**Введение.** Украина является важным транспортным коридором, соединяющим страны ЕС с Россией и Средней Азией. В России и среднеазиатских странах сосредоточены большие запасы энергоресурсов, в том числе природного газа, и проблемы его доставки к потребителям являются весьма актуальными. По данным статистики в 2009 и 2010 годах на долю украинской газотранспортной системы (ГТС) приходилось около 70% российского газового экспорта в Европейские страны и доходы от транзита газа являются весомым компонентом платежного баланса Украины. «В 2009 году прибыли от транзита природного газа по территории Украины составили