

содержание серы и коксе, ПУТ). Полученные положительные результаты работы печи в этот период позволяют сделать однозначный вывод о перспективности данной технологии для доменных печей Украины, что позволит значительно сократить расход импортируемого, дефицитного природного газа и объемы используемого кокса .

Библиографический список

1. **Шеремят А., Сайфуллин Р.** Методика финансового анализа предприятия. — М.: ЮНИ-ГЛОБ, 1992г.
2. **Руденко А.И.** "Экономика промышленного производства в условиях рынка" // Учеб. пос. — Минск, 1992г.
3. **Чумаченко Н.Г.** "Повышение эффективности производства". — К.: Наукова думка, 1990г.

КРИВЕНКО Е.А., ст. гр. МЭД-09с
Науч. руков.: Худолей О.Г., к.т.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ОАО «ДМЗ»

Изучены основные моменты экспортной политики Открытого акционерного общества «ДМЗ», проанализирована конкурентная среда.

Актуальность. На современном этапе экономического развития Украины, достаточно важными вопросами являются вопросы, связанные с внешнеэкономической деятельностью, потому что данный вид экономических операций приносит достаточно большую поддержку государственному бюджету. Однако развитие внешнеэкономической деятельности невозможно без проведения глубокого и теоретически обоснованного анализа мировой экспортной политики и основных факторов, составляющих конкурентную среду.

Цель исследования: проведение анализа экспортной политики Открытого акционерного общества «Донецкий металлургический завод».

Основная часть. В сложившейся ситуации США и ЕС были вынуждены ограничивать доступ иностранной продукции на свои рынки, чтобы защитить собственных производителей металла. В связи с этим экспорт в эти страны снизился почти на 70%. С введением в США таможенных пошлин на ввозимый, в том числе с Украины, металлопрокат в размере от 4 до 40%, перспективы этого рынка и вовсе практически свелись к нулю. Еще больше усугубляют картину ответные действия множества других стран, в том числе ЕС, которые, кроме жесткого квотирования, также ввели таможенные пошлины на сталь, поставляемую сверх оговоренных квот. Поэтому, металлургические заводы Украины, которые были сориентировано на экспорт продукции в США и ЕС, приняли решение о значительном увеличении доли поставок на внутренний рынок.

В настоящий момент совокупный спрос на продукцию сортамента ОАО «ДМЗ» в Украине составляет 40–45 тыс.т./мес. С учетом поставок на этот рынок аналогичной продукции конкурентами, некоторых «политических» факторов, а также дефицита свободных оборотных средств у многих потенциальных потребителей, платежеспособный спрос ОАО «ДМЗ» составляет порядка 12–15 тыс.т./мес. В ближайшей перспективе заметного роста платежеспособного спроса не предвидится в виду отсутствия перспектив заметного роста производства в основных металлопотребляющих отраслях, и незначительных темпах роста экономики Украины в целом.

Текущий спрос на рынке Прибалтики на продукцию сортамента ОАО «ДМЗ»

составляет ориентировочно 35–40 тыс.т./мес. На долю ОАО «ДМЗ» в настоящий момент приходится от 4 до 6 тыс.т./мес. Цены на рынке Прибалтики колеблются в зависимости от изменений на мировом рынке стали. Это в первую очередь обусловлено тем, что внутреннее потребление в Прибалтике не особо велико, и часть металлопроката реэкспортируется в страны Скандинавии, Европу и т.д. В общем объеме спроса, приходящегося на долю ОАО «ДМЗ», 70–80% приходится на листовую прокат. Причиной такого превалирования листа над сортом является то, что цены на листовую прокат ОАО «ДМЗ» являются более конкурентоспособными, чем цены на сортовой прокат. В ближайшей перспективе ожидается сохранение стабильно высокого спроса на рынке Прибалтики на фоне определенных колебаний цены на металлопрокат. Общий уровень цен, как отмечалось выше, будет зависеть от изменений на мировом рынке стали.

В настоящее время рынок Беларуси характеризуется тем, что при совокупном спросе на продукцию сортамента ОАО «ДМЗ» в объеме 15–18 тыс.т. в месяц, платежеспособный спрос, приходящийся на долю ОАО «ДМЗ» составляет только лишь 3–4 тыс.т./мес. Такое положение объясняется значительными трудностями у белорусских предприятий с оплатой металлопродукции денежными средствами. В связи с этим в Беларуси широко распространена форма расчетов за поставленную металлопродукцию путем взаимных поставок. Такое положение в значительной степени обусловило поставки металлопродукции на рынок Беларуси со стороны российских производителей проката. Перспективы белорусского рынка достаточно интересны. В связи с ожидаемой переориентацией российского экспорта на рынки дальнего зарубежья, со стороны белорусских металлопотребителей так же ожидается оживление спроса на украинский металлопрокат. Это становится особенно актуально, если учесть создание межправительственной Белорусско-Украинской комиссии. Деятельность этой комиссии направлена на совершенствование механизма взаимных расчетов между двумя государствами. Соответственно, при условии обеспечения взаимных расчетов Беларуси и Украины объем поставок металлопроката в Беларусь будет значительно увеличен.

На данный момент рынок России значительно снизил свою привлекательность для украинских производителей, в том числе и для ОАО «ДМЗ». Основной причиной этого явилось введение определённых протекционистских мер со стороны Российского правительства. В результате продукция украинских производителей практически утратила конкурентоспособность на рынке России, тем более, практически все российские металлопроизводители увеличили производство и стали уделять больше внимание своему внутреннему рынку.

Рынок Азербайджана интересен тем, что обеспечивает выход на мусульманские государства, т.к. этому государству мусульманский мир благоприятствует торговле с Ираном, Ираком, Турцией, а также, с Сирией, Иорданией и т.д.

Текущий спрос со стороны восточноевропейских потребителей, приходящийся на долю ОАО «ДМЗ» составляет ориентировочно 5–7 тыс.т./мес. При этом спрос на сортовой и листовую прокат делится в пропорции ~ 50/50. цены на металлопродукцию достаточно стабильны, однако могут колебаться под воздействием изменения цен на мировом рынке. В последнее время на восточноевропейском рынке наметилась тенденция проведения протекционистской политики правительствами ряда стран Восточной Европы. Так Польша и Чехия уже ввели определенные меры по защите собственного рынка от импорта металлопроката, в том числе и из Украины. В перспективе ожидается сохранение достаточно стабильного спроса на продукцию ОАО «ДМЗ» со стороны восточноевропейских потребителей, однако динамика этого спроса будет в значительной мере зависеть от действий правительств стран Восточной Европы.

Металлопотребление в странах ЕС традиционно высоко, что обусловлено высоким уровнем развития экономики и производства. Но следует учитывать тот факт, что этот

рынок практически полностью защищен наличием квотирования поставок металлопроката из Украины. На этом рынке существует определенный спрос, приходящийся и на долю ОАО «ДМЗ», однако удовлетворение этого спроса и поставка металлопродукции на рынок ЕС будет производиться на основании квот, полученных при проведении переговоров на уровне правительств Украины и ЕС. Цены на рынке ЕС стабильно высоки. Кроме того, имеются некоторые проблемы, а именно, улучшение качественных характеристик производимого металлопроката и освоение выплавки легированных марок стали, которые представляют большой интерес для потребителей Западной Европы.

Уровень потребления металлопроката ОАО «ДМЗ» на прочих рынках будет зависеть от общемировых тенденций и результатов применения протекционистских мер.

Конкуренция. По данным фирмы «MEPS» (Великобритания) и экспертной оценки фирмы-брокера «Bagclaus» (контролирующей 34% операций на бирже металлов г. Лондон) потребность в металлопродукции из рядовых марок стали на протяжении последних пяти лет имеет стойкую тенденцию к уменьшению. За этот период отмечается стабильный рост спроса на легированный металл повышенного качества. В основном, высококачественный прокат из конструкционного легированного металла на мировой рынок предлагают ведущие заводы стран Европейского содружества (например: «SAM», Монтро, Франция; «ARBED» Эш-Шифланте, Люксембург; «Co-Steel» Ширнис, Великобритания и др.)

На сегодняшний день среди украинских поставщиков заготовки только ЗАО «Миниметаллургический завод «Истил(Украина)» занимает особую нишу, и является в своем роде уникальным предприятием. Особенность положения «ДМЗ» на рынке стали заключается в том, что установленное в результате реконструкции уникальное оборудование, а также значительное расширение сортамента производимой продукции позволит производить продукцию более высокого качества по сравнению с такими заводами как Алчевский МЗ, завод имени Петровского, Днепровский меткомбинат, однако создаст жесткую конкуренцию с ЗАО «Миниметаллургический завод «Истил (Украина)».

Еще одним конкурентом, способным поставлять свою продукцию на таком же качественном уровне является завод «Днепроспецсталь» (ДСС), однако для него этот рынок малопривлекателен, т.к. завод ориентирован на выпуск малотоннажных партий высоколегированных сплавов и нержавеющей стали. Все остальные металлургические заводы Украины, имея в своем составе мартеновские и конверторные цеха, технологически в состоянии выплавлять только стали рядового сортамента. Существующие рыночные тенденции позволяют сделать вывод о значительном уменьшении доли поставок заготовки из рядовых марок стали на внутренний рынок, и наоборот, увеличении доли потребления легированных марок стали. В странах СНГ, главным образом в России электросталеплавильное производство имеют Челябинский металлургический комбинат, Липецкий металлургический комбинат, Оскольский электрометаллургический комбинат и др.

Кроме того, на сегодняшний день у «ДМЗ» намечена программа расширения своего присутствия на рынках инструментальных и нержавеющей марок стали, что позволит «перетащить на себя» часть заказчиков ДСС, которые крайне заинтересованы в наличии поставщика, способного составить альтернативу ДСС, являющимся на сегодняшний день по сути монополистом в этом сегменте рынка.

Свыше 55% объема продаж предполагается осуществлять на внутреннем рынке, до 35% продукции ОАО «ДМЗ» предполагает направлять в страны ближнего зарубежья. С этой целью в настоящее время ведутся переговоры с потребителями России и Беларуси, Прибалтики и Узбекистана. В целом, объемы экспорта прогнозируются на уровне 45% от общего объема продаж.

Основными рынками сбыта, на которые ориентирован выпуск продукции следующие: для товарного чугуна – Италия, Тайвань, Румыния, Болгария, Россия, для полуфабрикатов — КНР, Турция, Тайвань, Таиланд, Египет, Великобритания, Ливан, Доминиканская Республика, для листового проката — Россия, Беларусь, Прибалтийские и Восточно-Европейские государства, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, сортовой прокат предполагается отгружать в страны СНГ, Ближнего Востока, Восточной Европы и Африки. Будет освоен рынок сортового и листового проката в государствах ЕС.

В заключении необходимо отметить, что интенсивность конкурентной среды достаточно высока. Поэтому ОАО «ДМЗ» может столкнуться с влиянием конкуренции, значительной — в ценовом факторе. Но, как известно, именно, превосходящее качество оправдывает высокую цену. В результате технического перевооружения предприятие будет обладать хорошими конкурентными преимуществами по качественным характеристикам товара и придерживаясь разумной стратегии дифференциации при выборе рынков сбыта. Ещё один из положительных моментов, характеризующих маркетинговую стратегию ОАО «ДМЗ» является новационный подход в освоении перспективных видов продукции и новых рынков, гибко реагируя на возникающие новые потребности.

Выводы. Таким образом, на основе проведенных исследований были выявлены основные моменты политики экспортной деятельности ОАО «ДМЗ» и проанализирована конкурентная среда. Данные исследования послужат базой для разработки эффективной стратегии работы предприятия на внешних и внутренних рынках.

Библиографический список

1. **Ростовский Ю.** Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. 2009. — 591 с.
2. **Кочергина Т.** Внешнеэкономическая деятельность. 2006. — 286 с.

ДУМАНСКАЯ Е.А., ст. гр. МЕД-06

Науч. руков.: Кравченко А.А., к.т.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Рассмотрены проблемы инвестирования угольной промышленности Украины, а также проанализированы их причины.

Актуальность. Угольная промышленность является одной из базовых отраслей экономики. Уголь — неотъемлемая составляющая электроэнергетики и металлургии. Доля угля в общем объеме органического топлива в недрах Украины составляет 95%. Однако в течение последнего 20-летия государственная политика по отношению к отрасли по разным причинам осуществлялась недостаточно эффективно, прежде всего, в сфере управления и финансирования. В отрасли сложилась ситуация, при которой, с одной стороны, существует острая необходимость в прямом инвестировании предприятия, а с другой — острый дефицит государственных источников финансирования. В таком случае источником инвестирования могут выступать и выступают частные компании, банки и другие финансовые институты.

Цель исследования: изучить проблемы инвестирования угольной промышленности Украины и проанализировать их причины.

Основная часть. Современная угольная промышленность (государственный сектор) является в большинстве шахт — убыточной отраслью. Динамика основных показателей состояния государственного сектора угольной промышленности (табл. 1) на протяжении