ПЛАН

Введение

Раздел 1 Теоретические основы внешнеэкономической деятельности предприятий

1.1 Понятие и принципы внешнеэкономической деятельности предприятий

1.2 Основные формы внешнеэкономических связей и их характеристика

1.3 Организация импортных – экспортных операций

Раздел 2 Методологические основы исследования экспортно–импортной деятельности металлургической отрасли Украины

2.1 Характеристика металлургической отрасли Украины

2.2 Анализ внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий

2.3 Управление экспортной и импортной деятельности на предприятиях металлургии

Раздел 3 Рекомендации по усовершенствованию внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий

3.1 Основные направления решения проблем экспортной деятельности металлургических предприятий Украины

3.2 Государственная концепция развития металлургического комплекса Украины

Заключение

Литература

Приложения

Введение

Процесс глобализации международной экономики не обходит и Украину, которая постепенно занимает свое место в системе нового международного экономического порядка. Особенностью современных международных экономических отношений является то, что их основным субъектом выступает предприятие как ключевое звено рыночной экономики. Внешнеэкономическая деятельность предприятия является важнейшей и неотъемлемой сферой хозяйственной деятельности, которая при эффективном использовании всего комплекса современных форм и методов международного бизнеса способна положительно влиять на эффективность производства, его технический уровень, качество производимой продукции.

Выход предприятия на внешние рынки содействует приспособлению экономики к системе мирохозяйственных отношений, формированию экономики открытого типа. Именно поэтому развитие внешнеэкономической деятельности предприятий – это существенный фактор повышения эффективности хозяйственной деятельности, как на уровне микроэкономики, так и в масштабах всего народного хозяйства.

Несмотря на разнообразие видов внешнеэкономической деятельности, ведущую роль среди них по прежнему играет старейшая форма внешнеэкономических связей - международная торговля, с помощью которой страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать общий объем производства, а также обеспечивать удовлетворение потребности в тех продуктах, производство которых внутри страны крайне неэффективно или невозможно вообще. Необходимо отметить, что для Украины еще в большей степени характерно доминирование внешней торговли. Металлургическая промышленность – основная экспортная отрасль Украины и основной источник поступлений иностранной валюты в страну, что позволяет Национальному банку Украины накапливать валютные резервы, а правительству выполнять внешние долговые обязательства. Основные экспортеры металлургической отрасли в Украине – крупные интегрированные финансово – промышленные структуры: "Индустриальный союз Донбасса", "Приват", "Смарт-групп". На современном этапе объемы производства металла в Украине в несколько раз превышают текущие потребности украинской промышленности, поэтому стратегическим направлением развития металлургических предприятий остается иностранных рынок. Поэтому проблема усовершенствования экспортной деятельности металлургических предприятий является актуальной. Цель курсовой работы – усовершенствование экспортной деятельности металлургических предприятий Украины.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие и принципы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий;

- рассмотреть основные формы внешнеэкономических связей;

- определить особенности организации управления импортно – экспортными операциями на предприятиях;

- дать характеристику металлургической отрасли Украины;

- провести анализ ВЭД металлургических предприятий;

- раскрыть сущность управления ВЭД на предприятиях металлургии;

- разработать рекомендации по усовершенствованию ВЭД металлургических предприятий, как на уровне предприятий, так и на уровне государства.

Вопросам экспортной деятельности Украины особое внимание уделяли такие отечественные ученые, как В.Козик, А.Кредисов, Ю.Макогон, И.Майорова, Ю.Чентукова и др. Объектом исследования является процесс интеграции Украины в мировое хозяйство через рынок металлопродукции.

Курсовая работа содержит: 52 стр., 8 рис., 3табл., 5 формул, 17 источников литературы, приложение.

Раздел 1 Теоретические основы внешнеэкономической деятельности предприятий

1.1 Понятие и принципы внешнеэкономической деятельности предприятий

Проводимые в Украине экономические реформы, направлены на создание реальных рыночных условий хозяйствования, охватывают также и внешнеэкономическую деятельность. Очевидно, что внешнеэкономическая деятельность объективно является неотъемлемой частью экономики любого в той или иной мере экономически развитого государства.

Под внешнеэкономической деятельностью понимают деятельность субъектов Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности (иностранных предприятий), которая основана на взаимоотношениях и осуществляется либо на территории Украины, либо за ее пределами [1].

Практика осуществления внешнеэкономической деятельности в современных условиях воспроизводится посредством внешнеэкономических связей субъектов хозяйствования, которые в свою очередь, осуществляются по таким направлениям: внешняя торговля; совместное предпринимательство на территории Украины; совместное предпринимательство за границей; иностранное предпринимательство на территории Украины; международные объединения и организации; консорциумы; концессии; лизинг; сотрудничество на компенсационной основе; сотрудничество на условиях распределения продукции между партнерами; переработка давальческого сырья; привлечение иностранной рабочей силы; производственное кооперирование; научно – техническое сотрудничество; торговля лицензиями и технологией; приграничная торговля; торговля строительными услугами; торговля транспортными услугами; сотрудничество в банковской сфере; иностранный туризм; сотрудничество в свободных экономических зонах; другие формы международного экономического сотрудничества (биржи, торговые палаты; ассоциации) [2, с. 37].

Внешнеэкономическую деятельность предприятий отождествляют, прежде всего, с осуществлением экспортных и импортных торговых операций, поскольку на такие операции приходится почти 80% всех осуществляемых во внешнеэкономической деятельности операций [3, с. 80].

Общая характеристика внешнеэкономической деятельности включает рассмотрение и обоснование существующих форм и видов внешнеэкономических операций, определение содержания и особенностей составления внешнеэкономических договоров (контрактов), а также выполнение обязательств, которые возникают в результате осуществления финансово – кредитных отношений на внешнем рынке. Невозможно дать детальную характеристику какой – либо внешнеэкономической операции без определения ее эффективности для осуществляющего ее отечественного предприятия.

Средствами, которые помогают определиться с оценкой (положительной или негативной), являются маркетинговые рычаги и приемы, внедрение которых для анализа текущей ситуации на внешнем рынке дает возможность использовать эффективные управленческие решения и разрабатывать комплекс мероприятий, которые могут стать решающими при формировании положительного имиджа как на внутреннем (национальном), так и на внешнем рынке.

Внешнеэкономическая деятельность субъектов предпринимательской деятельности регулируется такими нормативными документами:

- Законом Украины от 16.04.1991 года № 959 – ХII "О внешнеэкономической деятельности", с изменениями и дополнениями;

- Законом Украины от 23.09.1994 года № 185/94 – ВР "О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте", с изменениями и дополнениями;

- Законом Украины от 23.12.1998 года № 351 – XIV "О регулировании товарообменных (бартерных) операций в сфере внешнеэкономической деятельности";

- Указом Президента Украины от 04.10.1994 года № 567/94 "Об использовании Международных правил интерпретации коммерческих сроков", с изменениями и дополнениями.

Общее содержание понятия "принцип" связано с определенными общепризнанными правилами той или иной деятельности, которые могут быть закреплены в законодательных актах и регламентируют определенную отрасль бизнеса. В Законе Украины "О внешнеэкономической деятельности" (статья 2) закреплено шесть принципов этой деятельности [1]:

Вспомогательные операции

1) принцип суверенитета народа Украины в осуществлении ВЭД;

1. принцип свободы внешнеэкономического предпринимательства:
* хозяйственные субъекты Украины самостоятельно осуществляют ВЭД;
* они имеют право заниматься любыми разрешенными видами ВЭД.

3) принцип юридического равенства и недискриминации:

* перед законом равны все субъекты ВЭД;
* запрещены нормативные акты, ущемляющие права субъектов ВЭД;
* запрещается вмешательство других субъектов ВЭД в деятельность субъектов ВЭД.

4) верховенство закона:

* ВЭД регулируется законами Украины;
* все подзаконные акты, создающие препятствия для субъектов ВЭД, не действуют.

5) принцип защиты интересов субъектов ВЭД: Украина защищает украинские субъекты и другие субъекты, действующие в Украине.

6) принцип эквивалентности обмена и недопустимости демпинга при ввозе и вывозе.

Эти принципы являются результатом деятельности отечественных законодателей, которые в начале 1991 года обобщили некоторые общепризнанные международные основы организации внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортноориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы.

1.2 Основные формы внешнеэкономических связей и их характеристика

Внешнеэкономическая деятельность отечественных предприятий отождествляется, прежде всего, с осуществлением экспортно – импортных операций, которые могут иметь разные проявления и тенденции. В этой связи следует четко различать понятие вида и формы осуществляемых предприятием внешнеэкономических связей.

Вид внешнеэкономических связей – это совокупность связей, объединенных одним признаком, например, направлением товарного потока и структурным признаком [2, с. 83]. Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока, определяет движение товара (работы, услуги) из одной страны в другую. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на:

- экспортные;

- импортные.

Структурный признак классификации внешнеэкономических связей определяет их групповой состав, который воспроизводит сферу экономических интересов и основную цель внешнеэкономической деятельности, как хозяйствующих единиц, так и государства в целом. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на:

- внешнеторговые;

- финансовые;

- производственные;

- инвестиционные.

Форма связи – это средство существования определенного вида связи, внешнее проявление (оформление) сущности какой – либо конкретной связи. К формам внешнеэкономических связей относят: торговлю, бартер, туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, информационный обмен, консалтинг и др. (рис. 1.2).

Внешнеэкономическая деятельность многономенклатурная: она объединяет, казалось бы, на первый взгляд, несовместимые операции, которые можно осуществлять и на локальном уровне, не выходя за пределы национальных отношений всех субъектов хозяйствования. Так, консалтинговые, туристические услуги, инжиниринговые, реинжиниринговые, транспортные операции вполне возможно осуществлять в рамках конкретного предприятия. Однако распространение их и на внешнеэкономическую сферу позволяет повысить общую эффективность функционирования отечественных предприятий в условиях трансформации экономики Украины в рыночную.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Рис. 1.2. Классификация внешнеторговых операций по структурному признаку [4, с. 56]

При этом под товаром понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Транспортные средства, используемые при договоре о международной перевозке, товарами не являются.

Международная торговля услугами называется также невидимым экспортом. Услуги – это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений [2, с. 41].

Франчайзинг (англ. franchise – привилегия, право) – система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак [4, с. 57].

Международная ассоциация франчайзинга IFA определяет франчайзинг как продолжающиеся отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, заниматься предпринимательской деятельностью, плюс помощь в обучении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата.

В нашей отечественной литературе франчайзинг обозначают еще терминами: франчайзинг, франшизинг, френчайзинг.

Сущность франчайзинга заключена в том, что фирма (франчайзер), имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях не известной потребителям фирме (франчайзиату) право, т.е. лицензию (франчайз) на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенную компенсацию (доход).

Основной принцип франчайзинга: сочетание ноу – хау франчайзера с капиталом франчайзиата.

Инжиниринг (англ. engineering – изобретательность, знание) представляет собой инженерно – консультационные услуги по созданию предприятий и объектов [5, с. 28]. Инжиниринг является важным методом повышения эффективности вложенного в объект капитала. Он рассматривается как определенная форма экспорта (услуг) передачи знаний, технологии и опыта из страны производителя в страну заказчика.

Инжиниринг охватывает комплекс работ: по проведению предварительных исследований, подготовке технико – экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

1. Он является одной из форм услуг производственного назначения, которая воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эффекте. Этот полезный эффект может иметь материальный носитель (проектная и техническая документация, графики, чертежи и т.п.) или не иметь его (обучение, управление и т.п.).

2. Он связан в конечном итоге с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации рассчитанных на промежуточное и конечное потребление материальных благ и услуг;

3. Он является объектом купли – продажи, т.е. имеет коммерческую характеристику;

4. Он, в отличие от франчайзинга и ноу – хау, имеет дело с воспроизводимыми услугами, т.е. с услугами, стоимость которых определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство и поэтому имеющими множество продавцов для их реализации. Франчайзинг же и ноу – хау связаны с реализацией новых в данный момент не воспроизводимых знаний производственного назначения, которые имеют ограниченное число продавцов..

Реинжиниринг – это инженерно - консультационные пути по перестройке систем организации и управления производственно – готовым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Реинжиниринг бывает двух видов: кризисный реинжиниринг и реинжиниринг развития [5, с. 28].

Кризисный реинжиниринг направлен на решение кризисных проблем хозяйствующего субъекта. Он применяется в тех случаях, когда результативность финансово – коммерческой и производственно – торговой деятельности хозяйствующего субъекта постоянно снижается, конкурентоспособность его резко падает, наметилась тенденция банкротства и нужен комплекс мер по ликвидации этого кризиса.

Реинжиниринг развития применяется в тех случаях, когда динамика развития снижается и действующая структура организации и управления производственно – торговым и инвестиционным процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

Важной частью внешнеэкономических связей является обмен в виде знаний, опыта и научно – технической информации. Этот обмен в чистом виде представляет собой ноу – хау. Ноу – хау (англ. кnow-how – знаю, как) – комплекс технических знаний и коммерческих секторов. Приобретение ноу – хау совместно с покупкой лицензии облегчает и удешевляет налаживание производства, обеспечивает более полную передачу секторов производства.

Лизинг – форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов [4, с. 57]. Фактически лизинг представляет собой форму материально – технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой.

Лизинг – это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обяжется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Лизингодатель – это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, осуществляющий лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества.

Лизингополучатель – это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, получающий имущество в пользование по договору лизинга. Таким образом, одним из важнейших факторов, определяющих современное состояние мирового хозяйства является стремительная интернационализация хозяйственной жизни. Этот процесс, с одной стороны, отражается в увеличении масштабов внешнеэкономических связей, с другой стороны, он приводит к развитию форм внешнеэкономической деятельности. При этом развиваются традиционные формы осуществления внешнеэкономических связей и появляются совершенно новые.

1.3 Организация импортно-экспортных операций на предприятиях

В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие - основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. В соответствии с действующим законодательством, предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы, организационную структуру предприятия и объем работ на внешнем рынке.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельность на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Значительный опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях (ВТО) [6, с. 103]. Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, которая специализируется на торговле определенными товарами в группе стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работ – несколько его заместителей.

Функциональные отделы и службы, которые содействуют работе специализированных фирм и ВТО, можно разделить на три группы:

1. Группа отделов и служб, которые осуществляют планирование:

- планово – экономический отдел – планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВТО;

- валютно – финансовый отдел – валютное планирование и контроль за банковскими валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВТО при внешнеторговых операциях;

- транспортный отдел – планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

- бухгалтерия ВТО – учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (вместе с плановым отделом) результатов финансовой деятельности и рекомендации по ее улучшению.

2. Группа отделов, которые занимаются непосредственно маркетингом:

- отдел конъюнктуры и цен – исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирмы с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и использование цен фирмами при подготовке и составлении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

- отдел рекламы и выставок занимается рекламной деятельностью внешнеторговых организаций, организует участие специализированных фирм в международных выставках и ярмарках;

- инженерно – технический отдел – изучение технических требований к товарам на мировом рынке и информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, которая соответствует выводам и рекомендациям специализированных фирм по этим вопросам;

- отдел совместных предприятий – координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных при участии иностранного капитала на территории Украины, создание новых смешанных товариществ за границей и их ликвидация;

- отдел технического обслуживания и запчастей – организация гарантированного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров, обеспечение технических центров и заграничных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

3. Группа отделов, которые обеспечивают принятие и выполнение управленческих решений:

- отдел развития – усовершенствование организационной структуры объединения;

- отдел АСУ – автоматизация расчетов, внедрение экономико - математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирм, создание вместе с другими отделами и фирмами баз данных и их ведение;

- отдел кадров – вопросы подбора и размещения кадров, ведение личных дел работников;

- отдел заграничных командировок – оформление командировок за границу;

- канцелярия – регистрация и контроль организационно – распорядительной документации;

- административно – хозяйственный отдел – поставка необходимых для работы объединениям материалов и оборудования, ответственность за эксплуатацию зданий, другая хозяйственная работа;

- юридический отдел – помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам претензий и рекламаций, разногласий, защита интересов внешнеторговых организаций в судах и арбитражах, правовое обеспечение их деятельности;

- протокольный отдел – выполнение поручений руководства внешнеторговой организации и фирм по организации приемов представителей иностранных фирм, которые прибыли с деловыми целями.

Иногда юридический и протокольный отделы, а также бухгалтерия и отдел кадров подчиняются непосредственно директору внешнеторговой фирмы, выполняя в целом те же функции.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий (организаций) независимо от их организационно – правовой формы, если их деятельность полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, является меньшим, чем количество предприятий, которые занимаются производством. На металлургических предприятиях, которые активно принимают участие во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

На разных предприятиях в зависимости от специфики и масштабов деятельности в организации внешнеэкономических связей принимают участие разные отделы и службы, но, как правило, основные функции в этой сфере аккумулирует отдел внешнеэкономических связей (ОВЭС). Его главная задача состоит в управлении ВЭД как элементом единой целостной системы внутрифирменного управления. Этот отдел не занимается непосредственно транспортировкой грузов, таможенными процедурами и т.п. Он создается, как правило, для планирования, организации и координации ВЭД (хотя на практике встречаются и другие варианты).

В функции отдела внешнеэкономических связей входит:

1. Научно – техническое сотрудничество и внешние связи. Предусматривает проведение необходимых мероприятий относительно научно – технического сотрудничества с другими фирмами, изучение и внедрение передового опыта, разработку планов сотрудничества, организацию переговоров, сбор и накопление информации по международному опыту, подбор специалистов для командировок за границу, планирование и контроль экспортного производства, а также статистической отчетности.

2. Протокол:

- организация протокольных мероприятий, связанных с приемом делегаций;

- проведение консультаций с иностранными специалистами;

- оформление документов для всех специалистов, которые прибывают на предприятия с целью расширения рынка сбыта продукции и обмена опытом;

- обеспечение переводчиками иностранных специалистов, делегаций, а также переговоров;

- перевод каталогов, проспектов, другой технической документации.

3. Аналитические исследования, составление прогноза сбыта и разработка политики ценообразования:

- анализ характеристик выпускаемой продукции, в соответствии с требованиями рынка;

- изучение и анализ рынка сбыта продукции;

- разработка, составление прогноза сбыта;

- изучение возможного ассортимента товаров для продажи на рынке и разработка проекта планового оборота предприятия и новых форм обслуживания;

- создание банка данных для маркетингового ситуационного анализа;

- изучение факторов, которые влияют на скорость внедрения товара на рынке, и выбор наиболее оптимального подхода к ценообразованию при реализации продукции предприятия;

- анализ состояния цен на рынке.

4. Изучение рекламной деятельности:

- разработка мероприятий, стимулирующих спрос на продукцию предприятия;

- проведение анализа мероприятий относительно рекламы продукции;

5. Разработка планов и работ по составлению договоров на реализацию продукции:

- составление и продление договоров, оформление контрактов;

- работа с биржами, брокерами, дилерами и агентами по сбыту;

- поиск потребителей на основе разработанных прогнозов сбыта;

- ведение картотеки по учету потребителей;

- переговори с потенциальными потребителями;

- работа с сервис – центрами, обеспечение их запасными частями.

При нарастании внешнеторговых операций, их усложнения происходит преобразование ОВЭС в департамент ВЭД, являющийся сравнительно обособленным подразделением предприятия, но не имеющий самостоятельного баланса и организационно-правового статуса, как внешнеторговые фирмы. Структура департамента ВЭД усложняется, и штат сотрудников включает: начальника департамента, заместителя, экономиста по ВЭД, менеджеров по экспорту (импорту), эксперта по таможенному оформлению, специалистов по международному маркетингу, транспортному агентированию, контролю качества экспортной продукции, который взаимодействует с государственными органами, бухгалтера по ВЭД, переводчика, юриста и т.д.

Таким образом, организация ВЭД - очень сложная и кропотливая работа. Она требует тщательной проработки таких вопросов как конъюнктура рынка, потенциальные покупатели и продавцы, установление деловых контактов с ними, проведение переговоров, заключение сделок и т.д.

Раздел 2 Методологические основы исследования экспортно – импортной деятельности металлургической отрасли Украины

2.1 Характеристика металлургической отрасли Украины

Металлургический комплекс − это совокупность отраслей, производящих разнообразные металлы. Он состоит из черной и цветной металлургии. Возникновение большинства металлургических заводов Украины произошло, в основном, в последней четверти XIX в. С 1872 по 1899 гг. было построено 14 металлургических заводов [7, с. 280].

В советский период развитие черной металлургии в Украине происходило быстрыми темпами. Были реконструированы и расширены старые маломощные заводы: Алчевський, Макеевский, Енакиевский, Донецкий, Мариупольский им. Ильича, Днепропетровский им. Петровского и др. Одновременно были построенные такие гиганты черной металлургии, как "Азовсталь", "Запоржсталь", Криворожский им. В. И. Ленина.

После окончания Второй мировой войны (1939 – 1945гг.) отечественная черная металлургия заняла 3 – е место по объему производства промышленной продукции и играла значительную роль в формировании экспортного потенциала Украины. Этот прирост можно проследить по таблице 2.1, приведенной в приложении A, но после провозглашения Украиной независимости (1991г.) производство продукции черной металлургии значительно сократилось [7, с. 283].

В Украине цветная металлургия начала быстро развиваться в советский период в связи с интенсивным развитием энергетики и машиностроения. В послевоенные годы были разведаны и началось промышленное освоение месторождений руд важных цветных и редчайших металлов и их производство. Вместе с тем Украина оставалась крупным импортером цветных металлов.

Спад производства в металлопотребляющих отраслях в период 1990 – 1995 гг. повлек сужение внутреннего рынка потребления металлопродукции соответственно с 13 млн. т. в год до 5,1 млн. т. в год. Внутренний рынок металлопродукции в 1997 году, как и в предшествующие годы, продолжал сокращаться и составлял 4,8 млн. т. Тем не менее, в металлургическом комплексе динамика изменений темпов уменьшения производства с 1992 по 1997 г. свидетельствовала, что работа отрасли стабилизировалась [7, с. 287].

Сегодня металлургический комплекс Украины занимает 6 – е место в мире по имеющимся производственным мощностям, экспортирует более 80% изготовленной продукции, ежегодно объемы экспорта превышают 5 млрд. дол. США.

В металлургический комплекс входят черная и цветная металлургия охватывающие все стадии технологических процессов: от добычи и обогащения сырья до получения готовой продукции в виде черных и цветных металлов и их сплавов.

Метулларгический комплекс Украины включает более 400 предприятий, причем значительную часть составляет черная металлургия, в составе которых 14 металлургических комбинатов и заводов, 3 ферросплавных, 18 коксохимических, 6 трубных заводов, 8 горно-обогатительных комбинатов (ГОКов) и 3 завода металлоконструкций. Структура черной металлургии Украины приведена на рис. 2.1.

По сравнению с черной металлургией, цветная металлургия в Украине развита меньше и представлена лишь некоторыми ее отраслями. Это обусловлено, прежде всего, отсутствием больших месторождений руд цветных металлов.

Рис. 2.1. – Структура черной металлургии Украины [8, с. 167]

Металлургический комплекс – это взаимообусловленное сочетание следующих технологических процессов [9, с. 58]:

- добыча и подготовка сырья к переработке (добыча, обогащение, агломерирование, получение необходимых концентратов и др.);

- металлургический передел – основной технологический процесс с получением чугуна, стали, проката черных и цветных металлов, труб и др.;

- производство сплавов;

- утилизация отходов и получение из них различных видов продукции.

Развитие металлургии, как интегральной отрасли промышленности, не могло быть обеспеченно без одновременного интенсивного развития органически связанных с ней отраслей и производств, которые создают вместе мощный металлургический комплекс. Современный металлургический комплекс Украины почти полностью сосредоточен в Донецкой, Луганской, Днепропетровской, Запорожской областях, где сформировался один из наибольших металлургических районов мира.

Динамика производства основных видов продукции металлургического комплекса приведена в таблице 2.2.

Таблица 2.2. Динамика производства основных видов продукции металлургического комплекса Украины

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Чугун, млн.т. | 27,64 | 29,57 | 31,06 | 30,773 | 32,937 |
| Сталь, млн.т. | 34,17 | 36,9 | 38,738 | 38,636 | 40,899 |
| Общего проката, млн.т. | 30,18 | 32,9 | 33,2 | 33,4 | 36,2 |
| Готового проката, млн.т. | 26,51 | 29,16 | 30,162 | 32,183 | 34,44 |
| Стальних труб, тыс. т. | 1456,67 | 2053,9 | 2029,2 | 2293 | 2617,3 |
| Металооизделий, тыс. т. | 276,05 | 328,5 | 430,66 | 465,11 | 485,24 |
| Кокса, млн.т. | 18,51 | 20,6 | 21,972 | 18,914 | 18,71 |

Из данных, приведенных в таблице 2.2 видно, что объемы продукции металлургического комплекса имеют тенденцию к увеличению. Однако потенциальные возможности металлургического комплекса гораздо больше. Он характеризуется более высоким уровнем концентрации производства черных металлов, чем развитые страны.

Приведенные данные порождают определенную иллюзию благополучия в этой отрасли. Однако специалистами положение дел в отечественной черной металлургии расценивается как близкое к критическому. И такие выводы основаны, прежде всего, на оценках инновационного уровня производства и конкурентоспособности Украинских металлургических предприятий на внешнем рынке, глубоком анализе факторов, характеризующих производственные достижения украинских металлургов в последние годы.

Таким образом, металлургический комплекс − совокупность отраслей, производящих разнообразные металлы. Он состоит из черной и цветной металлургии. Спецификой металлургического комплекса являются несопоставимый с другими отраслями масштаб производства и сложность технологического цикла.

2.2 Анализ внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий

С обретением Украиной независимости предприятия черной и цветной металлургии начали наращивать объемы экспорта металлопродукции, полуфабрикатов и сырьевых материалов. Крупнейшими импортерами украинского металла являются Китай, Россия, Турция, Таиланд, Болгария, Сирия; труб - Россия, Узбекистан, Туркмения, Болгария; железорудного сырья - Польша, Чехия и Словакия. Особое место во внешнеэкономической деятельности занимает сотрудничество со странами СНГ и Балтии. Доля экспорта металлопродукции в Россию в общем объеме поставок украинского металла в страны СНГ составляет почти 80 %. Украинская металлопродукция поставляется также в Беларусь, Узбекистан, Азербайджан, Грузию, Латвию, Эстонию [9, с. 60].

Внешняя торговля металлопродукцией занимает главное место как по объемам экспорта, так и по получаемым средствам. Анализ экспорта металлопродукции представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 Показатели экспорта металлопродукции за 2004 – 2007 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьяэкспорта | Экспорт (тис. дол. США) | Удельный вес в общемэкспорте, % |
| 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2004 г. | 2005г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Всего | 32672318,23 | 34286748,26 | 38367704,4 | 49248063,6 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Недрагоценные металлы и изделия из них | 2282498,89 | 2561324,01 | 3368868,8 | 4043471,2 | 7 | 7,47 | 8,8 | 8,2 |
| Черные металлы | 10768277,1 | 11485924,77 | 13051225,8 | 16743826,9 | 33 | 33,5 | 34 | 26,5 |
| Драгоценные металлы, камень и изделия из них | - | 99440,5 | 123959,1 | 147464,1 | - | 0,3 | 0,32 | 0,3 |

Из таблицы 2.3 видно, что на протяжении 2004 – 2007 гг. наблюдается тенденция к увеличению экспорта металлопродукции. В 2005 г. темпы роста экспорта металлупродукции к 2004 г. составил 8,4%, в 2006 г. по отношению к 2005 г. – 16,95%, в 2007 г. по отношению к 2006 г. – 26,54 %. При этом в 2005 году наблюдается экспорт драгоценных металлов, но их удельный вес в общей структуре экспорта остается практически без изменений.

Именно в 2005 году, в отличие от благоприятных 2003 – 2004 гг., в металлургическом комплексе впервые появились признаки кризиса. Если говорить о внешних факторах, которые обусловили спад в отрасли, то, прежде всего, стоит отметить майский кризис. Он был вызван рядом причин. Во – первых, мировой рынок вышел из фазы "перегрева" и вошел в фазу "коррекции". В этот период объемы производства и потребления металла стали выравниваться, а складские запасы – увеличиваться.

Также стоит отметить, что наряду с изменениями конъюнктуры мирового рынка положение украинских металлургов в 2005 году усугубила закрытость американского и европейского рынков. Металлопродукция, которая отправлялась в США, облагалась высокими антидемпинговыми пошлинами. В таких условиях металлургическим предприятиям оставалось только сбывать свою продукцию в Юго - Восточной Азии и на Ближнем Востоке.

В то же время, на фоне такой ситуации появился еще один неблагоприятный фактор. Это – Китай. Беспрецедентный рост производства в китайской металлургии за несколько лет резко изменил ситуацию на мировом рынке стали. Если до конца 2004 года КНР оставалась крупнейшим импортером стали, то с 2005 г. на региональные рынки стали поступать большие объемы дешевой металлопродукции.

Однако, рост цен на металлургическую продукцию в 2005 году, позволит украинским металлургическим предприятиям сравнительно безболезненно пережить почти 4 – ех кратный рост цен на природный газ. Практически все металлургические предприятия смогли значительно нарастить объемы производства основных видов продукции в 2006 г. по сравнению с 2005 годом, что привело к увеличению экспорта на 26,54 % по отношению к 2005 году. Географическая структура украинского экспорта в 2006 году представлена на рис. 2.2 (приложение В).

В целом за 2007 года экспорт продукции металлургии увеличился на 26,54% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года. Высокий темп прироста стоимости объемов экспорта как черных металлов, так и изделий из них был достигнут за счет роста цен.

На рис. 2.3 представлена товарная структура экспорта в 2007 г.

Из рис. 2.3 видно, что в структуре экспорта преобладают полуфабрикаты и продукция с низким уровнем добавленной стоимости.

Динамика структуры импорта металлопродукции представлена на рис. 2.4.

Из рис. 2.4 видно, что на протяжении 1995 – 2007 года была тенденция к постоянному росту импорта металлопродукции. При этом темпы роста импорта в Украине всегда превышали динамику экспорта металлопродукции. Основные поставщики металлопродукции в Украину — Россия и Китай, не исключено, что в ближайшее время к ним присоединится Турция.

Рис. 2.3. Товарная структура экспорта металлопроката украинских металлургических предприятий в 2007 г. (%)

Рис. 2.4. - Динамика структуры импорта металлопродукции в Украину (% от общего объема импорта)

Следует отметить, что увеличение импорта металлопродукции во многом объясняется необоснованной ценовой политикой украинских металлургических предприятий, которые реализуют продукцию на внутреннем рынке по ценам выше стоимости аналогичной продукции на внешних рынках. В такой ситуации импорт является рыночной мерой, сдерживающей рост цен на товары на внутреннем рынке.

В 2008 году наблюдается спад на рынке металлопродукции. Основной причиной является высокая себестоимость продукции, обусловленная не только технологическим отставанием украинских предприятий от конкурентов, но и неэффективной системой формирования цен и тарифов на сырье, энергию, железнодорожные и морские перевозки и неадекватной государственной промышленной политикой. Все названные недостатки привели к тому, что себестоимость украинской продукции на 10-15% выше, чем российской и на 24-27% выше китайской.

В феврале-июле текущего года, когда рынок был на подъеме, украинским компаниям благодаря высокой рентабельности и логистических преимуществ удавалось компенсировать данный недостаток. Однако по мере падения цен и ужесточения конкуренции, более высокая себестоимость металлопродукции стала причиной вытеснения украинских компаний с рынка.

Динамика экспорта украинской металлопродукции (по сегментам) представлена на рис. 2.5.

Рис. 2.5. – Динамика экспорта украинской металлопродукции

Из рис. 2.5 видно, что наиболее существенно падение экспорта коснулось сегмента длинномерного проката, объем которого по сравнению с августом сократился на 34% до 300 тыс. тонн. В денежном эквиваленте поступления от экспорта уменьшились на 40,8%, или на 214,23 млн. долл до 310,99 млн. долл. Небольшой разрыв в снижение физического и денежного объема поставок проката в условиях около 30-32% падения цен объясняется тем, что в сентябре многие предприятия осуществляли поставки по контрактам, заключенным еще в июле и августе. Очевидно, что по мере выполнения октябрьских договоров, в которых зафиксированы новые цены, разрыв между снижением физического и денежного объема экспорта вырастет до 1,6-1,8 раз [10].

Столь сильное падение экспортных поставок длинномерного проката обусловлено снижением строительных работ в странах Ближнего Востока, Средней Азии и Северной Африки, а также юго-западных регионах России. Уменьшение спроса негативно повлияло, прежде всего, на импортеров, тогда как местные производители практически не снизили объемы производства, поддержав спрос на полуфабрикаты. Более высокая стоимость продукции не позволяет Украине конкурировать с китайским, турецким и европейским прокатом не только по качеству, но и по цене.

Европейские и азиатские компании снижают производство металлопроката более плавно, поэтому рынок полуфабрикатов сузился не столь сильно. В сентябре экспорт стальных полуфабрикатов уменьшился всего на 7% до 0,9 млн. тонн. При этом, выручка от экспорта сократилась на 13,6%, или на 121,69 млн. долл до 771,25 млн. долл. Основными покупателями украинской металлопродукции остаются страны, которые развивают передельную металлургию – Италия, Саудовская Аравия, Турция, Египет, ОАЭ, Великобритания.

Немного неожиданным оказался показатель экспорта чугуна, который по сравнению с августом в сентябре увеличился на 69,3% до 82 тыс. тонн. Данная тенденция была обусловлена более низкой динамикой падения цен на сырье, чем на готовый прокат. При этом, в сентябре цена на готовый прокат очень часто опускалась ниже, чем на полуфабрикаты. В то же время позитивная динамика в сентябре, скорее исключение. Востребованность украинского чугуна сейчас зависит в большей мере от дефицита данного сырья на рынке, поскольку при сбалансированном рынке из-за более высокого расходования кокса и газа, а также низкого качества ЖРС он проигрывает конкурентам. По мере снижения производства и уменьшения потребления чугуна в мире, позиции украинцев будут ослабляться. В частности, в конце октября "Донецксталь" из-за отсутствия спроса уже прекратила выпуск товарного чугуна.

Меньше всего спад цен затронул экспорт плоского проката. В сентябре его объемы уменьшились всего на 1,6% до 631,8 тыс. тонн. При этом, по итогам января -сентября 2008 года в сравнении с январем-сентябрем 2007 г. экспорт данного сегменте и вовсе сохраняет позитивную динамику, увеличившись на 1,9% до 6 779,11 тыс. тонн (в денежном выражении - на 5 716,01 млн. долл).

В ноябре производство металлопродукции упало на 50% к уровню ноября 2007 года. Так, в том числе выплавка чугуна сократилась на 57% - до 1,2 млн т, стали - на 55%, до 1,5 млн т, выпуск проката - на 51%, до 1,5 млн т.

При этом, рентабельность украинских металлургов за 2008 г. снизилась в три-четыре раза. Ряд ведущих стальных гигантов страны балансируют на грани остановки производства. Самая прибыльная отрасль Украины может утратить привлекательность. Фактически наблюдается медленное, но уверенное вытеснение украинских металлургов из занимаемых ранее внешних рынков сбыта. При этом внутренний рынок составляет всего лишь около 30% (в России – 50%), что делает рентабельность в отрасли очень зависимой от внешних факторов. Спад мировых цен на металл при сохранении высокой стоимости сырья свергнул большинство украинских сталеваров с небес на землю.

Следовательно, в условиях низких цен на металлопродукцию, украинские компании будут проигрывать рынки длинномерного проката из-за более высокой себестоимости продукции. Рынок полуфабрикатов характеризуется меньшей интенсивностью конкуренции, поскольку экономически развитые страны давно сделали ставку на передельную металлургию, а развивающиеся сознательно сдерживают вывоз продукции с низкой добавленной стоимостью.

Что касается импорта, то за 9 месяцев 2008 года в Украину импортировано 1,700 млн. тонн металлопродукции, что почти на 34% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [10]. Конечно же, импорт металлопродукции в Украину был всегда, однако до последнего времени импортировалась в основном та номенклатура металлопродукции, которая не производится в Украине.

На сегодня ситуация изменилась не сторону отечественных металлургов: из общего объема импорта с начала года, 880 тысяч тонн приходится на ту номенклатуру металлопродукции, которую производят украинские предприятия.

Основные поставщики металлопродукции в Украину — Россия и Китай, не исключено, что в ближайшее время к ним присоединится Турция.

Таким образом, подводя итог, можно выделить ряд факторов, которые повлияли на развитие экспортной деятельности металлургических предприятий: постоянное увеличение объемов экспорта в ценовых и количественных показателях на протяжении анализируемого периода; экспортная направленность экономики; преимущества в товарной структуре экспорта продукции с низкой степенью обработки и достижений научно – технического прогресса (доминирование сырьевого экспорта); преимущество в географической структуре экспорта части стран с относительно невысоким уровнем развития экономики (за счет ограниченного доступа на рынки стран ЕС и США).

2.3 Управление экспортной и импортной деятельности на предприятиях металлургии

Для Украины присущий "снабженческо-сбытовой" и "посредническо - торговый" менталитет выхода на внешние рынки. Отечественные предприятия выступают на внешнем рынке в роли своеобразного резерва, который вызван наивысшим уровнем спроса, но безжалостно дискриминирован в период спада конъюнктуры.

Украинские металлургические предприятия, которые традиционно были ориентированы в основном на российского потребителя, находятся в данный момент в трудном положении в связи с несовершенством ценовой политики нашей страны. В то же время высокие тарифы на транспортные услуги в Украине обусловили изменение траектории основных потоков грузов в западном направлении через порты и транспортные магистрали Белоруссии и стран Балтии.

Ограниченность оборотных средств отечественных экспортеров металлопродукции, отсутствие оперативной рыночной информации, заставляет их обращаться к помощи посредников (трейдеров), которые обеспечивают необходимую финансовую и правовую поддержку экспортных операций. При этом посредник чаще всего определяет сбытовую и ценовую стратегию, производитель же практически теряет связь с потребителем. Вследствие этого не реализуется один из главных принципов современной работы на мировом рынке - производство конкретного продукта для конкретного потребителя.

Следовательно, для металлургических предприятий особое значение приобретает анализ эффективности экспортно – импортных операций и оптимальная система финансового управления предприятием. Рассмотрим базовые понятия, характерные для металлургических предприятий, осуществляющих ВЭД. Каждое металлургическое предприятие при экспорте товаров несет такие затраты:

- себестоимость экспортируемого товара;

- транспортные затраты;

- организационные затраты.

Под себестоимостью товара понимают затраты на производство товара предприятия, транспортные затраты включают в себя затраты на транспортировку товара, которые несет предприятие – экспортер. Эти затраты зависят от цены контракта (CIF, FOB и т.д.). При экспорте принято использовать цену FOB товара. Организационные затраты – это затраты предприятия на составление контракта, таможенного сбора во время транспортировки товара через таможенную границу и т.д. [11, 182].

Экспортный доход предприятия от экспорта товаров – это валютный доход, который поступает на расчетный счет предприятия. В большинстве случаев экспортный доход должен быть представлен в гривневом эквиваленте. Перерасчет в гривны осуществляется либо по курсу Национального банка Украины на день получения валютного дохода или на день составления контракта (это зависит от условий контракта), либо по курсу продажи иностранной валюты на центральных биржах Украины.

Для того чтобы экспорт товара был эффективный, необходимо, чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты. Однако это условие не является достаточным. Экспорт товара является целесообразным, если экспортная прибыль превышает внутреннюю прибыль предприятия от продажи товара внутри страны. Экспортная прибыль равняется экспортному доходу за вычетом экспортных затрат, а внутренняя прибыль – внутреннему доходу за исключением себестоимости товара. При этом внутренний доход – это доход от продажи, предназначенного на экспорт товара в гривнах.

При операциях импорта товаров предприятие стремится выгодно закупить товары за границей с целью их дальнейшего использования в своей стране. В связи с этим предназначение товаров имеет большое значение. Предприятие может закупить товары для их дальнейшей продажи на территории Украины. Такие товары классифицируются как товары потребления (ТП). Предприятие может также приобрести товары для использования в собственном производственном цикле (оборудование, сырье). Такие товары рассматриваются как товары производства.

В случае импорта товаров потребления предприятие несет такие затраты:

- стоимость товара;

- транспортные затраты;

- организационные затраты.

Стоимость товара – это контрактная цены импортируемого товара. Транспортные и организационные затраты являются аналогичные экспортным, транспортным и организационным затратам.

Импортные затраты равны сумме стоимости товара, транспортным и организационным затратам. Импортный доход – это гривневый доход за импортируемый товар.

Как и в случае с экспортом товара, импорт товара выгодный, если импортный доход превышает импортные затраты. Однако это условие также не является достаточным. Необходимо установить, выгодна ли закупка товара за границей или же выгоднее закупить внутри страны. Если импортная прибыль превышает внутреннюю прибыль, то импортировать товары выгодно. Импортная прибыль представляет собой разницу импортного дохода и импортных затрат. Внутренняя прибыль, соответственно, - разница внутреннего дохода и внутренней стоимости товара. Поскольку допускается, что цены на импортный и отечественный аналогичный товар являются одинаковыми, импортный доход равен внутреннему доходу, а внутренняя стоимость – это оптовая цена на этот товар внутри страны.

При импорте товаров производства ситуация усложняется. В таком случае необходимо учитывать доход, который получило предприятия от использования импортируемого товара, а также затраты, связанные с использованием этого товара. Таким образом, доход от товара производства равен гривневому доходу от продажи товаров, сделанных с использованием товаров производства (без затрат на реализацию). Затраты на товар производства – это сумма стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу. Доход от товара производства прибавляется к импортному доходу, а затраты на товар производства – к импортным затратам. Дальнейшие расчеты аналогичны расчетам при импорте товара потребления.

Как и в случае экспорта, так и в случае импорта затраты на хранение товара, его дальнейшее распределение по территории страны, реализацию не учитываются. При необходимости они могут быть включены в экспортные и импортные затраты соответственно. При этом эти же затраты необходимо учитывать и во внутренних затратах, т.е. в себестоимости товара при экспорте и его внутренней стоимости при импорте.

На основе этих теоретических положений разработаны коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров:

1. Коэффициенты эффективности экспорта товара. Экспорт товара является эффективным, если экспортный доход превышает экспортные затраты. Это отображает базовый коэффициент эффективности экспорта:

 (2.1)

где - базовый коэффициент эффективности экспорта;

Дэ – доход от экспорта;

Ст – себестоимость товара;

Тз – транспортные затраты;

Оз – организационные затраты.

Если > 1, экспорт эффективен. Чем выше этот коэффициент, тем выше эффективность экспорта

Для определения эффективности экспорта расчета только базового коэффициента эффективности экспорта недостаточно. Необходимо установить, является ли экспорт товара более выгодной операцией, чем продажа этого товара внутри страны. Для этого используют альтернативный коэффициент эффективности экспорта:

 (2.2)

где - альтернативный коэффициент эффективности экспорта;

Дв – внутренний доход (доход от продажи товара внутри страны).

Если > 1, экспорт является эффективным.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитывать коэффициенты и . При этом следует помнить, что все затраты и доходы должны быть представлены в гривневом эквиваленте. В случае, если оба коэффициента больше единицы, то экспорт товара не является эффективным. Если < 1, а > 1, то экспорт является неэффективным, потому что экспортные затраты превышают экспортный доход. Если > 1, и < 1, то в этом случае экспорт также является неэффективным, потому что прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта. В случае, если оба эти коэффициента меньше единицы, то экспорт товара неэффективный по вышеназванным причинам.

2. Коэффициенты эффективности импорта товара. При рассмотрении эффективности импорта важное значение имеет назначение импортируемого товара. Рассмотрим коэффициенты эффективности импорта товаров потребления.

Для того чтобы импорт товара потребления был выгодным, необходимо, чтобы импортный доход превышал импортные затраты. Это отображает базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления:

 (2.3)

где - базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

Ди – внутренний доход от продажи импортируемого товара;

Сит – стоимость импортируемого товара;

Тз – транспортные затраты;

Оз – организационные затраты.

Если > 1, импорт товара эффективен.

Как и в случае с экспортом товара для определения эффективности импорта необходимо также рассчитать альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления:

 (2.4)

где - альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

Сао – стоимость отечественного товара, аналогично импортному.

Если > 1, то импорт товара является эффективным.

Методика определения эффективности импорта товаров потребления является аналогичной методике определения эффективности экспорта.

Базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства будет иметь вид:

 (2.5)

где - базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства;

Дтп – доход от использования товара производства;

Зитп – затраты на использование товара производства.

Если > 1, импорт товара является эффективным.

Методика анализа эффективности импорта товаров производства является аналогичной методике анализа эффективности импорта товаров потребления.

Для оценки эффективности использования экспортного потенциала предприятий и их ВЭД могут быть использованы такие показатели, как [12, с. 245]:

1. доля экспорта в общем объеме продаж предприятия — это отношение объема экспортных поставок к общему объему реализации, выраженное в процентах, указывающее на уровень экспортной ориентации предприятия, внешнего спроса на производимые им товары;
2. доходность экспортных операций — отношение прибыли, полученной в результате проведения экспортных операций предприятия, к реальному объему экспортных поставок. В случае снижения числителя и увеличения знаменателя можно говорить о заражении "голландской болезнью", когда физические объемы экспорта растут, а стоимостные сокращаются;
3. устойчивость позиций предприятия на внешнем рынке, которая может быть охарактеризована расчетом нескольких показателей:

- соотнесением реального объема поставок продукции на экспорт с числом покупателей, что в случае роста данного показателя при неизменном значении знаменателя можно рассматривать как повышение устойчивости экспортной деятельности предприятия за счет наличия крупных партнеров по бизнесу;

- соотнесением числа полученных заказов с числом визитов торговых партнеров (заключенных соглашений), что может характеризовать привлекательность условий, создаваемых данным предприятием для партнеров по бизнесу, а также производимой им продукции;

- соотнесением числа жалоб и рекламаций к числу постоянных

торговых партнеров. Чем меньше данный показатель, тем устойчивее

позиции предприятия на внешнем рынке и, соответственно, тем более

эффективна его внешнеторговая деятельность;

4) динамика поставок на экспорт, которая может быть рассчитана

как отношение объема поставок на экспорт за данный период к объему

поставок за предыдущий период. Величина отношения зависит от показателей, отражающих внутреннее финансово-экономическое состояние предприятия, и от внешних факторов, связанных с изменением рыночной конъюнктуры, — спроса, предложения, цен, с регулирующим воздействием органов государственной власти и международных организаций, с политической обстановкой в мире и в стране и т.п.

Финансовая система внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий рассматривается как система финансовых отношений, осуществляемых финансовыми подразделениями во взаимосвязи с другими предприятиями и сторонними организациями с целью эффективности осуществления экспортно-импортных операций.

Необходимо планировать баланс сумм поступлений и платежей в различных валютах, т.к. недостаток в наличии на счете гривны или долларов США и при одновременной потребности для исполнения платежей в этих валютах приводит к потребности увеличивать банковские расходы и бюджетные платежи, в связи с покупкой валюты на межбанковском рынке. В процессе такого мониторинга в единой системе должны быть задействованы службы ответственные за импортные и экспортные контракты и финансовый отдел.

Выполнение этих функций на предприятии предполагает наличие специального документооборота со строго ограниченными сроками прохождения между структурными подразделениями предприятия и сторонними организациями.

Финансовая служба при экспорте продукции осуществляет получение денежных средств из банка и передачу информации в службу сбыта, и в бухгалтерию предприятию, предоставление информации по валютному контролю в таможенные органы и в ГНИ.

При осуществлении импортных операций финансовая служба по заявкам службы импорта производит оплату через банк в адрес продавца импорта, передает информацию об оплате в бухгалтерию предприятия и информацию по закрытию импортного контроля в ГНИ и НБУ.

При этом, с внешнеэкономической деятельностью связаны многие подразделения предприятия и внешние субъекты. Множество различной финансовой информации и выполнение различных операций требуют совершенствования информационных технологий.

Внедрение финансовой службой совместно с управлением информационных технологий единой информационной системы на базе интегрированной системы SAP позволит повысить эффективность работы и широко применять инструменты хеджирования валютных рисков.

Как правило, на крупных металлургических предприятиях имеют место разобщенные финансовые потоки в иностранной валюте и национальной валюте. Отдельное финансовое подразделение занимается осуществлением импортных платежей по заявкам отдела импорта и проводит операции по продаже валюты от экспортных поступлений. Другое финансовое подразделение осуществляет платежи в адрес украинских поставщиков и выполняет вексельные операции.

В целях улучшения эффективности финансовой системы любого металлургического предприятия можно предложить создание единого финансового подразделения, в котором бы были сосредоточены финансовые потоки, связанные с внешнеэкономической деятельностью с целью улучшения управления экспортными и импортными операциями.

Оптимизируя структуру управления финансовой системы внешнеэкономической деятельности предприятия, следует также ужесточить платежную дисциплину по экспортно-импортным расчетам, разработать оптимальную кредитную политику с предприятиями-дебиторами, а также интенсивнее использовать в расчетах документарные аккредитивы.

Таким образом, создание более эффективной финансовой системы внешнеэкономической деятельности на предприятиях металлургии будет способствовать привлечению кредитных ресурсов и иностранных банков.

Раздел 3 Рекомендации по усовершенствованию внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий

3.1 Основные направления решения проблем экспортной деятельности металлургических предприятий Украины

Усиление конкуренции на мировых рынках требует своевременного реагирования на технические, экономические и информационные изменения, которые происходят в мире, принятие соответствующих мер на уровне, как отдельных предприятий, так и государства в целом, обеспечивая тем самым поддержание своих конкурентных преимуществ.

Для успешной деятельности украинские металлургические предприятия должны учитывать мировые тенденции развития металлургии, среди которых необходимо выделить [13]:

- обострение конкуренции на мировом рынке в условиях устойчивого спада темпов прироста потребления металла;

- повышение требований к качеству металлопродукции;

- приоритетное развитие сталеварных технологий с целью создания гибких высокоэффективных технологических комплексов и модулей.

Основными пробелами металлургии Украины является: высокая степень изношенности оборудования, его моральное старение, низкое качество сырья, нестабильность его поставок, низкий объем потребления на внутреннем рынке, малоэффективная работа украинской финансовой системы, развитие традиционных кооперационных связей, как в Украине, так и с предприятиями России, проблема с энергоресурсами.

Для украинских металлургических предприятий актуальной является еще одна проблема – металлургическая промышленность Китая, которая занимает лидирующие позиции на традиционных украинских рынках сбыта. Увеличивая производственные мощности и снижая цену на продукцию, китайские металлургические компании способны за несколько лет вытеснить украинских производителей с азиатского рынка.

По прогнозам аналитиков, до 2010 года Китай насытит собственный рынок и выйдет на внешние рынки с различными видами металлургической продукции. Этот выход, безусловно, будет иметь существенное влияние на ситуацию на мировом рынке в целом. Однако прогнозировать его обвал не следует. Объяснить такую ситуацию можно дефицитом сырья – китайские металлурги закупают его в Австралии, Южной Африке, Бразилии и вынуждены будут выдерживать определенный порог цен на свою продукцию.

Следовательно, чтобы удержать Украине свое место в семерке наибольших производителей стали, металлургическим предприятиям необходимо срочно принимать меры по снижению цены на свою продукцию. Для этого необходимо провести комплексный анализ составляющих себестоимости и поиск путей их снижения; осуществить инновационные преобразования в технологии, производстве; постоянное улучшение качества и увеличение ассортимента выпускаемой продукции, может быть достигнуто путем анализа мировых рынков металлопродукции с целью выявления товаров, которые пользуются наибольшим спросом, выявить их сильные стороны перед отечественной продукцией, определить преимущества украинского товара, а также определить необходимые мероприятия для достижения максимального качества продукции при неизменной цене.

Предлагаются такие направления развития экспортной деятельности металлургических предприятий [14]:

1. Организация мероприятий по освоению новых и расширению существующих рынков сбыта, привлечение новых потребителей металлопродукции. Это возможно при условии повышения конкурентоспособности продукции путем улучшения ее качества, проведения работ по ее сертификации в соответствии с мировыми стандартами, активизации маркетинговой деятельности, создание общих внешнеторговых фирм, деятельность которых будет содействовать расширению круга потенциальных потребителей экспортированной предприятиями продукции, что приведет к увеличению объемов экспорта металлургическими предприятиями.

2. Усовершенствование системы организации управления экспортной деятельностью на предприятиях. В современных условиях требуют развития такие элементы системы – маркетинговая стратегия сбыта, подсистема транспортирования продукции, экономическое обоснование управленческих решений в сфере экспортной деятельности предприятий.

Реализация этих мероприятий приведет к повышению эффективности экспортной деятельности металлургических предприятий.

Сегодня в мировой торговле выделяется несколько общих тенденций: транснационализация, глобализация и интернационализация экономик стран мира. Украина также постепенно присоединяется к мировому процессу глобализации, однако для того чтобы нашей стране занять достойное место среди развитых стран мира, ей необходимо соблюдать стабильность и открытость экономики, низкий уровень государственного протекционизма и коррупции, снижение степени государственного вмешательства в экономические процессы, повышение роли образования в общественной жизни.

Целесообразным является построение вертикально интегрированных межотраслевых комплексов, конкурентное ядро которых занимает определенную для них технологическую нишу и интегрируется со своими поставщиками и партнерами. В условиях отечественной экономики было бы экономически эффективно привлечение в интегрированные структуры отечественных и иностранных фирм с использованием государственного и частного капитала с ориентацией на производство высокотехнологической продукции. Именно поэтому следует ориентироваться на такую модель, где в поле зрения находится не только сфера обращения (внешняя торговля), но и сотрудничество по всем звеньям производственно – технического процесса, с вынесением части из них за национальные рамки. Выгоды от интеграции зависят от степени стабильности рыночных условий на основной стадии спроса, от того, куда направляется продукция - на склад или непосредственно заказчику, а также от способности предприятия получать непосредственную информацию по рынку. Благодаря интегрированию предприятие может сэкономить расходы на сбыт, ценообразование, переговоры и заключение соглашений на рынке. Хотя в пределах предприятия также заключаются определенные соглашения, однако расходы на них меньше, чем в случае торговых операций с внешними партнерами. Исчезает потребность в отделах маркетинга и снабжения.

На данное время необходимо от централизованной структуры управления сбытом на металлургическом предприятии переходить к производству товарной продукции по заказу, его интеграции с конечным потребителем. Сущность этого процесса заключается в изменении самого производства, когда на первый план выдвигается не выпуск промышленной продукции, а конечный результат, т.е. адресное потребление на рынке.

Ключевым фактором успеха во внешнеэкономической деятельности предприятий является использование обоснованной информации. Ее формирование наиболее целесообразно в виде системы мониторинга рынка, организационные и методические основы которой обеспечивают эффективное объединение с использованием компьютерных разнообразных данных для получения, оценки и распространения актуальной информации, обусловленной целями и стратегией предприятия.

На металлургических предприятиях необходимо значительно поднять уровень аналитической работы всех сфер деятельности, в частности экспортной, создать современную систему учета, нормативную базу разных показателей и иметь соответствующее не только информационное, а и методическое, техническое и кадровое обеспечение. Решение этих проблем позволит повысить уровень обоснования управленческих решений и улучшить управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Таким образом, на развитие металлургии Украины в ближайшее будущее будут влиять четыре основных фактора: во-первых, это - мировое перепроизводство стали и металлопроката; во-вторых, курс Украины на евроинтеграцию и вступление в Мировую организацию торговли; в-третьих, высокий уровень экспортной ориентации отрасли; в-четвертых, мировые цены на сырье. Только, повышая эффективность внешнеэкономической деятельности металлургические предприятия смогут выжить в конкурентной борьбе.

3.2 Государственная концепция развития металлургического комплекса Украины

Металлургия и в дальнейшем будет определяющей для экономики отраслью. Поэтому стабилизация финансового состояния металлургических предприятий, обеспечение их рентабельной работы является главной целью развития металлургического комплекса. В перспективе стратегическим направлением развития металлургического комплекса Украины будет сохранение и усиление экспортной направленности. Наряду с этим ожидается закрытие нерентабельных производств, а также вывод из эксплуатации устаревших мощностей. Перспективы развития металлургического комплекса тесно связаны с повышением конкурентоспособности продукции на основе уменьшения энерго- и материалоемкости продукции, сокращения трудовых затрат, внедрения достижений НТП.

Основной задачей является удержаться на традиционных рынках сбыта металлопродукции как в дальнем, так и в ближнем зарубежье, и обеспечить потребности внутреннего рынка.

Основным направлением достижения поставленной цели является сокращение затрат на производство и снижение себестоимости продукции путем:

- вывода из эксплуатации устаревшего оборудования и агрегатов, которые не соответсвуют требованиям современного уровня технологии производства;

- реконструкции и модернизации существующих, строительства и введение в действие новых агрегатов;

- внедрение менее энерго- и материалоемких современных технологий;

- использование вторичных ресурсов и отходов производства, уменьшение загрязнения окружающей среды;

- улучшение структуры производства стали и средств ее розливки за счет повышения в общем объеме производства части конверторной и электропечной стали до 70%, а стали, разлитой на машинах беспрерывной розливки - до 60%;

- повышение качества и расширение ассортимента продукции;

- повышение уровня загрузка производственных мощностей;

- реструктуризации предприятий и сокращение численности промышленно-производственного персонала.

На период до 2010 года на предприятиях Донецкой области в програмне социально – экономического развития Украины предусматривается [16]:

АОА "Металлургический комбинат "Азовсталь" - реконструкция и модернизация всех основных производств и энергетического хозяйства с внедрением природоохранных мероприятий. Вывод из эксплуатации 4 мартеновских печей;

АОА "Мариупольский металлургический комбинат им.Ильича " – строительство двух машин беспрерывной розливки стали, реконструкция газоочистки агломашин №1-12;

АОА "Енакиевский металлургический завод" - реконструкция аглодоменного и прокатного производства, строительство машин беспрерывной розливки стали, вывод из эксплуатации блюминга;

АОА "Донецкий металлургический завод" - завершение реконструкции электросталеплавительного цеха со строительством новой электропечи;

АОА "Макеевский металлургический комбинат" - завершение реструктуризации предприятия, окончание строительства оборудования-350. Строительство маниш беспрерывной розливки стали, вывод из эксплуатации блю-минга;

АОА "Харцызский трубный завод" - завершение реконструкции трубосварочного цеха №2 с целью расширения ассортимента труб, реконструкция цеха по покрытию труб.

На коксохимических предприятиях должны быть введены в эксплуатацию после ремонта и модернизации 7 коксовых батарей.

В огнеупорной подотрасли будет изменена структура производства продукции в направлении повышения ее сложности и качества без наращивания объемов производства.

Для расширения внутреннего рынка продолжится реализация программы производства труб большого диаметра (класс Х70) на Харцызском трубном заводе, качество которых соответствует мировому уровню. Эта программа обеспечит повышение на 3-5% общей рентабельности предприятий-участников ее реализации [11].

Общий успех развития отрасли до 2010 года зависит от привлечения инвестиций, а также обеспечения топливно-энергетическими ресурсами и сырьем. Для обеспечения предприятий области энергоносителями и сырьем планируется расширение межрегионального сотрудничества и кооперации, в частности, с Днепропетровской областью.

На техническое перевооружение и модернизацию предприятий области необходимо около 1,1 млрд. долл. США внешних инвестиций [15].

Реализация намеченных мероприятий обеспечит увеличение объемов производства товарной продукции на предприятиях области на 20,3% по сравнению с 2000 годом и прибыльную их работу со средней рентабельностью 7-10%.

В цветной металлургии до 2010 года предполагается увеличение общих объемов производства на 8,4%. по сравнению с 2000 годом. Практически по всем основным видам прогнозируется увеличение выпуска продукции. Значительные темпы увеличения производства цветного проката будут обусловлены инвестициями для пополнения оборотных средств на приобретение сырья.

Предполагается вывод из эксплуатации и консервация устаревших и бесперспективных агрегатов и производств: цеха по производству натрий-термических и кальций-термических порошков на Донецком химико-металлургическом заводе, электрические миксеры в ОАО "АЗОКМ", производственные мощности по добычи руды на ОАО "Никитовский ртутный комбинат". Стоимость основных производственных фондов отрасли уменьшится на 18%.

Предполагается реструктуризация Донецкого химико-металлургического завода путем объединения с ОАО"Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича" и реструктуризация ОАО "Укрцинк", с изъятием из его структуры производства свинца и комбината коммунальных услуг в отдельный субъект предпринимательской деятельности.

Кроме того, в соответствии с программными документами в доменном производстве будет внедряться оборудование и технология использования пылеугольного топлива. Это даст возможность значительно уменьшить потребность в дорогом и дефицитном топливе − коксе, что будет способствовать выводу из эксплуатации ряда коксохимических заводов и, как следствие, улучшению экологической обстановки в металлургических регионах.

В сталеплавильном производстве будут максимально увеличиваться объемы конверторного и электроплавильного производств на основе технологий непрерывной разливки стали с одновременным сокращением мартеновского; будет внедряться новый способ выплавки стали на основе прямого восстановления железа из руд; получит дальнейшее развитие порошковая металлургия.

В прокатном производстве будет расширяться выпуск гнутых профилей, автомобильного листа (особенно холоднокатаного), нержавеющей листовой стали, трансформаторной стали, нефтепроводных труб малого диаметра, труб с внешним антикоррозийным покрытием, труб с внутренним эмалевым покрытием, обсадных труб, пригодных для глубинного бурения нефти и природного газа, специальных видов труб, в т.ч. многослойных для газопроводов, стальной холоднокатаной ленты, белой жести и др.

В структуре экспорта продукции отрасли намечено сократить вывоз продукции сырьевого направления (чугуна, заготовки сортовой стали, слябов) и переориентироваться на экспорт конечной продукции (труб, листового и сортового проката).

Главной проблемой в цветной металлургии остается обеспечение отрасли необходимым сырьем. Не хватает средств на геологоразведочные работы. Необходимо новое оборудование, потому что основные фонды отрасли изношены на 70 - 80%. Не решена проблема комплексного использования ресурсов. Отходы производства используют только на 10 -12%. Зарубежные технологии дают возможность их использования на 60% [15].

В стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 года отмечается, что в условиях создания основы для перехода к постиндустриальной экономике темпы развития производства в металлургическом комплексе будут постепенно замедляться по сравнению с ускоренным развитием наукоемких и высокотехнологичных производств. Но и при этом приоритет должен быть отдан технологическому совершенствованию и техническому переоснащению основных металлургических процессов на базе ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, в частности [17]:

- модернизация обогащающих агломерационных производств и более качественной подготовке сырья;

- совершенствованию установок внепечной обработки стали типа "печь – ковш" и машины непрерывного разлива стали;

- использованию новых видов энергоносителей в доменном производстве.

Необходимо создать условия для ускорения процессов диверсификации производства и оптимизации его структуры за счет увеличения объемов выпуска новых видов металлургической продукции, в частности, стали электроплавильного производства, специальных сталей и сплавов, титановых сплавов и проката, алюминиевой фольги, новых видов циркониевой продукции повышенного спроса, экономичных видов проката и труб с антикоррозионным покрытием, калиброванного проката, гнутых профилей и т.д. Нуждаются в усовершенствовании (особенно с позиций экологизации) схемы разработки природных запасов минерального сырья.

Таким образом, для решения проблем экспортной деятельности на государственном уровне необходимо, прежде всего, определить основные направления развития отрасли и осуществить корректирование отраслевой инновационной политики, создать эффективную государственную экспортную стратегия и программы по стимулированию экспорта.

Заключение

Внешнеэкономическая деятельность является неотъемлемой частью экономики любого государства. Под внешнеэкономической деятельностью понимают деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности (иностранных предприятий), которая основана на взаимоотношениях и осуществляется либо на территории Украины, либо за ее пределами. Основными принципами осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий являются: суверенность; свобода предпринимательства; юридическое равенство и не дискриминация; защита интересов субъектов хозяйствования; эквивалентность обмена; недопустимость демпинга.

К основным формам внешнеэкономических связей относится: торговля, бартер, туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, информационный обмен, консалтинг и др.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельность на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется, прежде всего, теми целями и задачами, которые она призвана решать. В курсовой работе был рассмотрен опыт управления ВЭД в специализированных внешнеторговых организациях, где ведущей структурной единицей является фирма, которая специализируется на торговле определенными товарами в группе стран, а функциональные отделы и службы содействуют работе этим фирмам. При этом, организация ВЭД требует тщательной проработки таких вопросов как конъюнктура рынка, потенциальные покупатели и продавцы, установление деловых контактов с ними, проведение переговоров, заключение сделок и т.д.

Металлургическая отрасль Украины – это совокупность отраслей, производящих разнообразные металлы. Она состоит из черной и цветной металлургии. Данная отрасль представлена такими крупными металлургическими комбинатами, как "Азовсталь", "Запорожсталь", "Криворожсталь", а также Алческим МК, Краматорский МК, Енакиевский МЗ и др. Еще в 1945 г. отечественная черная металлургия занимала 3 – е место по объему производства промышленной продукции и значительную часть в формировании экспортного потенциала Украины. При этом ведущую роль играла и продолжает играть черная металлургия, поскольку цветная металлургия развита очень плохо, в связи с отсутствием больших месторождений руд цветных металлов.

До последнего времени металлургический комплекс занимал 6 –е место в мире по имеющимся производственным мощностям, экспортировал более 80% изготовленной продукции. Проведенный анализ экспорта металлопроудкции показал, что на протяжении 2004 – 2007 гг. наблюдается рост экспорта продукции металлургической отрасли при одновременном увеличении удельного веса в общей структуре экспорта. В 2007 году экспорт металлопроудкции по отношению к 2004 году увеличился на 60,4%. В связи с изменениями конъюнктуры мирового рынка в 2005 году объем экспорта по отношению к 2004 году увеличился всего лишнь на 8,4%. В структуре экспорта металлопроката украинских металлургических предприятий в 2007 году преобладают полуфабрикаты (38,7%) и листовой прокат (33,3%).

В 2008 году на рынке металлопродукции наблюдается спад. Основной причиной, вследствие которой экспорт продукции металлургической отрасли снизился, является высокая себестоимость продукции, которая на 10 – 15% превышает себестоимость продукции России и на 24 – 27% - Китая. Но, если в первой половине 2008 г. металлургическим предприятиям удавалось компенсировать данный недостаток благодаря высокой рентабельности, то во второй половине текущего года, когда началось падение цен и ужесточение конкуренции, наблюдается вытеснение украинских металлургических предприятий с рынка, поскольку высокая стоимость продукции не позволяет Украине конкурировать с китайской, турецкой и европейской продукции не только по цене, но и по качеству. Импорт металлопродукции за 9 месяцев 2008 г. увеличился на 34%. Основные поставщики металлопродукции в Украину — Россия и Китай, не исключено, что в ближайшее время к ним присоединится Турция.

В связи с этим, особое место в управлении ВЭД на предприятиях металлургии занимает управление себестоимостью продукции и оптимальная система финансового управления предприятием. На металлургических предприятиях для оценки эффективности экспортно – импортных операций используются следующие коэффициенты: коэффициент эффективности экспорта товара, коэффициент эффективности импорта, доля экспорта в общем объеме продаж предприятия; доходность экспортных операций. Расчет этих показателей позволяет определить, что для предприятия эффективнее: экспортировать товар или продать его внутри страны, производить товар на предприятии либо импортировать его.

Кроме того, почти на каждом металлургическом предприятии имеют место разобщенные финансовые потоки в иностранной и национальной валюте, что значительно снижает эффективность финансовой системы. В курсовой работе было предложено создание единого финансового подразделения, в котором бы были сосредоточены финансовые потоки, связанные с внешнеэкономической деятельностью, с целью улучшения управления экспортными и импортными операциями.

Были выделены следующие направления решения проблем экспортной деятельности металлургических предприятий Украины: снижение цены на продукцию. Организация мероприятий по освоению новых и расширению существующих рынков сбыта, усовершенствование системы организации управления экспортной деятельностью, отказ от централизованной структуры управления сбытом и переход к производству товарной продукции на заказ.

Проведенный анализ государственного развития металлургического комплекса на период до 2010 г. позволяет говорить о том, что прогнозы государства на этот период не оправдались, из планируемых мероприятий воплощена в жизнь лишь малая их часть. В стратегии развития промышленности Украины до 2017 г. государство исходило из того, что темпы развития производства будут постепенно замедляться по сравнению с ускоренным развитием наукоемких и высокотехнологичных производств. Поэтому, для того, чтобы Украина экспортировала конечную продукцию металлургической отрасли с высокой степенью качества, необходимо внедрять современные технологии производства, однако это требует значительных денежных средств. Поэтому важнейшим вопросом для металлургической промышленности является ее финансирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 року № 959 – ХІІ.

2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В.Багрова, Н.І.Редіна, В.Є.Власюк, О.О.Гетьман; За ред. д-ра екон. наук проф. І.В.Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

3. Макогон Ю. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учебник. – Донецк. – Альфа – пресс, 2004. – 344 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Ю.М.Макогон, В.С.Рижиков, С.В.Касьянюк, О.О.Коваленко, В.М.Грідасов, С.В.Чемерис, А.В.Гончарова / За ред.. д.е.н. проф. Ю.В.Макогона. – Київ: Центр начальної літератури, 2006. – 424 с.

5. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с.

6. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 463 с.

7. Губарев В.К. География Украины: Справочник школьника и студента. – Донецк: ООО ПКФ "БАО", 2005. – 480 с.

8. Голиков А.П., Дейнека А.Г., Казакова Н.А. Размещение производительных сил и регионалистика. Учебное пособие. – Харьков: ООО "Олант", 2005. – 320 с.

9. Розміщення продуктивних сил України: Навч. – метод. посібник для сам ост. вивч. дисц. / С. І.Дорогунцов, Ю.І.Пітюренко, Я.Б.Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.

10. Кредисов А., Бабенко В. Политика стимулирования экспорта и ее основные инструменты // Экономика Украины. – 2008. – №10. – С. 15 – 21.

11. Пріоритети розвитку чорної металургії України в умовах посилення інтеграційних процесів у глобалізованому світі / Беззубченко О.А. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2005. – Ч.1. – С. 182-187.

12. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие/ под ред. проф. Е.П. Пузановой.- М.: Экономист, 2005.- 495 с.

13. Чентуков Ю. Інтеграція України у світовий простір на прикладі металургійної галузі Донецького регіону // Економіст. – 2005. - №6. – С. 60 – 63.

14. Инновационный уровень производства и конкурентоспособность черной металлургии Украины / Б.Буркинский, С.Савчук // Экономика Украины. – 2007. - № 4(525). – С. 4 – 15.

15. Проблемы формирования конкурентной стратегии металлургического комплекса Украины / Погуляй О.А. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – Ч.1. – С. 323-325.

16. Программа социально – экономического развития Украины до 2010г.

17. Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 г. / Н.Якубовский, Н.Новицкий//Экономика Украины. – 2007. – № 11(544). – С.4 – 21.

 Приложение A

Таблица 2.1. – Динамика объема производства металлургического комплекса Украины

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Года | Товарная железная руда, млн.т. | Товарная марганцевая руда, млн.т. | Чугун, млн. т. | Сталь, млн. т. | Стальные трубы, млн. м. | Готовый прокат черных металлов, млн. т. |
| 1940 | 20,2 | 0,9 | 9,6 | 8,9 | 0,6 | 69 | 5,6 |
| 1950 | 21 | 0,9 | 9,2 | 8,4 | 0,9 | 103 | 5,8 |
| 1955 | 39,9 | 1,6 | 16,6 | 16,9 | 1,5 | 172 | 11,6 |
| 1960 | 59,1 | 2,7 | 24,2 | 26,2 | 2,2 | 277 | 18 |
| 1965 | 83,9 | 4,7 | 32,6 | 37 | 2,9 | 300 | 26 |
| 1970 | 111 | 5,2 | 41,4 | 46,6 | 4,5 | 452 | 32,7 |
| 1975 | 123 | 6,5 | 46,4 | 53,1 | 5,9 | 554 | 37,7 |
| 1980 | 125 | 6,9 | 46,5 | 53,7 | 6,3 | 589 | 36 |
| 1985 | 120 | 7,1 | 47,1 | 55 | 6,7 | 615 | 37,7 |
| 1990 | 105 | 7,1 | 44,9 | 52,6 | 6,5 | 599 | 38,6 |
| 1995 | 50,7 | 3,2 | 18 | 22,3 | 1,6 | 191 | 16,6 |
| 1998 | 51,1 | 2,2 | 20,9 | 24,4 | 1,5 | 208 | 17,8 |

Приложение В

Рис. 2.2. – Географическая структура украинского экспорта в 2006 г.