

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «МАКІЇВКОКС»)

На сучасному етапі економічного й соціального розвитку економіки України важливе значення має металургія, яка забезпечує 27% промислового виробництва держави, дає близько 40% валютних надходжень і понад 10% надходжень у державний бюджет. Україна є одним із лідерів серед країн – виробників чорних металів у світі за обсягом виробництва сталі та за обсягом експорту металопродукції. Підприємства коксохімічної промисловості України є невід’ємною складовою металургійного промислового комплексу, тісний зв’язок з якою мають також інші галузі. Розвиток коксохімічної промисловості значною мірою залежить від ефективного функціонування й забезпечення умов формування конкурентоспроможності коксохімічних підприємств з урахуванням змін складного та нестабільного ринкового середовища.

Проблема підвищення ефективності виробництва розглядається в роботах таких вітчизняних і зарубіжних дослідників: О. Амоша, С. Аптекарь, І. Бестужев-Лада, Д. Гвішиані, В. Громенко, І. Золотарьов, М. Ільяшов, І. Лютов, І. Мацкуляк, М. Мирнова, Ф. Ніксон, І. Пилипенко, О. Поважний, Ф. Поклонський, Ю. Разовський, В. Рашупкіна, Б. Санто, Л. Шацбаков, С. Шутькова.

У науковій економічній літературі обґрунтовано сутність ефективності функціонування підприємств, технологічного оновлення виробництва, методи оцінки ефективності, але не повною мірою розглянуто заходи підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах конкуренції.

*Мета* статті полягає у визначенні перспективних напрямів підвищення ефективності функціонування коксохімічних підприємств за рахунок модернізації виробництва.

Основними гравцями ринку коксохімічної продукції в Україні є: Метінвест (Запо-

ріжкокс, Донецькокс, Єнакіївський КХЗ, Авдіївський КХЗ), Донецьксталь (Макіївський КХЗ, Ясинівський КХЗ), АрселорМіттал, ІСД (Алчевський КХЗ), Evraz (ЄВРАЗ Дніпродзержинський КХЗ, ЄВРАЗ Баглійкокс).

Ринок коксохімічної промисловості в Україні характеризується досить високою концентрацією, при цьому спостерігається значна нерівномірність у рівні забезпеченості власним коксом і коксівним вугіллям. Найбільш сильні позиції серед конкурентів мають підприємства Метінвест і Донецьксталь.

Для більшості підприємств коксохімічної галузі характерний досить високий рівень зносу основних фондів. Ураховуючи поточний стан основних засобів українських коксохіміків, у середньостроковій перспективі очікується зростання потреби у здійсненні значних капітальних інвестицій для відновлення виробничих потужностей.

Дослідження діяльності коксохімічних підприємств свідчить про високий рівень зносу основних фондів. Так, цей показник склав у 2011 р: Харківський КЗ – 25,22%, Авдіївський КХЗ – 28,03 і Макіївкокс – 31,37%. Найбільш зношеними були основні засоби Донецькоксу – 81,97% і підприємств групи Evraz – Дніпродзержинського КХЗ – 78,83% і Баглійкоксу – 75,37%.

Модернізація підприємств буде здійснена як за рахунок власних коштів груп компаній, так і за рахунок внутрішніх позик. Ураховуючи поточний стан основних виробників коксу та кон’юнктуру на світових ринках, вихід на зовнішній ринок капіталу для цих підприємств є недостатньо перспективним.

Лише при використанні нових технологій стає можливим істотне скорочення собівартості виробництва, що дозволить українському коксу зберегти конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зов-

нішньому ринках. При цьому потрібно пам'ятати, що освоєння нових технологій з виробництва високоякісного коксу – досить витратний процес. У наступні роки варто очікувати підвищення тиску на фінансовий результат підприємств, зважаючи на необхідність освоєння значних капітальних інвестицій.

За результатами 2011 р. підприємства коксохімічної галузі переважно характеризувалися достатньою забезпеченістю оборотним капіталом. Проблеми з ліквідністю в останні роки відчували Макіївкокс і Харківський КЗ. Наявність досить великого оборотного капіталу говорить про можливість здійснення капітальних інвестицій для розширення діяльності.

При цьому частина підприємств останніми роками мала надлишкову ліквідність, що вказує на недостатньо ефективне використання наявних можливостей. Однак найбільші виробники успішно управляють ризиком ліквідності, використовуючи ресурси з досить високою ефективністю.

Частка власного капіталу в пасивах коксохімічних підприємств останніми роками

є дуже нерівномірною і коливається в діапазоні від 11,26% (Єнакіївський коксохімпром) до 83,41% (Дніпродзержинський КХЗ). У 2011 р. коксохіми України наростили чистий виторг на 39,47%, до 37,3 млрд грн. Приріст виручки був також нерівномірний. Наприклад, Донецьккокс після відмови від роботи з давальницькою сировиною збільшив дохід більш ніж у 8 разів, до 978 млн грн. Другу позицію з упевненим зростанням посів Авдіївський КХЗ (+65,28), третю – Єнакіївський коксохімпром (+44,77%). Скоротив виторг у 2012 р. лише Харківський КЗ (-9,6%), найнижчий приріст показали підприємства групи Evraz (9,21 і 4,24%).

Найвищу рентабельність активів (ROA) у 2011 р. показали Донецьккокс (11,72%), Макіївкокс (5,57%) і Ясинівський КХЗ (+4,66%). При цьому рентабельність власного капіталу (ROE) Макіївкоксу досягла 18,18%, Донецьккоксу – 16,92, Ясинівського КХЗ – 11,35% [2].

Структуру виробництва коксу в Україні в розрізі груп підприємств залежно від обсягів виробництва подано на рисунку [1, с. 254].

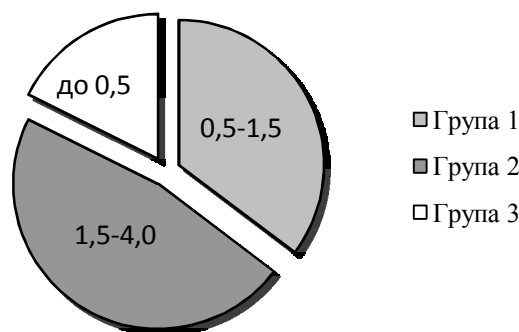


Рисунок. Групи підприємств залежно від обсягів виробництва в млн т

До першої групи належать: ПАТ "Маріупольський металургійний комбінат "Азовсталь"", ПАТ "Алчевськкокс", ПАТ "Ясинівський коксохімічний завод", ПАТ "Авдіївський коксохімічний завод", ПАТ "Запоріжкокс", ПАТ "АрселорМіттал Кривий ріг".

До другої групи належать: ПАТ "Запоріжкокс", ПАТ "ЄВРАЗ Балгійкокс", ПАТ "ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод", ВАТ "Дніпрококс", ПАТ "Ясинівсь-

кий коксохімічний завод", ПрАТ "Макіївкокс", ПАТ "Донецьккокс".

До третьої групи належать: ПАТ "Донецьккокс", ПрАТ "Єнакіївський коксохімпром", АТЗТ "Харківський коксовий завод".

Зосередимо свою увагу на Приватному акціонерному товаристві «Макіївкокс». Це одне з найбільших підприємств з виробництва шихти вугільної, коксу доменного та хімічної продукції на основі технології термічної переробки вугілля.

Для того щоб запропонувати напрями підвищення ефективності підприємства, треба проаналізувати його внутрішні та зовнішні фактори. Для цього був проведений

SWOT-аналіз, що дозволив виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, можливості й загрози (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПрАТ «Макіївкокс»

<i>Сильні сторони</i>	<i>Можливості</i>
повна забезпеченість вугільною сировиною високої якості	вихід на суміжний ринок
позитивний імідж компанії	створення нових торгових марок
компанія має відповідний політичний ресурс	створення інформаційного порталу
позитивна кредитна історія та стабільні фінансові показники	партнерство з банком фінансових організацій для спільної реалізації проекту
упровадження природоохоронних технологій	збільшення виробничих потужностей підприємства
високий рівень кваліфікації працівників	розвиток вугільних підприємств групи «Донецьксталь»
<i>Слабкі сторони</i>	<i>Загрози</i>
використання однієї торгової марки в різних сегментах призводить до розмиття	підвищення тиску з боку інших підприємств
використання дешевих матеріалів і робочої сили призводить до зниження якості готової продукції	зниження попиту на кокс унаслідок впровадження технології вдування пиловугільного палива (ПВП)
певна організаційна структура стримує вихід нових рентабельних продуктів	вихід на ринок іноземних компаній виробництва в металургії
невисока виробнича потужність з виробництва коксу	повільні темпи відновлення
високий знос основних фондів	зменшення рентабельності
збільшення дебіторської заборгованості	підвищення цін на сировинні ресурси
збільшення кредиторської заборгованості	

До найбільш сильних сторін належать: забезпеченість вугільною сировиною, виробництво коксу високої якості за рахунок доступу до високоякісного вугілля й упровадження природоохоронних технологій.

До найбільш слабких сторін належать: невисока виробнича потужність з виробництва коксу, високий знос основних фондів, збільшення кредиторської заборгованості, зниження попиту на ринку збуту. Але слабкі сторони можливо усунути за рахунок можливостей, збільшення виробничих потужностей підприємства, стратегічного розвитку вугільних підприємств групи «Донецьксталь».

Оцінимо рівень ефективності застосування виробничих ресурсів для виробництва й реалізації продукції, для виявлення ефек-

тивності операційної діяльності підприємства. Для цього проаналізуємо виробничо-господарську діяльність підприємства у 2012 р. (табл. 2)

Аналіз показників свідчить, що у 2012 р. показники виробничо-господарської діяльності підприємства погіршилися. Товарна продукція знизилась на 23,34%. Витрати на гривню товарної продукції збільшились на 2%. Прибуток від виробництва товарної продукції зменшився на 84,23%. Рентабельність товарної продукції зменшилась на 76,92%. Чистий дохід (виручка) від реалізації зменшився 22,96%. Витрати на 1 грн. чистого доходу (виручки) від реалізації збільшились 1,17%. Рентабельність реалізованої продукції зменшилась на 40%. Чистий прибуток зменшився на 78,35%.

Таблиця 2

## Показники виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Макіївкокс»

Показники	2011	2012	Відносне відхилення, %
Товарна продукція в діючих цінах, тис. грн	3095748	2218540	-28,34
Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп. (по повній собівартості)	97,5	99,45	2,00
Прибуток від виробництва товарної продукції, тис. грн	77271	12182	-84,23
Рентабельність товарної продукції, %	2,6	0,6	-76,92
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн. (за формою 2)	3431576	2643546	-22,96
Витрати на 1 грн чистого доходу (виручки) від реалізації, коп. (за ф. 2)	97,11	98,25	1,17
Рентабельність реалізованої продукції, % (за повн.с/сті, ф. 2)	3,0	1,8	-40,00
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток (+), збиток (-), тис. грн	79595	23391	-70,61
Податок на прибуток, тис. грн	18153	10090	-44,42
Чистий прибуток (+), збиток (-) тис. грн	61442	13301	-78,35

Для визначення показників економічної ефективності виробництва на підприємстві, що базуються на витратному підході,

розрахуємо рентабельність продукції на ПрАТ "Макіївкокс" (табл. 3).

Таблиця 3

## Рентабельність продукції ПрАТ «Макіївкокс»

Продукція	Договірна оптова ціна, грн	Повна собівартість 1т, грн	Прибуток (+), збитки (-) на 1т, грн	Рентабельність 2012, %
Кокс доменний с.в.	1907,05	1936,13	-29,08	-1,5
Горішок коксовий с.в.	1 459,54	1 336,28	123,26	9,2
Коксовий дріб'язок с.в.	600,89	483,18	117,71	24,4
Пек кам'яновугільний електродний	1933,02	1941,55	1,07	0,1
Сировина коксохімічна для виробництва технічного вуглецю	3268,26	3225,09	18,85	0,6
Фракція нафталінова	2339,22	2352,62	3,44	0,1
КМПА	6541,99	4937,43	1604,56	32,5

Рентабельність коксу доменного в 2012 р. збиткова і становила -1,5%. Збитковість коксу доменного обумовлена високим рівнем цін на вугільний концентрат порівняно з ціною коксу і пов'язана з дефіцитом вугільної сировини і зміною його структури.

Рентабельність хімічної продукції за рік склала 8,5%, що нижче рентабельності хімічної продукції за 2011 р. Причиною послужило: вплив кризової ситуації на ринку коксохімічної продукції, незбалансованість цін на хімічну сировину – смолу кам'яновугільну і хімічну продукцію СПЦ. Так, рентабельність пеку кам'яновугільного електродного за 2012 р. склала 0,1% і фракції нафталінової 0,1%. Рентабельність сировини для виробництва тех-

нічного вуглецю знизилася до минулого року, у січні-лютому під впливом кризових явищ на ринку коксохімічної продукції сировина для виробництва технічного вуглецю реалізовувалася за мінімальними цінами, а в червні-липні була відсутність попиту на ринку.

Найбільший рівень рентабельності отримано в цеху ректифікації сирого бензолу (КМПА), що обумовлено низькою собівартістю власної сировини, що переробляється.

Ефективну діяльність підприємства можливо оцінити за рахунок аналізу конкурентоспроможності за факторами 4Р.

У табл. 4 подано результати аналізу конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Макіївкокс».

Оцінка конкурентоспроможності на основі «4Р»

Фактори конкурентоспроможності підприємства	Власне підприємство (ПрАТ «Макіївкокс»)	Конкуренти	
		ПАТ «Алчевський коксохімічний завод»	ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод»
<b>1Р Продукт</b>			
1. Надійність	3	4	3
2. Термін використання	3	3	3
3. Безпека	3	3	3
4. Торгова марка	2	3	2
5. Асортимент	3	3	3
6. Економічність	2	3	2
Сума	16	19	16
<b>2Р Ціна</b>			
1. Оптова	3	4	2
2. Роздрібна	3	4	2
3. Види знижок	2	2	2
4. Умови розрахунку	3	3	2
Сума	11	13	8
<b>3Р Канали збуту</b>			
1. Ступінь охоплення ринку	2	4	3
2. Регіони збуту	3	2	2
3. Ефективність мереж збуту	2	3	3
Сума	7	9	8
<b>4Р Рух на ринку</b>			
1. Канали реклами	2	2	2
2. Бюджет реклами	2	2	2
3. Зв'язки з громадськістю	4	2	3
Сума	8	6	7
Сума значень рейтингів	42	47	39

Сутність розглянутого методу полягає в аналізованні показників підприємства за чотирма напрямками з аналогічними показниками конкурентів. Концепція "4Р" – продукт (product); ціна (price); канали збуту (channels); просування на ринку (promotion). Для кожного з оцінюваних показників була встановлена експертна оцінка від 1 до 5 балів (можлива інша градація, залежно від чутливості показників). Оцінка 1 бал означає слабку конкурентну позицію за визначеним показником, 5 балів – сильну.

На основі такої оцінки можна зробити висновок, що конкурентні позиції підприємства середні практично в усіх напрямках, але лідируючі позиції посідає ПАТ «Алчевський коксохімічний завод», він виграє за пунктами продукт, ціна, канали збуту та програє в русі на ринку.

Особливо увагу слід приділити ключовим факторам успіху (фактори, реалізація

яких дозволяє поліпшити конкурентні позиції фірми в галузі), які можуть змінюватися залежно від галузі, насиченості ринку тощо (табл. 5).

З огляду на отримані дані можна зробити висновки. ПрАТ «Макіївкокс» має середню конкурентну перевагу. Підприємства ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» та ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» мають загальну оцінку КФУ вищу за ПрАТ «Макіївкокс», ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» – 61 та ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» – 65,3. Це говорить про те, що, незважаючи на досить високий рівень КФУ ПрАТ «Макіївкокс», він є меншим за рівень КФУ конкурентів. Особливо це стосується ПАТ «Алчевський коксохімічний завод», різниця між рівнями КФУ з яким є більш істотною. Це говорить про те, що ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» має більше конкурентних переваг, отже володіє

Таблиця 5

## Порівняльна оцінка ключових факторів успіху

КФУ	Коефіцієнт вагомості	ПрАТ «Макіївкокс»		ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод»		ПАТ «Алчевський коксохімічний завод»	
		Оцінка за 10 бальною шкалою	Загальне значення	абс.	прив.	абс.	прив.
Можливість своєчасно виконувати контрактні обов'язки	0,1	5	5	6	6	7	7
Забезпечення високої якості	0,09	5	4,5	6	5,4	6	5,4
Кваліфікований персонал	0,15	7	10,5	8	12	8	12
Налагоджені канали постачання сировини та матеріалів	0,08	6	4,8	7	5,6	8	6,4
Постійні канали збуту	0,2	5	10	6	12	7	14
Висока продуктивність праці	0,12	7	8,4	5	6	5	6
Швидка доставка продукції замовнику	0,05	4	2	4	2	5	2,5
Вигідне місцезнаходження підприємства (наявність вугілля)	0,15	8	12	6	9	6	9
Низькі витрати виробництва	0,06	5	3	5	3	5	3
Загалом	1		60,2		61		65,3

більшою часткою ринку та користується більшим попитом у споживачів.

Проаналізувавши діяльність підприємств коксохімічної промисловості, можна зробити висновок, що підприємство Макіїв-

кокс має не дуже добрі показники, тому можливо порекомендувати два інвестиційних проекти (табл. 6) для підвищення ефективності діяльності підприємства:

Таблиця 6

## Проекти модернізації підприємства ПрАТ «Макіївкокс»

Показники	Проект 1	Проект 2
1. Назва інвестиційного проекту	Реконструкція відділення дистиляції сирого бензолу	Реконструкція смолопереробного цеху
2. Тип проекту	Модернізація	Будівництво
3. Вартість проекту (тис. дол. США)	35 000,0 тис. грн 4 375,0 тис. дол. США	30 000,0 тис. грн 1 875,0 тис. дол. США
потреба в інвестиціях	20 000,0 тис. грн	15 000,0 тис. грн
власні кошти	15 000,0 тис. грн	15 000,0 тис. грн
4. Очікуваний щорічний прибуток	7 000,0 тис. грн	16 000,0 тис. грн
5. Передбачено створення	–	10 нових робочих місць
6. Строк реалізації проекту, років	2	1
7. Строк окупності проекту, років	5	2

реконструкція відділення дистиляції сирого бензолу, що представляє будівництво нового відділення замість діючого, обладнання якого морально та фізично застаріло. Спрямованість проекту – одержання додаткового прибутку за рахунок поліпшення якості продукції та зниження витрат на її виробництво;

реконструкція смолопереробного цеху, що представляє будівництво комплексу сучасних устаткувань з виготовлення, зберігання та погрузки електродного пеку. Спрямованість проекту – отримання додаткового прибутку за рахунок поліпшення якості продукції та розширення її асортименту.

*Висновки.* Коксохімічна галузь в Україні продовжує зберігати високу інвестиційну привабливість, у першу чергу для фінансово-промислових груп з метою побудови замкнутого ланцюжка «вугілля-кокс-метал».

Основний напрям інноваційної діяльності в галузі доменного виробництва – реструктуризація паливної бази й заміна частини коксу менш дорогими енергоносіями.

Основні гравці ринку коксу в Україні в даний момент підконтрольні великим фінансово-промисловим групам. У перспективі цілком імовірний черговий етап переділу власності в коксохімічній, вугільній, гірничодобувній та металургійній промисловості. Також можливі злиття деяких компаній або груп.

Позитивні тенденції світового ринку чавуну і сталі є визначальним чинником підвищення попиту на кокс.

У наступних роках очікується збереження підвищеного попиту на кокс, зростання цін на кокс на світових ринках, що дозволить коксохімічним підприємствам України вийти на прибуткову діяльність із підвищенням рентабельності по EBITDA.

Поточний стан основних засобів українських коксохіміків у середньостроковій перспективі зумовить зростання потреби у здійсненні значних капітальних інвестицій для відновлення виробничих потужностей. Швидше за все, модернізація підприємств буде здійснена як за рахунок власних коштів груп компаній, так і за рахунок внутрішніх позик. Ураховуючи поточний фінансовий стан основних виробників коксу та кон'юнктуру на світових ринках капіталу, вихід на зовнішній ринок капіталу для цих підприємств вважається малоімовірним.

При цьому українські коксохіміки й металургійні підприємства використовують досить старі технології. За кордоном модернізація доменних печей проводиться одночасно з реструктуризацією паливної бази доменного процесу. Зарубіжні заводи широко застосовують технологію вдування пиловугільного палива (ПВП), використовують природний газ, мазут та інші альтернативні джерела енергії. Українські підприємства лише почи-

нають освоювати нові технології. При цьому потрібно пам'ятати, що це досить витратний процес, тому в наступні роки варто очікувати підвищення тиску на фінансовий результат коксохімічних і металургійних підприємств, зважаючи на необхідність освоєння значних капітальних інвестицій.

Очікується збереження порівняно високої кредитоспроможності коксохімічних підприємств України, які мають достатній запас ліквідності, прийнятну структуру пасивів, що підтримують невисокий рівень зносу основних засобів у результаті впровадження нових технологій і проведення зваженої політики модернізації, і демонструють адекватний рівень рентабельності.

### Література

1. Орієнтири відродження гірничо-металургійного виробництва України: моногр. / О.С. Поважний, Ф.Ю. Поклонський, М.О. Ільяхов, В.М. Ращупкіна; ДонДУУ. – Донецьк: Донбас, 2012. – 458 с.
2. Национальное рейтинговое агентство «Рюрик». Рынок кокса и коксохимические предприятия Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry\\_2011.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry_2011.pdf).
3. Устинов В.А. Экономика управления предприятием: учеб. пособие / В.А. Устинов. – М.: ГАУ, 2003.
4. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібник / О.О. Гетьман. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009.
6. Савчук А.В. Анализ эффективности инвестиционных проектов и экономических условий их реализации / А.В. Савчук; НАН Украины. – Одесса: ИПРЭИ, 2000. – 176 с.
7. Портер М.Е. Конкуренция: пер. с англ.; учеб. пособие / М.Е. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
8. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проектів: конспект лекцій / Б.М. Щукін. – К.: МАУП, 2002. – 128 с.

*Надійшла до редакції 22.02.2013 р.*

