

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістр

студента _____ Павлова Дмитра Володимировича _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи _____ 073М-20з-2 _____
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему _____ Формування стратегії експорту видобувного підприємства (за матеріалами ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля») _____
(назва за наказом ректора)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Швець В.Я.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Швець В.Я.			
----------------	------------	--	--	--

Дніпро
2022

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ В.Я. Швець

(підпис)

«01» вересня 2021 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістр

студенту Павлову Д.В. академічної групи 073М-20з-2

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Формування стратегії експорту видобувного підприємства (за матеріалами ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 21.12.2021 р. № 1073-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретичні аспекти організації, здійснення та регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства	27.09.2021 р. – 31.10.2021 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз ефективності діяльності ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	01.11.2021 р. – 30.11.2021 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Проект заходів з формування стратегії експорту ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	01.12.2021 р. – 16.01.2022 р.

Завдання видано

_____ Швець В.Я.

(підпис керівника)

(прізвище, ініціали)

Дата видачі «01» вересня 2021 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «17» січня 2022 року

Прийнято до виконання

_____ Павлов Д.В.

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра
студента групи 073М-20з-2
НТУ «Дніпровська політехніка»

Павлова Дмитра Володимировича

на тему: Формування стратегії експорту видобувного підприємства (за матеріалами ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»)

Ключові слова: СТРАТЕГІЯ ЕКСПОРТУ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, КРИТЕРІЇ ВИБОРУ, МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ.

Структура роботи: 93 сторінки комп'ютерного тексту; 27 рисунків; 28 таблиць; 28 джерел посилання, 1 додаток.

Об'єкт розроблення – процес формування стратегії експорту видобувного підприємства ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії експорту видобувного підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: розглянуто методичні засади формування стратегії експорту; досліджено критерії вибору експортної стратегії підприємства; оцінено особливості формування експортної стратегії підприємства; зроблено огляд енергетичного сектору України; досліджено загальну характеристику ПрАТ «ДТЕК» та підприємств групи ДТЕК; проаналізовано основні техніко-економічні показники діяльності підприємства: майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, формування прибутку та рентабельності; виконано стратегічний аналіз діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»; запропоновано проєкт експортної діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»; розглянуто особливості впровадження стратегії експорту у ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»; проаналізовано альтернативи експорту вугілля ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»; розроблено маркетингові заходи щодо реалізації експортної стратегії та оцінено їх ефективність.

Методи дослідження: контент-аналіз вибору критеріїв, PEST-аналіз; SWOT-аналіз; прогнозування з використанням лінії тренду; статистичний аналіз; графічні; узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання на підприємствах, що спеціалізуються на вуглевидобуванні.

Сфера застосування: здійснення експорту вугілля.

Економічна ефективність запропонованих заходів: ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля» отримує ефект у розмірі 13263 тис. дол. США при реалізації стратегії експорту за другою альтернативою – вихід на ринок Китаю (за умовою СРТ), при цьому витрати на оплату праці працівників відділу маркетингу складуть 22 тис. дол. США, а на маркетингові заходи – 30 тис. дол. США.

SUMMARY

Master's qualification thesis

Student group 073M-203-2

Dnipro University of Technology

Pavlov Dmytro Volodymyrovych

Formation of the export strategy of the mining enterprise (based on the materials of Private JSC "DTEK Pavlogradugol")

Key words: EXPORT STRATEGY, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, SELECTION CRITERIA, MARKETING MEASURES.

Structure of the work: 93 pages of computer text; 27 drawings; 28 tables; 28 sources of links, 1 appendices.

Object of the research is the process of forming the export strategy of the mining company Private JSC "DTEK Pavlogradugol".

Purpose of qualification thesis is theoretical justification and development of practical recommendations for the formation of the export strategy of the mining company.

Main results of qualification thesis degree are: the methodological principles of forming an export strategy are considered; the criteria for choosing the export strategy of the enterprise are studied; the peculiarities of the formation of the export strategy of the enterprise are estimated; a review of the energy sector of Ukraine; the general characteristics of Private JSC "DTEK Pavlogradugol" and DTEK Group companies were studied; the main technical and economic indicators of the enterprise are analyzed: property status, liquidity and solvency, financial stability, business activity, profit formation and profitability; performed a strategic analysis of the activities of Private JSC "DTEK Pavlogradugol"; the project of export activity of PJSC DTEK Pavlogradugol was proposed; the peculiarities of the implementation of the export strategy in PJSC DTEK Pavlogradugol are considered; alternatives to coal exports of Private JSC "DTEK Pavlogradugol" were analyzed; developed marketing measures to implement the export strategy and evaluated their effectiveness.

Research methods: content analysis of the choice of criteria, PEST analysis; SWOT analysis; forecasting using a trend line; statistical analysis; graphic; generalization.

The results of the master's qualification work are recommended for use in enterprises specializing in coal mining.

Scope: coal exports.

The economic efficiency of the proposed measures: Private JSC "DTEK Pavlogradugol" will receive an effect of USD 13,263 thousand. The United States in the implementation of the export strategy for the second alternative - to enter the Chinese market (under the CPT), while the cost of labor for marketing staff will be 22 thousand dollars. US dollars, and for marketing activities - 30 thousand dollars. USA..

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретично-методичні основи формування стратегії експорту підприємства	8
1.1 Методичні засади формування стратегії експорту	8
1.2 Критерії вибору експортної стратегії підприємства	16
1.3 Особливості формування експортної стратегії підприємства	23
2 Аналіз ефективності діяльності ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	32
2.1 Огляд енергетичного сектору України	32
2.2 Загальна характеристика ПрАТ «ДТЕК» та підприємств групи ДТЕК	35
2.3 Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	43
2.3.1 Аналіз майнового стану ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	44
2.3.2 Аналіз ліквідності та платоспроможності ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	43
2.3.3 Аналіз фінансової стійкості ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	48
2.3.4 Формування прибутку та аналіз рентабельності ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	51
2.3.5 Аналіз ділової активності ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»	53
2.4 Стратегічний аналіз діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	55
3 Проект заходів з формування стратегії експорту ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	64
3.1 Проект експортної діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	64
3.2 Впровадження стратегії експорту у ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	67
3.3 Вибір альтернатив експорту вугілля ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»	74
3.4 Розробка маркетингових заходів щодо реалізації експортної стратегії	81
Висновки	85
Перелік джерел посилання	89
Додаток А Зразки гірничо-шахтного обладнання	92

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний розвиток світового ринку має високі темпи зростання, посилення конкуренції, що сприяє ефективному розвитку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Однак мінливість зовнішнього середовища, відсутність зусиль щодо розвитку внутрішнього потенціалу, низька якість аналітичних досліджень зовнішніх ринків приводить до фінансових втрат через невідповідність стратегії експорту типу ринку, спрямованості зовнішнього впливу, внутрішнім можливостям та системні незбалансованості між рівнями стратегічного планування (загальними і функціональними стратегіями). Тому виникає потреба у систематизації знань та практичного досвіду щодо розроблення та реалізації стратегій експорту, узгоджених зі стратегіями підприємства.

В умовах сьогодення, стратегічний розвиток підприємства є комплексною проблемою, що набуває особливої актуальності, адже нові часи здійснення комерційної діяльності потребують принципово нових стандартів та методів організації ведення міжнародного бізнесу.

Ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства безпосередньо залежить від оптимально спланованої та організованої роботи щодо виходу на іноземні ринки у довгостроковій перспективі із розробкою стратегії та тактики діяльності підприємства. Отже, розробку стратегії зовнішньоекономічної діяльності можна вважати життєво необхідним елементом управлінської політики будь-якого підприємства, що виходить на міжнародні ринки.

В даний час практично немає жодної галузі, яка прямо чи опосередковано не мала б контактів із зовнішніми ринками. Швидко розвиваються прямі зв'язки і створюються спільні підприємства, росте число бартерних угод. І в цих умовах питання ефективності зовнішньоекономічної діяльності набувають все більшого значення.

Необхідність стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності визначається істотними змінами в структурі світового ринку і спробами

підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, методом проб і помилок, виробити адекватні заходи, що гарантують їх захист від надмірних втрат в результаті невірних дій чи помилкових уявлень про перспективи макроекономічних процесів.

Проведення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства ґрунтується на ретельному обліку численних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Швидкі зміни в технологіях, економічна невизначеність і високий рівень конкуренції створюють умови для того, щоб організація постійно аналізувала своє поточне становище і на основі цього аналізу розробляла і впроваджувала в життя різні стратегії, що мають на меті забезпечення успішної діяльності підприємства на ринку.

На сьогодні динамічність розвитку інтеграційних процесів, співробітництво України з СОТ, набуття Угоди про асоціацію Зони вільної торгівлі з ЄС та значний дисбаланс попиту і пропозиції на зовнішніх ринках здійснюють значний вплив на вітчизняну економіку, а особливо на ті підприємства, які орієнтуються на закордонного споживача. Виходячи з цього, експортна направленість та підвищення прибутковості підприємства вже не можуть бути розглянуті окремо у структурі його функціональної системи. З цих позицій, вітчизняні промислові виробники потребують розробки самостійної експортної стратегії, яка б дозволила застосувати результати її реалізації в управлінні прибутковістю

Сьогодні інтернаціоналізація, збільшення обсягів міжнародних операцій і розширення міжнародні зв'язки між підприємствами різних географічних районів стали для сучасних компаній повсякденною реальністю. Нині географічне розширення є одним із напрямків їх зростання та розвитку. Вихід на нові ринки дозволяє підприємствам розширити коло споживачів, замовників і партнерів як а також досягти більших обсягів виробництва та зростання.

Рішення про вихід на міжнародний ринок є дуже важливо для підприємства, воно передбачає необхідність вибрати новий напрямок діяльності, а тому слід бути добре обґрунтованим. Для цього необхідно проаналізувати середовище, діяльність підприємства, можливі збути ринок; формулювати альтернативні плани тощо. Таким чином, при виході на зовнішні ринки підприємство має

застосовувати стратегічний підхід, оскільки такі рішення потребують додаткових ресурсів, характеризуються різним рівнем ризику, і сформуванню траєкторію розвитку підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи – є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії експорту видобувного підприємства.

Для досягнення цієї мети, у кваліфікаційній роботі були виконані такі задачі дослідження:

- розглянуто методичні засади формування стратегії експорту;
- досліджено критерії вибору експортної стратегії підприємства;
- оцінено особливості формування експортної стратегії підприємства;
- зроблено огляд енергетичного сектору України;
- досліджено загальну характеристику ПрАТ «ДТЕК» та підприємств групи ДТЕК;
- проаналізовано основні техніко-економічні показники діяльності підприємства: майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, формування прибутку та рентабельності;
- виконано стратегічний аналіз діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»;
- запропоновано проєкт експортної діяльності ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»;
- розглянуто особливості впровадження стратегії експорту у ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»;
- проаналізовано альтернативи експорту вугілля ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля»;
- розроблено маркетингові заходи щодо реалізації експортної стратегії та оцінено їх ефективність.

Об'єкт розроблення роботи – процес формування стратегії експорту видобувного підприємства ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля».

Предметом розроблення є теоретичні, методологічні та організаційно-

економічні підходи до формування стратегії експорту видобувного підприємства.

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі були використані такі методи дослідження: контент-аналіз вибору критеріїв, PEST-аналіз; SWOT-аналіз; прогнозування з використанням лінії тренду; статистичний аналіз; графічні; узагальнення.

Практична значущість полягає у тому, що ПрАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля» отримає ефект у розмірі 13263 тис. дол. США при реалізації стратегії експорту за другою альтернативою – вихід на ринок Китаю (за умовою СРТ), при цьому витрати на оплату праці працівників відділу маркетингу складуть 22 тис. дол. США, а на маркетингові заходи – 30 тис. дол. США. Отримані дані дозволяють рекомендувати керівництву підприємства дану стратегію експорту до впровадження.