

О. А. Топоркова,
к. е. н., доцент, Український державний університет науки і технологій
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0956-3638>
Л. М. Савчук,
к. е. н., професор, Український державний університет науки і технологій
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2603-7218>
Є. В. Олексієнко,
аспірант, Український державний університет науки і технологій
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0001-5885-7707>
О. Д. Ільїн,
аспірант, Український державний університет науки і технологій
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0004-7450-7039>

DOI: 10.32702/2306-6814.2024.14.96

ВПЛИВ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ НА ЦІНОВУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВ-ЕКСПОРТЕРІВ

О. Toporkova,
PhD in Economics, Associate Professor, Ukrainian State University of Science and Technology
L. Savchuk,
PhD in Economics, Professor, Ukrainian State University of Science and Technology
Ye. Oleksiienko,
Postgraduate student, Ukrainian State University of Science and Technology
O. Ilin,
Postgraduate student, Ukrainian State University of Science and Technology

THE IMPACT OF COMMERCIAL RISKS ON THE PRICING STRATEGY OF EXPORTING ENTERPRISES

Використання системи цін в управлінні є важливою складовою в структурі господарського механізму суб'єктів господарювання. Цінова політика та цінова стратегія являють собою інтегровану систему, яка поєднує ключові аспекти оцінки результативності бізнесу та підходи і методи до управління ризиками, які виникають в процесі операційної діяльності. Ціни і ціноутворення є доволі гнучким, і, водночас, потужним важелем управління економікою.

В роботі пропонується систематизація ризиків на прикладі групи підприємств гірничо-металургійного комплексу Метінвест. Компанія застосовує власну внутрішню класифікацію ризиків, поділяючи їх на комерційні та некомерційні. Акцентовано увагу на ціновому ризику, як різновиду комерційних ризиків, який постійно супроводжує господарську діяльність підприємств-виробників. Основні результати діяльності суб'єктів господарювання експорт орієнтованих галузей економіки реалізуються через ціну, отже саме ціна визначає ефективність виробничої діяльності.

The use of pricing systems in management is an important component in the structure of the economic mechanism of commercial entities. The prices of products in leading economic sectors determine the direction of economic development of the country. Pricing policy and pricing strategy constitute a complex system that integrates key aspects of business impact assessment and approaches and methods for managing risks that arise in the process of operational activities. Prices and pricing are flexible and at the same time they are a powerful instrument for managing the economy.

A purely financial approach to pricing where costs and profitability levels are the starting point is losing relevance. The strategic role of flexible pricing is increased by market indicators, specifically: volatility in demand and prices of raw materials and finished products, price indexes and sales volumes for specific segments, trends indicators, purchasing power of consumers, macroeconomic indicators of the country, indicators of financial stability of individual enterprises — market participants, industry features, etc.

The work proposes a systematization of risks using the example of the Metinvest mining and metallurgical group of enterprises. The company applies its own internal classification of risks, separating them into commercial and non-commercial. Risks directly related to material and financial flows of operational activities, as well as investments in tangible and intangible assets, are considered commercial. The focus is on price risk as commercial risk that always accompanies the economic activity of manufacturing enterprises. The main results of the activities of economic entities oriented towards the export sectors of the economy are realized through the price, therefore, the price determines the efficiency of production activities.

Macro-economic indicators on a global scale reveal export problems among many in the manufacturing industry. The main results of the activities of business entities oriented towards export sectors of the economy are realized through pricing, which is why price determines the efficiency of production activities. Global macroeconomic indicators reveal issues with exporting their products among many representatives of the metallurgical industry. Flexible pricing allows adjusting prices considering risk-forming factors, which significantly increases the chances of selling finished goods to the final consumer.

Ключові слова: ціноутворення, експорт орієнтована економіка, управління ризиками, фінансові результати, гірничо-металургійний комплекс.

Key words: pricing, export-oriented economy, risk management, financial results, mining and metallurgical complex.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання будь-яких галузей економіки завжди супроводжується невизначеністю. Відносини між контрагентами традиційно будуються на готовності ризикувати, обґрунтовуючи це потребою: або отримання більшої вигоди, або зведення до мінімуму (за можливості — уникнення) втрат та надмірних витрат.

Вектор економічного розвитку підприємства визначається не лише його місією, але й обґрунтованою ціновою стратегією. Цінова політика та цінова стратегія суб'єкта господарювання являють собою інтегровану систему, яка враховує такі складові, як: методи формування цін, основні фактори впливу на ціну, ризик утворюючі чинники тощо.

Ціноутворення за сучасних умов є одним із елементів програми стратегічного розвитку підприємства-виробника. Виробничим підприємствам важливо не лише забезпечити наявність виробничих потужностей та необхідних ресурсів для організації виробничого процесу, але й мати впевненість, що виготовлена продукція буде реалізована і за неї будуть отримані грошові кошти. Особливо гостро ця проблема постає перед підприємствами-експортерами через політичні ризики, військові конфлікти, протекціонізм, економічну політику держав тощо. Зазначені ризики є зовнішніми і не піддаються контролю та можливості впливу з боку суб'єктів господарювання. Натомість, на цінову стратегію суттєво впливають внутрішні ризики, які є можливістю кількісно виміряти та впливати на них.

Ризики класифікуються за різними ознаками, насамперед, за можливістю виміру, управління та приналежністю до певного економічного сегменту. Зовнішньо-

кономічна діяльність є складним сектором бізнесу з точки зору як оформлення договірних відносин, так і різноманітних ризиків і викликів, що притаманні міжнародній співпраці.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню ризиків та підходів до управління ними присвячено багато наукових праць. В сучасних дослідженнях авторами наводиться детальна класифікація ризиків для різних галузей економіки.

Ризики, притаманні підприємствам гірничо-металургійного комплексу досліджували такі науковці, як Прохорова В. В., Мушнікова С. А., Божанова О. В., Карпушенко М. Ю., Момот Т. В., Супрун А. А. та інші.

Суттєвими ризиками в умовах військового стану є: коливання курсу валют, недотримання термінів розрахунків, порушення логістичних ланцюгів, невиконання договірних зобов'язань як постачальником, так і покупцем тощо. Бутенко В. М. та Байдацький М. В. пропонують впровадити систему управління ризиками логістичного ланцюга експорту, що дозволить мінімізувати додаткові витрати, оптимізувати логістичні процеси, підвищити конкурентоспроможність підприємства в межах певного ринкового сегмента.

Підходи до встановлення ціни та ухвалення цінових управлінських рішень досліджували Завербний А. С., Чиркова Ю. Л., Чорна Л. О., Корінев В. Л., Безкоровайна С. В., Герасименко В. В. та інші науковці.

Дослідження ризиків металургійної галузі, як провідної для економіки України, з позиції ціноутворення набуває особливої актуальності за сучасних умов невизначеності та нестабільності.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Мета роботи полягає в систематизації ризик утворюючих факторів впливу на процедуру ціноутворення для підприємств гірничо-металургійного комплексу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Традиційно вважалось, що підприємницька діяльність є такою, що завжди супроводжується ризиком. Як наслідок, категорія "підприємницький ризик" являє собою: або ймовірність (загрозу) втрати підприємцем частини ресурсів, або недоотримання очікуваних прибутків, або появу додаткових незапланованих витрат внаслідок здійснення господарської діяльності. Певна група дослідників вважає, що для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності усі ризики так чи інакше є економічними, оскільки безпосередньо впливають на показники та результати діяльності компаній.

Отже і підприємницькі і економічні ризики впливають на фінансовий результат підприємства. Фінансовий результат, в свою чергу, формується внаслідок зіставлення доходів і витрат. Основні результати діяльності суб'єкта господарювання реалізуються через ціну, отже саме ціна визначає ефективність виробничої діяльності. Розрахунок, обґрунтування, визначення ціни товару в кожній конкретній ринковій ситуації має вирішальне значення. Проблема ціноутворення полягає в тому, щоб

визначити збалансований рівень ціни, який, за потреби, підлягає корегуванню. Також суб'єкт господарювання має вирішити: за яких умов і на скільки доцільно змінювати визначену ціну.

З вищенаведеного випливає, що для підприємства-виробника визначальним є ціновий ризик, який пов'язаний з встановленням ціни на свою продукцію (роботи, послуги), що впливає на рівень доходів; а також який включає ризик встановлення ціни на елементи витрат: сировину, енергоносії, виробничі потужності, робочу силу, що впливає на рівень витрат. Отже, ціновий ризик може проявлятися через:

- підвищення закупівельних цін на сировину, енергоносії, виробничі потужності, запасні частини, комплектуючі тощо;
- ймовірність демпінгу з боку конкурентів;
- змін у тарифоутворенні та державному регулюванні цін;
- ймовірність збільшення податкового навантаження та запровадження нових податків і зборів, що включаються до ціни продукції;
- зниження попиту на продукцію (роботи, послуги);
- збільшення додаткових витрат, пов'язаних з логістикою, пакуванням, сертифікацією продукції тощо.

Основною характеристикою цінового ризику є його небезпечність, яка значною мірою впливає на можливість втрати підприємством очікуваних доходів. Отже, ціновий ризик постійно супроводжує господарську діяльність підприємств-виробників.

Під час управління ризиками варто постійно здійснювати моніторинг ключових індикаторів ризику [1].

Діяльність підприємств гірничо-металургійного комплексу пов'язана з різними видами ризиків, які можна згрупувати за можливістю моніторингу, кількісного виміру та управління. Ризиками можна управляти, використовуючи різні інструменти і моделі, які допомагають прогнозувати можливі ризикові події та мінімізувати втрати від настання таких подій [2, с. 30]. Експорт-орієнтованій діяльності притаманні ризики протягом усього логістичного ланцюга, починаючи із закупівлі сировини і формування виробничих потужностей, та закінчуючи реалізацією виготовленої продукції споживачам. Аналізуючи карти ризиків провідних вітчизняних підприємств металургійної галузі, доходимо висновку, що для компанії Метінвест ключовими є фінансові ризики, а саме: ціновий ризик та ризики, пов'язані з виробництвом і логістикою, які оцінюються як потенційні додаткові витрати. Дніпрспецсталь групує ризики на фінансові та комерційні ризики. При цьому під комерційними ризиками розуміються: ризик втрати ринків збуту та ризик зростання цін на сировину та транспортні послуги [3, с. 46].

В різний період часу та за різних зовнішніх факторів, набір ризиків для певного підприємства та певної галузі буде відрізнятися своїм складом. Для ефективного управління ризиками на підприємстві насамперед необхідно окреслити стратегію, план дій у конкретній ризиковій ситуації, спрямований на вибір такого варіанта рішення, який сприяє зростанню вартості та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства або отриманню іншого економічного чи соціального ефекту [4, с. 98].

Таблиця 1. Структура експорту металопрокату

Показник	2020 р		2021 р		2022 р		2023 р	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Напівфабрикати	7790	51,76	6776	44,82	1900	43,45	1203	40,30
Плоский прокат	4796	31,86	5814	38,46	1589	36,34	1199	40,17
Сортовий прокат	2465	16,38	2527	16,72	884	20,21	583	19,53
Разом	15051	100	15117	100	4373	100	2985	100

Джерело: [8].

Вітчизняна економіка наразі стикається з низкою ризиків, які за ординарних умов важко було й увияти. Бойові дії на території України, окупація певних регіонів, блокування портів та страйки на кордоні з країнами ЄС — все це спонукає суб'єктів господарювання адаптуватися до реалій сьогодення і шукати можливості підтримання виробничого потенціалу та реалізації своєї продукції споживачам.

Характерна для сьогодення невизначеність та нестабільність економічних процесів як в окремій країні, так і у світовому масштабі, недостатня інформація про стан економіки інших країн — учасниць міжнародної торгівлі, перешкоди у досягненні намічених цілей діяльності суб'єктів господарювання призводять до того, що значна частина комерційних угод так і залишаються нереалізованими, або реалізуються на невигідних умовах для експортерів.

Сприяє завершенню комерційних угод між контрагентами може встановлення збалансованого рівня ціни, який в суттєвих аспектах буде задовольняти обидві сторони. Встановлення такого рівня ціни забезпечується обраною ціновою стратегією з урахуванням технологічної специфіки і ризик утворюючих факторів. Наявність ефективної стратегії ціноутворення допомагає зміцнити позицію компанії, досягти бізнес-цілей та своєї комерційної мети [5].

Для підприємств гірничо-металургійного комплексу актуальним є диференціювання цін для окремих каналів збуту, споживчих сегментів та типів ринку. Спростити процес обґрунтованого визначення ціни за наявності суттєвих змін у підходах до ціноутворення можливо лише за умов створення ризик орієнтованої інформаційної моделі ухвалення цінових рішень. Важливим моментом при цьому є зазначення у цінній політиці підприємства гірничо-металургійного комплексу безпосереднього зв'язку між сортаментом продукції, що виготовляється та прейскурантними цінами.

Підсумковим моментом під час ухвалення рішення щодо визначення ціни, є необхідність збалансування її ринкового рівня та бажаного розміру прибутку на кожний вид металопродукції і, за можливості, узгодити все це із замовником. Ціна формує інтереси обох сторін: продавця й покупця. Сьогодні у сфері ціноутворення існує багато проблем, які знижують як ефективність функціонування економіки країни в цілому, так і дієвість цінової політики окремого підприємства. Це зумовлює необхідність перегляду підходів до формування цінової політики та здійснення процесу ціноутворення, а також необхідність запровадження безперервного моніторингу цього процесу [6, с. 48].

Кожна галузь економіки має свої унікальні особливості, які визначають її технологічну специфіку, конкурентне середовище, ризики та можливості. Вивчення галузевих особливостей є ключовим для успішного ве-

дення бізнесу, розробки стратегій та ухвалення обґрунтованих рішень [7, с. 7]. Ключові галузі української економіки, обираючи підходи до управління ризиками, дотримуються певних стратегій. Так, стратегія управління ризиками компанії Метінвест спрямована на реагування на ризики першого рівня (ті, які неможливо контролювати) і протидію ризикам другого рівня (тим, які виникають в процесі виробничої та збутової діяльності). Компанія дотримується ризик-орієнтованого підходу щодо ухвалення рішень на усіх рівнях управління. Починаючи з 2022 року Метінвест зосереджується на використанні наявних виробничих потужностей та забезпеченні доступу до ринків збуту. У своїй внутрішній класифікації Метінвест виділяє комерційні та некомерційні ризики. Комерційні ризики можна виміряти кількісно, вони прямо пов'язані з матеріальними та фінансовими потоками операційної діяльності, а також інвестиціями в матеріальні та нематеріальні активи. Некомерційні ризики охоплюють ризики сталого розвитку. Також в умовах війни перед компанією постає потреба оцінити нові ризики і вирішити питання гуманітарної допомоги місцевим громадам, безпеки людей, які працюють на територіях, які постраждали від бойових дій.

Комерційні ризики суттєво впливають на цінову стратегію виробничих підприємств. Комерційними ризиками першого рівня для підприємств-експортерів металопродукції є: санкційні ризики, волатильність світових та внутрішніх цін на ключові продукти й ресурси, волатильність попиту, коливання валютного курсу, проблемами з логістикою та інфраструктурою.

Комерційні ризики другого рівня виникають в процесі операційної діяльності і пов'язані з: використанням виробничих потужностей, встановленням ціни на свою продукцію, розрахунково-платіжною дисципліною контрагентів, залученням фінансування, впорядкуванням транспортних, матеріальних та грошових потоків.

Український ринок торгівлі продукцією гірничо-металургійного комплексу можна вважати індикатором загальної економічної ситуації в нашій державі. Наявність попиту на металопродукцію свідчить про потенціал розвитку країни. Впевненість у майбутньому спонукає до будівництва та виготовлення різних виробів. Продукція металургійної галузі нашої країни завжди користувалася попитом на міжнародних ринках. Звичайно, країни Азії, переважно Китай, експортують значно більші обсяги металопродукції, але, починаючи з 2020 року більшість країн-експортерів знизили обсяги продажів через різні причини. Європейська важка промисловість наразі страждає від різкого зростання цін на енергоносії, через що мають місце зупинки виробництва на великих металургійних заводах, зокрема в Нідерландах. Натомість, Британська металургійна компанія British Steel підвищує ціни на сталь, перекладаючи витрати на електроенергію на клієнтів. Українська металопродукція за таких умов могла б скласти гідну конкуренцію, але у 2024 році в нашій країні також має місце зростання тарифів на електроенергію.

Якщо проаналізувати структуру експорту металопрокату (Табл. 1), то попри складну ситуацію у світі протягом 2020—2021 років через пандемію COVID-19, ці роки

Таблиця 2. Фінансові показники Метінвест

Показник	2019 р	2020 р	2021 р	2022 р	2023 р
Дохід, млн \$	10757	10453	18005	8288	7397
– Металургійний сегмент (частка)	81%	78%	81%	69%	66%
– Гірничодобувний сегмент (частка)	19%	22%	19%	31%	34%
Капітальні інвестиції, млн \$	1055	663	1280	354	284
– Металургійний сегмент, млн \$	519	332	689	99	65
– Гірничодобувний сегмент, млн \$	510	313	530	244	213
Скоригований показник EBITDA, млн \$	1213	2204	7044	1873	861
Рентабельність EBITDA, %	11	21	39	23	12

Джерело: [10].

були досить успішними для металургійного комплексу України. Протягом 2022—2023 років спостерігається суттєве зниження експорту металопрокату, через, насамперед, повномасштабне вторгнення росії в Україну та знищення провідних металургійних підприємств, розташованих у східному регіоні країни.

До рейтингу найбільших експортерів металургійної галузі воєнного року, які допомогли вистояти українській економіці у 2022 році, увійшли "Метінвест", "АрселорМіттал" і Ferrexpo. Як зазначає Forbes, попри падіння експортних спроможностей внаслідок блокування українських портів більше ніж утричі, гірничо-металургійний комплекс (ГМК) країни залишається лідером за обсягом експорту. Частка прибутку ГМК в експортній картині 2022 року сягає 15%, а це \$9,1 млрд [9].

За даними ОП "Укрметалургпром", у січні-грудні 2023 р. українськими металургійними підприємствами вироблено 5,37 млн т металопрокату (100,4% відносно аналогічного періоду 2022 р.), з яких експортовано близько 2,99 млн т, або 55,6%. В аналогічному періоді 2022 р. частка експорту становила 81,7% (4,37 млн т при загальному виробництві металопрокату 5,35 млн т) [8].

Аналізуючи ситуацію в металургійній галузі, варто зауважити, що у 2022 році внаслідок військової агресії РФ була припинена робота двох великих металургійних підприємств, які забезпечували формування близько 40% довоєнного обсягу виробництва сталі. Україна втратила здатність випускати деякі види продукції, які раніше виготовляли в Маріуполі, зокрема сляби, гарячекатаний лист, деякі види трубної продукції та виробів для залізничної галузі. Також більшість промислових підприємств були змушені переорієнтувати значну частину продажів своєї продукції на сусідні ринки через проблеми з логістикою.

Не менш суттєвим негативним чинником є атаки на цивільну інфраструктуру провідних галузей економіки. Так, починаючи з четвертого кварталу 2022 року, такі атаки призводять до постійного дефіциту електроенергії, що значно впливає на металургійну галузь. Середньодобове виробництво чавуну, сталі та прокату за цей час знизилася більше, ніж на дві третини. Виробництво сталі в країні скоротилося на 70,7% — до 6,3 млн т. Наприклад, Метінвест знизив виробництво сталі на 69,4% — до 2,9 млн т. Водночас видиме споживання сталі в країні (без урахування трубної продукції) у 2022 році зменшилося на 54,9% — до 2,6 млн т., що є найнижчим показником в історії металургійної галузі України [10].

Фінансові результати формуються під впливом комерційних ризиків. Кожен суб'єкт господарювання здатен самостійно регулювати використання власних виробничих потужностей, встановлювати ціни на свою продукцію, керувати розрахунково-платіжною дисципліною, залучати фінансування, впорядкувати транспортні, матеріальні та грошові потоки.

Для встановлення впливу зазначених ризиків, доцільно проаналізувати динаміку фінансових показників компанії за кілька років (Табл. 2).

Виручка компанії Метінвест формується переважно за рахунок продажу власних виробів, а саме металургійної, залізорудної, вугільної та коксохімічної продукції. Також Метінвест здійснює перепродаж продукції, виготовленої спільними підприємствами та третіми сторонами.

Метінвест відображає у звітності за сегментами доходи від зовнішніх клієнтів за кожним видом виготовленої продукції. Сума доходів, яка відображена у звітності за сегментами, базується на фінансовій інформації. В свою чергу, ця фінансова інформація використовується для складання фінансової звітності компанії.

У 2022 році консолідована виручка Метінвест становила US\$8 288 млн, що на 54% менше за відповідний показник минулого року. У 2023 році цей показник ще знизився до US\$7397. Така ситуація пояснюється зниженням обсягів продажів через війну в Україні. Зокрема, постачання напівфабрикатів, готової сталевих та залізорудної продукції у 2022 році скоротилося на 70%, 61% та 53% відповідно [10].

Крім того, на світових ринках ціни на залізну руду демонструють тенденцію до зниження. Незначною мірою це компенсувалося зростанням цін на металопродукцію, коксівне вугілля та кокс, а також збільшенням відвантаження вугільного концентрату зовнішнім споживачам.

У 2022 році Метінвест реалізував 5 684 тис. тонн чавуну та металопродукції, з яких 3 800 тис. тонн продукції власного виробництва та 1 884 тис. тонн продукції від третіх сторін проти 2021 року, коли загальний обсяг продажу чавуну та металургійної продукції становив 15 808 тис. тонн, включно з 10 641 тис. тонн продукції власного виробництва та 5 347 тис. тонн продукції від третіх осіб. Загалом у 2022 році виручка від перепродажу становила US\$1 787 млн, що на 63% менше за показники попереднього 2021 року. Частка перепродажу в загальній виручці становила 22%, що також менше, ніж минулого року [10].

Таким чином, в межах комплексних заходів щодо мінімізації ризиків Метінвест оцінює комерційні ризики шляхом аналізу чутливості очікуваного або запланованого показника EBITDA до різних факторів ризику. Такий підхід дає компанії змогу адаптуватися до реалій сьогодення та ефективно реагувати на мінливі ризики, пов'язані з війною.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Отже, досліджуючи підходи до ціноутворення з урахуванням ризик утворюючих факторів, доходимо висновку, що формування ціни має бути комплексним про-

цесом, який включає в себе дослідження ринку, визначення витрат, вибір цінової стратегії, застосування інструментів маркетингу, оптимізацію логістичного ланцюга та аналіз отриманих результатів.

Економічний потенціал та стратегія розвитку країни визначається тими галузями, продукція яких користується попитом на внутрішньому та світових ринках. Починаючи з 2020 року економічні показники багатьох країн відображають наявність певних проблем з експортом своєї продукції через, насамперед, логістичні обмеження, пов'язані з пандемією COVID-19 та через інші негативні фактори, зумовлені повномасштабним вторгненням росії в Україну.

Для українського ринку металоторгівлі ключовими тенденціями наразі є: волатильність попиту, що пояснюється бойовими діями та ракетними ударами по енергетичній інфраструктурі; зниження світових цін на металопродукцію; адаптація до труднощів з логістикою; пошук нових можливостей (переорієнтація на експортні поставки до Європи). Подальші дослідження можуть бути спрямовані на аналіз впливу зазначених тенденцій на процедуру ціноутворення в галузі.

Література:

1. Бутенко В. М., Байдацький М. В. Теоретичні основи формування системи управління ризиками на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-35> (дата звернення 23.06.2024).
2. Prokhorova, V., Abernikhina, I., Mushnykova, S., Bozhanova, O., & Toporkova, O. Risk management based on hedging tools in an export-oriented economy. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2024. № 2 (13 (128)), P. 26—34. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2024.299651>
3. Karpushenko M., Momot T., Mizik Y., Shapoval G., Karpushenko O. Accounting and analytical provision of enterprise risk management in the conditions of the state of war: identification, assessment, measurement and display of risks. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2023. №3 (13 (123)), P. 42—51. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2023.282644>
4. Супрун А. А., Супрун А. А. Ризики в діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу: види, методи оцінки та фінансування. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Гроші, фінанси і кредит*. 2020. Том 31 (70) № 3. Частина 2. С. 95—102.
5. Завербний А. С., Ніценко Д. О. Цінові стратегії підприємства: сутність, види, проблеми формування. *Економіка та суспільство*. 2022. №44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-2> (дата звернення 23.06.2024).
6. Чиркова Ю. Л., Квасниця В. М. Цінова стратегія суб'єктів ЗЕД України: особливості формування та напрями розвитку. *Економічний простір*. 2021. № 171. С. 47—51.
7. Ананьєва Ю. В. Методи ідентифікації та мінімізації фінансових ризиків в сучасному світовому економічному просторі. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 4 (04). С. 5—8.
8. Виробництво та споживання металопрокату в Україні за 12 місяців 2023 року. URL: <https://www.ukrmetprom.org/virobnictvo-ta-spozhivannya-metalopro-28/> (дата звернення 23.06.2024).
9. GMK Center. Українські металурги у 2022 році виробили 5,35 млн т прокату. URL: <https://gmk.center/ua/news/> (дата звернення 23.06.2024).
10. Метінвест. Інвесторам. Ключові показники. Підсумки 2023 року. URL: <https://metinvestholding.com/ua/investor> (дата звернення 23.06.2024).

References:

1. Butenko, V. and Baidatskyi, M. (2023), "Theoretical basics of the formation of the risk management system at the enterprise", *Ekonomika ta suspilstvo*, [Online], vol. 50, available at: <https://economyand-society.in.ua/index.php/journal> (Accessed 23 June 2024).
 2. Prokhorova, V., Abernikhina, I., Mushnykova, S., Bozhanova, O., and Toporkova, O. (2024), "Risk management based on hedging tools in an export-oriented economy", *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, vol. 2 (13 (128)), pp. 26—34. doi: 10.15587/1729-4061.2024.299651
 3. Karpushenko, M., Momot, T., Mizik, Y., Shapoval, G. and Karpushenko, O. (2023), "Accounting and analytical provision of enterprise risk management in the conditions of the state of war: identification, assessment, measurement and display of risks", *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, vol. 3 (13 (123)), pp. 42—51. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2023.282644>.
 4. Suprun, A. and Suprun, A. (2020), "Business risks of mining and metallurgical enterprises: types, assessment and financing methods", *Scientific notes of Taurida National V.I. Vernadsky University Series: Economy and Management*, vol. 3 (issue 31 (70)), pp. 95—102.
 5. Zaverbnyj, A. and Nitsenko, D. (2022), "Pricing strategies of the enterprise: essence, types, problems of formation", *Ekonomika ta suspilstvo*, [Online], vol. 44, available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal> (Accessed 23 June 2024).
 6. Chyrkova, Yu. and Kvasnytsia, V. (2021), "Price strategy of FEA subjects in Ukraine: features of formation and development prospects", *Economic scope*, vol. 171, pp. 47—51.
 7. Ananieva, Yu. V. (2023), "Methods of identifying and minimizing financial risks in the modern global economic space", *Transformation Economy*, vol. 4 (04), pp. 5—8.
 8. Ukrmetprom (2024), "Production and consumption of rolled metal in Ukraine for 12 months of 2023", available at: <https://www.ukrmetprom.org/virobnictvo-ta-spozhivannya-metalopro-28/> (Accessed 23 June 2024).
 9. GMK Center (2023), "Ukrainian steelmakers produced 5.35 million tons of rolled steel in 2022", available at: <https://gmk.center/ua/news/> (Accessed 23 June 2024).
 10. Metinvest (2024), "Investors. Highlights. Financial year 2023", available at: <https://metinvestholding.com/ua/investor> (Accessed 23 June 2024).
- Стаття надійшла до редакції 01.07.2024 р.*