

О. В. Гончарук,
к. е. н., доцент кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Goncharuk,
PhD of economics, associated professor of the department of Industrial Economics,
The National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnepropetrovsk

FEATURES OF THE CALCULATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF COKE ENTERPRISES

У статті виконано аналіз методології оцінки економічного потенціалу підприємств, відзначено їх переваги та недоліки. Встановлено, що найбільш об'єктивні результати оцінки забезпечують вартісні методи — методи витратного, порівняльного та доходного підходів, за умови врахування специфічних галузевих особливостей підприємств. Виявлено та узагальнено галузеві особливості вартісної оцінки коксохімічних підприємств: вузьке коло аналогічних підприємств; складність технологічного процесу, наявність одночасного отримання кількох видів продукції, зворотних матеріальних потоків та зв'язків, незавершеного виробництва, відходів, труднощі з приведенням продукції до одного умовного виду; устаткування коксохімії є агрегатом індивідуального виробництва, значення вартості основних засобів та їх зносу у звітності підприємств не відповідають дійсності; обмежений ринок сировини і ринок збуту готової продукції; недостатність інформації щодо ключових показників вартості підприємств тощо. Способи врахування у практиці оцінки економічного потенціалу вказаних особливостей є об'єктом подальших пошуків в напрямі удосконалення методології оцінки та управління потенціалом коксохімічних підприємств.

This article gives an analysis of the methodology for assessing the economic potential of companies, marked their advantages and disadvantages. It was found that the most objective results provide a cost assessment methods — methods of cost, comparative and income approaches, subject to consideration of the specific features of the industry enterprises. Identified and summarized industry specific valuation coke enterprises: a narrow range of similar businesses; the complexity of the process, the presence of simultaneous production of several types of products, reverse material flows and relationships, work in process, waste; problems with bringing products to one conditional mean; Equipment Coke is the individual production units; the value of fixed assets and depreciation in the financial statements of companies are not true; limited market of raw materials and finished products market; lack of information on key indicators of the value of enterprises.

Ключові слова: економічний потенціал, методи оцінки, коксохімічне виробництво, оцінка економічного потенціалу, галузеві особливості.

Key words: economic potential, evaluation methods, coke production, evaluation of the economic potential, features of industry.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Економіка України зараз переживає надзвичайно складні часи. Проблеми обумовлені воєнними діями, нестабільною політичною ситуацією, втратою ринків збуту, суттєвим здороженням виробничих ресурсів, згортанням інвестицій та зовнішнього фінансування, реформаційними

процесами, песимістичними настроями споживачів тощо. Обсяги промислової продукції за січень — серпень 2015 року складають лише 82 % від аналогічного показника минулого року [1].

Відчутно постраждала в цьому плані й металургійна галузь. У 2014 році обсяги металургійного виробництва ско-

ротились на 15% у порівнянні з 2013 роком, а в січні — серпні 2015 року вони склали лише 77,1% від цього показника в минулому році [1].

У той же час, станом на кінець серпня 2015 р., металургії належить найбільша частка — 19% від всього обсягу реалізованої вітчизняної промислової продукції [1].

Невід'ємним супутником металургійного виробництва є коксохімічне виробництво, в якому теж спостерігається значний спад. У січні — серпні 2015 р обсяги виробництва скоротилися на 33,9% у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. Вітчизняні коксохімічні підприємства за період з 2009 р. по 2013 р. постійно балансують у межах нульової рентабельності. Так, з восьми підприємств, досліджених в даній роботі, за результатами роботи у 2013 році (табл. 3) три з них має від'ємний фінансовий результат, рентабельність виробництва чотирьох не досягає й п'яти відсотків і лише одне досягло результату у шість відсотків.

Така ситуація пояснюється падінням обсягів виробництва в металургії, зниженням попиту на вітчизняний кокс, відсутністю експортної орієнтації галузі, оскільки більша частина коксу споживається металургійними підприємствами всередині країни, низькою якістю вітчизняного коксівного вугілля, високою вартістю імпортової сировини, значною матеріаломісткістю виробництва, технологічною відсталістю та високим зносом основних засобів.

Такі обставини змушують вітчизняні коксохімічні заводи шукати напрями виходу зі скрутного становища, що вимагає від керівництва підприємств ретельного аналізу всіх наявних у них ресурсів та можливостей їх використання, тобто оцінки їх економічного потенціалу. Величина виробничого потенціалу необхідна для прогнозування обсягів виробництва та виявлення резервів підвищення його ефективності, для оцінки вартості підприємства та обґрунтування його інвестиційної привабливості. Тому питання детального дослідження категорії "економічний потенціал" та достовірної його оцінки завжди є важливим та актуальним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню категорії "економічний потенціал підприємства" присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців О.І., Бачевського Б.Є., Решетняк О.О., Должанського І.З., Краснокутської Н.С., Лапіна Є.В., Сабадицької А.Л., Федоніна О.С., Рєпіної І.М., Олексюк О.І., Чернікова Д.А. та інших [2; 3]. Ними ґрунтовно досліджено різні аспекти цього питання — визначення економічного потенціалу, його складові, структура та класифікація, методи оцінки, ефективність використання та напрями розвитку.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Попри ретельну проробку поняття економічного потенціалу, на сьогодні не існує загальноприйнятої, універсальної методики його оцінки та рекомендацій щодо її застосування для підприємств різних галузей, зокрема для коксохімічних. Тому цілями даної статті є дослідження підходів та методів обчислення потенціалу підприємства з точки зору можливості їх застосування для оцінки коксохімічних підприємств з урахуванням їх специфічних особливостей.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сьогоднішній день існує велика кількість методів оцінки потенціалу підприємства, представлених в багатьох літературних джерелах та згрупованих за різними ознаками класифікації. Результати дослідження їх сутності, переваг та недоліків сформовано в таблиці 1.

Враховуючи наведені в таблиці характеристики певних груп методів, можна зробити висновок, що найбільш об'єктивними є вартісні методи, оскільки, попри вказані вади, дають можливість отримати результат в конкретному і зрозумілому кількісному вимірнику — вартість підприємства.

У той же час застосування вартісних методів — загальновідомих витратного (майнового), порівняльного та доходного, для оцінки потенціалу коксохімічних підприємств характеризується значними труднощами, обумовленими внутрішньою та зовнішньою специфікою їх функціонування.

Виконаний в роботі аналіз коксохімічних підприємств як об'єктів оцінки їх потенціалу дозволяє виявити певний ряд специфічних особливостей, котрі необхідно враховувати при проведенні оцінки.

Перше, що треба виділити, це обмеженість застосування методів порівняльного підходу, адже кількість аналогічних підприємств є незначною. Основні коксохімічні виробництва діють на наступних підприємствах:

- ПАТ "Євраз — ДМЗ ім. Петровського";
- ПАТ "Алчевськкокс";
- ПАТ "Донецьккокс";
- ПАТ "Запорожжкокс";
- ПАТ "Макіївський коксохімічний завод";
- ПАТ "Авдіївський коксохімічний завод";
- ПАТ "ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод";
- ПАТ "Ясинівський коксохімічний завод".

Купівля-продаж таких підприємств або цілісних майнових комплексів з виробництва коксохімічної продукції відбувається доволі рідко, а реальна ринкова вартість, за якою відбулася оборудка, є величиною недоступною для стороннього користувача.

Труднощі викликає також безпосередньо сам процес підбору підприємств, які можна вважати аналогами об'єкта оцінки. Адже, враховуючи складність технологічного процесу, різноманітність видів продукції — кокс, коксовий газ, хімічні продукти — бензол, толуол, етилен, смоли, масла тощо, підприємства складно порівнювати за обсягами випуску та виробничою потужністю. Принципово різна за фізичними характеристиками продукція робить достатньо складним процес її приведення до одного умовного виду, як це можливо, наприклад, у металургії.

У таблиці 2 наведено основні види продукції, що виробляються коксохімічними підприємствами України.

Крім того, існує обмеженість інформації щодо ключових фінансових показників та вартості аналогічних підприємств. Загальнодоступна інформація щодо результатів роботи коксохімічних виробництв обмежується тільки даними офіційних сайтів компаній та обов'язкової публічної звітності акціонерних товариств, розміщеними у засобах масової інформації (інтернет, періодичні видання тощо).

Існують певні труднощі і при визначенні зносу основних фондів коксохімічних підприємств. Основні фонди в даній галузі за офіційними даними зношені на 70—80%. Результати розрахунків рівня зносу основних засобів коксохімічних заводів, виконаних в роботі на основі публічної звітності акціонерних товариств, наведено в таблиці 3. Як видно, знос на деяких підприємствах перевищує 80—90%.

Однак зрозуміло, що за такого рівня зносу підприємство не могло б хоча б якось функціонувати та виробляти продукцію, вже не кажучи про досягнення певного рівня рентабельності виробництва.

Така ситуація пояснюється недосконалістю самої методики визначення зносу активів на основі даних, наведених в публічній звітності, способом зіставлення зносу в грошовому вимірі і первинної вартості основних засобів. По-

Таблиця 1. Методи оцінки потенціалу підприємства

| Ознака класифікації | Група методів | Сутність групи методів | Переваги | Недоліки |
|---|------------------------------|--|--|--|
| За способом формування інформаційної бази | Критеріальні методи | За інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників | За належного інформаційного забезпечення ці методи вважаються найточнішими | Відсутні рекомендації щодо кількості та способів визначення ключових показників потенціалу підприємства |
| | Експертні методи | Базуються на думці досвідчених фахівців | Прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів | Потребують підбору достатньої кількості кваліфікованих експертів з різних напрямів роботи підприємства. Можливий суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки. Потребують розрахунку узгодженості думок експертів |
| За способом відображення кінцевих результатів | Графічні методи | Результати оцінки, інтерпретуються у графічні об'єкти (рисунки, графіки, діаграми та ін.) | Забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки | Потребують попередніх розрахунків потенціалу підприємства, або його частин за певними методиками, які потім подаються графічно |
| | Математичні методи | Базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка | Ці методи вважають найточнішими | Потребують обтяжливих математичних обчислень, спеціальної підготовки працівників |
| За можливістю розробки управлінських рішень | Одноментні методи | Величина потенціалу підприємства передбачає розрахунок декількох показників на певний момент часу | Простота розрахунків | Оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розробки заходів на перспективу |
| | Стратегічні методи | Базуються на прогнозуванні майбутніх фінансових результатів підприємства | Уможливають не тільки оцінку потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розробку стратегічних заходів на перспективу. | Достатньо трудомісткі, носять вірогіднісний характер, характеризуються певним суб'єктивізмом при побудованні прогнозів, результати залежать від рівня кваліфікації аналітика |
| Вартісні методи | Методи доходного підходу | Ґрунтуються на прогнозуванні майбутніх доходів підприємства з наступним переведенням їх у вартість | Враховуються перспективи діяльності підприємства. Враховується досягнутий техніко-економічний рівень та фінансовий стан підприємства. Чинники вартості підприємства збігаються з чинниками потенціалу підприємства. Вартість підприємства є ключовим показником ефективності його діяльності | Залежать від тривалості періоду прогнозування. Трудомісткі, носять вірогіднісний характер, характеризуються суб'єктивізмом при побудованні прогнозів, результати залежать від рівня кваліфікації аналітика та доступності вихідної інформації. Не можуть застосовуватись сторонніми експертами |
| | Методи витратного підходу | Основа на розрахунок витрат, необхідних для створення або придбання об'єкту | Єдиний можливий метод при оцінюванні потенціалу унікальних об'єктів або підприємств. Дозволяє оцінити недавно створене підприємство, за яким відсутня ретроінформація, а також збиткове підприємство | Є трудомістким при оцінці великих підприємств. Неврахування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища. Не враховується ефективність роботи підприємства |
| | Методи порівняльного підходу | Потенціал підприємства формується на основі середньої вартості аналогічних підприємств | Орієнтується на поточні фактичні ринкові ціни, що склалися на ринку. Враховуються фактично досягнуті фінансово-економічні результати | Трудомісткість процедур. Потребує розвинутого, та прозорого ринку об'єктів-аналогів; неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів та підприємств. Ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому |

Джерело: складено на основі [2, 3].

перше, знос у грошовому вимірі є сумою накопиченої амортизації, величина якої залежить від обраного підприємством методу нарахування амортизації. Часто, для спрощення процедури нарахування амортизації, підприємства використовують прямолінійний метод, який не враховує темпів прискорення накопичення зносу зі збільшенням термінів функціонування активів, інтенсивності їх використання, результатів їх відновлення при проведенні ремонтів і, таким чином не відображає реальної картини фізичного та морального зносу. Окрім того, вартість основних засобів, що використовується в розрахунках, може певною мірою не відповідати дійсності, оскільки їх переоцінка

могла не проводитись на підприємстві, або проводитись за недосконалими методиками. Проблеми, пов'язані з визначенням зносу активів, ускладнюють застосування витратного, порівняльного і певною мірою доходного підходів.

Варто ще раз звернути увагу на значну складність технологічного процесу коксохімічних підприємств, який, як правило, включає підготовку вугільної шихти, виробництво коксу, вловлювання хімічних продуктів коксування, переробку сирого бензолу з отриманням чистих продуктів ректифікації, переробку кам'яновугільної смоли з отриманням кам'яновугільного пеку і кам'яновугільних олій тощо. Відповідно й устаткування в коксохімії є агрегатами індив-

ідуального виробництва, що не мають достатньої кількості аналогів, вартість яких відома, щоб скористатися деякими методами порівняльного та витратного підходів. Також слід враховувати, що вітчизняні коксохімічні підприємства мають надлишкові потужності у своєму складі.

Складність, багатоетапність виробничого процесу супроводжується одночасним отриманням декількох окремих принципово різних видів продукції, коли не просто визначити основний продукт, та наявністю зворотних зв'язків, великої кількості основних і допоміжних підрозділів. Наприклад [5]:

— одночасне отримання кількох видів продукції: при первинному охолодженні коксового газу одночасно відбувається процес конденсації смоли та надлишкової вологи; при очищенні коксового газу від аміаку отримується сульфат амонію тощо;

— наявність зворотних зв'язків: сірчана кислота, що отримується на кінцевій стадії очищення коксового газу, використовується на першій стадії його очищення — при виробництві сульфату амонію; коксовий газ, що отримується при коксуванні шихти, після очищення використовується як технологічне паливо для коксування; пара, що виробляється за допомогою спалювання коксового газу, використовується при очищенні коксового газу тощо;

— наявність відходів, які утворюються не в результаті реалізації мети виробництва, а внаслідок наявності баласту у сировині (волога вугілля) та недосконалості окремих технологічних процесів (фуси кам'яновугільні) [5].

Наведені обставини ускладнюють розрахунок і прогнозування загального обсягу виробництва підприємства у натуральних вимірниках, прогнозування собівартості і, відповідно, ціни продукції та її рентабельності. А це, в свою чергу, викликає труднощі і при застосуванні дохідного підходу.

Ринок збуту продукції обмежений більшою мірою металургійними підприємствами. Тобто, при прогнозуванні обсягів виробництва і реалізації продукції, спочатку треба дослідити результати роботи в металургії та виявити тенденції її розвитку на прогнозний період. Металургійна галузь — це експортоорієнтована галузь економіки. Найбільші 27,3% в товарній структурі зовнішньої торгівлі України за січень — квітень 2015 р. належать саме металургійним підприємствам [1]. Зрозуміло, що умови функціонування металургії продиктовані світовим ринком металопродукції та політичними мотивами. Тому прогнозувати її розвиток на кілька періодів в майбутньому доволі складно.

Крім того, вітчизняні коксохімічні підприємства є дочірніми підприємствами вертикально інтегрованих холдингових компаній. Цим пояснюється те, що напрями збу-

Таблиця 2. Основні види продукції коксохімічних підприємств України станом на кінець 2013 р.

| Підприємство | Вид продукції | | |
|--|---|---|--|
| | кокс доменний; коксівий горішок; коксівий дріб'язок | смола; сульфат амонію | сірка газова; газ коксовий |
| ПАТ «Євраз - ДМЗ ім. Петровського» | кокс доменний; смола | вугільна шихта; бензол | сульфат амонію |
| ПАТ «Донецьккокс» | кокс доменний; кокс ливарний; коксівий горіх; коксівий дріб'язок; газ коксовий | смола кам'яновугільна; сирий бензол; сульфат амонію; аміачна вода | сульфід амонію; феноляти натрію |
| ПАТ «Запоріжжкокс» | доменний кокс; пековий кокс | синтетичний бензин | сульфат амонію; бензол |
| ПАТ «Макіївський коксохімічний завод» | кокс доменний; | концентрат | добрива; азотні сполуки |
| ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» | кокс доменний; горішок коксовий; коксівий дріб'язок; кокс пековий ефект- родний | сульфат амонію; смола кисла для дорожнього будівництва | масло фенольне; смола кам'яновугільна; газ коксовий очищений |
| ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод» | кокс доменний; горішок коксовий; коксівий дріб'язок; смола кам'яновугільна | сульфат амонію; бензол сирий; феноляти «Б»; феноляти «А» | пек кам'яновугільний; пек кам'яновугільний високотемпературний; масла кам'яновугільні |
| ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» | кокс металургійний; кокс ливарний; кокс кам'яновугільний | коксівий горішок; коксівий дріб'язок; смола кам'яновугільна | сульфат амонію; бензол чистий; толуол; сольвент; сольвент-нафта |

Джерело: складено за даними офіційних сайтів підприємств та сайту <http://www.smida.gov.ua> [4].

ту і ціна найбільш масового продукту підприємств — доменного коксу встановлюється виходячи з необхідності задоволення внутрішніх інтересів холдингів. Тобто коксохімічне підприємство обмежене у своєму праві встановлювати ціни на цей продукт виходячи з кон'юнктури відповідних ринків [5], що також ускладнює прогнозування цін при використанні дохідного підходу до оцінки потенціалу підприємства.

Також виникають проблеми і при прогнозуванні цін на основну сировину — коксівне вугілля, вартість якого і склад корисних компонентів постійно коливається. Як відомо, видобуток коксівного вугілля в Україні не задовольняє обсяги його споживання, крім того, якість сировини,

Таблиця 3. Знос основних засобів коксохімічних підприємств України станом на кінець 2013 р.

| Підприємство | Рентабельність виробництва, % | Знос, % |
|--|-------------------------------|---------|
| ПАТ «Євраз - ДМЗ ім. Петровського» | -3,5 | 54 |
| ПАТ «Алчевськкокс» | 4,22 | 55 |
| ПАТ «Донецьккокс» | -0,001 | 81 |
| ПАТ «Запоріжжкокс» | 4,74 | 43 |
| ПАТ «Макіївський коксохімічний завод» | 6,37 | 98 |
| ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» | 4,56 | 16 |
| ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод» | -6,00 | 83 |
| ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» | 4,86 | 92 |

Джерело: складено за даними сайту <http://www.smida.gov.ua> [4].

Таблиця 4. Особливості коксохімічних підприємств як об'єктів оцінки їх економічного потенціалу

| Особливість коксохімічних підприємств | Вплив особливостей на оцінку потенціалу підприємств |
|---|---|
| Незначна кількість аналогічних підприємств | Ускладнюється підбір адекватного аналогу при використанні порівняльного підходу |
| Складність технологічного процесу, труднощі з приведенням продукції до одного умовного виду | |
| Купівля-продаж аналогічних підприємств відбувається рідко. Невідома реальна вартість підприємства | Звужується коло методів при використанні порівняльного підходу |
| Обмеженість інформації щодо ключових показників вартості підприємств | Звужується коло методів при використанні порівняльного підходу |
| | Ускладнюється прогнозування значень чинників вартості потенціалу підприємства при використанні доходного підходу |
| Недостовірність значень вартості основних засобів та їх зносу у звітності підприємств | Зростає трудомісткість оцінки при використанні витратного, порівняльного і, певною мірою, доходного підходів |
| Устаткування коксохімії являє собою агрегати індивідуального виробництва, невід'ємні від підприємства | Відсутність достатньої кількості аналогів, вартість яких відома, щоб скористатися методами порівняльного та витратного підходів |
| Наявність в технологічному процесі одночасного отримання кількох видів продукції, зворотних матеріальних потоків та зв'язків, незавершеного виробництва, відходів | Підвищується складність прогнозування чинників доходного підходу – загального обсягу виробництва підприємства у натуральних вимірниках, собівартості, ціни продукції та її рентабельності |
| Ринок збуту коксохімічної продукції більшою мірою обмежений металургійними підприємствами | Ускладнюється прогнозування цін на продукцію при використанні доходного підходу |
| Належність до холдингових компаній обмежує процес ціноутворення на коксохімічних підприємствах | |
| Тісний взаємозв'язок з підприємствами вугільної галузі. Недостатність і низька якість вітчизняного коксівного вугілля, необхідність імпорту сировини | Потрібно прогнозувати світові ціни на сировину при застосуванні доходного підходу |
| Високий рівень забруднення довкілля в результаті виробництва | Необхідність визначення і прогнозування екологічних витрат підприємства |

яку видобувають на українських шахтах, є невисокою — значний вміст сірки та окису заліза позначається потім на якості металу в металургії. Тому коксохімічним підприємствам доводиться імпортувати сировину за світовими цінами, які постійно змінюються.

Виявлені в роботі особливості коксохімічних підприємств, що впливають на вибір підходу до вартісної оцінки їх економічного потенціалу, методів та оціночних процедур, зведено в таблиці 4.

ВИСНОВКИ З ЦЬОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ПОШУКІВ У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Виконаний в роботі аналіз методології оцінки економічного потенціалу підприємств дозволяє стверджувати про наявність достатньо великої кількості методів та підходів — критеріальні, експертні, графічні, математичні, вартісні тощо. В результаті дослідження переваг та недоліків кожної з груп методів було зроблено висновок, що найбільш об'єктивні результати оцінки потенціалу підприємств забезпечують вартісні методи — методи витратного, порівняльного та доходного підходів, але за умови врахування специфічних галузевих особливостей підприємств.

Розгляд коксохімічних підприємств з точки зору методології оцінки їх економічного потенціалу дозволив виявити особливості, котрі необхідно враховувати при застосуванні вартісної оцінки: вузьке коло аналогічних підприємств; складність технологічного процесу, наявність одночасного отримання кількох видів продукції, зворотних матеріальних потоків та зв'язків, незавершеного виробництва, відходів, труднощі з приведенням продукції до одного умовного виду; устаткування коксохімії являє собою агрегати індивідуального виробництва, значення вартості основних засобів та їх зносу у звітності підприємств не відповідають дійсності; обмежений ринок сировини і ринок збуту готової продукції; недостатність інформації щодо ключових показників вартості підприємств тощо. Способи врахування у практиці оцінки економічного потенціалу вказаних особливостей є об'єктом подальших по-

шуків у напрямі удосконалення методології оцінки та управління потенціалом коксохімічних підприємств.

Література:

1. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-серпень та індекс обороту (реалізації) в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — 2015
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник, О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб. / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
4. Бази даних емітентів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent>. — 2015.
5. Ващилин С.В. Проблемы ценообразования на продукцию коксохимических предприятий // БІЗНЕСІНФОРМ. — 2015. — № 3. — С. 176—183.

References:

1. State Statistics Committee of Ukraine (2015), "Volume of industrial output in January-August index and turnover (sales) in Ukraine", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 10 Sept 2015).
2. Fedonin, O. S. Repina, I. M. and Oleksiuk, O. I. (2004), Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka [The potential of the company: development and evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Bachevskiy, B. Ye. Zablodska, I. V. and Reshetniak, O. O. (2009), Potentsial i rozvytok pidpryemstva [Potential and Development Company], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
4. SMIDA (2015), "Databases of issuers", available at: <http://smida.gov.ua/db/emitent> (Accessed 10 Sept 2015).
5. Vaschylyn, S. V. (2015), "The problems of pricing for the products of coke chemical enterprises", BIZNESINFORM, vol. 3, pp. 176—183.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2015 р.