

ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА»
Факультет автоматизації виробництва та цифрових технологій
Кафедра цифрових технологій та проєктно-аналітичних рішень

УДК 338.24:339.56:519.86

**АВТОРЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи**

на здобуття освітнього ступеня магістра

за підсумками виконання
освітньо-професійної програми
«Бізнес-процеси та операційна ефективність»
за спеціальністю 051 Економіка

**на тему «Підвищення операційної ефективності експорту
сталевих прокату на основі аналізу та прогнозування попиту
на ринку ЄС»**

Здобувач

Цимбал А.В.

Анна ЦИМБАЛ

Запоріжжя 2025

Кваліфікаційною магістерською роботою є рукопис.

Робота виконана у Технічному університеті «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА» на кафедрі цифрових технологій та проектно-аналітичних рішень.

Керівник:



Жерліцин Дмитро Михайлович
д.е.н., професор

Захист відбудеться 17 лютого 2025 р. о 18:00 год на засіданні
екзаменаційної комісії

(https://teams.microsoft.com/join/19%3ameeting_YWRkYTU1M2UtNWNhMi00ZTZjLWE0OTQtNDhhMWEzMGJIMGMz%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%221f6a60da-12a6-4028-9d77-a98fa5c6b40f%22%2c%22Oid%22%3a%22b37b6c3c-67cc-4f8b-8e28-689522318041%22%7d).

Електронна версія автореферату розміщена в Інституційному
репозиторії ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ
ПОЛІТЕХНІКА» 16 лютого 2025 р.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Актуальність теми роботи. Актуальність дослідження зумовлена важливістю металургійної галузі для економіки України, яка забезпечує експорт, робочі місця та валютні надходження; важливістю експорту сталевого прокату, який є важливим джерелом доходів для України.

Металургія забезпечує значну частину промислового виробництва, що сприяє економічному зростанню та стабільності, забезпечує робочі місця. Металургія - це одне з основних джерел доходу державного бюджету через податки. Галузь забезпечує зайнятість на багатьох підприємствах і в регіонах країни.

Україна - це один з провідних експортерів металургійної продукції, зокрема, сталі, чавуну та прокату. Металургія складає значну частину експортного виторгу країни, що важливо для підтримки позитивного платіжного балансу та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Металургійні підприємства забезпечують роботою тисячі людей на різних етапах виробничого процесу — від видобутку сировини до обробки готової продукції. Ця галузь особливо важлива для економік регіонів, де інші галузі можуть бути менш розвинутими. Металургійна продукція використовується в будівництві, машинобудуванні, транспортній галузі та енергетиці, що сприяє розвитку інфраструктури та інших галузей економіки.

Металургія стимулює розвиток інфраструктури, зокрема транспорту, енергетики, будівельних матеріалів та інших супутніх секторів. Високі технологічні вимоги до виробництва сприяють розвитку інновацій та модернізації виробничих потужностей.

Металургійна продукція використовується в багатьох інших важливих для економіки галузях, таких як будівництво, машинобудування, енергетика, транспорт, а також в оборонній промисловості. Тому розвиток цієї галузі сприяє стабільності й зростанню інших секторів економіки.

В поточних умовах ринок ЄС є одним з найбільших споживачів металургійної продукції українських виробників.

Важливим інструментом ефективного функціонування галузі є прогнозування попиту, яке дозволяє оптимізувати виробничі, логістичні та фінансові процеси для експортних продажів.

Постановка проблеми.

Україна володіє великими запасами залізної руди, вугілля та інших корисних копалин, що робить металургійний сектор стратегічно важливим для країни, оскільки забезпечує їй значну частину сировини для власного виробництва і для експортних поставок.

В умовах економічних криз та політичної нестабільності, металургія виступає як стабілізуючий фактор, забезпечуючи країну важливими валютними надходженнями, необхідними для підтримки стабільності фінансової системи.

Таким чином, металургійна галузь є не лише однією з основних для розвитку української економіки, а й стратегічно важливим сектором для підтримки національної безпеки, розвитку регіонів та забезпечення стійкого економічного зростання.

Експортери стикаються з низкою загроз та викликів, здійснюючи поставки в ЄС. Так, в умовах поточного стану металургійної галузі, існуючих можливостей та викликів згідно нормативів, угод та механізмів сталого розвитку (Європейська зелена угода – «Green Deal», механізми вуглецевого коригування на кордонах – «СВАМ» та ін.) українським підприємствам необхідно забезпечити впровадження програм екологічно спрямованої модернізації виробничих потужностей, які дозволять уникати додаткових втрат ресурсів, екологічних ризиків та штрафних санкцій, забезпечать конкурентоспроможність та енергоефективність. Окрім того, доволі важливим викликом для експортерів є стагнація економіки і невизначеність попиту в ЄС, що ще більше спонукає експортерів до підвищення якості і точності прогнозування ринку. Важливим викликом є також політичні та торгові обмеження (санкції, митні тарифи та інші торгові обмеження), які стають більш жорсткими і суттєво впливають на ринкову кон'юнктуру і умови здійснення бізнесу в регіоні.

В поточних умовах ринок ЄС є одним з найбільших споживачів металургійної продукції українських виробників, забезпечуючи стабільний попит на сталевий прокат завдяки, географічній близькості, а також безмитному режиму. Зокрема, країни ЄС імпортують 26,4 млн т сталевого прокату у 2024 році, з них близько 9 млн. т (35%) – гарячекатаний рулонний прокат (далі – ГКР).

Прогнозування попиту є критично важливим для експортних продажів, оскільки воно забезпечує експортеру можливість ефективного планування виробничих, логістичних і фінансових процесів та, як результат, підвищення преміальності продажів.

Мета дослідження полягає у розробці науково-практичних рекомендацій для підвищення операційної ефективності експорту сталевого прокату на основі удосконалення бізнес-процесу прогнозування попиту та цін на гарячекатані рулони (ГКР) в ЄС, у т. ч. удосконалення методики та організації аналізу попиту і розробка практичних заходів для підвищення ефективності управління реалізацією сталювого прокату на ринках ЄС

Задачі дослідження:

- проаналізувати сутність конкуренції та шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках;
- провести аналіз сучасних практик та напрямків удосконалення процесів аналізу та прогнозування попиту;
- визначити роль експорту для економіки України та особливості експортно-імпортних операцій в умовах кризи (війни) в Україні;
- уточнити особливості та проблеми прогнозування попиту в сфері експортних продажів на ринок Європи;
- провести опис поточного стану перебігу бізнес-процесу процесу «Формування цін для експортних продажів в ЄС»;
- розробити комплекс методів удосконалення процесу прогнозування попиту;
- визначити етапи впровадження моделі, а також потенційні ризики при прогнозуванні;
- визначити напрямки підвищення операційної ефективності експортних продажів ГКР на прикладі групи Метінвест;
- оцінити ефективність бізнес-процесів та заходів з реалізації механізму удосконалення прогнозування змін в попиті та цін на ринку ЄС базового підприємства;
- провести оцінку планового економічного ефекту від впровадження вдосконаленого та більш глибокого процесу прогнозування цін та попиту на ГКР в ЄС.

Об'єкт дослідження – процеси підвищення операційної ефективності експорту сталевих прокатів на основі аналізу та прогнозування попиту на ринку ЄС.

Предмет дослідження – механізми та методи підвищення операційної ефективності експорту сталевих прокатів на основі аналізу та прогнозування попиту на ринку ЄС.

Результати та обґрунтування їх новизни / інноваційності. Ключові елементи, що складають наукову новизну дослідження, полягають у наступному: розроблено комплекс науково-практичних рекомендацій для підвищення операційної ефективності експорту сталевих прокатів на основі впровадження комбінованих підходів щодо моделювання та прогнозування цін та попиту на ГКР в ЄС, які враховують специфіку діяльності підприємства і специфіку макросередовища, в якому воно здійснює діяльність.

Особистий внесок здобувача полягає в тому, що на підставі його досвіду роботи в області маркетингу, а також завдяки залученню до аналізу ринку та прогнозування цін в компанії ТОВ "МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ" автор проаналізував поточний стан процесу прогнозування і надав рекомендації щодо його удосконалення.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку

використаних джерел (42 посилання), містить 1 таблицю, 16 рисунків. Основний текст роботи викладено на 73 сторінках. Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок.

ОСНОВНА ЧАСТИНА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

В роботі були розглянуті теоретико-методологічні основи забезпечення операційної ефективності експортних продажів ГКР; проведений аналіз сучасних практик та напрямків удосконалення процесів аналізу та прогнозування попиту; розглянута важливість прогнозування для забезпечення ефективної експортної діяльності, в тому числі в поточних умовах в Україні, і з фокусом на ринок ЄС.

Проведено аналіз сучасних практик та напрямків удосконалення процесів аналізу та прогнозування попиту в результаті якого автором встановлено, що комбінування різних методів прогнозування — це ефективний підхід, оскільки дає можливість знижувати ризики та отримувати об'єктивніші результати. Наприклад, поєднання експертних і математичних методів дозволяє створювати більш точні і надійні прогнози.

Зазначено, що вибір методів прогнозування має враховувати специфіку продукції, регіону та ринкових умов, що дозволяє адаптувати прогноз до конкретних вимог і знижувати можливі помилки в плануванні. Таким чином, для ефективного прогнозування попиту на експортно-імпорتنу продукцію важливо використовувати комплексний підхід, комбінуючи різні методи та зважаючи на специфічні умови.

Проведено дослідження особливостей та проблем прогнозування попиту в сфері експортних продажів на ринок Європи. В результаті, встановлено, що покращення якості прогнозування для підвищення ефективності експортних продажів сталевих прокатів на ринок ЄС є критично важливим для збереження конкурентних переваг української металургії.

Автором надано опис поточного стану перебігу бізнес-процесу «Формування цін для експортних продажів ГКР в ЄС» (з побудовою в нотації BPMN моделювання бізнес-процесів моделі «AS IS» – моделі «ЯК Є»), а також запропоновано напрямки удосконалення даного бізнес-процесу і надана контекстна діаграма «TO BE», де було додано блок з фундаментальним інструментом аналізу для покращення якості прогнозу. Зокрема, визначено, що синергія між маркетингом і продажами є ключовим фактором для оптимізації відповідного бізнес-процесу. Маркетинг відіграє ключову роль у формуванні цін на експортні продажі. Департамент маркетингу активно займається прогнозуванням цін, надаючи прогнози, аналітичні матеріали та обґрунтування для обсягів продажів, що

дозволяє ефективно планувати діяльність компанії. Підкреслено, що бенчмаркінг також є важливим інструментом, який дозволяє порівнювати ціни з ринковими індексами. Процес формування цін включає застосування як експертних оцінок, так і кількісних методів. Маркетинг використовує аналітичні підходи, зокрема розрахунок собівартості виробництва конкурентів, що дозволяє більш точно прогнозувати ціни і попит.

Визначено наявність певних недоліків та вузьких місць аналізованого бізнес-процесу, обґрунтовано необхідність подальшого вдосконалення взаємодії між функціями «Маркетинг» та «Продажі». Зокрема, запропоновано можливості покращення комунікації, впровадження новітніх технологій, та адаптації маркетингових досліджень відповідно до змін споживачів та фундаментальних зсувів на глобальних ринках збуту, тощо. Також підкреслена важливість проведення перевірки правильності розрахунків, тобто аналіз отриманих даних і перевірка їх на правильність і логічність.

Отже, зусилля Маркетингу в процесі аналізу і прогнозування ринку, мають бути спрямовані на вивчення та безперервне вдосконалення процесу аналізу та прогнозування попиту, особливо в умовах економіко-політичної нестабільності та стагнації споживаючих секторів.

Автором систематизовано перелік та зміст етапів впровадження інструментів прогнозування попиту та підкреслено важливість підтримки постійного контролю та перевірки розрахунків, адже це є необхідною умовою для точності прогнозів. Також зазначено важливість враховувати можливі ризики, які можуть змінити ринкові умови і, відповідно, вплинути на якість прогнозів.

Автором розглянуті напрямки підвищення операційної ефективності експортних продажів ГКР на прикладі групи Метінвест.

Зазначено, що підвищення результативності бізнес-процесів, зокрема прогнозування змін у попиті та цінах на ринку ЄС, є важливим кроком для забезпечення економічної ефективності. Впровадження вдосконалених методів прогнозування дозволить значно оптимізувати виробничі процеси, знизити витрати та підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Дослідження економічного ефекту як ключового показника ефективності економічної діяльності дозволяє визначити основні чинники, що впливають на результативність функціонування економічних систем. Аналіз підтверджує, що економічний ефект є багатовимірним показником, який включає як дохідну, так і витратну складову, що в сукупності дозволяє оцінити рівень економічної ефективності підприємства чи галузі.

Застосування методологічного підходу до аналізу економічного ефекту дозволяє систематизувати процес оцінювання, підвищуючи

його точність і об'єктивність. Поетапний підхід до аналізу, що включає визначення задач, термінів, методичних вказівок та відповідальних осіб, є ключовим для отримання достовірних результатів та підвищення якості управлінських рішень.

Запропоновані заходи з оптимізації бізнес-процесів, зокрема впровадження вдосконаленої системи прогнозування попиту та цін на ГКР у ЄС, сприяють зростанню прибутку, підвищенню рентабельності, розширенню ринкової частки та оптимізації виробничих і складських процесів. Доведено, що ефективно прогнозування дозволяє більш гнучко реагувати на зміни ринкового середовища, що в свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

В роботі доведено, що очікуване збільшення прибутку, зростання обсягів реалізації, оптимізація запасів і підвищення конкурентоспроможності є основними перевагами, які забезпечить покращене результати прогнозування попиту та цін. Зокрема, очікується 20% зростання прибутку, 15% зростання обсягів реалізації, у тому числі за рахунок утримання частки ринку та оптимізації рівня складських залишків.

Проведений аналіз підтвердив, що розробка комплексної моделі прогнозування попиту та цін на ГКР у ЄС є стратегічно важливим кроком для підвищення операційної ефективності. Використання розширеної бази даних та інтеграція аналітичних інструментів дозволяють зменшити ризики, пов'язані з невизначеністю ринкового середовища, що, в свою чергу, сприятиме довгостроковому розвитку підприємства та його стійкості в конкурентному середовищі.

ВИСНОВКИ

В процесі дослідження було визначено, що фактор конкурентоспроможності металургійних підприємств на основі підвищення ефективності експортних продажів сталевого прокату на ринок ЄС є критично важливим для збереження конкурентних переваг української металургії. Підкреслена важливість забезпечення якісного прогнозування попиту на даному ринку.

Розглянуто теоретико-методологічні основи забезпечення операційної ефективності експортних продажів ГКР; проведений аналіз сучасних практик та напрямків удосконалення процесів аналізу та прогнозування попиту; розглянута важливість прогнозування для забезпечення ефективної експортної діяльності, в тому числі в поточних умовах в Україні, і з фокусом на ринок ЄС.

Визначена важливість розвитку металургії також і в умовах економічних криз та політичної нестабільності. Адже, вона забезпечує країну важливими валютними надходженнями, необхідними для підтримки стабільності фінансової системи. Україна - це один з

провідних експортерів металургійної продукції, зокрема, сталі, чавуну та прокату. В умовах воєнного стану важливою є кооперація між державою та підприємствами для розвитку інфраструктури та забезпечення безпеки. Спільні зусилля сприятимуть зниженню витрат, покращенню якості продукції та відповідності екологічним стандартам ЄС.

В роботі доведено, що прогнозування попиту є важливим інструментом для бізнесу, оскільки дозволяє підприємствам планувати виробництво, закупівлі та маркетингові стратегії, знижуючи ризики і підвищуючи ефективність діяльності. Це особливо важливо в умовах змінних економічних, технологічних і демографічних факторів.

Доведено, що використання комплексного підходу, який базується на поєднанні переваг методів економіко-математичному моделюванні та експертних оцінок, дозволяє системно вирішувати поставлені завдання щодо прогнозування рівня попиту і цін, мінімізувати ризики та покращити якість управлінських рішень при здійсненні експортної діяльності.

В роботі була проаналізована та надана характеристика поточного стану бізнес процесу «Формування цін для експортних продажів ГКР в ЄС» з використанням інструментарію аналізу та моделювання AS IS, визначено вузькі місця бізнес-процесу та запропоновано концепції їхнього вдосконалення в майбутньому; обґрунтовано наявність проблематики, можливі ризики, а також надана доцільність впровадження заходів, з метою оптимізації відповідного бізнес-процесу.

Встановлено, що синергія між маркетингом і продажами є ключовим фактором для оптимізації бізнесу. Маркетинг відіграє ключову роль у формуванні цін на експортні продажі. Визначено, що Бенчмаркінг виступає важливим інструментом для порівняння цін із ринковими індексами та забезпечення конкурентоспроможності експортних продажів. Автором також запропоновано можливості покращення комунікації, впровадження новітніх технологій, та адаптації маркетингових досліджень/аналізів відповідно до змін споживачів та фундаментальних змін на глобальних ринках збуту, тощо. В роботі підкреслена важливість проведення перевірки коректності розрахунків, тобто аналіз отриманих даних і перевірка їх на правильність і логічність. Такі зусилля мають бути спрямовані на вивчення та безперервне вдосконалення процесу аналізу та прогнозування попиту, особливо в умовах економіко-політичної нестабільності та стагнації споживаючих секторів.

Визначено напрямки підвищення операційної ефективності експортних продажів ГКР на прикладі групи Метінвест. Проведений аналіз бізнес процесу дозволив сформулювати та довести ефективність пропозиції щодо систематизації та вдосконалення прогнозування цін

та попиту з метою покращення преміальності продажів. Запропоновано впровадження системного та поглибленого процесу прогнозування, а саме – забезпечення фундаментального аналізу ринку, який буде системно охоплювати 1 - прогноз обсягів пропозиції товарного ГКР в ЄС, 2 - прогноз попиту та 3 - прогноз рівня цін маржинального виробника. Даний інструмент вже розроблений та почав використовуватись в процесі маркетингового аналізу. Особлива актуальність даного інструменту – для щомісячного ковзного прогнозування цін, для визначення зміни цінового тренду на горизонті місяць, квартал, рік.

В результаті дослідження, зазначено очікуване збільшення прибутку, зростання обсягів реалізації, оптимізація запасів і підвищення конкурентоспроможності є основними перевагами, які забезпечить покращене прогнозування попиту та цін. Зокрема, очікується 20% зростання прибутку, 15% зростання обсягів реалізації, у тому числі за рахунок утримання частки ринку та оптимізація рівня складських залишків.

Таким чином, розробка комплексного підходу до прогнозування попиту та цін на ГКР у ЄС є стратегічно важливим кроком для підвищення операційної ефективності. Використання розширеної бази даних та інтеграція аналітичних інструментів дозволять зменшити ризики, пов'язані з невизначеністю ринкового середовища, що, в свою чергу, сприятиме довгостроковому розвитку підприємства та його стійкості в конкурентному середовищі.

ПЕРЕЛІК ПУБЛІКАЦІЙ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Цимбал А.В., Латишева О.В. Підвищення операційної ефективності експорту сталевих прокатів на основі аналізу та прогнозування попиту на ринку ЄС. *International scientific conference “MININGMETALTECH 2024 – THE MINING AND METALS SECTOR: INTEGRATION OF BUSINESS, TECHNOLOGY AND EDUCATION: conference proceedings (November 28–29, 2024. Riga, the Republic of Latvia). Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2024. Vol. 2. P. 340-343.*
DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-506-8-225>

АНОТАЦІЯ

Цимбал А.В. «Підвищення операційної ефективності експорту сталевих прокатів на основі аналізу та прогнозування попиту на ринку ЄС» – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 051 Економіка. ОПП «Бізнес-процеси та операційна

ефективність» - ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА», Запоріжжя 2025.

В першому розділі розглянуто теоретико-методологічні основи забезпечення операційної ефективності експортних продажів гарячекатаних рулонів (ГКР); проведений аналіз сучасних практик та напрямків удосконалення процесів аналізу та прогнозування попиту; розглянута важливість прогнозування для забезпечення ефективної експортної діяльності, в тому числі в поточних умовах в Україні, і з фокусом на ринок ЄС.

В другому розділі проведено дослідження особливостей та проблем прогнозування попиту в сфері експортних продажів на ринок Європи. Для цього в аналітичній частині роботи проаналізована та надана характеристика поточного стану бізнес процесу «Формування цін для експортних продажів ГКР в ЄС» з використанням інструментарію аналізу та моделювання AS IS, визначено вузькі місця бізнес-процесу та запропоновано концепції їхнього вдосконалення в майбутньому; обґрунтовано наявність проблематики, можливі ризики, а також надана доцільність впровадження заходів, з метою оптимізації бізнес-процесу, що аналізується.

В третьому розділі розглянуті напрямки підвищення операційної ефективності експортних продажів ГКР на прикладі групи Метінвест. Проведений аналіз бізнес процесу дозволив сформулювати та довести ефективність пропозиції щодо систематизації та вдосконалення прогнозування цін та попиту з метою покращення преміальності продажів. Запропоновано впровадження системного та поглибленого процесу прогнозування, а саме – забезпечення фундаментального аналізу ринку, який буде системно охоплювати 1 - прогноз обсягів пропозиції товарного ГКР в ЄС, 2 - прогноз попиту та 3 - прогноз рівня цін маржинального виробника. Особлива актуальність даного інструменту – для щомісячного ковзного прогнозування цін, для визначення зміни цінового тренду на горизонті місяць, квартал, рік.

Ключові слова: ОПЕРАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ, АНАЛІЗ, ПРОГНОЗУВАННЯ, СТАЛЕВИЙ ПРОКАТ, ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ, РИНОК, ЦІНИ, СОБІВАРТІСТЬ, ТРЕНД, БЕНЧМАРКІНГ

ABSTRACT

Tsymbol A.V. "Improving of Finished Steel Exporter's Operational Efficiency Based on Market Demand Analysis and Forecasting in the EU market" – Qualified work as a manuscript.

Qualification work submitted for the Master's degree in Economics, specialization 051. Educational and Professional Program "Business Processes and Operational Efficiency." LLC "TECHNICAL UNIVERSITY 'METINVEST POLYTECHNICA'," Zaporizhzhia, 2025.

Theoretical and methodological foundations for ensuring the operational efficiency of Hot rolled coil (HRC) export sales are explored in the first chapter. It includes an analysis of contemporary practices and directions for improving demand analysis and forecasting processes. The significance of demand forecasting for ensuring practical export activities is highlighted, with particular attention to the current economic conditions in Ukraine and a focus on the EU market.

The second chapter investigates the specific features and challenges of demand forecasting in the export sales to the European market. The analytical section assesses and characterizes the current state of the business process "Price making for HRC Export Sales to the EU" using As-Is analysis and modelling tools. Bottlenecks in the business process have been identified and concepts for their improvement have been proposed. The presence of existing problems, potential risks, and the feasibility of implementing optimization measures are substantiated to enhance the analysed business process.

The third chapter outlines approaches for the improving the operational efficiency of HRC export sales using the example of Metinvest. The business process analysis led to developing and validating proposals for systematizing and improving price and demand forecasting to increase sales efficiency. A systematic and in-depth forecasting process is recommended, through providing of fundamental market analysis. This approach would comprehensively cover: 1 - supply volume forecasting for spot HRC in the EU, 2 - demand forecasting, and 3 - marginal producer and his price level. The key relevance of this tool is planned to be used for monthly rolling price forecasting to determine price trend changes over one-month, quarterly, and yearly outlook.

Keywords: OPERATIONAL EFFICIENCY, ANALYSIS, FORECASTING, FINISHED STEEL PRODUCTS, DEMAND, SUPPLY, MARKET, PRICES, PRODUCTION COST, TREND, BENCHMARKING.