

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Складні ринкові відносини у вітчизняному економічному просторі стимулюють можливості відходу від традиційного однобізнесового підприємства, обумовлюють неминучість і економічну доцільність створення великих виробничих об'єднань. Основними чинниками, які спонукають підприємства до об'єднання, є посилення ринкової конкуренції, прагнення до зниження виробничих витрат; вимога зниження ризиків, небезпеки та загроз, обумовлених диверсифікацією виробничої діяльності; централізація виконання збутової функції (маркетинг, реклама, збут, закупівля тощо); необхідність підвищення ефективності виробництва, розширення ринків збуту, залучення інвестицій і потреба фінансового оздоровлення виробництва.

Слід також ураховувати, що в даний час суспільство розвивається в напрямі утворення глобального економічного простору, у якому основними господарчими суб'єктами стають не країни, а різні організаційно-економічні об'єднання, і в першу чергу корпорації.

Усе це дало новий імпульс у розвитку досліджень та узагальненні досвіду формування вертикально інтегрованих компаній та підвищення ефективності систем управління в умовах ринкової економіки. В Україні дану проблему розглядали В. Амітан, О. Амоша, С. Аптекар, Д. Лук'яненко, О. Щербаков та інші. Цінний внесок у даний напрям зробили російські економісти І. Беляєва, О. Віханський, С. Губанов, Г. Клейнер, Є. Ленський. У наукових працях цих авторів розглянуто проблеми формування галузевих і міжгалузевих виробничих комплексів, передумови підвищення ефективності цих комплексів у процесі їх розвитку. Серед праць зарубіжних учених, присвячених інтегрованим виробничим структурам, особливо виділяються роботи Р. Коуза, О. Вільямсона, К.Р. Харріген, Дж. Стілгера, М. Аделмана, Ф.М. Шерера, Д. Росса, К. Ліухто.

Слід зазначити, що в наукових працях вітчизняних учених-економістів проблеми формування інтегрованих виробничих структур розглядаються переважно щодо умов реалізації принципів централізованого планування та управління економікою, зарубіжних учених – в умовах індустріально розвинутих країн.

У той же час конкретні шляхи та інструменти підвищення ефективності управління інтегрованими компаніями в умовах ринкової економіки залишаються недостатньо дослідженою проблемою, вирішення якої становить безперечний інтерес не тільки з точки зору теорії управління, а й із точки зору практичної цінності для вітчизняних компаній.

Метою даної статті є визначення сутності та особливостей формування виробничого потенціалу інтегрованих промислових компаній.

Міжнародний досвід свідчить, що саме вертикальна інтеграція дозволяє з'єднати технологічний цикл на окремих підприємствах паливно-енергетичного комплексу: від видобутку сировини та його переробки до виробництва продукції, підвищити їх конкурентоспроможність на світових ринках. Завдяки технологічній вертикалі, що дозволяє будувати внутрішні розрахунки за ціною, близькою до собівартості, вдається заощаджувати близько 40% витрат, порівняно з виробниками, що працюють на зовнішній сировині.

«Вертикальна інтеграція є комбінацією чітко окреслених у технологічному відношенні виробництва, розподілу, збуту та (або) інших економічних процесів у межах діяльності однієї фірми» [1, с. 303]. При цьому можна виділити три основні складові вертикально інтегрованих компаній:

компанії, зайняті безпосередньо виробничою діяльністю (видобутком, переробкою, збутом продукції, а також виконанням геологорозвідувальних робіт);

сервісна ланка (будівельні, консалтингові, машинобудівні фірми, матеріально-технічне постачання тощо);

фінансова ланка.

До складу інтегрованих промислових компаній входять структури, що забезпечують усі етапи виробничого циклу – від видобутку, транспортування та переробки сировини. Створення вертикально інтегрованих промислових компаній, зосереджує у

своїх структурних підрозділах весь цикл основних процесів галузі. Інтегрована виробнича компанія являє собою групу економічно самостійних підприємств, взаємопов'язаних у виробничо-технологічному та господарському відношенні, які ведуть спільну економічну діяльність на договірних засадах на основі консолідації активів, використання загальних ресурсів сировини, палива, енергії, води, землі, робочої сили, об'єктів допоміжного господарства та інфраструктури для досягнення спільної стратегічної мети.

Переваги створення інтегрованих промислових компаній:

зниження питомих капітальних вкладень на одиницю виробничих потужностей за рахунок зменшення сумарних капітальних витрат на спорудження об'єктів допоміжного господарства, виробничої та соціальної інфраструктур загального призначення;

підвищення ефективності використання природних ресурсів на основі більш повної переробки ресурсів сировини, палива, води у взаємозалежних та взаємообумовлених виробництвах;

раціональне використання трудових ресурсів шляхом створення достатньої кількості робочих місць і залучення працездатного населення в суспільне виробництво;

скорочення експлуатаційних витрат і часу на транспортування сировини, матеріалів, напівпродуктів при переході від однієї стадії виробництва до іншої за рахунок поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів;

зниження підприємницького ризику за рахунок диверсифікації виробничих процесів та підвищення гнучкості виробничої структури компанії;

підвищення якості продукції за рахунок консолідації капіталу в рамках компанії та його використання для модернізації застарілих виробництв і впровадження нових технологій.

Водночас вертикальна інтеграція має ряд негативних сторін: уповільнення адаптації до нових технологій, за рахунок захисту своїх інвестицій, збереження технологій та виробничих потужностей, що застаріли;

можливі обмеження щодо свободи вибору постачальників;

проблеми балансування потужностей на кожному етапі виробництва продукції.

Для запобігання цим негативним чинникам формування інтегрованої виробничої структури паливно-енергетичного комплексу має базуватися не лише на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва щодо використання ресурсів і досягнення синергетичного ефекту на кожному етапі ланцюгу цінностей. У найбільш загальному вигляді потужність кожної виробничої одиниці визначає максимальну кількість продукції, що потенційно може бути вироблена, або максимальна кількість сировини, що потенційно може бути перероблена за допомогою даної сукупності засобів праці на одиницю часу.

Більш повне визначення виробничої потужності інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу можна подати через функцію виробничого потенціалу, як сукупність техніко-технологічних, оборотних, трудових можливостей підприємства, що забезпечують йому конкурентні переваги на ринку.

У вітчизняній науковій літературі одним із перших поняття виробничого потенціалу використовував О. Анчішкін, який включає в нього набір ресурсів, що у процесі виробництва набувають форми факторів виробництва [2].

Ресурсний підхід до концепції виробничого потенціалу дістав досить велике поширення серед дослідників. З одного боку, виробничий потенціал являє собою сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Так, Л. Абалкін вважає, що потенціал є узагальненою характеристикою ресурсів [3].

З іншого боку, виробничий потенціал трактується як сукупність ресурсів, що здатні виробляти певну кількість матеріальних благ. Так, В. Свободін розглядає виробничий потенціал як «сукупність спільно функціонуючих ресурсів, що мають здатність виробляти певний обсяг продукції» [4]. На думку Д. Шевченко, виробничий потенціал являє собою «сукупність виробничих ресурсів, з'єднаних у процесі виробництва, що володіють певними потенційними можливостями у галузі виробництва матеріальних благ і послуг» [5].

Поряд із ресурсним підходом до визначення сутності виробничого потенціалу в літературі зустрічаються й інші його дефініції. Так, Ю. Донець вважає виробничий потенціал синонімом ви-

робничої потужності концепції та визначає його як «максимально можливий річний, добовий, вартовий або віднесений до іншої часової одиниці обсяг випуску продукції» [6].

Виходячи із цих концепцій, виробничий потенціал має містити виробничі апарат і рівень технології, природні ресурси та матеріально-сировинний баланс, певну систему комунікацій, техніку, організацію та систему зберігання, переробки та переміщення інформації. Невід'ємними складовими виробничого потенціалу, на нашу думку, є також науково-технічний потенціал і промислово-виробничий персонал.

Під виробничим потенціалом інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу будемо розуміти сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, об'єднаних у систему діючими технологічними, виробничими та організаційними структурами й апаратом управління, працівники якого володіють певною організаційною культурою, навичками та компетенціями до задоволення запитів споживачів та інтересів держави і партнерів по бізнесу. Елементи виробничого потенціалу перебувають у тісній взаємодії, але певною мірою вони взаємозамінні. Ще одна ознака виробничого потенціалу – це його здатність до сприйняття як елементів новітніх досягнень НТП, перш за все технологій.

Таким чином, виробничий потенціал інтегрованої промислової компанії є сукупністю ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємств, що входять до складу корпорації. У такому разі всі елементи виробничого потенціалу служать одній спільній меті – досягненню цілей стратегічного розвитку компанії. Але саме те, що місце та функції кожного виробничого підприємства, що входить до складу вертикально інтегрованої компанії, визначаються вимогами, які ставлять до сукупності елементів у цілому, і характеризує його впорядкованість. З іншого боку, виконання сукупністю елементів загального для виробничого потенціалу завдання означає, що вони взаємопов'язані та взаємодіють між собою.

Ці відмітні риси виробничого потенціалу підприємства – призначення, здатність до самовідтворення та особливості як складної економічної системи й визначають його структуру. Внутрішні взаємини між цими групами підприємств різних галузей промисловості, що входять до інтегрованої компанії, а також їх взаємодії

з іншими елементами всередині самої виробничої системи та з об'єктами, що перебувають за її межами, у сукупності утворюють основні зовнішні та внутрішні взаємозв'язки.

Зовнішні зв'язки визначають місце даної виробничої системи в господарстві країни та його спеціалізацію в масштабі країни й регіону. Як правило, зовнішні зв'язки бувають двосторонні: від економіки країни та імпорту до вертикальної інтегрованої компанії та від інтегрованої компанії до економіки країни та експорту. Перші відображають потребу економіки в ресурсах або кінцевої продукції компанії (проявляється у вигляді попиту), склад і кількість ресурсів (продуктів), які економіка може виділити даній виробничій системі (формується пропозиція продуктів). Другі містять інформацію про ресурси та можливості компанії, перелік ресурсів (продуктів) інших виробничих систем, які необхідні для здійснення діяльності компанії.

Різноманітні складні внутрішні зв'язки, які здійснюються в рамках виробничої структури інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу, можна розділити на такі групи:

виробничо-економічні;

матеріально-технічні (постачальницько-збутові), які охоплюють сировину, паливо, допоміжні матеріали, обладнання та готову продукцію;

зв'язки, зумовлені територіальним розташуванням, тобто єдністю транспортно-географічного положення підприємств, і виникають при використанні різними підприємствами одних і тих самих обслуговуючих пристроїв (електро-, газо-, водопостачання, транспорт тощо).

Найважливішу роль у формуванні виробничої структури вертикальної інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу відіграють внутрішні виробничо-економічні зв'язки:

взаємодія між підприємствами, які беруть спільну участь у виробництві одного готового продукту з різних видів сировини, напівфабрикатів і деталей (горизонтальні зв'язки);

взаємодія між підприємствами, які послідовно беруть участь у виробництві одного готового продукту на різних стадіях одного технологічного процесу (вертикальні зв'язки);

комбінування – взаємодія виробництв (або технологічних процесів), при якій з однієї і тієї ж сировини можна отримати одночасно різні продукти шляхом послідовної переробки вихідної сировини і комплексного її використання та утилізації відходів.

Сукупність зовнішніх і внутрішніх зв'язків виробничої системи необхідно розглядати в розвитку. Причому розвиток має забезпечувати створення оптимальних пропорцій у системі. Оптимальна пропорційність має існувати як між основними структурними компонентами територіально-виробничих систем, так усередині їх.

Виробнича структура вертикально інтегрованої компанії доповнюється виробничою інфраструктурою, яка являє собою сукупність інженерно-технічних споруд, що включають будівельну та енергетичну бази, транспорт, інженерні комунікації тощо. Розвиток усіх елементів, що формують структуру інтегрованої компанії у взаємних зв'язку та зумовленості, має бути підпорядкований єдиному критерію оптимальності, предметом оптимального планування та розвитку інтегрованої компанії.

Загальну схему побудови раціональної виробничої структури на прикладі інтегрованої компанії енергетичної галузі України подано на рисунку.

У загальному вигляді процес формування виробничої структури інтегрованої компанії має містити такі етапи:

- встановлення оптимальної кількості підприємств-виробників, які входять до інтегрованої компанії, визначення їх потужності та зіставлення із заданим випуском продукції;

- визначення просторового розташування в генеральному плані компанії;

- формування системи транспортних, комунікаційних, інформаційних та інших зв'язків усередині компанії;

- побудова інфраструктурної підтримки виробничої структури компанії;

- визначення ринків збуту продукції та формування зовнішніх транспортних потоків.

Найбільш відповідальним кроком процесу формування виробничої структури є встановлення оптимального складу саме виробничих підрозділів, які визначають потенційні можливості компанії щодо досягнення встановлених цілей розвитку. Усе це й обумовлює напрями подальшого наукового пошуку.

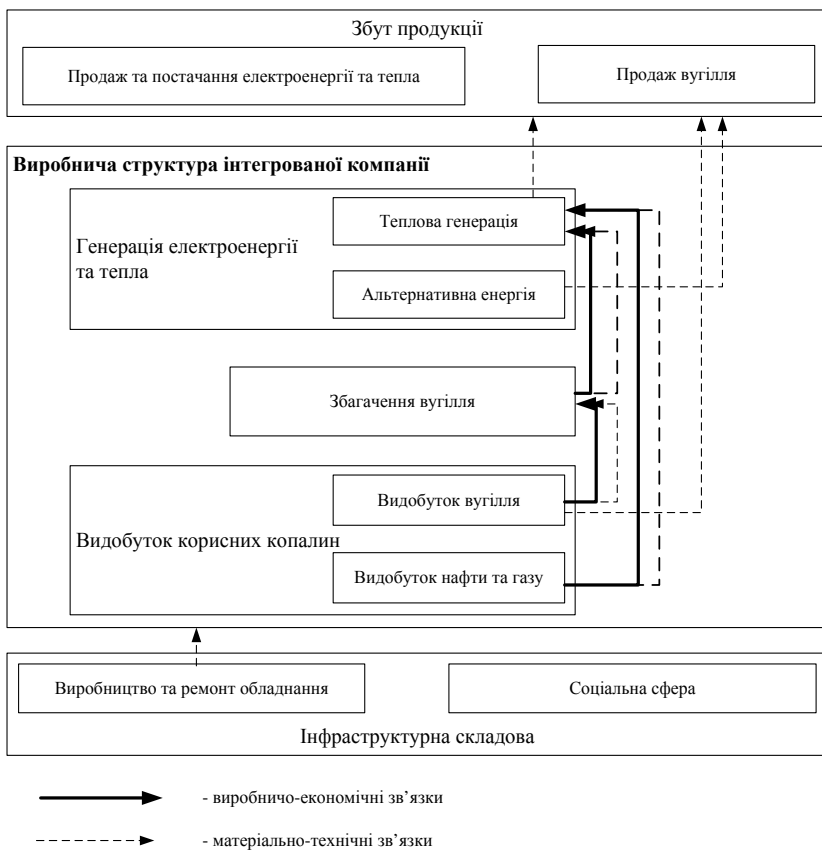


Рисунок. Узагальнена схема виробничої структури інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу

Література

1. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер; пер. з англ. – К.: Основи, 1997 – 390 с.
2. Анчишкин А.И. Вопросы планирования народного хозяйства / А.И. Анчишкин // Сборник статей МГУ. – 1983. – С. 72.
3. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики: моногр. / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1981. – 384 с.
4. Свободин В.И. Анализ производственного предприятия. / В.И. Свободин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 598 с.

5. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала: моногр . / Д.К. Шевченко. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1984. – 155 с.

6. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала: моногр . / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1998. – 123 с.

7. Ерохин Е.А. Современное понятие и виды интегрированных организационно-производственных структур [Электронный ресурс] / Е.А. Ерохин. – Режим доступа: [http://ekportal.ru/ page-id-1515.html](http://ekportal.ru/page-id-1515.html).

8. Стратегічне управління потенціалом підприємства: моногр. / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.

Надійшла до редакції 25.07.2013 р.