

УДК 339.13.017 + 658.8.012.12

ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В КАНАЛАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ЗБУТУ

*Т. Б. Решетілова, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
reshetilovatb@mail.ru,*

*Т. В. Куваєва, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
kuvaevatv@gmail.com*

Проаналізовано основні тенденції взаємодії підприємств гірничого машинобудування України в каналах забезпечення і збуту. Показано, що порушення традиційних виробничих ланцюжків між підприємствами добувної промисловості, машинобудування та інших суміжних галузей призводить до зміни взаємозв'язків в каналах. Дослідження показали, що найбільш раціональною формою взаємодії підприємств гірничого машинобудування в каналах забезпечення та збуту за таких умов є партнерства, що сприятимуть досягненню взаємної вигоди усіх учасників та мінімізації витрат взаємодії. Запропоновано інструментарій, який дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузі при взаємодії підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Ключові слова: гірниче машинобудування, канали забезпечення і збуту, взаємодія підприємств, мінімізація витрат взаємодії.

Постановка проблеми. Взаємодія підприємств передбачає формування та впорядкування відносин між ними, яке може здійснюватися в різних організаційно-правових формах. За останні десятиліття в українській промисловості у зв'язку з трансформаціями вимог ринку спостерігається зміна даних форм. Тому вони є відносно рухливими: ці трансформації мають як об'єктивні (наприклад, особливості розвитку галузі, тип товару), так і суб'єктивні причини. Сьогодні в Україні проходять переважно усталені процеси відносно інтеграції та дезінтеграції підприємств. Продовжується процес утворення в промисловості різного роду великих об'єднань підприємств типу асоціацій, корпорацій. Він, очевидно, буде і надалі посилюватися у міру здійснення програми акціонування і приватизації великих державних підприємств, затвердженої постановою Кабінету міністрів України [1]. Однак, процес перебудови організаційних структур в промисловості на рівні середнього та малого бізнесу таким шляхом не може розвиватись, тому що це призведе до монополізації ринку і тому обмежується нормами антимонopolного права. Ці тенденції особливо притаманні сфері забезпечення машинобудування комплектуючими засобами, ви-

тратними матеріалами і таке інше.

Процеси забезпечення підприємств формуються, як відомо, особливостями розвитку підгалузей машинобудування. За останні два роки машинобудівний комплекс України втратив свої конкурентні позиції у світовій економіці в значно більшій мірі, ніж усі інші галузі важкої промисловості. Це пов'язано, в тому числі, із втратою російського ринку, куди експортувалось 26% продукції. Тому на даний момент вітчизняне машинобудування інтенсивно здійснює пошук можливостей компенсувати втрати від скорочення або повного виходу з російського ринку. Можливості не є концентрованими на одному напрямі і полягають як у розширенні внутрішнього ринку, включаючи формування нових сегментів, так і збільшенні частки на закордонних ринках, а також виході на нові ринки. Саме ці процеси впливають на способи і методи забезпечення підприємств комплектуючими матеріалами, тобто у відповідності до конкретних вимог споживачів різних ринків.

Слід відмітити низку особливостей машинобудування, найбільш притаманною з яких є складне комплектування виробництва, що передбачає високу залежність виробників кінцевої машинобудівної продукції

від постачальників сировини, комплектуючих засобів, витратних матеріалів, вузлів і таке інше. Необхідність найбільш повного задоволення потреб споживачів вимагає формування раціональної стратегії забезпечення і збуту.

Отже, нові вимоги сучасних ринків продукції машинобудівних підприємств України спонукають їх вирішувати декілька проблем при формуванні взаємовідносин в каналах забезпечення та збуту, першочерговими з яких є дві.

Перша потребує пошуку найбільш раціональної форми взаємодії в каналах з точки зору взаємної вигоди усіх учасників.

Друга полягає у формуванні інструментарію, який дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузі при взаємодії підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти взаємодії підприємств, моделі стратегічного планування взаємодії товаропровідних структур з виробничими підприємствами досить докладно розглядаються у роботах зарубіжних вчених [2–9]. Вітчизняні вчені досліджують ці проблеми переважно з позиції теорії логістики [10–12].

Сьогодні можна виділити два основних підходи до обґрунтування взаємовідносин суб'єктів в каналах забезпечення та збуту: один з них спирається на аналіз трансакційних витрат, інший – на партнерській контракції.

Згідно першого підходу, компанія, реалізуючи свою діяльність в мережі контрактів, несе витрати як на укладення цих угод, так і на контроль за дотриманням умов. Представники даної наукової школи розглядають різні форми взаємодії з точки зору мінімізації трансакційних витрат [8, 9]. За результатами численних досліджень виявлено, що прагнення підприємства щодо мінімізації трансакційних витрат призводить до укрупнення самої фірми та формування регулятивних структур [4, 5]. Це, у свою чергу, призводить до зростання виробничих витрат.

На відміну від трансакційного підходу, партнерська контракція передбачає, що між підприємствами є певна специфічна

взаємозалежність і взаємодія протягом певного часу. Ця взаємодія є складним комбінованим процесом, який включає в себе не тільки ту його частину, яка пов'язана з трансакційними витратами, а й соціальний, діловий, інформаційний обмін, аспекти довіри, репутації та відповідальності [6]. Як правило, промислове підприємство має певну кількість довгострокових контрактів з метою організації взаємодії компаній для матеріального забезпечення, виробництва, просування на ринок та реалізації продукції. Ключовим аспектом у даному підході є очікуваний результат взаємодії підприємств, від якого в подальшому залежить вибір форм взаємодії, які забезпечують максимальну економію агентських витрат, тобто витрат супроводжуваних відносини між суб'єктами. Основними інструментами контрактації є франчайзингові та агентські угоди, аутсорсинг, спільні підприємства, створення альянсів, партнерств, тощо. Дані інструменти досліджувалися здебільшого з точки зору механізмів їх реалізації без ув'язки зі специфікою окремих галузей економіки [7].

Представники ще однієї наукової школи [8, 9] об'єднали досягнення двох попередніх шкіл. Взаємовідносини між підприємствами розглядаються одночасно з двох позицій: з позиції мінімізації трансакційних витрат і в залежності від очікуваних результатів взаємодії. Це дозволило отримати синергетичний ефект від врахування багатоаспектності діяльності підприємства. При такому науковому підході розглядається різна тривалість міжфірмових взаємовідносин, яка варіюється від разових операцій до повної інтеграції організаційних структур. На відміну від деяких форм взаємодії, що лежать в основі міжфірмових взаємовідносин, в стратегічних альянсах та більш високих форм взаємодії, які ведуть до повної інтеграції, більший акцент робиться на майбутніх аспектах взаємодії, і результати цієї взаємодії мають порівняно більший період розвитку. При цьому мінімізація трансакційних витрат не може бути забезпечена як при разових обмінах, так і при повній інтеграції. Але у дослідженнях представників даної наукової школи не розглядаються галузеві особливості, які забезпечують умови формування

взаємовідносин та мету взаємодії. Тому, цей методологічний підхід потребує подальшого розвитку у напрямку обґрунтування форм взаємодії підприємств певних галузей.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є поглиблений аналіз тенденцій розвитку підприємств машинобудування в каналах забезпечення та збуту (на прикладі гірничого машинобудування) з метою формування вимог, що дозволяють враховувати специфіку галузі при побудові взаємовідносин підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно усіх сучасних теорій стратегічного управління [2–12], особливості форм взаємодії підприємств в каналах забезпечення та збуту обумовлені, по-перше, особливостями продукції, що виробляється, а саме їх обсягом, ступенем диференціації, техніко-технологічними та техніко-економічними характеристиками виробництва, по-друге, характером попиту на цю продукцію і послуги (масовий, індивідуальний, локальний, регіональний та ін.). Ці два параметри практично повністю визначають умови і стимули підприємницької діяльності і, таким чином, особливості поведінки компанії на ринках, тим самим обумовлюючи, причому досить жорстко, тип виробничої (розмірна та галузева структури) і організаційної структури галузі. Прикладом цього є функціонування підприємств промисловості ЄС. Аналіз виробничих структур за галузями промисловості дозволив виявити, що в ЄС спостерігалась стійка тенденція концентрації виробництва: в обробній галузі домінували великі підприємства, в той час як дрібні склали менше 10% [13]. Причиною цього було спрямування до економії на масштабі виробництва та підвищення ступеня керованості державними підприємствами. За останні 25 років в Україні, в ході роздержавлення, приватизації і розширення підприємницької активності почали утворюються нові структури, відмінні від означених організаційних та виробничих структур, з метою пристосування до ринкових умов. Формування конкурентного середовища призвело до запозичення українськими підприємствами західного досвіду створення нових організаційних та виробничих структур, що розрізняються за окремими

галузями.

Тип розмірної структури підприємств кожної галузі є не випадковим. Вона адекватна галузевому співвідношенню рівнів продуктивності праці малих, середніх і великих підприємств. Аналіз ситуації в українській промисловості показав, що підприємства сьогодні реструктуруються у двох діаметрально протилежних напрямках. Перша тенденція, яка спостерігалась до 2013 р. – це зростання концентрації, централізації і комбінування виробництва за рахунок створення монопольних організаційних форм (наприклад, корпорацій). За даними державної статистики кількість великих підприємств з 2010–2012 рр. збільшилася на 18%, а кількість середніх та малих – зменшилася на 8% та 10% відповідно [14]. Вони є не тільки результатом розширення і поглиблення виробничо-технологічних зв'язків, але і сумісним використанням фінансових ресурсів. Прикладом цього є вугільні, гірничорудні, металургійні, трубні, метизні підприємства. Ця тенденція об'єднувальної активності мала місце як усередині окремих галузей промисловості України, так і на міжгалузевому рівні. Прикладом цих форм інтеграції є такі інтегровані структури як «Систем Капітал Менеджмент» («СКМ»), «Evrast Group SA», «Приват», «Індустріальний союз Донбасу». Такі підприємства щорічно забезпечують 25% внутрішнього валового продукту України.

Інша тенденція – зростання предметної спеціалізації – більше проявляється в останні два роки. Так кількість малих підприємств за даними державної статистики за 2013–2015 рр. збільшилася майже на 18%, а кількість великих зменшилася на 10% [14]. Це пов'язано з тим, що виробництво в умовах мінливого попиту має бути гнучким, і тому воно не може дозволити собі консервативну жорстку концентрацію і централізацію виробництва. Аналіз показав, що сьогодні спостерігається чітка тенденція зростання предметної спеціалізації. Яскравим прикладом цього є деконцентрація складних комплексів машинобудівних підприємств, що складаються з великого числа технологічних елементів основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва. Вони деконцентруються шляхом створення малих і се-

редніх підприємств, що обслуговують основне виробництво, в т. ч. здійснюють постачання комплектуючих та витратних матеріалів.

За рахунок виділення малих та середніх підприємств з великих корпорацій, українські підприємства машинобудівного комплексу отримали змогу залишитися на ринку, переорієнтовуючись на обслуговування не тільки технологічних циклів одного підприємства, а і інших підприємств галузі [14]. Ця тенденція набуває особливого значення сьогодні у зв'язку з індивідуалізацією споживчого попиту на промисловому ринку, а це означає, що неминуче відбувається зростання номенклатури і асортименту товарів, а також знижується ступінь серійності виробництва. Ця тенденція є економічним підґрунтям формування нових методів управління постачанням та формування взаємодії підприємств на нових принципах.

Розглянемо даний методологічний підхід на прикладі підприємств гірничого машинобудування, що відрізняються складним комплектуванням виробництва та високою взаємозалежністю учасників каналів забезпечення і збуту. Для даної підгалузі пошук найбільш раціональних форм взаємодії, які б забезпечували мінімізацію витрат, гнучкість виробництва та враховували галузеву специфіку є актуальним у зв'язку з мінливістю попиту на сировину. Тому діяльність підприємств гірничого машинобудування та забезпечення їх комплектуючими засобами та витратними матеріалами тісно пов'язана як зі станом та тенденціям розвитку самої машинобудівної галузі, так і добувної промисловості, оскільки вони формують попит на їх продукцію.

З цих позицій розглянемо більш детально сучасний стан і тенденції розвитку гірничого машинобудування та добувної галузі як частин промислового комплексу України.

На відміну від загальних тенденцій розвитку промисловості України, яка після стійкої тенденції збільшення обсягів реалізованої продукції до 2012 р., в 2013–2014 рр. мала протилежну тенденцію – до скорочення на 5% та 12% відповідно, добувна промисловість протягом 2011–2014 років мала тенденцію до нарощування обсягів реалізо-

ваної продукції: на 7% у 2013 р. та 5% у 2014 р. [15].

Добувна промисловість України є досить розгалуженою і складається з сукупності таких підгалузей як видобуток кам'яного і бурого вугілля, сирової нафти і природного газу, металевих руд, каменю, піску та глини та ін. Геологічні відмінності сировини, що добувається у цих галузях, досить значні з позицій міцності порід, що обумовлює різну технологію і техніку видобування, а також відмінність витратних та комплектуючих засобів для машин і обладнання.

Структура видобутку корисних копалин за останні п'ять років змінилася: реалізація кам'яного бурого вугілля знизилась протягом 5 років на 10%, тоді як частка реалізації сирової нафти і природного газу збільшилась на 10% (рис.1.).

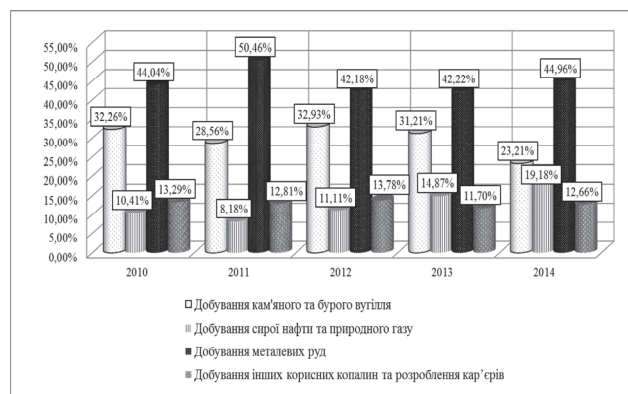


Рис.1. Тенденції розвитку підгалузей добувної промисловості України (складено за [15])

Аналіз обсягів виробництва (рис.2.) вказує на те, що видобування нафти та газу, а також розробка кар'єрів і видобуток каменю є одними з найбільш стабільних галузей добувної промисловості. Така тенденція збережеться у поточній перспективі згідно з енергетичною стратегією України та Державною програмою розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 року [17, 18]. Це, у свою чергу, призведе до необхідності проведення підприємствами більшої кількості бурових робіт. Пропорційно до обсягів буріння буде збільшуватися потреба як у буровому обладнанні, так і у комплектуючих засобах та витратних матеріалах, які виробляють переважно малі та середні підприєм-

ства. Отже, значення та частка цих підприємств у загальному ланцюгу створення вартості гірничодобувної продукції буде зростати. Проте, відмінність обсягів буріння за підгалузями добувної промисловості вимагатимуть від малих та середніх обслуговуючих спеціалізованих підприємств необхідність підпорядкування та узгодження цілей взаємодії з іншими підприємствами каналів

забезпечення та збуту. Цей процес є складним, оскільки дані підприємств одночасно є учасниками різних каналів. Для цього підприємствам, що виробляють комплектуючі, слід застосовувати такі форми взаємодії з учасниками каналів забезпечення та збуту, які б сприяли глибокому розумінню їх потреб і швидкості адаптації до мінливих вимог ринків.



Рис.2. Базисний показник темпу зростання обсягів виробництва промислової продукції за основними підгалузями (складено за [16])

Інша проблема, з якою стикаються підприємства-виробники комплектуючих полягає у тому, що за останні чотири роки в Україні виробництво машин та устаткування для добувної промисловості стрімко падає [16]. Проте зростання обсягів розвідувального та експлуатаційного буріння вимагає не тільки збільшення парку діючих установок, але і заміну морально і фізично застарілих установок. Як показав аналіз структури імпорту машинобудівної продукції за 2014 р., імпорт бурових установок складає 0,58%. Отже, нестача вітчизняного бурового обладнання замінюється за рахунок збільшення їх імпорту. Забезпечення комплектуючими та витратними матеріалами імпортного бурового обладнання має певні складнощі, пов'язані з сервісним обслуговуванням та їх кваліметричними характеристиками.

Найбільші споживачі гірничодобувного обладнання керуються у виборі постача-

льників комплектуючих та витратних матеріалів такими критеріями як ціна, продуктивність, строк експлуатації і відповідність світовим стандартам. Це пояснюється тим, що одним з найбільш значущих напрямків зниження питомих витрат на відновлення гірничої техніки в собівартості видобутку є мінімізація витрат на буріння і буровий інструмент. Приблизно 60-65% щорічних експлуатаційних витрат припадають на витрати на буровий інструмент. Витрати на буровий інструмент за термін служби бурової установки перевищують її вартість у кілька разів, особливо для імпортного обладнання. Це пояснюється тим, що буровий інструмент є, по суті, витратним засобом цих машин, його витрата залежать як від обсягів та виду буріння підприємств добувної промисловості, так і від якості самого бурового інструменту.

Вітчизняні комплектуючі мають певні

конкурентні переваги: у середньому ціни на імпортні комплектуючі значно вище ніж на вітчизняні аналоги за порівнянної якості. Тому, вітчизняні підприємств, які спеціалізуються на випуску деталей, комплектуючих, забезпечують своєю продукцією не тільки вітчизняне бурове обладнання, але і імпортні бурові установки, які мають свої особливості в обслуговуванні. Складність забезпечення комплектуючим та витратними матеріалами імпортного бурового обладнання полягає у специфіки їх виробництва, оскільки кожна імпортна бурова установка має свої технологічно-конструкційні особливості, які роблять кожне замовлення індивідуалізованими. Отже, вітчизняні підприємства, що виробляють комплектуючі, мають забезпечувати не тільки імпортозаміщення іноземних комплектуючих, а і їх сервісне обслуговування.

У цих умовах збут на машинобудівних підприємствах все більше видозмінюється – він набуває вигляду поставок по кооперації з високою зацікавленістю сторін. Це потребує використання ситуаційного аналізу для прогнозу виробництва комплектуючих. Він дозволяє оперативно реагувати на зміни потреб споживачів, і тим самим коригувати широту та глибину асортименту, а також формувати на рівні оперативного та поточного планування обсяги забезпечення виробництва матеріалами, сировиною потрібної якості і за найкращою ціною.

Ще однією проблемою підприємств гірничого машинобудування в цілому є зміна усталених взаємозв'язків, примусове припинення їх діяльності та переміщення на інші виробничі площі. Наприклад, Горлівський машинобудівний завод, який входить до машинобудівного холдингу Согум Group переніс виготовлення ряду номенклатурних виробів на інші підприємства групи – в тому числі на «Корум Світло Шахтаря» (Харків) та «Корум Криворізький завод гірничого устаткування» (КЗГО, Дніпропетровська обл.) [19]. Ці зміни викликають порушення традиційних зв'язків між підприємствами добувної промисловості, машинобудівної галузі, в т. ч. гірничого машинобудування, та інших суміжних галузей, а також призводять до зміни виробничих ланцюжків «гірниче машинобудування – видобувні роботи».

В умовах, коли постачальник, виробник і кінцевий споживач є складовими одного каналу, де кожний учасник в процесі досягнення своїх цілей залежить від інших, треба знайти таку форму взаємовідносин, що дозволяє кожному учаснику каналу отримати максимальну вигоду.

В сучасних умовах динамічного розвитку і зміни ринку, структуру виробництва технологічно-спеціалізованих підприємств, як доказав світовий досвід, доцільно орієнтувати на міжгалузеву кооперацію, як основу створення замкнених циклів виробництва, так і розвитку внутрішньогалузевих зв'язки для всебічної реалізації виробничого потенціалу. Щодо вибору форм взаємодії підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості, то завдання полягає в оцінці порівняльної ефективності програми адаптивного покрокового процесу прийняття рішень на основі порівняння витрат взаємодії.

Теоретичні дослідження багатьох вчених [2–12] вказують на те, що такі форми взаємодії як злиття, альянси можуть з цілого ряду причин виявитися не в змозі відтворити все те, що здатні здійснити підприємства з незалежним становищем, якими є, наприклад, виробники комплектуючих засобів. Проте саме партнерства дозволяють зберегти відносну автономію учасників при досягненні ефекту спільної роботи, пов'язуючи процеси, що відбуваються в них з процесами інших учасників каналу забезпечення та збуту. Партнерство є видом контрактних відносин, що забезпечує залучення партнерів на довгостроковій основі і включає в себе розподіл інформації, ризиків і вигод від цих взаємин. Відносини, що сприймаються як партнерські, надають усім учасникам значні переваги і сприяють створенню ефекту синергії.

Виробники комплектуючих вступають у партнерства з підприємствами добувної промисловості та суміжних галузей з метою зробити свої переваги частиною ланцюга поставок, більш ефективного і продуктивного, ніж обмежені відносини в рамках традиційного каналу або високозалежні відносини у вертикально - інтегрованих компаніях. Завдяки партнерству можливість досягнення ефекту спільної роботи зростає, адже кожне

підприємство краще досліджує можливості і слабкі сторони партнерів, що дозволяє спільними зусиллями знизити кількість нерозв'язних проблем.

Тому партнерства є найбільш раціональною формою взаємодії для підприємств гірничого машинобудування, у т.ч. виробників комплектуючих та підприємств добувної промисловості в каналах забезпечення та збуту, оскільки стійкий характер кооперації, а також встановлення термінів, технічних умов і цін поставок до початку виробництва, зменшення технологічних циклів і, як наслідок, більш ефективного реагування на потреби споживачів дозволяє знизити витрати взаємодії, а автономність учасників дозволяє зосередити ресурси на розвитку ключових компетенцій підприємства та гнучко пристосовуватися до змін ринкової кон'юнктури, розподіливши відповідні ризики між учасниками технологічного ланцюга. Це виконується, по-перше, шляхом забезпечення постачальників оперативними даними щодо продажів на постійній основі і, по-друге, шляхом спрощення процесів замовлення та фізичного розповсюдження товарів в системі каналів розподілу. Мінімізація витрат взаємодії відбувається за рахунок спрощення процесів товароруку, зменшення контролюючих та інформаційних дій, аутсорсингу операцій іншим учасникам каналу.

Отже, міжфірмові зв'язки підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості доцільно будувати шляхом створення партнерств, які передбачають гнучкість, швидкість співпраці та мінімізацію витрат на взаємодію. Головна ідея і головна перевага таких партнерств полягає у кооперації відмінних один від одного учасників зі специфічними ресурсами, що дозволяють створювати спільними зусиллями синергетичний ефект. В рамках комплексу підприємств, що кооперуються, нова система збуту продукції дозволяє задовольняти індивідуальні потреби клієнта в замовленні на машинобудівну продукцію і тим самим забезпечувати попит на продукцію.

Висновки. Особливостями сучасного стану окремих галузей економіки України є нестійкі та різноспрямовані тенденції розвитку. Підприємства підгалузей видобувної промисловості мають невелику, але стійку

тенденцію до зростання. У той же час підприємства гірничого машинобудування, що забезпечують видобуток та первинну переробку корисних копалин мають тенденцію до скорочення випуску продукції, яка заміщується імпортом. Це призводить до порушення традиційних виробничих зв'язків між підприємствами добувної промисловості, машинобудування та суміжних галузей, підприємства яких обслуговують стадії технологічного процесу як видобуток корисних копалин шляхом забезпечення комплектуючими засобами, витратними матеріалами та їх сервісне обслуговування, так і підприємства гірничого машинобудування.

В умовах постійних змін взаємовідносин в каналі «забезпечення-виробництво-збут», що відбуваються між підприємствами під впливом зовнішнього середовища, де кожний учасник в процесі досягнення своїх цілей залежить від інших, вимагає підпорядкування та узгодження цілей кожного учасника з усіма з метою забезпечення максимальної вигоди від взаємодії і швидкості адаптації до мінливих вимог ринків. За таких умов доцільно використовувати для взаємодії підприємств партнерські відносини, тобто «кооперацію з високою зацікавленістю сторін».

Взаємовідносини підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості, які забезпечують співпрацю незалежних ринкових суб'єктів з гнучкою спеціалізацією і розвиненим кооперуванням, мінімізують витрати взаємодії та забезпечують отримання синергетичного ефекту від спільної роботи, де кожен з учасників отримує максимальну вигоду від взаємодії, пропонується здійснювати шляхом створення партнерства. Для врахування ситуативних чинників, що коригують діяльність партнерства, пропонується використовувати ситуаційний аналіз як інструмент, що дозволяє враховувати специфіку та тенденції розвитку галузей в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Він дозволяє оперативно реагувати на зміни потреб споживачів, і тим самим коригувати широту та глибину асортименту продукції, а також формувати на рівні оперативного та поточного планування обсяги забезпечення виробництва обладнанням, матеріалами, сировиною та комплек-

туючими потрібної якості і за найкращою ціною.

Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямку є визначення організаційної ролі партнерства та кожного його учасника для врахування вимог ринку, мети та інтенсивності взаємодії учасників.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.1996 №1187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1187-96-%D0%BF>
2. Gadde L. E. Professional Purchasing / L. E. Gadde, H. Hakansson. – London : Routledge, 1993 – 450 p.
3. Rushton A. Logistics&Distribution management / A. Rushton, Ph. Croucher, P. Baker – London : The Chartered Institute Logistics and Transport, 4th Edition, 2010 – 665 p.
4. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / О. Уильямсон // Вестник ЛГУ. Сер. «Экономика», 1994. – вып.3.
5. Whinston M. On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration / M. Whinston // Journal of Law, Economics and Organization. – 2003. – №19(1). – p. 1–23.
6. Webster F. E. The changing role of marketing in the corporation / F. E. Webster. – Journal of Marketing 56, 1992. – p. 1–17
7. Jensen M. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure / Jensen M., Meckling W. // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol 3. – p. 305–360
8. Mattson L. G. Relationship marketing and the markets as networks approach – a comparative analysis of two evolving streams of research / L. G. Mattson // Journal of Marketing Management. – 1997. – №13. – p. 61.
9. Lorange P. Strategic alliances: formation, evo-

lution and implementation / P. Lorange, J. Roos. – Cambridge, MA: Blackwel, 1993. – 295 p.

10. Крикавський, Є. Логістика: навч. посіб. / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во ДУ «Львів. політехніка», 2005. – С. 215–228.

11. Чухрай Н. І Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів : Видавництво Націон. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 298 с.

12. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія / Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Свдодимова Н. М., та ін., за ред. д-ра екон. наук, проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.

13. Горбунов Э. О концепции развития малого предпринимательства в СССР / Э. Горбунов // Вопросы экономики. – 1991. – № 8. – С. 52–62

14. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

15. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

16. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

17. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція, Київ 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/lis?t?currDir=50358>

18. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва / Державна програма розвитку та модернізації ГМК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/ua/derjavna_programa_rozvitku_vnutrishnogo_virobnictva/

19. ЕнергоБизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-b.com.ua/get/?t=news&id=7800>

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В КАНАЛАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СБЫТА

Т. Б. Решетилова, д. э. н., профессор, ГВУЗ «Национальный горный университет»,

Т. В. Куваева, аспирант, ГВУЗ «Национальный горный университет»

Проанализированы основные тенденции взаимодействия предприятий горного машиностроения Украины в каналах обеспечения и сбыта. Показано, что нарушение традиционных производственных цепочек между предприятиями добывающей промышленности, машиностроения и других смежных отраслей приводит к изменению взаимосвязей в каналах. Исследования показали, что наиболее рациональной формой взаимодействия предприятий горного машиностроения в каналах обеспечения и сбыта является партнерства, способствующие достижению взаимной выгоды всех участников и минимизации затрат взаимодействия. Предложен инструментарий, который позволяет учитывать специфику и тенденции развития отрасли при взаимодействии предприятий в условиях нестабильности внешней среды.

Ключевые слова: горное машиностроение, каналы обеспечения и сбыта, комплектующие средства, взаимодействие предприятий, минимизация издержек сбыта.

INTERACTION OF MINING ENGINEERING ENTERPRISES IN SUPPLY CHANNELS

T. B. Reshetilova, D.E., Prof., SHEI «National Mining University»,

T. V. Kuvaieva, Post-graduate student, SHEI «National Mining University»

The main tendencies and problems of companies interaction of Ukrainian mining machinery in supply channels are analyzed. It is shown that violation of traditional production chains between companies of the mining industry, mechanical engineering and other related industries leads to change of interrelations in supply channels of industrial products. The research has indicated that the most rational form of interaction of mining machinery enterprises in supply channels is a partnership. It is highlighted that partnership contributes to the achieving of mutual benefit of all participants and to minimizing interaction costs. A tool that allows company to take into account the specifics and trends of industry development in the interaction of enterprises in the unstable environmental conditions is proposed.

Keywords: mining engineering, supply channels, component parts, companies interaction, minimization of distribution costs.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 11.05.16.