

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОВУГІЛЬНИХ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ КОМПАНІЙ

Трансформаційні ринкові перетворення, які відбувалися в економіці України на початку 90-х років, призвели до руйнування сформованих протягом тривалого часу виробничих, міжгалузевих і міжтериторіальних зв'язків, роздріблювання великих виробничих об'єднань, що в сукупності спричинило дезінтеграцію виробництва. У той же час підприємства у процесі виробничої, фінансової, комерційної діяльності вимушені були взаємодіяти один з одним, з фінансовими установами, іншими інститутами ринкової економіки, що розвиваються. В умовах відсутності планових важелів управління і ринкових інститутів, що не сформувалися на той момент, це відобразилося на зниженні темпів економічного розвитку країни.

Одним із шляхів блокування таких руйнівних тенденцій стало формування нових організаційно-господарських структур, які об'єднали підприємства на іншому рівні господарської взаємодії і відобразили взаємовигідність процесів промислової і фінансово-промислової інтеграції, включаючи створення міжгалузевих об'єднань у всіх галузях національної економіки.

Як свідчить досвід розвитку світової економіки, великі інтегровані компанії виступають основою сучасного промислового виробництва. Такі структури займають головні позиції у найважливіших галузях економіки і є основним чинником розширеного відтворення.

Аналіз функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу України свідчить про кризову ситуацію у вугільній промисловості та надто низький рівень інтеграційних

процесів.

Паливно-енергетичний комплекс забезпечує життєдіяльність усіх галузей економіки країни і є основою її енергетичної безпеки – однієї з найважливіших складових національної безпеки.

Українська теплоенергетика має багато проблем, пов'язаних перш за все з фізичним зносом устаткування і відсутністю фінансових ресурсів.

Для їх вирішення необхідний комплексний підхід, основу якого має становити залучення недержавних інвестицій, удосконалення галузевого менеджменту і прогресивна державна регуляторна політика. Задекларована стратегія розвитку енергетичної галузі до 2030 р. вже в даний час не відповідає дійсності і потребує серйозного осмислення та оновлення. Держава як найбільший власник в енергетиці (контролює 85% генерацій) не має комплексного стратегічного плану розвитку галузі. Крім відсутності сучасної стратегії розвитку, вирішенню проблем в енергетичному секторі перешкоджає відсутність стійких і передбачених умов і правил його функціонування, що обмежує приплив приватного капіталу.

Аналіз діяльності енергетичного сектору за останні роки вказує на те, що стримуючим чинником його розвитку є домінуюче положення держави, не здатної виступити ефективним власником. Про це свідчить низький рівень ефективності управління енергетичними активами. Дані проблеми можуть бути вирішені шляхом приватизації підприємств енергетичного сектору, що сприятиме підвищенню ефективності управління. Так,

приватизація розподільчих енергетичних компаній (обленерго) і припливу недержавних інвестицій дозволили знизити рівень неплатежів у галузі.

Процесу приватизації має передувати розробка відповідної програми, що відображає державну політику розвитку енергетичної галузі. Приватизація буде ефективною і виправданою у разі прив'язки її до питань національної безпеки, стратегії довгострокового розвитку галузі і створення стимулюючого законодавчого і регуляторного середовища. У цих умовах можливе створення та ефективне функціонування інтегрованих структур у формі вертикально-інтегрованих корпоративних компаній, які об'єднують підприємства енергетики, вугільної промисловості та інших суміжних галузей. Можливість об'єднання вугледобувних, вуглепереробних підприємств і електростанцій, які працюють на вугіллі, є найбільш перспективним варіантом вертикальної інтеграції. Кінцевою продукцією такої вертикально-інтегрованої структури буде електроенергія, яка є ліквідним продуктом. Високий ступінь взаємозалежності вугледобувного підприємства й електростанції виявляється в тому, що електростанція споживає значну частину продукції вугледобувного підприємства, а вугільні шахти, у свою чергу, є не тільки постачальником сировини, але і самі споживають електроенергію.

Таким чином, економічні інтереси потенційних учасників інтегрованого об'єднання перетинаються. У той же час накопичення та ефективне використання фінансових ресурсів усередині корпорації, у свою чергу, дозволить реалізувати інвестиційні проекти розвитку підприємств-учасників інтегрованої структури з метою стратегічно планованого збільшення обсягів виробництва.

Проблемам, можливостям і доцільності створення інтегрованих структур присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних учених: Ж. Тіроля, О. Уільямсона, Ф. Шерера, Д. Роса, С. Авдашевої, В. Дементьєва, М. Вороновіцького, І. Акімової, А. Козаченко, М. Чумаченка. Про важливість вивчення проблем інтеграції свідчить вислів Нобелівського лауреата з економіки Р. Коуза, який наведено у відомій роботі «Природа фірми» (1987 р.), про те, що вертикальну інтеграцію можна вважати однією з головних проблем теорії промислової організації [14, 5]. Проблему вертикальної інтеграції можна вивчати з позиції виробничого й організаційного об'єднання, злиття і поглинання господарських структур, кооперації, взаємодії підприємств, які пов'язані загальною участю у виробництві, переробці, розподілі і продажі кінцевої продукції.

Разом з тим залишаються не вивченими питання, пов'язані із захистом інтересів підприємств, що входять до інтегрованих компаній. Ця проблема акцентується у зв'язку із створенням в Україні великих вертикально-інтегрованих компаній, зокрема першою в енергетичному секторі – Донбаської паливно-енергетичній компанії (ДПЕК). Результати діяльності інтегрованої компанії в цілому свідчать про позитивну динаміку фінансово-економічних показників. Проте детальний аналіз розкриває внутрішні непрозорі проблеми, а саме: відставання в обсягах видобутку вугілля, низький рівень стану гірничих робіт, недофінансування вугільного й енергетичного структурних підрозділів тощо. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки механізму забезпечення балансу інтересів підприємств у процесі створення і функціонування інтегрованих структур.

Мета даної статті полягає у визначенні організації та регулювання енерговугільних вертикально-інтегрованих компаній. У рамках зазначеної мети поставлено такі задачі:

виконати структурно-інституціональний аналіз оцінки ефективності організації та функціонування вертикально-інтегрованих енерговугільних компаній України;

обґрунтувати доцільність входження вугледобувних підприємств до вертикально-інтегрованої енерговугільної компанії;

обґрунтувати механізм забезпечення і захист енерговугільних підприємств у процесі створення і функціонування вертикально-інтегрованої компанії.

У період масової приватизації в Україні і країнах СНД дістали розвитку на новому рівні організаційно-правових відносин процеси централізації і концентрації виробництва і капіталу. Відбувається це шляхом формування великих корпоративних об'єднань, які надалі були визначені як інтегровані корпоративні структури.

Одним із завдань, що вирішується при інтеграції підприємств, є створення таких організаційних структур, які забезпечили б економічну ефективність функціонування інтегрованої компанії, швидку адаптацію до умов ринкового середовища, що змінюються, значні конкурентні переваги. Вивченню суті корпоративних форм взаємодії, їх змісту, класифікації і розвитку присвячені численні наукові дослідження в Україні, Росії та інших країнах.

У Росії концептуальним основам механізмів створення інтегрованих корпоративних структур присвячені дослідження, що проводяться Міжнародною академією корпоративного управління, в Україні – Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій німецької консультативної

групи, щодо питань економічних реформ [1-3]. Основні проблеми досліджень зводяться до такого:

визнання корпоративного управління як комплексу відносин щодо організації ефективної спільної діяльності різнопрофільних господарюючих суб'єктів у рамках різних форм великих об'єднань;

створення і функціонування сучасних корпорацій, що визначають рівень розвитку національних і світової економік і представляють великі інтегровані об'єднання у вигляді різнопрофільних виробничих, фінансових і господарюючих суб'єктів;

розробка всесторонньої законодавчої, нормативно-методичної бази;

консалтинг, а також суспільна підтримка інтеграційних процесів;

удосконалення системи відносин, що складається, «великі корпорації – держава», суть яких полягає у визначенні державою пріоритетів розвитку матеріального виробництва, галузей економіки і національного господарства в цілому;

стратегічне партнерство держави і корпорацій, а отже, розвиток корпоративного сектору, розробка інструментів і механізмів державного регулювання цих структур, а також залучення крупних інтегрованих компаній до розробки програмних і прогностичних документів загальнодержавного і регіонального рівня, тобто до розробки методології і принципів індикативного і стратегічного планування;

удосконалення форм, методів і технологій управління у великих інтегрованих господарських структурах ринкового типу, включаючи їх широкий спектр – від «жорстких» типу холдингових і концернових утворень до

«м'яких» – консорціумів, стратегічних альянсів, договірних груп;

удосконалення управлінських взаємодій між господарюючими суб'єктами з приводу гармонізації інтересів цих суб'єктів, досягнення загальних цілей і забезпечення синергетичного ефекту як від спільної діяльності, так і від відносин із зовнішніми контрагентами (включаючи держоргани);

обґрунтування ефективного функціонування єдиного центру-учасника координуючої та управляючої компанії і взаємодії менеджменту основної компанії і дочірніх фірм, постачальників і споживачів продукції, великих акціонерів підприємств-учасників і вищого менеджменту і т.д.

Ураховуючи різноманіття типів великих інтегрованих корпоративних структур, що склалося в зарубіжній практиці, і методичні підходи до їх аналізу, вітчизняними вченими сформульовано принципи інтегрованого об'єднання [4]:

цілі та стратегія корпоративного власника, як і механізм їх здійснення, не повинні суперечити загальнонаціональним соціально-економічним інтересам, загальноприйнятим критеріям суспільного блага і створювати загрози економічній і національній безпеці країни;

цілі і стратегію інтегрованої компанії необхідно реалізовувати перш за все за допомогою компетентних дій корпоративних керівників (виконавчих органів компанії), тобто ефективно, причому мають бути задіяні функції контролю з боку власників;

економічну поведінку окремих компонентів корпоративної системи необхідно раціоналізувати з позицій відносин власності й організаційної

ієрархії (субординації) з метою досягнення синергії спільної діяльності.

Кожен із наведених загальносистемних принципів ефективного формування і функціонування корпоративних інтегрованих структур стосується перш за все ефективної взаємодії великого бізнесу, держави і суспільства. Практична реалізація цих принципів можлива при виконанні таких положень:

методологічної та інформаційної співпраці провідних корпорацій і держави у процесі розробки галузевих і загальнодержавних соціально-економічних програмних документів;

визначеності, регламентованості та стабільності складу функцій і методів державного регулювання великого бізнесу;

розумної відвертості інтегрованої корпоративної структури перед державою і суспільством, повноти інформування широкої громадськості про основні результати, пріоритети і цінності корпоративних об'єднань;

відповідальності керівників корпоративних структур перед суспільством і державою за стан контрольованих сфер економіки;

функціонування інституту незалежної і кваліфікованої державно-суспільної експертизи з проблем формування інвестиційних програм провідних корпорацій.

У рамках інтегрованої корпоративної структури взаємодіють численні групи менеджерів, різноманітні за інтересами і впливом. У зв'язку з цим менеджмент материнського підприємства холдингу зобов'язаний сприяти гармонізації і консолідації позицій усіх акціонерів, ухваленню планів і програм спільної діяльності, доведенню відповідних цільових завдань до нижчих керівників і контролю за їх виконанням. У той же час вищий менеджмент

корпорації має проявляти максимум кваліфікації щодо створення умов, взаємодоповнення діяльності учасників об'єднання, формування сумісних фондів, підготовки і виконання загальних програм і проєктів, проведення систематичної роботи з упровадження загальнокорпоративних норм і цінностей, технологій ухвалення сумісних рішень. Необхідно також здійснювати:

аналіз і систематичне оновлення показників синергії спільної діяльності;

урахування чинника синергії на всіх стадіях формування, функціонування і реструктурування корпорації;

планування показників синергії, постановку відповідних цільових завдань, організацію контролю за їх виконанням;

нарощування потенціалу керованості, збалансованості потужностей виробничих компонентів інтегрованої системи.

Існує досвід промислової інтеграції у 60-90-х роках ХХ ст., проте принципи проектування інтегрованих структур сучасного ринкового типу і об'єднань попереднього періоду істотно відрізняються. У сучасній економічній літературі виділяється декілька напрямів розвитку теорії інтеграції. Відомі зарубіжні вчені О.І. Вільямсон, Д. Хей, Д. Моріс і російські С.Б. Алдашева, А.К. Матицин у рамках основних напрямів розвитку теорії інтеграції обґрунтували підходи до аналізу інтеграційних процесів, що полягають у такому [5-9]:

неокласична теорія, яка визначає можливість синергетичної ефективності і створення бар'єрів входу потенційних конкурентів;

інституційна теорія, що розглядає вертикальну інтеграцію з позицій мінімізації трансакційних витрат, проблем управління поведінкою

виконавців і впливу на них розподілу прав власності;

виробничо-галузевий підхід, що визначає інтеграцію як організацію прибуткового бізнесу;

теорія динамічних порівняльних переваг, що розглядає інтеграцію з позицій адаптації до життєвих циклів продуктів і технологій;

теорія корпоративних фінансів, що аналізує вплив інтеграції на ефективність фінансових потоків і ринкову оцінку фірми.

Відповідно до теорії трансакційних витрат менеджмент корпоративних інтегрованих структур концентрує свою увагу на економії всіх видів ресурсів шляхом укладання довгострокових контрактів, які регулюють спільну діяльність окремих структур. Як відомо, контрактація потребує великих трансакційних витрат. Проте багатосторонній ефект довгострокової системи контрактного регулювання спільної діяльності у сфері постачань, трансфертних цін, збуту продукції може істотно перевищити трансакційні витрати, пов'язані як з розробкою первинного контракту, так із його коригуванням у зв'язку з умовами зовнішнього середовища, що змінюються. Досвід організації і функціонування українських інтегрованих компаній дозволяє виділити такі чинники, врахування яких може забезпечити ефективність інтеграції за рахунок зниження трансакційних витрат:

технологічні умови виробництва господарських одиниць, що ініціюють інтеграцію в період розробки й укладання контрактних відносин;

ретельне опрацювання системи контрактних відносин, що охоплюють основні аспекти спільної діяльності, включаючи науково-технічну, збутову та інші;

наявність загальної консолідованої власності, яка виступає істотним

гарантом реалізації контрактних відносин;

як показники економічної ефективності інтеграції слід приймати максимізацію прибутку і мінімізацію витрат.

Економічна ефективність формування інтегрованої корпоративної структури визначатиметься за умови:

$$\Delta V = V_{T_1} - V_{T_2} \text{ (млн. грн.)},$$

де V_{T_1} – сумарний середньорічний рівень трансакційних витрат учасників групи до початку розгортання робіт з її створення; V_{T_2} – сумарний середньорічний рівень трансакційних витрат учасників групи в період сталого функціонування внутрішньокорпоративних механізмів.

При цьому на початковій стадії створення інтегрованої корпоративної структури (ІКС) трансакційними витратами можуть виступати:

витрати на розробку організаційного проекту ІКС і на його узгодження з експертами і відомствами;

витрати на формування управлінської компанії, пов'язані з її комплектуванням кадрами й устаткуванням;

витрати підприємств-учасників групи на створення комунікаційної корпоративної системи;

планована економія витрат підприємств-учасників на базі централізації виконання загальнокорпоративних завдань (маркетингу, консалтингу тощо).

На стадії функціонування інтегрованої компанії індикаторами ефективності можна вважати:

фактичну економію витрат на утримання управлінського персоналу на основі централізації виконання ряду загальнокорпоративних функцій;

динаміку загальної величини накладних витрат по всіх учасниках корпорації;

середню частку накладних витрат у загальній величині собівартості продукції по групі в цілому.

При цьому слід підкреслити, що оцінка економії трансакційних витрат визначається на основі емпіричних досліджень.

Виходячи з неокласичної теорії, створення інтегрованих корпоративних структур спрямоване на забезпечення конкурентних переваг. Згідно з даним підходом інтеграційні рішення органів управління компанії мають бути націлені на досягнення довгострокових конкурентних переваг. При цьому потенціал конкурентоспроможності не ототожнюється з показниками поточного прибутку, а розглядається як комплекс чинників попереджувального характеру, що гарантують довгострокові переваги фірми на товарних ринках. Серед цих чинників найважливішими вважаються:

якість (споживчі характеристики) і ціна продажу виробленої продукції;

інноваційний потенціал, достатність виробничих і збутових потужностей;

наявність довгострокової стратегії діяльності, що забезпечує збереження або зростання обсягів продажів.

Вирішальне значення в інтеграційному процесі має оптимізація між- і внутрішньокорпоративних зв'язків, підбір ланцюжків взаємодії з постачальниками, збутовальниками і покупцями. Здійснюючи перестановки, удосконалюючи або виключаючи з цих ланцюжків окремі елементи, можна істотно підвищити конкурентоспроможність корпорації.

Виходячи з теорії корпоративних фінансів, основним мотивом об'єднання і спільної діяльності можуть бути [11]:

синергетичний ефект, який полягає в тому, що загальний результат перебільшує суму складених ефектів, тобто вартість укрупненої компанії

перебільшує суму вартостей компаній, які зливаються;

операційна економія на основі усунення дублювання управлінських функцій, їх централізації і скорочення витрат на збут продукції;

економія із зростанням масштабів виробництва, оскільки його концентрація приводить до зниження витрат, більш ефективного використання ресурсів;

економія на податкових платежах при інтеграції з фірмою, що має податкові пільги, придбання збиткової фірми для приховування своїх високих доходів, за рахунок зростання амортизаційних відрахувань при злитті, що зменшує базу оподаткування;

покупка активів за ринковою ціною, значно меншою, ніж їх відновна вартість, під якою розуміється вартість відтворення основних засобів;

одержання можливості використання тимчасово вільних коштів, тобто фінансові менеджери здійснюють покупку акцій інших компаній замість того, щоб збільшити дивіденди своїм акціонерам;

забезпечення диверсифікації діяльності компанії, що дозволяє знизити ризику компанії і спрямоване на завоювання довгострокових конкурентних переваг;

залучення позикових коштів, що сприяє істотному збільшенню вартості компанії, оскільки укрупненій компанії легко залучити кредитні ресурси під нижчі ставки відсотка внаслідок зниження фінансового ризику;

придбання активів компанії-боржника і більш жорстке регулювання фінансових потоків з метою забезпечення оплати боргів.

Аналіз літературних джерел і досвіду функціонування українських енерговугільних інтегрованих компаній дозволяє зробити такий висновок: сьогодні відсутня цілісна теорія і

методологія визначення ефективності функціонування інтегрованих структур. У зв'язку з цим необхідна розробка методологічних і методичних підходів до оцінки ефективності функціонування інтегрованої структури з позиції скорочення трансакційних витрат, нарощування конкурентних переваг, оптимізації взаємодії менеджерів і акціонерів, ефективності процесів злиття і поглинання тощо.

Світова економічна діяльність характеризується постійною і безперервною зміною різних форм інтеграційних

утворень. Найчастіше в економічній літературі та практиці інтеграційні структури поділяються на три типи: горизонтальні, вертикальні, конгломератні.

Горизонтальна інтеграція передбачає злиття між підприємствами однієї галузі. Наприклад, об'єднання підприємств вугільної промисловості в цілому по країні в рамках Міністерства вугільної промисловості, а також об'єднання цих підприємств у межах певних територій і створення державних підприємств.

Економічні переваги цього типу інтегрування полягають у зменшенні витрат і поліпшенні якості управління за рахунок його централізації, проведення єдиної прогресивної технічної політики, централізації ремонтних послуг, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу підприємств тощо. При горизонтальній інтеграції злиття підприємств обумовлене економією на масштабах діяльності за рахунок технологічної і ринкової схожості (рис. 1).



Рис. 1. Фактори схожості діяльності підприємств, що обумовлюють горизонтальну інтеграцію

Горизонтальна інтеграція можлива завдяки злиттю підприємств, але це не завжди найкращий шлях. На сучасному етапі неможливо однозначно стверджувати, які типи об'єднання дають позитивні результати. Для досягнення ефективності горизонтальної інтеграції перш за все необхідно правильно оцінити активи та зобов'язання компаній, які були об'єктом придбання. До форм горизонтальної інтеграції відносяться:

- делегування інтегратору функцій вирішення ряду питань, пов'язаних з інтеграційною діяльністю;

- створення асоціацій, тобто органів координації та управління;

- створення консультативних органів при обмеженні повноважень кожного з підприємств, що інтегруються;

- створення загальних фінансових органів (банків, холдингів);

- взаємний обмін акціями або іншу форму участі у взаємних прибутках.

Вертикальна інтеграція передбачає, що стадії виробництва і розподілу охоплені однією ієрархічною системою

корпорації. Вертикальна інтеграція дає змогу замінити ринковий механізм внутрішніми операціями. У такому разі основна компанія поширює свою діяльність або на попередні, або наступні виробничі стадії. Вертикальна інтеграція являє собою таку систему, де підприємства або компанії основного виробництва контролюють фірми, які доповнюють основне виробництво. Сутнісну характеристику процесу вертикальної інтеграції наведено на рис. 2.



Рис. 2. Характеристика процесу вертикальної інтеграції

При вертикальній інтеграції встановлюються інтеграційні зв'язки з підприємством-постачальником або підприємством-споживачем та інтеграція у мережі підприємств, що спеціалізуються на збуті продукції.

У процесі діяльності підприємства та організації використовують різні мотиви для свого об'єднання. Пошук ефективно організованих форм об'єднань є однією з головних проблем світового економічного розвитку. У світовій практиці склалися різні типи інтеграційних об'єднань, які відрізняються залежно від цілей співпраці, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня самостійності. Це асоціації, концерни, консорціуми, холдинги, вільні зони, промислово-фінансові групи, пули тощо.

Законодавство України визначає чотири види господарських об'єднань: асоціація, корпорація, консорціум і концерн. Даний перелік дає змогу певною мірою диференціювати наявні види об'єднань, виявити їх відмінності, проте не має вичерпного характеру. У законодавстві зазначено можливість створення інших об'єднань за галузевими, територіальними та іншими формами. Це дозволяє включити до сфери дії нові види об'єднань, невідомі у практиці діяльності підприємств країни.

Визначимо ті види інтеграційних об'єднань, які притаманні підприємствам паливно-енергетичного комплексу. По перше, це асоціація, яка визначається в законодавстві як договірне об'єднання, створене з метою координації діяльності. Асоціація є добровільним об'єднанням

юридичних і фізичних осіб для досягнення загальної господарської, наукової, культурної чи будь-якої некомерційної мети.

У даний час в Україні створено асоціацію вугледобувних підприємств «Надра Донбасу», мета діяльності якої полягає у відродженні вугледобувних підприємств Донецького вугільного басейну. У 1995 р. було створено ТОВ «Донпромбізнес», яке з'явилося першим підрозділом асоціації. Надалі до її складу увійшли шахти, що закриваються, із залишеними запасами вугілля і целіками: «Давидівська-Західна №3», «Рассвет», ТОВ «Жданівкавугілля», «Ровеньківська-Капітальна», «Червоногвардійська» ДП «Макіїввугілля» та інші. В асоціації вирішують проблему зниження витрат за рахунок оптимізації чисельності працівників, транспортного ланцюжка, придбання устаткування за нижчою ціною. Ремонт основних виробничих фондів вугледобувного підприємства здійснюється на ремонтних заводах, що входять до складу асоціації. До асоціації входять шахтобудівне управління «Донбасвуглепроходка», яке здійснює вскришні та підготовчі роботи, і підприємство «Донбасскреп», що виготовляє анкерне кріплення. Асоціація вирішує кадрові питання за рахунок залучення кваліфікованих працівників із шахт, які закриваються, і надання різних видів пільг: збільшення винагороди за вислугу років; можливість відпочивати у зручний для працівника час тощо. Зараз в асоціації вугледобувних підприємств «Надра Донбасу» працює більше 3,5 тис. чол., середня заробітна плата гірників і прохідників складає 4,5 тис. грн., обсяг проведення гірничих виробок – більше 15,0 тис.м на рік. У 2007 р. видобуток по підприємствах асоціації склав 569,6 тис.т вугілля, у 2008 р. планується добути 1,2 млн.т, у 2009 р. – 1,7 млн.т.

Корпорації створюються на основі поєднання виробничих і комерційних

інтересів із централізованим регулюванням діяльності кожного з її учасників. Корпорація – це теж добровільне об'єднання підприємств, у якій можлива централізація функцій, що визначаються їх переліком у договорі. Метою формування корпорації є консолідація виробничо-господарської діяльності підприємств, координація зусиль у розв'язанні складних технічних, фінансових, соціально-економічних проблем, забезпечення захисту спільних інтересів, коригування випуску продукції тощо.

Найбільш розповсюдженою і розвинутою формою інтеграції компаній є концерн. Це форма об'єднання галузевих, а частіше міжгалузевих самостійних підприємств, пов'язаних шляхом участі у капіталі, фінансових зв'язків, угод спільності інтересів, патентно-ліцензійних угод, тісного виробничого співробітництва. Концерну притаманна централізація значної частини виробничо-господарських функцій і здійснення всіма його учасниками єдиної політики в рамках концерну. Особливою рисою концерну є централізована організаційна структура з жорсткими зв'язками його учасників.

Донецькою обласною державною адміністрацією висловлені пропозиції щодо реструктуризації шахтного фонду, ціноутворення, розподілу держпідтримки за допомогою створення енергетичної компанії у вигляді «Українського паливно-енергетичного концерну». До складу концерну запропоновано ввести Національну вугледобувну компанію, до якої увійдуть перспективні та потенційно-перспективні енергетичні шахти Донецької, Луганської, Львівської і Волинської областей, збагачувальні фабрики і шахтобудівельні підприємства. Крім того, до концерну запропоновано включити Національну енергогенеруючу компанію, до якої увійдуть 4 підприємства, представлені 11

теплоелектростанціями; Національну компанію з постачання електроенергії, яка буде складатися з обленерго. Створення вертикально-інтегрованої енергетичної компанії у вигляді концерну (УПЕК) надає можливість ефективно управляти всіма ресурсами, матеріальними й фінансовими потоками. Це дозволить досягти синергетичного ефекту у вигляді зниження собівартості виробництва електроенергії на 10-15%, що істотно компенсує підвищення відпускних тарифів, викликане збільшенням ціни на вугільне паливо.

Крім зазначених вище форм інтеграції, існує цілий ряд інших форм об'єднань підприємств: холдингові компанії, промислово-фінансові групи, вільні економічні зони. У світовій господарській системі важливе місце посідають інтегровані промислово-фінансові структури. Такі структури спираються на взаємопроникнення промислового і банківського капіталу, що підвищує ефективність використання матеріальних, наукових, технологічних, фінансових, управлінських та інших ресурсів.

Створення великих міжнародних промислово-фінансових об'єднань промислового, фінансового, наукового, трудового капіталу незалежно від національних кордонів надало змогу країнам, де розташовані центральні компанії цих корпорацій, передусім США, Великобританії, Японії, Франції, ФРН, контролювати світові ринки багатьох товарів. Близько 40 найбільших фінансово-промислових об'єднань контролюють половину промислового виробництва і зовнішньоторговельних операцій у світі.

На сучасному етапі розвитку української економіки домінуючу частину ВВП виробляють підприємства, підконтрольні фінансово-промисловим групам. Мотив придбання власності впливає на побудову ФПГ, її потенціал і

перспективи. Українські корпорації (ФПГ) мають різні мотиви придбання власності: від інвестиційного до спекулятивного. У складі практично всіх українських ПФГ є потужний комерційний банк, що виконує функції генератора грошової готівки. Однією з цілей діяльності ПФГ є формування вертикально-інтегрованої структури в рамках обраних напрямів бізнесу.

Стратегічним гравцем в гірничодобувній промисловості та енергетиці виступає фінансово-промислова компанія «Сістем Кепітал Менеджмент», заснована в 2000 р. для управління активами в гірничодобувній, металургійній і енергетичній галузях. З моменту свого заснування СКМ продовжує будувати свій бізнес, використовуючи накопичений промисловий потенціал і здійснюючи масштабні інвестиції в Україні і за кордоном. Одночасно СКМ розширює свій бізнес також в інших сферах української економіки: банки й фінансові послуги, телекомунікації, пивоварство, засоби масової інформації, нерухомість та інші напрями бізнесу.

У даний час компанія СКМ – одна з найбільш прибуткових не тільки в Україні, але і в СНД. За 2007 р. вартість активів компанії зросла в 6,4 раза і склала 32,6 млрд. грн. Стрімке зростання показників в компанії пояснюється істотним збільшенням ринкової вартості акцій підприємств групи, а також ефективною реструктуризацією, у процесі якої акції передавалися європейським дочірнім компаніям, що входять до складу відповідного галузевого холдингу. Основними джерелами прибутку компанії є вертикально-інтегровані холдинги – металургійний «Метінвест» і енергетичний «Донбаська паливно-енергетична компанія». Донбаська паливно-енергетична компанія є першою в українській енергетиці вертикально-інтегрованою структурою.

До структури Донбаської паливно-енергетичної компанії увійшли вугледобувна компанія «Павлоградвугілля», шахта «Комсомолец Донбасу», енергогенеруюча компанія «Східенерго» і енергопостачальні компанії «ПЕС-Енерговугілля» і «Сервіс-Інвест» (рис. 3). Результати основних виробничих і фінансових показників наведено в таблиці.

Аналіз цих показників свідчить, що об'єднання підприємств у вертикально-інтегрований ланцюжок дозволило

отримати позитивні результати за рахунок синергетичного ефекту. Обсяг видобутку вугілля у 2006 р. порівняно з 2005 р. зріс на 300 тис. т, виробництво електроенергії збільшилося на 3,7 млрд. кВт·год. Уперше з 1991р. компанія «Павлоградвугілля» видобула 12,208 млн. т вугілля; видобуток вугілля на шахті «Комсомолец Донбасу» вперше за час свого існування склав більше 3 млн. т. Генеруюча компанія «Східенерго» виробила 16,3 млрд. кВт·год. електроенергії, що є кращим результатом з моменту її створення.

Таблиця. Основні виробничі та фінансові показники роботи Донбаської паливно-енергетичної компанії (ДПЕК)

№ з/п	Показники	Період		
		2004	2005	2006
1	2	3	4	5
1	Видобуток та збагачення вугілля			
1.1	Видобуток вугілля, тис. т	13824	15033	15322,9
1.2	Проведення гірничих виробок, км	121,2	126,5	125,8
1.3	Збагачення рядового вугілля, тис. т	5402,8	5648,7	5640,2
2	Генерація електроенергії			
2.1	Відпуск електроенергії, млн. кВт·год.	11725,3	12607,5	16331,3
2.2	Коефіцієнт використання установчої потужності, %	36,3	39,9	50,8
2.3	Питома витрата умовного палива на відпуск електроенергії, г/ кВт·год.	397	396	390
3	Дистриб'юція електроенергії			
3.1	Передача електроенергії, млн. кВт·год.	9792	10317,3	10621,4
3.2	Технологічні втрати електроенергії в мережах, %	2,81	2,54	2,33
4	Дохід від реалізації, тис. грн.	2581025	3784320	5048787
5	Інвестиції	388045	559247	562395
6	Прибуток до відрахування процентів, податків тощо	329735	776521	1191173
7	Рентабельність, %	12,78	20,52	23,59
8	Чистий прибуток, тис. грн.	220344	268463	492897
<i>Закінчення таблиці</i>				
1	2	3	4	5
9	Чисті активи, тис. грн.	1749219	2388090	5180747
10	Чистий операційний грошовий потік, тис. грн.	280798	430417	853598

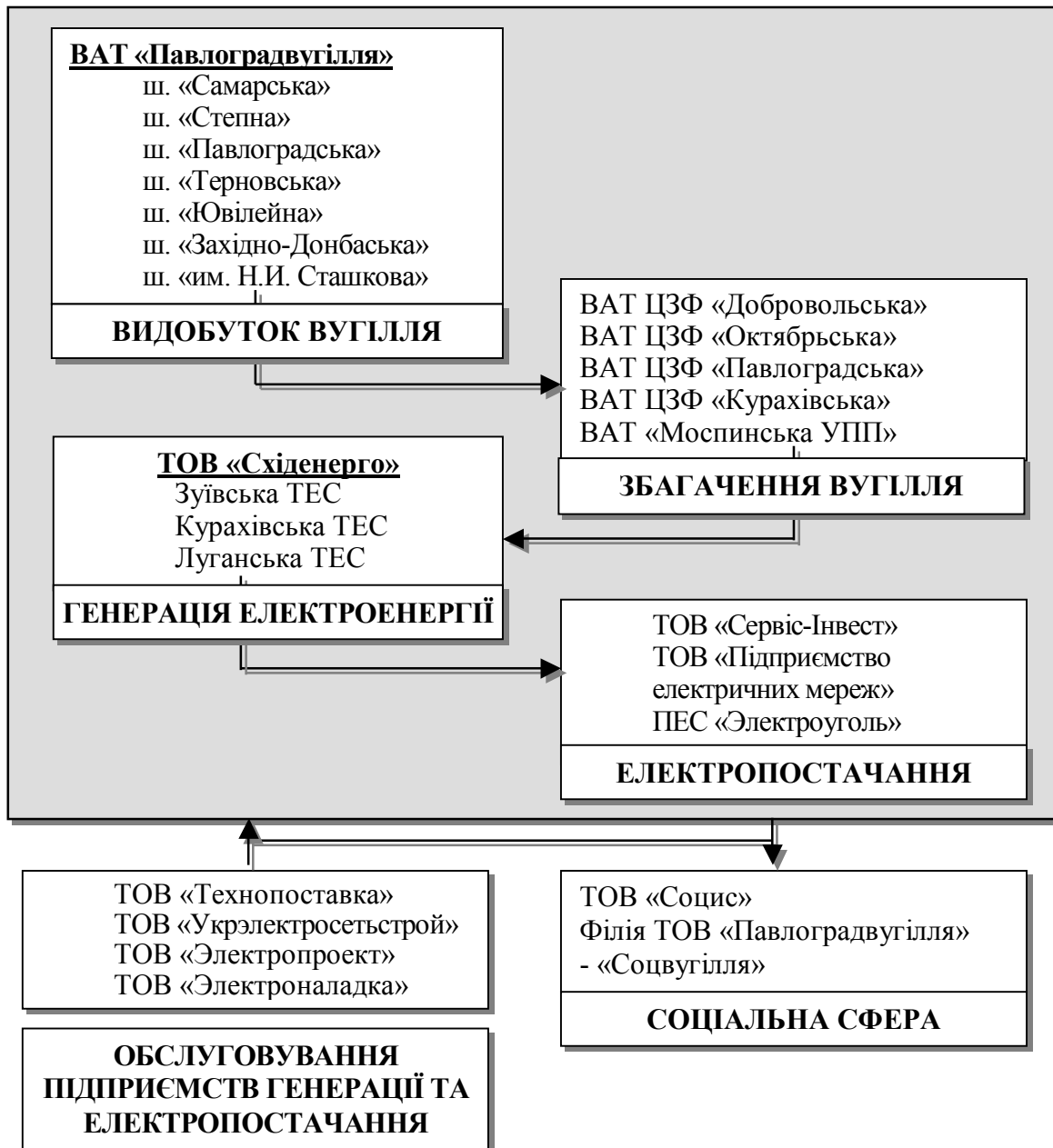


Рис. 3. Структура вертикально-інтегрованої ДПЕК

Значне зростання виробничих показників знайшло відображення у фінансових результатах компанії. Досягти таких результатів вдалося завдяки інвестуванню 562,5 млн. грн. у проекти модернізації і поліпшення соціальних умов праці на підприємствах компанії. За рахунок вкладення інвестицій реалізовано програму

переходу вуглевидобутку на нові для України технології анкерного і рамно-анкерного кріплення, що дозволило знизити частку ручної праці і підвищити її продуктивність.

Енергогенеруюча компанія «Східенерго» планує завершити реконструкцію енергоблоків своїх теплоелектростанцій до 2016 р.

Необхідно відзначити, що ДПЕК – одна з найекономічніших з позиції споживання ресурсів компаній України. Таким чином, досвід діяльності компанії свідчить про ефективність функціонування вертикально-інтегрованих структур.

Література

1. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 27-41.

2. Авдашева С., Дементьев В. Акционерный и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С.13-27.

3. Акімова І., Шербанов О. Стимули вертикальної інтеграції. – Антимонопольний комітет України. Офіційний сайт // <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish>.

4. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2001. – № 10. – С. 3-26.

5. Авдашева С.Б. Формы вертикальной интеграции в российской промышленности в 1990-х годах: дис. ... д.э.н. – М., 2000.

6. Матыцын А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика. – М.: Издат. дом «Новый век», Ин-т микроэкономики, 2002. – 368 с.

7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контракция: Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

8. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.1. – 384 с.

9. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.2. – 592 с.

10. Якутин Ю. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 71-81.

11. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 1120 с.

12. Бригхем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: РАГС; Экономика, 1998. – 823 с.

13. Сколько заработала «Донбасская топливно-энергетическая компания» на объединении активов // Инвестгазета. – 2007. – №45. – С. 44-45.

14. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200с.

15. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. – 1999. – №4. – С. 79-101.

16. Вороновицкий М.М. Перекрестное владение собственностью как механизм вертикальной интеграции на рынках товаров и капитала // Экономика и мат. методы. – 1997. – Т. 33, вып.3. – С. 77-89.

17. Вороновицкий М.М. Вертикальная интеграция поставщика и потребителя на рынках товаров и капитала при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35, №1. – С. 28-42.