

Логістика знаходиться на правильному шляху, використовуючи плоди розвитку комунікаційних технологій і застосовуючи їх для підвищення своєї ефективності.

1. Forit aus Ein Online-Marktplatz für den B2B-Maschinenbau VDI-Nachrichten (6.10.2000) Nr. 40, S. 24. 2. Aden, Detthold *Elektronic-Commerce und Logistik Logistik Jahrbuch 1999*, S. 30-32 *Handelsblatt Fachverlag, Düsseldorf 1999*. 3. Baumgarten, Helmut; Darkow, Inga-Lena; Walter, Stefan *Die Zukunft der Logistik - Kundenintegration, globale Netzwerke und e-Business Logistik Jahrbuch 2000*, S. 12-23 *Handelsblatt Fachverlag, Düsseldorf 1999*. 4. Baumgarten, Helmut; Walter, Stefan *Trends und Strategien in der Logistik - Kurzergebnisse aus // 15/ Wahl, Manuela; Pörnig, Torsten SCM – Eine gesunde Fortsetzung der Logistik Logistik Spektrum 12 (2000) Nr. 5, S. 15–16*. 5. ten Hompel, Michael *Logistik 2000 – ein weites Feld Distribution 31 (2000) Nr. 10 S. 12 – 14*. 6. Wiegand, Alexander *Auswirkungen von E-Commerce im Internet auf die Logistik Logistik Jahrbuch 1999*, S. 34-40 *Handelsblatt Fachverlag, Düsseldorf 1999*. 7. Beckmann, Holger *Supply Chain Management Systeme - Aufbau und Funktionalität Logistik Jahrbuch 1999*, S. 166 – 171 *Handelsblatt Fachverlag, Düsseldorf 1999*. 8. OECD (Hrsg.) *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce Paris 1998*. 9. Beckord, Elmar *A Horizontale Logistikkoperation als Alternative zum Outsourcing Logistik Jahrbuch 1999*, S. 64 – 67 *Handelsblatt Fachverlag, Düsseldorf 1999*.

УДК 338.658.5

О.М. Ковалко

ВАТ «Укрнафта», м. Київ

БІРЖОВІ ТОРГИ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

© Ковалко О.М., 2001

Розглядаються методи ціноутворення у паливно-енергетичному комплексі на прикладі ВАТ “Укрнафта”.

The methods of price formation in the fuel and energy complex on an example of open actionary society “Укрнафта” are considered.

Складна економічна ситуація, що склалася в Україні та необхідність реформ у паливно-енергетичному комплексі призводять до пошуку такої моделі економічного розвитку, яка б сприяла виводу країни з кризи. В цивілізованих країнах світу, серед яких хоче бачити себе й Україна, єдиною прийнятною моделлю розвитку є інноваційна, в основі якої лежить економія всіх матеріальних ресурсів, і в тому числі – паливно-енергетичних, особливе ставлення підприємств до свого інтелектуального потенціалу, екологізація, зростання добробуту населення. Теоретичні та прикладні аспекти проблеми становлення ринкової економіки в сьогоденних економічних, політичних, соціальних та екологічних умовах повинні розроблятися в умовах глобальної стратегії розвитку суспільства, становлення його народногосподарського комплексу на засадах методів та принципів ринкового регулювання. Враховуючи велику кількість способів та методів управління, які характерні для етапів науково-технічного та технологічного розвитку виробництва, вибір методу регулювання процесів на ринках має для кожної країни на кожному етапі її історичного розвитку велике значення.

Із впровадженням комерційної ініціативи, оптової торгівлі, структурної перебудови підприємств, демонополізації, з утворенням акціонерних товариств та нових видів об'єднань, більша частина управлінських функцій підприємств стала здійснюватись на засадах ринкової саморегуляції, до якої належить і ціноутворення.

Цінова система держави в перехідний період знаходиться під впливом як трансформаційних процесів, притаманних економіці України, так і політики державного регулювання цін. У результаті того, що при командно-адміністративній системі ціни на паливно-енергетичні ресурси в державі суттєво занижувались, в цій галузі найбільше відчували їх зростання при переході до ринку, коли при побудові відкритої ринкової економіки ціни на продукцію нафтогазовидобувної галузі значно наблизились до світових цін на енергоресурси. Тому створення системи регулювання, яка б єднала наукове управління, індикативне планування і маркетинг (біржовий, промисловий, постачальницький, збутовий тощо) дозволить позбутися дефіцитів, зростаючої інфляції, а також сприятиме підсиленню споживчого ринку.

Виходячи з існуючої в Україні системи оподаткування, в структурі собівартості продукції нафтогазовидобувної галузі значну частку становлять податки та обов'язкові платежі, які передбачаються «Законом про оподаткування прибутку підприємства» і спрямовуються в державний бюджет. За даними різних НГВУ ВАТ «Укрнафта», реальні прямі витрати на видобуток 1 тонни нафти становлять 15-20 %. Однак навіть з урахуванням високого рівня податкового навантаження нафтогазовидобувна галузь є високоприбутковою як з точки зору рентабельності виробництва, так і з точки зору надходжень до державного бюджету.

Однак стратегічне значення продукції галузі, її використання практично в усіх інших галузях промисловості як енергоносія призвело до несприятливої ситуації в економіці держави. З урахуванням високої енергомісткості продукція більшості підприємств інших галузей стала неконкурентоспроможною. Це призводить як до гальмування економічного зростання на макrorівні, так і до посилення кризових явищ в економіці самих підприємств нафтогазовидобувної галузі, оскільки суттєво зростає дебіторська заборгованість інших підприємств підприємствам галузі. Так, за даними станом на 1.01.2000 р., дебіторська заборгованість становила 733 тис.грн., а на 1.05.2000 р. – вже 746 тис. грн.

Важливим рішенням ВАТ «Укрнафта» у напрямку збільшення надходжень від споживачів стала практика проведення аукціонів з продажу нафти та газового конденсату, до яких залучаються переважно тільки платоспроможні покупці. Завдяки тому, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 599 від 4.04.2000 р. «Про організацію аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, зрідженого газу та вугілля», з 1 травня 2000 р. було впроваджено механізм реалізації нафти через аукціони, і це дозволило сподіватись на ймовірність погашення заборгованості перед держбюджетом.

Аукціони проводяться періодично, з підвищенням мінімально встановленої ціни, причому право на придбання товару отримує покупець, який підвищує ціну останнім. Якщо продавець не влаштує запропонована ціна, то він має право зняти свій товар з торгів.

Практика проведення аукціонів показала, що така політика підвищення цін на нафту та нафтопродукти є взаємовигідною як для ВАТ «Укрнафта», так і для покупців, оскільки заявки на участь в аукціонах надходять регулярно. Платоспроможні покупці мають можливість придбати необхідні їм ресурси, а компанія за рахунок більш високих цін на

свою продукцію збільшує рентабельність виробництва. Крім того, продавці товару не шукають покупців, оскільки про проведення аукціону повідомляється заздалегідь, і тому покупці самі мають можливість відстежувати час і місце проведення аукціону. Наявність великої кількості покупців створює конкуренцію між ними, що надає можливість продавцям вигідно реалізувати товар. В свою чергу, кон'юнктура ринку може скластися на користь покупців у разі перевищення пропозиції над попитом. Тоді ціна товару на торгах знижується.

Отже, в основі прийнятої політики ціноутворення фірми лежить ціна рівноваги попиту та пропозиції нафти та нафтопродуктів на ринку. Під тиском конкуренції, що виникає між покупцями або продавцями, а також з урахуванням кількості поставленої продукції, попит та пропозиція рухаються в напрямку ціни рівноваги, яка може бути досягнута на певний проміжок часу, однак коливання кон'юнктури ринку (як вітчизняного, так і зарубіжного) дуже швидко призводять до її зміни.

На ринку нафтопродуктів визначальну роль при цьому відіграє попит на нафту та інші нафтопродукти, що пояснюється відносно високим рівнем монополізації цього ринку.

Соціально орієнтована ринкова економіка зберігає біржовий механізм як один з головних регуляторів економічних відносин, який разом з методами державного та суспільного регулювання надає можливість забезпечити суттєве зростання економічних показників. При цьому слід зауважити, що без такого механізму не обійшлась ані одна з ефективно існуючих сьогодні економічних моделей – американська, шведська, японська. Аукціони слід вважати важливим напрямком інноваційної діяльності компанії, оскільки вони дозволяють досягти високої норми прибутковості у виробничо-господарській діяльності. Реалізація таких організаційно-управлінських інновацій в компанії свідчить про ймовірність її інноваційного розвитку, ознаками чого, серед інших, є активізація інтелектуального потенціалу компанії. Вони потребують порівняно невеликих фінансових витрат на реалізацію і забезпечують швидке надходження грошових коштів. Щоби вижити в складних ринкових умовах, необхідно визначити всі можливі варіанти отримання додаткових доходів, мобілізувати зусилля адміністративно-управлінського апарату та всього персоналу компанії на їх досягнення, оскільки прибуток стає необхідною умовою та ознакою ефективного стратегічного управління фірмою, головним мотивуючим фактором її перспективного розвитку.

Ці надходження належать до джерел власних коштів ВАТ «Укрнафта» і можуть бути спрямовані на фінансування науково-технічного розвитку, який здійснюється відповідно до «Тематичного плану науково-дослідних і експериментальних робіт» і передбачає як проведення науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт, так і впровадження нової техніки, технологічних процесів, винахідницьку та раціоналізаторську роботу, стандартизацію та сертифікацію продукції та робіт, автоматизацію виробництва та його метрологічне забезпечення.

За матеріалами річного звіту за 1999 р., у ВАТ «Укрнафта» було виконано науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт на суму 5,63 млн. грн. за 158 договорами при залученні 76 науково-дослідних організацій. Відповідно до «Галузевого плану впровадження у виробництво заходів науково-технічного прогресу» структурними підрозділами компанії було впроваджено у виробництво 128 заходів – результатів наукових досліджень, валовий виборг від яких становив 36,5 млн. грн. Отриманий прибуток становив 6,79 грн. на кожну 1 грн. витрат на науку. За цей рік було подано 406 раціоналізаторських

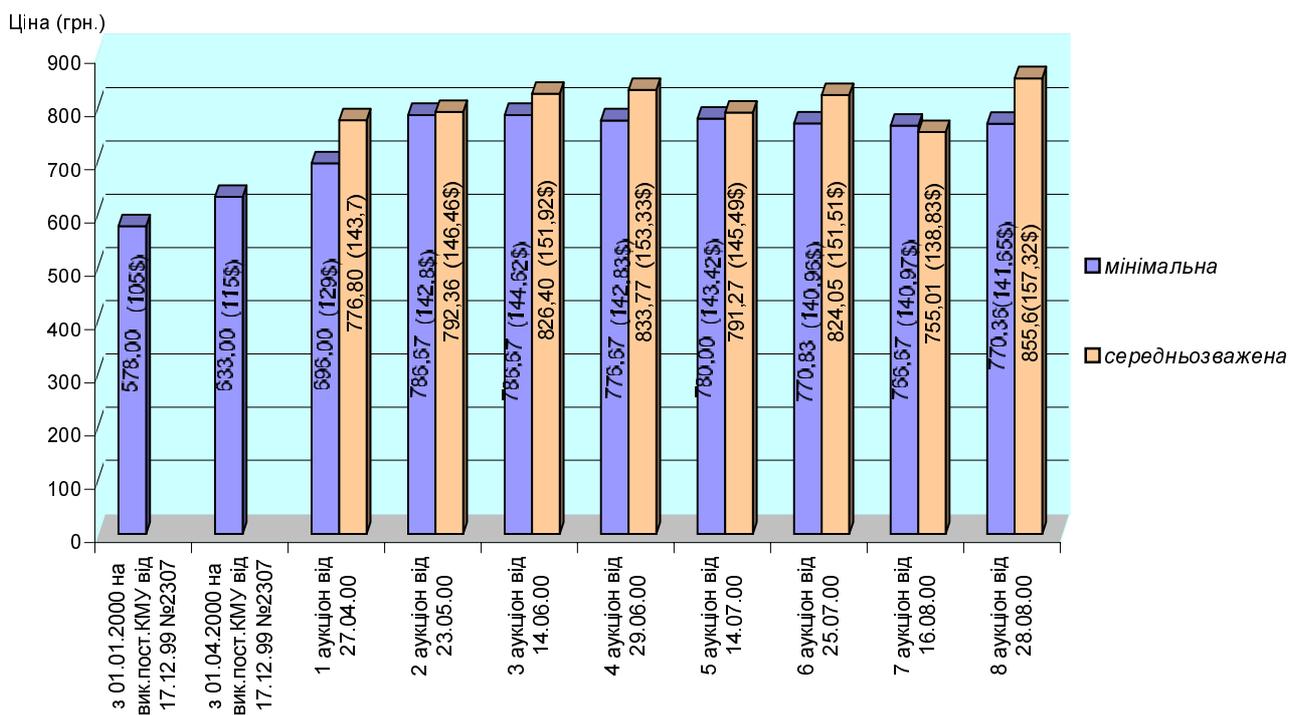
пропозицій, з яких 329 використано у виробництві; 19 заявок на винаходи (8 використано у виробництві); отримано 2 патенти; затверджено та надано чинності 9 стандартам на нові технології; розроблено програму реконструкції комерційних вузлів обліку нафти; розпочато роботу із реконструкції вузла обліку № 75 НГВУ «Охтирканафтогаз»; проведено акредитацію 10 хіміко-аналітичних лабораторій; створено корпоративну комп'ютерну мережу; впроваджено проблемно-орієнтовані пакети вирішення науково-інженерних задач тощо. Враховуючи важливість інформаційних ресурсів в побудові системи ефективного стратегічного управління фірмою, розроблено та затверджено концепцію побудови інформаційної системи ВАТ «Укрнафта» та програму її реалізації, у зв'язку з чим виконується кардинальне програмно-апаратне переобладнання робочих місць, модернізація ліній та засобів зв'язку.

Перевагами аукціонних торгів у першу чергу є створення прозорого механізму ціноутворення, розвиток конкурентних основ та підвищення платіжної дисципліни на ринку енергоресурсів. Крім того, прозорість в реалізації продукції створює передумови для залучення інвестицій краще, ніж будь-яка реклама, внаслідок чого формується фінансове підґрунтя для розширення виробництва. Сучасна комп'ютерна техніка розрахунків і реєстрації руху товарів та цінних паперів на біржі поставила жорсткі бар'єри, які забезпечують державний контроль за конкретними власниками товарів, акцій, за їх доходами. У результаті збільшились можливості для забезпечення законності та для оподаткування, яке відповідає отриманим доходам.

Вперше були відпрацьовані схеми фінансових потоків за форвардними контрактами. Як торговельні майданчики розглядались українські фондова, аграрна та міжбанківська валютна біржі. Відмова від прямих договорів за поставками та перехід до біржової торгівлі дозволили збільшити ступінь відповідальності покупців перед виробниками високоліквідної продукції. Згідно із постановою, біржовий майданчик бере на себе організацію аукціону та забезпечує рекламу, за 10 днів до початку торгів оголошує номенклатуру та обсяги продажів. До участі у біржових торгах допускаються лише потенційні покупці, які задекларували бажаний обсяг закупок на поточних торгах і внесли 5%-у передоплату. Якщо покупець нічого не купив на торгах, то йому повертають передоплату. В разі придбання форвардного контракту на поставку продукції покупець зобов'язаний протягом місяця оплатити та вивезти куплену продукцію. До ціни продукції належать також транспортні витрати. Якщо покупець протягом місяця не сплатив і не вивіз продукцію, то ця партія повторно виставляється на торги, а покупець втрачає 5% передоплати.

Отже, у виробників продукції з'являється більше можливостей отримати оплату товару «живими грошима» і в обумовлений термін, що на даному етапі розвитку є надзвичайно важливо як для підприємств, так і для державного бюджету. Зміни в русі грошових та товарних потоків дозволили внести корективи у вимоги до наявної фінансової інформації. На українському ринку ВАТ «Укрнафта» діє за цінами, які дещо нижчі за ціни світового ринку, однак угоди складаються форвардні. Це означає, що продукція буде поставлена протягом найближчого місяця. Тому в ціні, яка заключається на біржових торгах у гривнях, необхідно враховувати не тільки офіційний поточний курс долара, але й поточну ціну гривневих ресурсів, яка склалася на міжбанківському ринку.

На сьогодні проведено вісім аукціонів, які визначили тенденцію невпинного зростання цін на нафту (див. рис.), що пояснюється високою якістю та зростаючим попитом на українську нафту, мінімальними термінами поставки та іншими об'єктивними факторами.



Ціна за одну тонну нафти по ВАТ «Укрнафта» у 2000 році

Перший аукціон з продажу нафти та газового конденсату, який відбувся у квітні 2000 року, довів, що відпускна ціна на нафту на перших торгах піднялась із стартової 129 доларів США за тонну до 143 доларів США. Величина додаткових прибутків фірми від зростання аукціонної ціни на нафту становила близько 532,4 тис. дол. США. Крім того, додаткові прибутки були отримані за рахунок реалізації на аукціонах газового конденсату, а в подальшому – і стабільного газового бензину.

За результатами останнього аукціону з продажу нафти, який відбувся 28 серпня 2000 р., максимальна ціна на нафту по ВАТ «Укрнафта» піднялась до рівня 1200 грн за тонну з урахуванням ПДВ, що становить близько 220,6 дол. США за тонну.

Сьогодні світова ціна на нафту становить орієнтовно 31,98 дол США за барель (233,45 дол. США за тонну), а з урахуванням вартості транспортування, наливу, страхування, митних та інших платежів за умов постачання СІФ порти Середземного моря ціна на нафту становить орієнтовно 29 дол. США за барель (212 дол. США за тонну) на митній території країни. Для довідки, – середня експортна ціна російської нафти за серпень ц.р. становила близько 194,72 дол. США за тонну, а з урахуванням експортних виплат, вартості транспортування, мита тощо – на рівні близько 176 дол. США за тонну.

Подальша реалізація нафти та газового конденсату на аукціонах дозволить до кінця 2000 р. додатково отримати вигоду від реалізації продукції у розмірі 463,3 млн. грн, що дозволить збільшити:

- надходження до бюджету на 191,1 млн. грн, або на 15 % від планової суми надходжень до бюджету;
- чистий прибуток ВАТ «Укрнафта» на 270,3 млн. грн, що дозволить підвищити рівень забезпеченості коштами на фінансування виробничої програми 2000 р. до 95,3 %.

Крім того, використання декількох торговельних майданчиків дозволило об'єднанню диверсифікувати ризики та уніфікувати розрахункові механізми. Використання форвардних контрактів надало можливість формувати ціну товару з урахуванням поточної ціни грошей.

Отже, в сучасних умовах цінової конкуренції організаційно-управлінські інновації відіграють значну роль у фінансуванні продуктивних та технологічних інновацій, здійснення яких є необхідною умовою інноваційного розвитку нафтогазовидобувної компанії. А наявний сукупний розвиток інноваційної діяльності в компанії свідчить про створення певного мотиваційного механізму інноваційного розвитку, який однак потребує подальшої підтримки та вдосконалення для забезпечення конкурентоспроможності фірми на ринку енергоносіїв.

УДК 330.190.2:631.6

Л.Ф. Кожушко, В.П. Окорський, Р.М. Костюкевич
Рівненський державний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ – НЕОБХІДНА СКЛАДОВА РЕІНЖІНІРИНГУ ВОДОГОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

© Кожушко Л.Ф., Окорський В.П., Костюкевич Р.М., 2001

Проаналізовано економічний потенціал логістичних систем при здійсненні реінжинірингу галузі водного господарства. Визначені основні форми взаємодії водогосподарських об'єктів, сформована структура управління галуззю та схеми грошових потоків при застосуванні логістичного підходу в управлінні меліоративними об'єктами.

The article analyzes the economic potential of logistical systems for reengineering the water management. Basic forms of water management objects interaction defended, structures of branch management and diagrams of money flows (streams) with logistical approach in management of reclamation objects formed.

Протягом останнього десятку років наше суспільство прагне керуватись у своєму розвитку принципово новими концепціями, які базуються на ринкових законах. Але ці прагнення не відображаються на реальних результатах економічного та соціального розвитку держави. Причин такого становища є дуже багато, але в основному це пов'язано, насамперед, з небажанням відмовитись від старих напрацьованих схем управління (як на макро-, так і на мікрорівнях) – зовсім неприйнятних для ринкової економіки. Тому основною причиною всіх негараздів в економіці країни є те, що український менеджмент здійснюється за новими законами, з використанням старих методів та механізмів управління.

Однією із галузей, яка під впливом різних причин не змогла успішно реструктуризуватися та перейти до нових механізмів функціонування, є галузь водного господарства. Враховуючи стратегічне значення галузі та особливості її діяльності, потрібно розробити принципово нову систему менеджменту, яка буде відрізнятись від звичайних схем управління. Необхідність цього породжена неоптимальністю наявної організації управління галуззю та окремими суб'єктами господарювання, що відображається у використанні неадаптованих до ринкових умов організаційних структур; у відсутності ефективних бізнес-