

УДК 338.4 DOI: 10.14451/1.221.18

Формирование понятийного аппарата портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли

© 2023 Козлова Евгения Александровна

аспирант. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

E-mail: kozlovaevgeniya@list.ru

Ключевые слова: портфель мощностей, рыночная гибкость, производственный потенциал, производственная мощность, адаптивность, рыночная устойчивость.

В статье обоснована необходимость разработки понятийного аппарата в части определения портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли, а также уточнения понятия рыночная гибкость. Автором проанализированы подходы к определению понятий производственный потенциал, производственная мощность, рыночная гибкость и адаптивность. В научный оборот автором вводится понятие портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли и уточняется понятие рыночной гибкости как характеристики предприятия нефтегазовой отрасли.

В связи с усложнившейся экономической и политической ситуацией на европейском газовом рынке, вызванной проведением мероприятий, направленных на демонизацию рынка, следствием которой является введение санкций и ограничений со стороны американского правительства, а также правительств европейских стран, ограничивающих реализацию стратегических инвестиционных проектов по транзиту газа на территории Европы, увеличилась необходимость повышения гибкости компаний-экспортеров и трейдеров газа для обеспечения стабильности и бесперебойности поставок на европейском газовом рынке.

На сегодняшний день в специализированной литературе в полной мере не представлены научно обоснованные методики и алгоритмы, в соответствии с которыми может быть приня-

то управленческое решение по вышеуказанной проблеме. В связи с этим разработка методики, позволяющей качественно и количественно обосновать целесообразность формирования определенного портфеля мощностей, а также оценить эффекты от его внедрения является весьма актуальной. При разработке вышеуказанного инструментария автором была выявлена недостаточная разработанность понятийного аппарата в части определения портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли, а также понятия рыночная гибкость, являющегося основной характеристикой портфеля мощностей.

Тем не менее при разработке методики формирования портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли с целью принятия обоснованных управленческих решений на предприятии нефтегазовой отрасли представляется целесо-

образным четкое понимание данного понятия всеми участниками процесса и, соответственно, определение данного понятия и его полноценное введение в научный оборот.

С целью определения понятия портфеля мощно-

стей предприятия нефтегазовой отрасли автором проанализированы трактовки понятий «производственный потенциал», «производственная мощность» промышленного предприятия, представленные отечественными исследователями. Результаты представлены в Таблицах 1 и 2.

Таблица 1. Основные подходы к определению понятия «производственный потенциал».

Автор	Содержание понятия
А. Шеремет	«Производственный потенциал – максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия» [24]
Ю. Василенко, г. Данчук, В. Тяпкин	Производственный потенциал – совокупность согласованных и пропорционально увязанных природных и экономических ресурсов, необходимых для производства продукции [1; 20]
С. Муравский	«Потенциал – сила, способность и возможность достижения определенной цели; следовательно, производственный потенциал включает ресурса, сам технологический процесс, а также формы организации и взаимодействия на производстве. Производственный потенциал – это сложная социально-экономическая категория, включающая ресурсный потенциал (статический элемент), производственный прогресс (динамический элемент) и конечный продукт, подразумевающий и уровень социально-экономической эффективности» [15]
Д. Эпштейн	«Производственный потенциал – это не есть рациональное сочетание ресурсов, так как они, в свою очередь могут быть по-разному использованы в процессе производства. Производственный потенциал – это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время. Данное определение, по сути, близко к понятию производственных мощностей» [25]
А. Каган	«Производственный потенциал – возможность объекта планировать выпуск продукции, определяемая совокупностью совместно действующих производственных ресурсов, при определенном уровне их использования» [7]
С. Кованов, В. Свободин	«Производственный потенциал определенного производственного типа и уровня интенсификации – совокупность организационно и технологически сбалансированных ресурсов, обладающих способностью производить продукцию» [8]
А. Зинченко	«Производственный потенциал – объективные возможности отрасли, предприятия по производству и реализации продукции, получению доходов» [5]

Источник: составлено автором на основе [1; 2; 4; 8; 15; 20; 25].

Таблица 2. Основные подходы к определению понятия «производственная мощность».

Автор	Содержание понятия
Б. Замараев, Т. Маршова	«Производственная мощность определяется как максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени или объем добычи и переработки сырья в номенклатуре и ассортименте, который определяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей»
Ф. Брокгауз, И. Ефрон	«Производственная мощность – расчетный максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени при наиболее полном использовании производственного оборудования и площадей по прогрессивным нормам передовой технологии и организации производства»

Продолжение на следующей странице

Таблица 2. Основные подходы к определению понятия «производственная мощность». (Продолжение таблицы)

Б. Райзерберг, П. Лозовский, Е. Стародумова	«Производственная мощность – максимально возможный объем продукции за определенный период при полном использовании оборудования и производственных площадей на данном предприятии»
М. Бухалов	«Производственная мощность – максимально возможный годовой объем выпуска продукции, работ и услуг в запланированной номенклатуре при полном использовании имеющихся ресурсов на основе применения прогрессивной технологии»
И. Сергеев	«Производственная мощность – реальная производственная программа предприятия, отражающая производственные возможности предприятия, цехов по выпуску продукции»
Л. Чуев	«Производственная мощность – максимально возможный объем продукции в лучших условиях производства»
В. Будавей	«Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции за определенный период времени в определённых количественных соотношениях и номенклатуре, наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, производственного оборудования и площадей»
Ю. Рыжов	«Производственная мощность – способность располагаемых предприятием средств труда, оборудования, площадей и рабочей силы к максимальному выпуску продукции в номенклатуре, предусмотренной планом продаж»

Источник: составлено автором на основе [3; 10].

По результатам анализа вышеуказанных определений представляется целесообразным выделить следующие основные составляющие, используемые при определении понятия производственная мощность:

1. Пропускная способность оборудования и площади;
2. Производственная программа предприятия;
3. Объем производственного потенциала предприятия;
4. Максимальные возможности выпуска.

В. Н. Поповым и К. С. Кривякиным выделены следующие характеристики содержания производственной мощности как технической и экономической категории [10].

Производственная мощность как техническая категория:

- Максимальный объем производства практически достижимый при существующих механических средствах производства;
- Максимально возможный выпуск продукции при определенных условиях использования оборудования и производственных ресурсов;
- Максимально возможный выпуск продукции

за определенный период времени при полном использовании производственных фондов;

- Расчетный максимально возможный выпуск продукции в единицу времени при данном уровне техники и технологии.

Производственная мощность как экономическая категория:

- Предел производства, который предприятие предпочитает не превышать из-за издержек производства;
- Необходимый уровень производственного потенциала, включающего определенные резервные мощности, необходимые для удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах;
- Наивысший уровень выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в рамках реалистических условий работы;
- Комплексная качественная характеристика объекта, отражающая его соответствии поставленным экономическим задачам.

Согласно определению г. М. Марковица эффективный портфель – портфель с наиболее высо-

кой доходностью для данного уровня риска [13].

При этом под сбалансированным портфелем понимается оптимальная диверсификация деятельности организации с целью обеспечения наиболее высокой прибыли при прочной надежности и ликвидности. «В практике деятельности предприятий товарный портфель представляет собой совокупность товаров, обладающих различным уровнем рентабельности, находящихся на различных этапах жизненного цикла и, как следствие, имеющих различные перспективы на рынке» [18; 22]. «При этом сбалансированностью принято считать такое состояние портфеля предприятия, при котором, с учетом имеющихся внешних и внутренних условий, обеспечивается достижение всех или большинства наиболее важных целей организации как в краткосрочном, так и в долгосрочном горизонтах планирования» [11; 21].

Тем не менее вышеуказанные определения не в полной мере учитывают специфику предприятий нефтегазовой отрасли¹. В частности, отсутствует спецификация основных факторов, оказывающих влияние на функционирование портфеля, а также не уточняется требование по гарантии максимизации исполнения контрактных обязательств перед покупателями с целью обеспечения энергетической безопасности согласно определению Международного Энергетического Агентства [14].

Так, портфель мощностей базируется на понятиях производственной мощности как технической категории, так и экономической. Как техническая категория производственной мощности портфель мощностей представляет собой максимальную пропускную способность, сформированную исходя из объема законтрактованных газотранспортных мощностей и мощностей подземных хранилищ газа. Как экономическая категория производственной мощности портфель мощностей представляет собой необходимый уровень производственного потенциала, включающего определенные резервные мощности,

необходимые для удовлетворения обязательств предприятия в рамках контрактов на поставку.

Кроме того, при управлении портфелем мощностей существует возможность выбора типа используемой мощности исходя из рыночных факторов, включая риск и доходность.

Таким образом, портфель мощностей предприятия нефтегазовой отрасли базируется не только на понятиях производственной мощности и потенциала, но и включает в себя характеристики портфеля контрактов.

Учитывая вышесказанное, предлагается ввести следующее понятие портфеля мощностей. Так, портфель мощностей предприятия нефтегазовой отрасли представляет максимальную пропускную способность, обеспечивающую поставку продукции предприятия нефтегазовой отрасли, сформированную исходя из совокупности инструментов, включающих газотранспортные мощности, мощности подземных хранилищ газа, и позволяющую обеспечить бесперебойные и надежные поставки в рамках различных форм контрактации (контракт на поставку, контракт на хранение, субаренду транспорта и хранения) в рамках актуальной контрактной базы потребителей с учетом инструментов по управлению профицитом и дефицитом портфеля мощностей исходя из рыночных факторов. При этом вес каждого отдельного инструмента в частности, и объем портфеля мощностей в целом определяются исходя из прогнозируемого объема спроса в рамках актуальной контрактной базы потребителей, рисков прерывания, связанных с каждым инструментом, а также потенциальных геополитических и рыночных регулятивных ограничений.

С целью уточнения понятия «рыночная гибкость» применительно к предприятию нефтегазовой отрасли автором проанализированы научные подходы к формулированию понятий «рыночная устойчивость» и «рыночная адаптивность» (Таблица 3).

¹Специфика рассмотрена в статье Козловой Е. А., Кудрявцевой Т. Ю. «Способы формирования портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли для обеспечения рыночной гибкости» [9]

Таблица 3. Основные подходы к определению понятия «рыночная устойчивость» и «рыночная адаптивность».

Автор	Содержание понятия
Л. Путятин, Н. Арсеньева	«Рыночная устойчивость – возможность предприятия гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и оптимально их использовать для перспективного развития» [17]
Д. Сулейманова	«Рыночная устойчивость – понятие наиболее комплексное и отражает достигнутый результат, в основе которого действие остальных составляющих экономической устойчивости предприятия, в частности, гибкая структура капитала, платежеспособность» [19]
Е. Исаенко, М. Христова	«Рыночная устойчивость – это свойство организации сохранять неизменность функционирования, свою долю рынка в условиях неопределенности и обостряющейся конкуренции, обеспечивая эффективность, надежность и желаемые результаты деятельности в течение долгосрочного периода» [6]
М. Портер	«Рыночная устойчивость – способность предприятия защищать свои конкурентные преимущества» [16]
С. Чмель	«Рыночная устойчивость – конкурентоспособность предприятия и его продукции, надежность экономических связей, расширение доли продукции предприятия на рынке, высокий уровень удовлетворенности потребителей» [23]
О. Павлова	«Рыночная устойчивость – конкурентоспособность предприятия и его продукции, расширение доли продукции предприятия на рынке» [6]
А. Капес	«Рыночная адаптивность представляет собой способность организаций быстро реагировать на изменения и риски и превратить их в бизнес-преимущество» [6]
Д. Зеркин	«Адаптивность – одно из важнейших свойств, предъявляемых современными реалиями различным социально-экономическим системам и производственной системы в том числе. Применительно к производственной системе активная адаптация требует разработки методологических основ построения адаптивного критерия, позволяющего оказывать определенное влияние на внешнюю и внутреннюю среду деятельности той или иной производственной системы с точки зрения повышения его эффективности» [4]
И. Литвиненко	«Адаптивность – свойство системы управления, обуславливающее ее способность к перестройке внутренних характеристик при помощи ряда предопределенных правил и инструментов с целью обеспечения принятия и реализации эффективных управленческих решений в условиях динамичных изменений факторов внешней или внутренней среды функционирования» [12]
Е. Исаенко, М. Христова	«Рыночная адаптивность – возможность приспосабливаться и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Категория надежности определяется при этом как взаимобратная известной в экономической литературе категории риска» [6]

Источник: составлено автором на основе [4; 6; 12; 16; 17; 19; 23].

Анализ научной литературы показал большое количество самостоятельных подходов к определению понятий рыночная устойчивость и адаптивность.

В работах Р. Акоффа, Л. Коррель, Т. Парсонсона адаптивность рассматривается как условие, определяющее способность системы приспосабливаться к изменяющимся факторам среды функционирования [12].

В работах О. Разумовского, Ю. Шрейдера адаптивность, напротив, выступает в качестве внутреннего потенциала самой системы – совокупности взаимосвязанных ресурсов и факторов,

обуславливающих ее развитие [12].

Так, адаптивность является принципиально важным качеством любого предприятия в целом, и нефтегазовой отрасли в частности, в связи с высокой неопределенностью поведения участников газового рынка, обусловленного геополитической нестабильностью.

Что касается понятия рыночной устойчивости, то анализ научной литературы показал, что она формулируется за счет управляемости и адаптивности. Управляемость – свойство предприятия адекватно реагировать на управляющие воздействия. Адаптивность – возможность, как

отмечено выше, приспосабливаться и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды [6].

Как отмечено в работе Е. Исаенко, «в зависимости от типа рынка различают уровни рыночной устойчивости организации, которая зависит от доли рынка, удерживаемого хозяйствующим субъектом. Самой высокой устойчивостью обладают монополисты. Самый низкий уровень устойчивости означает отсутствие таковой (например, у неперспективных предприятий-аутсайдеров). Остальные уровни рыночной устойчивости находятся между ними. В качестве конечной цели функционирования организации выступает необходимость достижения максимально возможного уровня рыночной устойчивости» [6].

С учетом вышесказанного автором уточнено научное понятие рыночной гибкости применительно к предприятию нефтегазовой отрасли с учетом специфики индустрии, не детализирующейся в представленной в определениях понятий, рыночная устойчивость и адаптивность. Так, под требуемым уровнем рыночной гибкости

нефтегазовой компании представляется целесообразным понимать возможность предприятия нефтегазовой отрасли адекватно реагировать на изменение сезонного и суточного спроса на газ, которая формируется исходя из совокупности таких инструментов как ресурс трубопроводного газа, газотранспортные мощности, инструмент подземного хранения газа, и которая позволяет с учетом независимых внешних микро- и макроэкономических, геополитических рисков, приводящих к высокой волатильности рыночной конъюнктуры, гарантировать исполнение обязательств по контрактам на поставку в зимние и летние периоды.

В рамках исследования дополнен понятийный аппарат в части подхода к определению портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли и уточнено понятие рыночной гибкости как характеристики портфеля мощностей. Результаты могут быть использованы в рамках определения подходов к формированию портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли, а также в других исследованиях, предметом которых является предприятие нефтегазовой отрасли.

Библиографический список

1. Василенко Ю. В., Данчук Г. Д. Анализ использования производственного потенциала // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1989. — № 12. — С. 3–42.
2. Винничек Л. Б., Колобов А. А. Производственный потенциал: теория вопроса // Поиск Проблемы. Решения. — 2011. — 7 (190). — С. 42–46.
3. Замараев Б., Маршова Т. Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста. Потенциал реального сектора: анализ и прогноз // Вопросы экономики. — 2015. — № 6. — С. 5–24.
4. Зеркин Д. Г. Концепция управления производственной системой в современных условиях // Вестник Университета. — 2015. — № 10. — С. 28–31.
5. Зинченко А. П. Методика анализа состояния использования производственного потенциала сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1995. — № 7. — С. 17–18.
6. Исаенко Е. В. Теоретические аспекты устойчивого развития розничной торговли потребительской кооперации : монография. — Белгород : Кооперативное образование, 2002. — 246 с.
7. Каган А. Х. Производственный потенциал колхозов и совхозов: проблема оценки его использования // Вестник сельскохозяйственной науки. — 1988. — № 3. — С. 44–56.
8. Кованов С. И., Свободин В. А. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий : справочник. — 2-е изд. — М. : Агропромиздат, 1991. — 304 с.
9. Козлова Е. А., Кудрявцева Т. Ю. Способы формирования портфеля мощностей предприятия нефтегазовой отрасли для обеспечения рыночной гибкости // Естественно-гуманитарные исследования. — 2020. — 30 (4). — С. 64–69.
10. Кривякин К. С., Попов В. Н. Организация эффективного использования производственной мощности предприятия в условиях рыночной экономики // Экономические проблемы организации производства. — 2010.
11. Кудрявцева Т. Ю., Ефимов Е. А., Благой Н. А. Исследование факторов, влияющих на финансовый цикл нефтегазовых предприятий России // Экономический анализ: теория и практика. — 2022. — Т. 21, 10 (529). — С. 1918–1933.

12. Литвиненко И. Л. Адаптивность как ключевой принцип управления региональной экономической системой // Научный вестник ВФ РАН-ХиГС. — 2015. — № 3. — С. 34–39.
13. Марковиц Г. Определение портфеля // Journal of Finance. — 1952. — Т. 7, № 1. — С. 71–91.
14. Мировой энергетический обзор / МЭА. — URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2020#executive-summary> (дата обр. 11.03.2023).
15. Муравский С. Сущность, состав и структура агропромышленного производственного потенциала // АПК: экономика и управление. — 1989. — № 3. — С. 53–56.
16. Портер М. Конкуренция. — М. : Вильямс, 2005. — 790 с.
17. Путятин Л. М., Арсеньева Н. В. Проблема рыночной устойчивости машиностроительных предприятий в современной экономике // Экономика, предпринимательство и права. — 2020. — 3 (10). — С. 763–774. — ISSN 2222-534X.
18. Родионов Д. Г. Алгоритм оценки результатов управления развитием региональных социально-экономических систем // Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики : Материалы IV Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. — Орел, 2022. — С. 61–66.
19. Сулейманова Д. А. Анализ экономической устойчивости предприятия // Вестник Дагестанского государственного университета. — 2012. — С. 108–115.
20. Тяпкин В. Определение производственного потенциала растениеводства // АПК: экономика и управление. — 1989. — № 11. — С. 58–59.
21. Формирование сбалансированного портфеля собственных торговых марок розничной сети «Лента» / С. А. Старов [и др.] // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. — 2012. — № 1. — С. 76–107.
22. Цзя Ц., Родионов Д. Г. Отраслевая система управления цепочками поставок // Цифровая трансформация экономических систем: проблемы и перспективы (ЭКОПРОМ-2022). — 2022. — С. 430–433.
23. Чмель С. Ю. Формирования стратегии устойчивого развития предприятия на основе гармонизации целей стейкхолдеров : дис. ... канд. экономических наук : 08.00.05 / Чмель Светлана Юрьевна. — М., 2011.
24. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник. — 3-е изд. — М. : Инфра-М, 2011. — 352 с. — ISBN 948-5-16-004550-4.
25. Эпштейн Д. Вопросы ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятия // Экономические науки. — 1990. — № 12. — С. 103–125.