

Т.В. ПОНОМАРЕНКО, канд. экон. наук, доцент, stv@mail.ru

А.Н. СУЛТАНИ, студентка, annie.sultani@voila.fr

Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет)

T.V. PONOMARENKO, Dr in the Field of Economics, Associate Professor, stv@mail.ru

A.N. SULTANI, student, annie.sultani@voila.fr

Saint Petersburg State Mining Institute (Technical University)

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Динамический характер конкурентоспособности горного предприятия определяет необходимость оценки потенциала конкурентоспособности на текущий момент и перспективу. Оценка потенциала конкурентоспособности должна быть системной, проводиться на разных уровнях, которые различаются интервалом оценки, источниками используемой информации, базой оценки, применяемыми методами и получаемыми результатами.

Предложена модель расчета основных показателей потенциала конкурентоспособности компаний. Выполнены расчеты операционного и динамического потенциалов конкурентоспособности ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит» на 2007 г. и дана интерпретация полученных результатов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал, калийная отрасль, ОАО «Уралкалий», ОАО «Сильвинит», модель.

MODEL OF EVALUATION OF THE MINING ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS' POTENTIAL

Competitiveness of a mining enterprise has a dynamic character which defines a necessity to evaluate a potential of competitiveness at the moment and in the future. The evaluation of competitiveness' potential has to be systematic, to engulf different levels which are differentiated by interval of evaluation, information sources, evaluation base, methods and results.

The method of evaluation of basic indices of competitiveness' potential is presented in this paper. The calculation of operation and dynamic competitiveness' potential of JSC "Uralkali" and JSC "Silvinit" for 2007 year was made and the interpretation of received results was given.

Key words: competitiveness, potential, potash branch, JSC "Uralkali", JSC "Silvinit", model.

Одним из важных направлений стратегического развития России является повышение конкурентоспособности продукции промышленного производства на мировом рынке, о чем свидетельствует низкий рейтинг страны по большинству критериев конкурентоспособности, зафиксированный в докладе Мирового экономического форума о конкурентоспособности 80 стран, рассчитанный по 188 критериям [4].

В иерархии понятий конкурентоспособности базовым является конкурентоспособность продукции. В качестве производителей продукции выступают предприятия, отрасли, регионы, государства, которые вступают в конкурентную борьбу за потребителей, за рынки (товарные, отраслевые, территориальные), за факторы производства (природно-сырьевые, производственно-технологические, трудовые, финансовые ресурсы), за инвестиции. Базовую основу

для уровня конкурентоспособности продукции составляет уровень предприятия.

Анализ научной литературы по проблеме конкурентоспособности показывает, что оценка конкурентоспособности чаще всего производится на текущий момент времени без учета факторов, определяющих потенциал роста конкурентоспособности. Не всегда учитывается, что конкурентоспособность интегрирует (синтезирует) все аспекты, стороны, факторы функционирования и развития объекта управления. Следует учитывать, что конкурентоспособность является категорией динамической, причем ее динамика обусловлена, прежде всего, внешними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров.

Таким образом, для эффективного управления и разработки стратегии развития компании необходима оценка потенциала конкурентоспособности, отражающего трансформации внешней и внутренней среды. Известные определения экономического потенциала компании указывают на существование и реализацию внутренних источников саморазвития для выполнения миссии организации, ее стабильной работы и достижения поставленных целей. Потенциал конкурентоспособности позволяет провести оценку компании не только с точки зрения достигнутых и (или) текущих результатов, но и с позиции ее потенциальных возможностей, т.е. преимуществ, реализуемых в средне- и долгосрочной перспективе.

В расчет потенциала конкурентоспособности компании включают все виды ресурсов, имеющиеся на момент расчета, а также ресурсы, подготавливаемые или планируемые к использованию в перспективе, способные обеспечить рост эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Потенциал конкурентоспособности компании определяется объемом и качеством доступных ресурсов (минерально-сырьевая база, материальные, финансовые), квалификационным потенциалом персонала, инновационными и инвестиционными возможностями, доступом к информации, финансовой устойчивостью и прочими факторами.

Оценка потенциала конкурентоспособности компании должна быть системной и включать три уровня оценки: стратегический, динамический и операционный. Эти уровни различаются интервалом оценки, источниками используемой информации, базой или эталоном оценки, применяемыми методами и получаемыми результатами. В наибольшей степени на оценку потенциала конкурентоспособности влияют вид экономической деятельности (отрасль), структура отрасли и рынка, размер компании и численность персонала, капиталоемкость и диверсифицированность компании и т.п.

Три уровня оценки потенциала конкурентоспособности компании применяются соответственно для следующих временных интервалов: горизонт, период и год оценки (табл.1). Горизонт оценки потенциала конкурентоспособности компании принимается равным сроку отработки запасов в случае моноотраслевого производства, который может быть увеличен для оценки диверсифицированной компании, что связано с объективной зависимостью периода отработки участка, поля, залежи, месторождения от величины запасов и оптимальной производственной мощности предприятия.

Основным временным интервалом оценки потенциала конкурентоспособности компании выступает период, рамки которого ограничены началом и окончанием этапа жизненного цикла развития компании, так как именно эти границы определяют программы и стратегию развития компании. Оценка потенциала конкурентоспособности за период характеризует устойчивость и тенденции развития компании.

Наиболее детализированным уровнем оценки потенциала конкурентоспособности компании является моментная оценка (за год). Ее основным недостатком является слабая информативность ввиду возможной изменчивости показателей оценки в связи с реализацией инвестиционных программ и проектов.

Следует учитывать, что методы и показатели, отражающие оценку потенциала конкурентоспособности, предлагаемые к использованию на трех уровнях, различны (табл.1).

Основные различия между оценками потенциала конкурентоспособности компании различных уровней

Уровень оценки	Интервал оценки	База оценки	Источники информации
Стратегический потенциал конкурентоспособности	Горизонт	Показатели оценки компаний другой отрасли или подотрасли в базисном году	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, а также данные стратегического учета и отчетности
Динамический потенциал конкурентоспособности	Период	Показатели оценки компаний оцениваемой подотрасли в базисном году	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, а также данные бухгалтерского учета и отчетности
Операционный потенциал конкурентоспособности	Год	Показатели оценки оцениваемой компании в базисном году	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, а также данные бухгалтерского, финансового, управленческого, оперативного учета и бухгалтерской финансовой отчетности

Методология определения потенциала конкурентоспособности включает следующие этапы:

1) определение составляющих потенциала конкурентоспособности (частных потенциалов);

2) установление набора показателей, по которым будет оцениваться потенциал конкурентоспособности, и группировка данных показателей (экономические, технологические и пр.);

3) определение уровня значимости (весомости) выбранных показателей в интегральном показателе конкурентоспособности;

4) проведение оценки по выбранным показателям (балльная, относительная, в зависимости от предприятий-конкурентов и положения в отрасли, абсолютная);

5) применение математических моделей для получения интегрального показателя.

На первом этапе структурируется потенциал конкурентоспособности горного предприятия, который может быть представлен шестью потенциалами [2]:

- финансовый потенциал P_1 ;
- потенциал потребительских запросов P_2 ;
- кадровый потенциал P_3 ;
- потенциал внутренней операционной эффективности P_4 ;
- воспроизводственный потенциал P_5 ;

• потенциал взаимодействия с внешней средой P_6 .

Финансовый потенциал отражает эффективность предприятия с точки зрения отдачи инвестированных ресурсов; потенциал потребительских запросов – требования к качеству производимой продукции; кадровый потенциал – способность персонала к использованию инноваций; потенциал внутренней операционной эффективности – эффективность бизнес-процессов предприятия; воспроизводственный потенциал – инвестиции в воспроизводство и капиталоемкость предприятия; потенциал взаимодействия с внешней средой – региональные особенности функционирования и конъюнктуру рынка.

Спецификой горно-добывающей компании является то, что базовым в бизнес-процессах является процесс воспроизводства минерально-сырьевой базы, а наибольшее влияние на потенциал конкурентоспособности оказывают комплексное и рациональное использование минеральных ресурсов.

На втором этапе оценивается потенциал конкурентоспособности с учетом концепции сбалансированной системы показателей [5], включающей финансовые и нефинансовые показатели, обеспечивающие достижение стратегических целей компании. Для расчета выбранных показателей формируется статистическая (информационная) база деятельности компании за несколько лет.

На третьем этапе следует установить степень влияния важнейших факторов в каждом из потенциалов, для чего может быть произведена оценка с использованием метода АИП (аналитического иерархического процесса). Этот метод является одним из современных и наиболее эффективных методов многоуровневой экспертной оценки и основой для решения задач выбора альтернатив с помощью составления их рейтингов по нескольким параметрам. Для шести потенциалов строятся векторы приоритетов, в каждом из которых элементы выражают веса влияния соответствующих единичных показателей на интегральный [1].

Четвертый этап заключается в проведении оценки по выбранным показателям. Оценки могут быть выбраны относительные, при этом в качестве базы расчета выбирается определенный год. При проведении оценок на уровне отрасли могут выбираться среднеотраслевые значения, в этом случае полученное значение потенциала конкурентоспособности будет отражать сложившиеся к моменту оценки состояние и эффективность использования различных видов ресурсов и тенденции и перспективы развития.

На заключительном этапе построения модели строится функция, отражающая влияние отдельных показателей на интегральный. Чаще всего используется линейная функция ценности

$$U = \sum_{i=1}^N w_i K_i = w_1 K_1 + \dots + w_i K_i + \dots + w_N K_N, \quad (1)$$

где i – индекс критерия оптимальности, $i = \overline{1, N}$; w_i – вес (важность) i -го критерия; K_i – значение i -го критерия.

Данная модель была апробирована при расчете потенциала конкурентоспособности компаний калийной отрасли России: ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий», что обусловлено стратегической значимостью сырьевого комплекса и его ролью в структуре промышленного производства как в настоящий момент (30 % в 2005 г.), так и в перспективе (35 % к 2020 г.).

Расчеты системы потенциалов выполнены на основе функции ценности, полученной ранее за период 2001-2004 гг. для ОАО «Сильвинит» [3]:

$$ПК = 0,46П_1 + 0,407П_2 + 0,449П_3 + 0,4П_4 + 0,4П_5 + 0,445П_6, \quad (2)$$

где 0,46; 0,407; 0,449; 0,4; 0,4 и 0,445 – веса соответствующих потенциалов.

На мировой арене калийных производителей российские компании ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий» играют существенную роль, занимая 10,81 % и 8,57 % рынка соответственно. Для формирования эффективной стратегии этих предприятий проведена оценка их состояния и стратегических возможностей роста.

Оценка финансовых показателей калийных компаний показала эффективность их деятельности в 2006-2007 гг. В то же время эти оценки не дают полного представления о потенциалах ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит». Поэтому были рассчитаны операционный и динамический потенциалы конкурентоспособности ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит» на 2007 г. (табл.2).

Таблица 2

Расчет показателей потенциала конкурентоспособности ОАО «Уралкалий» (в числителе) и ОАО «Сильвинит» (в знаменателе) на 2007 г.

Потенциал	Показатель	Год		Потенциал	
		2006 г.	2007 г.	операционный	динамический
П ₁	Экономическая добавленная стоимость EVA, тыс.руб.	<u>1131284,60</u>	<u>2855072,45</u>	<u>2,52</u>	<u>1,70</u>
		1679589,95	2454321,1	1,46	2,17
П ₂	Увеличение объема продаж у постоянных потребителей ВВ, тыс.руб.	<u>18493279</u>	<u>24040473</u>	<u>1,30</u>	<u>1,23</u>
		18338984	22762863	1,24	1,23

Потенциал	Показатель	Год		Потенциал	
		2006 г.	2007 г.	операционный	динамический
П ₃	Производительность труда персонала П, т/человека	413	596	1,44	2,04
		292	298	1,02	0,72
П ₄	Рентабельность продаж (чистая рентабельность реализованной продукции) NPM, %	20,29	25,49	1,26	0,97
		26,33	29,28	1,11	1,44
П ₅	Капитальные вложения К, млрд руб.	5,20	6,30	1,21	1,53
		4,13	6,20	1,50	1,19
П ₆	Налоговые отчисления в бюджет субъекта РФ Н, тыс.руб.	1147245	1829887	1,60	1,31
		1402145	1201532	0,86	1,05

Операционный потенциал определяется как отношение показателя отчетного (в данном случае 2007 г.) года одной компании к соответствующему показателю базисного (2006 г.) года этой же компании. Экономический смысл данного показателя состоит в определении темпов роста (снижения) показателей.

Динамический потенциал определялся как отношение показателя отчетного года одной компании к соответствующему показателю базисного года компании-конкурента. Динамический потенциал позволяет анализировать темпы роста (снижения) показателей по сравнению с соответствующими показателями компании-конкурента.

По формуле (2) рассчитан операционный потенциал конкурентоспособности ОАО «Уралкалий» в 2007 г.: $ПК = 4,03$. Данное значение отражает темп развития компании в 2007 г. по сравнению с 2006 г., при этом разница в исходных уровнях показателей конкурентоспособности не учитывалась. Различия в исходных уровнях конкурентоспособности и темпах развития компании отражены в динамическом потенциале конкурентоспособности, равном 3,81.

Операционный потенциал конкурентоспособности ОАО «Сильвинит» в 2007 г. $ПК = 3,24$, а динамический потенциал конкурентоспособности равен 3,34.

Полученные значения характеризуют как достигнутые показатели, так и темп их изменения, что отражено потенциалами

конкурентоспособности. В 2006-2007 гг. ОАО «Сильвинит» имело большую долю рынка, производственно-хозяйственная деятельность компании характеризовалась более высокой рентабельностью, большим значением экономической добавленной стоимости в связи с меньшей суммой заемного капитала, производительность труда была существенно ниже, чем в ОАО «Уралкалий». Отставание ОАО «Сильвинит» в части инвестирования в основной капитал в течение нескольких лет не позволяет ни по абсолютному, ни по относительному значению достичь показателей производительности труда на уровне ОАО «Уралкалий». Меньший темп роста производительности труда не обеспечивает высоких темпов роста рентабельности продаж, кроме того, наблюдается заметное снижение налоговых поступлений в бюджет субъекта Российской Федерации, что, в конечном итоге, приводит к более низкому значению потенциала конкурентоспособности ОАО «Сильвинит».

Расчеты показали, что и по уровню достигнутых значений, и по темпам роста показателей потенциал конкурентоспособности ОАО «Уралкалий» выше, чем у ОАО «Сильвинит» (3,81 и 3,34 соответственно), темпы его развития также выше (4,03 и 3,24 соответственно), поэтому при сохранении этой тенденции, деятельность ОАО «Уралкалий» будет более эффективной в долгосрочной перспективе. Данные оценки следует учитывать при разработке стратегий развития обеих компаний.

1. *Виноградова В.В.* Оценка совокупного экономического потенциала горного предприятия на основе сбалансированной системы показателей / В.В.Виноградова, Т.В.Пономаренко (Сидорова): Сб. науч. трудов ВНИИГалургии. СПб, 2006. С.82-90.

2. *Виноградова В.В.* Разработка модели управления совокупным экономическим потенциалом горного предприятия / В.В.Виноградова, Т.В.Пономаренко (Сидорова) // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения): Мат. 4-й Междунар. науч.-практ. конф. СПб, 2005. Т.2. С.8-10.

3. *Пономаренко Т.В.* Оценка экономического потенциала компании. / Т.В.Пономаренко, В.В.Виноградова // Социально-экономические проблемы развития России и проблемы глобализации: потенциал возможного: Сб. науч. ст. / Санкт-Петербургский политехнический ун-т. СПб, 2007. С.17-20.

4. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг: Учебник. СПб, 2003.

5. *Kaplan R.S., Norton D.P.* The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

1. *Vinogradova V.V.* Evaluation of Aggregated Economical Potential of Mining Enterprise on the Base of Balanced Scorecard / V.V.Vinogradova, T.V.Ponomarenko (Sidorova) // Digest of Scientific Papers VNII Galurgii. St-Petersburg, 2006.

2. *Vinogradova V.V.* Working out the Model of the Mining Enterprise's Aggregated Economical Potential Management / V.V.Vinogradova, T.V.Ponomarenko (Sidorova) // Economics' Topical Problems and New Technology of Teaching (Smirnov's Readings): Materials of the IV International Scientific-Applied Conference. St-Petersburg, 2005. Vol.2.

3. *Ponomarenko T.V.* Evaluation of a Company's Economical Potential / T.V.Ponomarenko, V.V.Vinogradova // Social-Economical Problems of Russia's Development and Problems of Globalization: Potential of the Possible. Digest of Scientific Papers. St-Petersburg, 2007.

4. *Fatkhutdinov R.A.* Strategical Marketing: Coures. St-Petersburg, 2003.

5. *Kaplan R.S., Norton D.P.* The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.