УДК 336.6.912.3:622

Е.В.СЛУКИНА
Санкт-Петербургский горный институт

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятия, успешно перешедшие на коммерческую деятельность, сумели на основе индивидуальных маркетинговых исследований утвердиться в своих рыночных нишах (сегментах). К числу таких предприятий нередко относятся предприятия горной промышленности, каждое из которых накопило собственный опыт. Но стратегия улучшения экономического и финансового состояния хозяйствующего субъекта в условиях развития региональных рыночных отношений пока не стала основой формирования и развития товарно-денежных отношений между предприятиями того или иного региона.

Опыт становления экономики в условиях рынка для любого хозяйствующего субъекта индивидуален, но каждому из них присущи и общие трудности. Деятельность любого предприятия сталкивается с тремя основными видами ограничений: в ресурсах, по спросу и в инвестициях. Степень жесткости проявления ограничений зависит от многих факторов, в том числе от отраслевой специфики предприятия. Для горных предприятий важнейшим ограничением является наличие сырьевых ресурсов, которое влияет и на два других ограничения. Интенсивность развития и финансовая устойчивость предприятия зависят от самих ограничений, их причин и последствий, а также от возможности ослабления воздействия этих факторов.

The Enterprises, successfully on commercial activity, were able on base of the individual marketing studies be confirmed in their own market niches (the segments). To count such enterprises quite often pertain the enterprises a bugle to industry. Each stood firm enterprise has accumulated its experience of formation of economy. But exist and the general line in improvement economic and financial condition managing subject in conditions of development of regional market relations. It is Important that these line become condition of shaping the market strategy and on its base was realised the development of commodity-money relations between enterprises of one or another region.

The Experience of formation of economy in conditions of the market for any managing subject is individual, but each of them inherent general difficulties. In its activity any enterprise faces with three main types of restrictions: restriction in resources, restriction on demand and restriction in investments. The degree of acerbity of manifestation of restrictions to envy from many factors, including from branch particularity of enterprise. For mountain enterprises by main restriction is presence of raw materials resources. The Condition is mineral-raw materials base influences upon two other restrictions. Depending on available restrictions, from reasons and consequences of their origin, as well as from possibility of reduction of restrictions, the enterprises possible with standpoint of intensities of their development and financial stability.

Формирование рыночных отношений в России происходило во многом стихийно. Из-за отсутствия государственных программ по развитию приоритетных направлений промышленности и спонтанной приватизации произошел разрыв промышленно-хозяйственных связей и, как следствие, свелись к минимуму возможности создания рынка инвестиционных товаров. По состоянию на 1996 г. имело место не только отсутствие рынка инвестиционных товаров, но и виртуальность рынка капиталов. Кризис финансового рынка 90-х гг. XX в. привел к развалу рынка капиталов.

Начиная с 1997 г., формирование рынка инвестиционных товаров возглавляют предприятия, успешно перешедшие на коммерческую деятельность; они не только удер-

жались «на плаву», но и сумели на основе индивидуальных маркетинговых исследований утвердиться в своих рыночных нишах (сегментах). К числу таких предприятий нередко относятся предприятия горной промышленности. Так, из 64 предприятий-лидеров Северо-Западного региона более трети – предприятия горно-добывающего профиля. Улучшение экономического и финансового состояния хозяйствующего субъекта в условиях развития региональных рыночных отношений зависят от успешности формирования рыночной стратегии, от которой зависят товарно-денежные отношения между предприятиями того или иного региона. Важно учесть опыт предприятий-лидеров и, ориентируясь на их партнерские связи, выделять зоны активного создания регионального рынка инвестиционных товаров. Такие зоны могут стать основой объединения финансово связанных предприятий в холдинги.

Опыт вхождения в рынок для каждого хозяйствующего субъекта индивидуален, но каждое предприятие в условиях рынка переживает как собственные общие трудности.

Любое предприятие, действующее в условиях рыночного хозяйства, сталкивается в микроэкономическом плане с тремя основными видами ограничений: ограничениями по ресурсам (предприятие не может выпустить продукции больше, чем количество имеющихся в его распоряжении ресурсов); ограничениями по спросу (предприятие не может реализовать продукции больше, чем диктует спрос на продукцию при данном уровне цены); ограничениями в источниках инвестирования (предприятие не может израсходовать средств больше, чем сумма его собственных или привлеченных финансовых ресурсов).

Одни из перечисленных ограничений более, другие менее жесткие. Наиболее жестким при неразвитом рынке инвестиционных товаров является первое ограничение. Два других ограничения взаимосвязаны, и степень их жесткости зависит от характера этой связи. При устойчивом положении хозяйствующего субъекта на рынке инвестиционных товаров его потребность в инвестициях ограничена скорее интенсивным характером развития и потому относительно невелика. Обратная ситуация со спросом на продукцию предприятия: его рост предопределяет экстенсивную форму развития, что требует значительных объемов инвестирования.

Различия в уровне жесткости ограничений определяются также отраслевой спецификой предприятия. Для горных предприятий самым важным ограничением является наличие сырьевых ресурсов. Степень жесткости двух других ограничений зависит от сложившейся на предприятии ситуации:

- для предприятий с ресурсоограниченной системой хозяйствования основным является ограничение в инвестициях, а затем – ограничение по сбыту. В этой ситуации ограничение по ресурсам (сырью) существенно влияет на уровень производственных затрат. Очевидно, что сбои в поставках сырья отрицательно скажутся на инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;
- для предприятий с созданной сырьевой базой наиболее важно ограничение по сбыту, а затем ограничение по инвестициям. В зависимости от состояния собственной минерально-сырьевой базы роль ограничения растет: чем меньше срок обеспеченности запасами, тем жестче зависимость.

Обеспеченность запасами в пределах 5-7 лет годовой производственной мощности предприятия считается экономически надежной. Однако через каждые 1-1,5 года для открытых работ и еще чаще для подземных возникает необходимость создания забоев по добыче полезных ископаемых. Эта проблема, несмотря на ее текущий характер, требует своевременного внедрения достаточно капиталоемких технических решений (проектов), особенно, если это сопряжено с природоохранной деятельностью.

Если сроки отработки запасов меньше указанного срока, то необходимы значительные капитальные вложения на воспроизводство минерально-сырьевой базы, т.е. на реконструкцию или строительство. Для реконструкции горное предприятие использует собственные операционные средства.

Для строительства необходимы стабильные финансовые вложения и (или) привлечение заемных средств. При отсутствии дополнительных источников инвестирования любая система хозяйствования приходит к критической ситуации с точки зрения финансовой безопасности предприятия.

Кроме того, воспроизводство минерально-сырьевой базы зависит от правильной постановки геолого-разведочных работ (ГРР). Чем оперативнее они ведутся, тем надежнее характеристики запасов, тем меньше потерь и выше извлечение. Постоянный контакт с геологическими организациями позволяет предприятию использовать селективную выемку (сначала богатые запасы, затем менее богатые и т.д.), обеспечивает своевременное проведение ГРР и равномерное списание затрат на их проведение на основную деятельность, что исключает необходимость создания страховых финансовых резервов. При этом создается банк данных о состоянии и движении запасов и их качественных характеристиках, который используется при формировании стратегических и тактических целей предприятия.

Так как деятельность горного предприятия ограничена сроком действия лицензии на отработку запасов, предприятие заинтересовано в сведениях о состоянии запасов за рамками этого срока, поскольку это определяет возможности увеличения срока лицензии.

Анализ практики преодоления указанных ограничений, на наш взгляд, должен дать информацию для группировки предприятий региона по уровню их производственной и финансовой устойчивости и для формирования приоритетных направлений развития региональных рыночных отношений. В зависимости от имеющихся ограничений, от причин и последствий их возникновения, а также от возможностей снижения уровня влияния ограничений предприятия можно характеризовать с точки зрения интенсивности их развития и устойчивости. Как предприятие-лидер можно охарактеризовать предприятие с наиболее мягким ограничением по ресурсам и одновременно устойчивым сбытом своей продукции. Такое предприятие заинтересовано в упрочнении своего положения на рынке инвестиционных товаров и стремится к укреплению партнерских отношений с другими хозяйствующими субъектами. В рамках этих связей будет развиваться инфраструктура и сфера производственных услуг – все это вместе взятое и будет формировать приоритетные направления в развитии рыночной экономики региона.