

В.Г. КРАВЕЦЬ, д-р техн. наук

(Україна, Київ, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"),

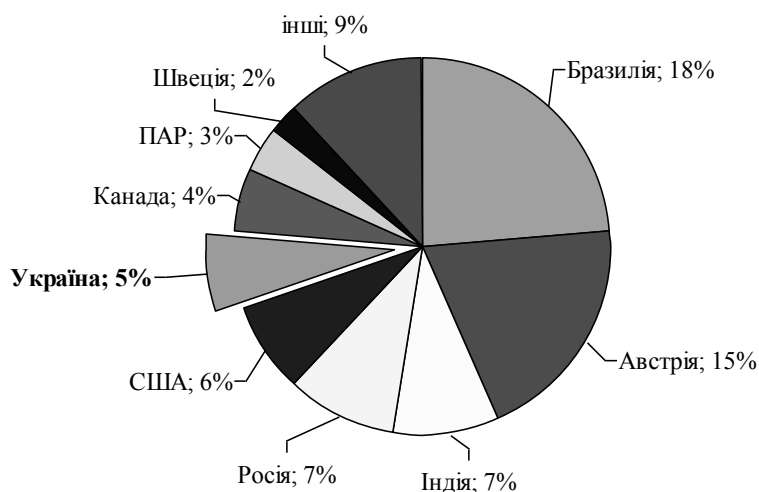
О.А. ТЕМЧЕНКО, канд. техн. наук

(Україна, Кривий Ріг, Криворізький національний університет)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗАЛІЗОРУДНИХ ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Світовий видобуток залізної руди постійно зростає і на сьогодні перевищує 1 млрд т на рік із середнім вмістом заліза в вихідній руді 55%. Розробка залізрудних родовищ здійснюється у 50-ти країнах світу. Проте понад 91% світового видобутку залізної руди сконцентровано у десяти країнах (рисунок). Україна посідає сьоме місце з видобутку залізної руди, виробляючи 5% світового обсягу товарної залізрудної продукції. Залізрудна галузь промисловості посідає важливе місце в економіці України, оскільки дає понад 20% надходжень від експорту до державного бюджету.

Частки країн по виробництву залізрудної продукції



Поділ світового ринку виробництва залізрудної продукції

В Україні балансові запаси залізних руд, які взяті на облік, оцінюються в 32,2 млрд т, що складає близько 20% світових запасів. Експлуатаційні запаси залізних руд можуть забезпечити сталу роботу підприємств до 60 років. Порівняння кількісно-якісних показників розвіданих запасів залізних руд свідчить про лідируюче місце України. В той же час в країнах зі сталою ринковою економікою розрахунковий термін існування гірничодобувних підприємств не перевищує 30 років. З розвіданих в Україні понад 50-ти родовищ залізних руд експлуатуються 23, решта – резервні, або не намічені до освоєння найближчим часом.

Економіка

За таких обставин підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції, а отже й конкурентних переваг гірничодобувного підприємства, є визначальною стратегічною метою. Досягнення цієї мети позначається на ефективності підприємства, визначає його конкурентні позиції на національному та глобальному ринках і тим самим відображається на економіці країни в цілому. Тому, вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності гірничозбагачувальних підприємств потребує наукового обґрунтування управлінських рішень з використанням сукупності сучасних методів оцінки, аналізу і моделювання, механізмів виявлення виробничих резервів, використання всіх видів ресурсів з урахуванням їх ефективності функціонування в умовах трансформаційної економіки. Вимагають вирішення питання виявлення закономірностей ефективного використання виробничих резервів з урахуванням впливу зовнішнього середовища і розробки механізму адаптації виробничо-економічної системи підприємства до реальних умов господарської діяльності.

Проведені дослідження свідчать про необхідність створення наукових основ управління конкурентоспроможністю, які передбачають розвиток і використання теоретичних, методологічних і практичних аспектів. Впровадження рішень з підвищення конкурентоспроможності, у тому числі з залученням невикористаних резервів виробництва, дозволить отримати економічний ефект, який має значно перевищувати додаткові витрати на розробку, обґрунтування та впровадження технологічних, економічних та організаційних заходів з урахуванням специфіки підприємств гірничодобувної галузі.

Поняття "конкурентоспроможності підприємства" використовується в галузі науки з управління конкурентоспроможністю економічних систем як базова економічна категорія визначень конкурентоспроможності підприємства, галузі, кластера та країни. Створення конкурентоспроможної продукції здійснюється в умовах складної виробничої системи підприємства, яка об'єднує сукупність взаємодіючих компонентів – підсистем або підрозділів промислового підприємства. В зв'язку з цим вважаємо за доцільне використання терміну "виробничо-економічної системи промислового підприємства", під яким будемо розуміти складну динамічну виробничу систему підприємства, в якій здійснюється економічна діяльність фахівців, що спрямована на виробництво конкурентоспроможної продукції.

За сучасних умов зовнішнього середовища, що динамічно змінюється, найактуальнішим питанням сьогодення є практична реалізація принципів адаптивного управління виробництвом в умовах невизначеності. Отже доцільно використовувати синергетичний підхід до управління функціонуванням виробничо-економічної системи промислового підприємства при створенні та оцінці конкурентних переваг продукції, що дозволить створити дієвий організаційно-економічний механізм підвищення ефективності впровадження науково обґрунтованих рішень з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств залізорудної галузі. Нестабільність економічної ситуації й висока енергетична складова в ціні кінцевої продукції підсилюють невизначеність подальшої долі вітчизняних виробників на зовнішніх і внутрішніх ринках залізорудної сировини.

Тому як виробникам, так і споживачам необхідна методика комплексної оцінки конкурентних переваг продукції, яка враховувала б фактор невизначеності.

Аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності показав, що її комплексний показник розраховується з урахуванням вагомості властивостей, насамперед за якісними і витратними характеристиками залізорудної продукції, обумовленої виходячи з даних опитування покупців, при цьому в розрахунках практично не бере участь імовірнісна характеристика невизначеності ринкового вибору.

Аналіз досліджень та публікацій. Розробка методичних підходів щодо визначення факторів і резервів підвищення конкурентних переваг продукції вітчизняних гірничозбагачувальних підприємств в складних фінансово-економічних умовах невизначеності визначає актуальність цієї статті. Аналіз літературних джерел показав недостатню вивченість проблеми оцінки конкурентоспроможності продукції гірничо-збагачувальних підприємств, що стримує їх стабільний розвиток і подальше вдосконалювання продукції в рамках прийняття технічно й економічно обґрунтованих заходів щодо модернізації виробництва. Конкурентоспроможність – показник, що цікавить як виробника, так і споживача продукції. У процесі дослідження конкурентоспроможності як узагальненої економічної проблеми слід ураховувати наступні фактори:

- кількісна оцінка економічних об'єктів, що є носіями властивості конкурентоспроможності, без чого підтримка її бажаного рівня та його підвищення носить суб'єктивний характер;
- відсутність універсального загальноприйнятого поняття конкурентоспроможності підприємства;
- до основних параметрів, які визначають рівень конкурентоспроможності, відносяться багатоваріантність, відносність і конкретність;
- конкурентоспроможність визначається з використанням результатів співставлень як підприємств, так і їх основних видів продукції;
- співставлення економічних об'єктів у процесі порівняльного аналізу конкурентоспроможності повинне задовольняти вимогам повноти й коректності.

У наукових працях відомих вчених відзначається відмінність підходів щодо оцінки й аналізу конкурентоспроможності на різних її рівнях: на рівні товару, підприємства, галузі й, нарешті, рівні національної економіки в цілому.

Ефективне використання резервів конкурентоспроможності вимагає їх систематичного й ретельного виявлення. Тому, оцінка конкурентоспроможності продукції повинна проводитися на підприємстві безупинно, на основі застосування сучасної інформаційної бази, адже ступінь привабливості продукції може знизитися одночасно й повернути ринкові позиції не завжди представляється можливим.

Так, Ж.-Ж. Ламбен розуміє конкурентоспроможність фірми як можливість кращого, ніж у конкурентів, задоволення потреб покупців. При її аналізі найголовнішим є визначення типу конкурентної переваги, яка забезпечується трьома групами факторів: відмінною якістю, яка є найвищою цінністю для покупців; низькими витратами; ключовими "компетенціями", які створюють унікальну

Економіка

цінність для споживачів [1]. Ґрунтовні дослідження проблем пошуку, створення і реалізації конкурентних переваг, а також конкурентоспроможності підприємств належать Г.А. Азоєву, на думку якого, передумовою появи конкурентних переваг є ефективне використання ресурсів підприємства [2].

У свою чергу, конкурентоспроможність продукту (послуги) ґрунтується на конкурентних перевагах, у якості яких, згідно з теорією М. Портеру, виступають низькі витрати або диференціація. [3, 4].

Постановка завдання. З урахуванням вищенаведеного, варто детальніше розглянути формування показника конкурентоспроможності гірничозбагачувального підприємства з урахуванням технічних, технологічних і економічних факторів та резервів підвищення його конкурентних переваг при реалізації кінцевої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку залізородної сировини в умовах невизначеності.

Викладення матеріалу та результати. Конкурентоспроможність визначається безліччю факторів, які формуються на різних стадіях руху матеріальних і інформаційних потоків від постачальників ресурсів до готової продукції споживачеві при створенні споживчих властивостей товару, тобто можна припустити, що процесний підхід у її формуванні переважає. Оскільки при процесному підході конкурентні переваги формуються в процесі руху предметів праці, доцільно розглянути концепцію ланцюжка цінності (*Value chain*). При русі предметів праці в ланцюжку цінностей, а в агрегированому представленні – у системі ланцюжків цінностей відбуваються продуктивні дії, що впливають на створення й надання продуктів, які мають цінність для споживача. Причому існує як непряма, так і пряма залежність між ефективністю дій у різних ланках ланцюжка цінності й системі ланцюжків цінностей постачальника, виробника, споживача. З позиції формування системи ланцюжків цінностей, конкурентоспроможність можна розкласти на її основні складові: конкурентоспроможність постачальника; підприємства; споживача, інфраструктури (складських, транспортних посередників, кредитно-фінансових установ і т.д.); взаємин між системами ланцюжків цінностей. Основні фактори, що визначають конкурентоспроможність у розглянутому аспекті, представлені в таблиці. Важливість врахування кожного з факторів, що визначають конкурентоспроможність того або іншого учасника системи ланцюжків, велика, але, з погляду інтеграційного підходу, пріоритетна роль належить взаємозв'язкам між партнерами в системі ланцюжків цінності.

Таким чином, перевага використання сучасного підходу до оцінки доцільності виробництва продукту на основі системи ланцюжків цінностей сприяє підвищенню гнучкості підприємства, розвитку його конкурентних переваг, а отже, забезпеченню конкурентоспроможності в складних фінансово-економічних умовах. Вплив факторів, що підвищують конкурентоспроможність залізовмісткої продукції визначаємо за формулою:

$$K = K_3 K_O K_c K_i K_B K_d, \quad (1)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності; K_3 – конкурентоспроможність у ланцюжку постачальника (закупівель); K_O – конкурентоспромож-

ність виробника (об'єкта дослідження); K_c – конкурентоспроможність у ланцюжку споживача; K_i – конкурентоспроможність інфраструктури ринку; K_B – конкурентоспроможність взаємин з партнерами; K_D – коефіцієнт, що відображає дієвість впливу державної економічної політики.

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності	
Назва складової	Фактори
Постачальник	Ціна, асортименти і якість ресурсів, далекість постачальника, рівень виконання договірних зобов'язань, система сервісу
Підприємство	Стратегія гірничого підприємства, ресурсні, технічні, технологічні, організаційні й інноваційні фактори, частка ринку, специфіка галузі, рівень витрат, наявність нематеріальних активів, імідж, рівень якості, обслуговування тощо
Інфраструктура	Розвиненість транспортних мереж регіону, наявність підприємств-посередників, коопераційних зв'язків з контрагентами, інвестиційна політика, інформаційна підтримка, рівень галузевої конкуренції в регіоні
Споживач	Рівень попиту, диференціація цін, наявність товарів-замінників, стан галузі споживача
Взаємини між учасниками системи ланцюжків цінностей	Довгостроковість, взаємність, солідарність, гнучкість, моніторинг відносин, інформаційна підтримка, можливість розв'язання конфліктів, якість відносин (задоволеність, довіра, обов'язковість)
Держава	Економічна політика: податкова, фінансова, інвестиційна, інноваційна; пріоритети тощо

У свою чергу, величина кожного показника може бути розрахована як добуток коефіцієнтів, що оцінюють вплив кожного фактору (табл.). Припустимо, при наявності позитивного впливу фактору значення $K_{\phi i} = 1,1$; при відсутності – $K_{\phi i} = 1,0$; при наявності негативного впливу $K_{\phi i} = 0,9$.

Система індивідуальних взаємин з усіма зацікавленими в реалізації, наприклад, проекту реконструкції кар'єру, учасниками визначається на основі кооперації, для яких значну роль відіграють такі фактори, як технологічність, тривалість, рівень інвестицій, якість, додаткові послуги, а також ділова репутация.

На сьогоднішній день реалізація проектів чергових етапів реконструкцій і технічного переозброєння багатьох залізрудних кар'єрів суттєво ускладнюється внаслідок невиконання раніше запланованих показників (зокрема, по обсягах розкривних робіт, коефіцієнту розкриву) на фоні значного спрацювання гірничотранспортного устаткування. Вирішення вказаних питань напряму пов'язане з тривалістю і недостатніми обсягами інвестицій в гірничорудне виробництво, у тому числі для придбання новітньої техніки та впровадження сучасних технологій, в умовах обмежених власних фінансових можливостей більшості вітчизняних підприємств. Отже, в умовах реалізації проектів реконструкцій, модерні-

Економіка

зацій і технічного переозброєння залізородних кар'єрів необхідно враховувати ланцюжок цінності постачальника основного гірничотранспортного устаткування. За сучасних умов господарювання конкурентоспроможність постачальника приймемо $K_3 = 0,9$.

Конкурентоспроможність замовника можна прийняти рівній одиниці ($K_{II} = 1$), оскільки рівень попиту в галузі визначається станом економіки й кон'юктурою ринку.

Конкурентоспроможність інфраструктури оцінюється за критерієм достатності розвиненості даного регіону в порівнянні з деяким еталоном. Якщо оцінювати цей показник у конкретному регіоні й галузі, то він приблизно однаковий для всіх учасників. Для гірничодобувних підприємств приймемо значення цього показника $K_{II} = 0,9$, оскільки в Україні тільки розпочинається процес формування кластера в гірничодобувній галузі.

Складною представляється оцінка конкурентоспроможності взаємин учасників системи ланцюжків цінностей, де найбільш важливими критеріями виступають задоволеність, довіра, обов'язковість партнерів, що проявляється в тривалості й надійності зв'язків. За таких обставин використовуються показники виконання договірних зобов'язань і тривалість співробітництва.

Таким чином, можна сформулювати конкурентоспроможність і ланцюжок цінностей сучасного гірничозбагачувального підприємства:

а) основні види діяльності: гірничо-капітальні роботи; гірничопідготовчі роботи; видобувні роботи (буро-вибухові роботи, екскавація, транспортування гірничої маси); переробка мінеральної сировини (дроблення, подрібнення та збагачення руди); виробництво концентрату; виробництво агломерату або обкотишів;

б) організація гірничого виробництва: – забезпеченість ресурсами; науково-дослідні та конструкторські роботи; управління якістю та персоналом; утримання та експлуатація будівель, споруд, територій; автоматизація та інформатизація; юридичне забезпечення; допоміжні види діяльності.

Проведені дослідження стану гірничозбагачувальних підприємств України дозволяють стверджувати, що для підвищення ефективності й зміцнення їх позицій на глобальному ринку необхідно звернути особливу увагу на структурні резерви розвитку конкурентних переваг, які перебувають в області допоміжних видів діяльності.

У першу чергу це:

– інвестиції у відновлення основних засобів, розробка й придбання сучасних технологій, створення автоматизованих систем, що повинно привести до росту амортизаційної складової в структурі витрат підприємств, але разом з тим – до зниження трудомісткості;

– інвестиції в НДДКР (наукові дослідження й дослідно-конструкторські розробки) для своєчасного здійснення модернізації й відновлення технологій, що забезпечують зниження енергоємності виробництва залізовмісткої продукції;

– удосконалювання організації виробництва, що дозволить знизити загально-виробничі й загальногосподарські витрати по фактору часу;

– розвиток трудового потенціалу, більшою мірою це стосується залучення,

навчання й мотивації основних виробничих робітників.

Реалізація даних заходів повинна позитивно позначитися на показнику конкурентоспроможності гірничозбагачувального підприємства, який пропонується визначати за формулою:

$$K_o = \prod_{i=1}^k k_{\phi.oi} = k_{TC} k_d k_t, \quad (2)$$

де k_{TC} – конкурентоспроможність по витратах гірничорудного виробництва, зокрема за рівнем ресурсовіддачі; k_d – конкурентоспроможність по обсягах видобутку сирової руди, який можна оцінювати по темпах росту обсягів видобутку і переробки мінеральної сировини; k_t – конкурентоспроможність за часом, що можна оцінювати по виконанню договірних зобов'язань з дотриманням вмісту корисного компонента та шкідливих домішок в залізородній продукції.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Таким чином, ґрунтовний аналіз показника конкурентоспроможності гірничозбагачувального підприємства дозволяє передбачити ринкові наслідки від тих або інших дій, дає можливість корегувати стратегію ринкової взаємодії й успішно конкурувати на ринку. Фактор ризику, присутній у ринковій боротьбі, вимагає постійного контролю й розробки способів зниження загрози настання негативних подій, що призводять до втрати ринкової частки в результаті агресивних дій конкурентів.

Дослідження діяльності гірничозбагачувальних комбінатів України показало, що на забезпечення конкурентоспроможності залізовмісткої продукції впливають ризики, мінімізація яких дозволить підвищити ринкову привабливість продукції. Крім того, при розрахунках показника конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати невизначеність ринкового вибору для кожної із властивостей кінцевої продукції.

Отже, у якості основного механізму забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності гірничозбагачувальних підприємств пропонується використовувати інтеграцію або дезінтеграцію, яка дає можливість досягнення необхідних конкурентних переваг як в основній діяльності – вертикальна інтеграція, так і в допоміжній – інтеграція ресурсів (державно-приватне партнерство, інноваційні спільні підприємства тощо).

Список літератури

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2003. – 720 с.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Кокурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. – 256 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1997.– 390 с.
4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: б.и., 2000. – 495 с.

© Кравець В.Г., Темченко О.А., 2013

*Надійшла до редколегії 22.08.2013 р.
Рекомендовано до публікації д.т.н. П.І. Піловим*