

С.Ш.Мамбетова

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін анықтайтын негізгі көрсеткіштер қарастырылған. Кәсіпорынның әлеуетін бағалау бойынша әдістемелік құралдар келтірілген. Оның резервтерінің және ысыраптарының кестесін құруға және талдау жүргізуге мүмкіндік беретін матрица ұсынылған. Мұнай-газ өнеркәсібі кәсіпорнының әлеуетін басқару үдерісіне әдістемелік құралдарды қолдану мүмкіндіктері көрсетілген.

They Are Considered factors, which is characterized competitiveness of the enterprise. The methodical positions is Stated on estimation of competitiveness of the potential of the enterprise. It Is Given matrix, on base which possible build the table a reserve and losses of the potential of the enterprise and conduct her (its) analysis. Open the possibility of the using stated methodical approach to process of management potential enterprises in industry.

В условиях свободной реализации товарно-денежных отношений стратегической целью модернизации производственного потенциала является обеспечение высокой конкурентоспособности предприятия. Основные ее факторы в рыночных условиях — низкий уровень производственных издержек, высокое качество продукции и гибкость производства [1; 231].

Конкурентоспособность предприятия (его конкурентные возможности) в основном характеризуется двумя группами показателей: 1) характеристики товара, формируемые производством (в том числе потребительские характеристики, качество, техническое обслуживание, дизайн и другие характеристики), определяющие конкурентоспособность товара; 2) экономические и технические данные (показатели) условий создания, производства и сбыта товаров (цена, издержки производства, производительность труда, технический уровень производства, ресурсоемкость и т.д.), характеризующие ценовую конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия-производителя в целом. Кроме того, на конкурентоспособность товара и предприятия также оказывают влияние уровень конкуренции в отрасли, изменение соотношения спроса и предложения, финансовые и другие макроэкономические условия.

Конкурентные преимущества предприятия отражают реальные возможности предприятия в конкуренции на конкретном рынке. Они определяются на основе анализа сильных и слабых сторон предприятия в сравнении с конкурентами. Реализация этих возможностей осуществляется через мероприятия, разрабатываемые по результатам такого анализа [2; 436].

Одним из достаточно распространенных методов оценки конкурентоспособности потенциала предприятия, применяемых в мировой практике, является индикаторный метод.

В основу этого метода положена система индикаторов, с помощью которых можно оценить конкурентоспособность потенциала отдельного предприятия, компании, региона и национальной экономики в целом. Под индикатором понимается совокупность характеристик, позволяющих формализовать описание состояния параметров исследуемого объекта. Каждый индикатор, в свою очередь, распадается на несколько частных показателей, которые характеризуют отдельные элементы объекта изучения. Таким образом, система индикаторов представляет собой своеобразный барометр, позволяющий оценить состояние предприятий, отраслей, регионов и страны в целом. Анализ полученных результатов позволяет выработать рекомендации по повышению результативности функционирования объекта, конкурентоспособности его потенциала, спрогнозировать пути оптимального развития, определить наилучшую стратегию и тактику управления.

Примером использования индикаторного метода может служить процесс подготовки инвестиционного проекта, предусматривающего размещение капиталовложений в других странах. Для этого инвестору необходимо оценить конкурентоспособность потенциала той или иной страны. Международная организация «Европейский форум по проблемам управления» (Швейцария, Женева) ежегодно проводит оценку конкурентоспособности потенциала различных стран. Система индикаторов, используемых для этих оценок, насчитывает порядка 340 показателей и более 100 результатов, полученных экспертным путем. Данные анализа группируются следующим образом [3; 252]:

- общая динамика экономики страны;

- производственная мощность промышленности;
- динамика рынка;
- финансы;
- человеческий капитал;
- престиж государства;
- обеспеченность сырьевыми ресурсами;
- ориентация на внешний рынок;
- инновационный потенциал;
- общественная стабильность.

Каждый из этих обобщающих факторов складывается из 20–40 единичных индикаторов. При этом возникает довольно сложная задача по отбору наиболее значимых индикаторов для оценки каждого из приведенных факторов. Основное внимание уделяется не только чисто экономической составляющей конкурентоспособности, но, самое главное, — структуре конкурентоспособности: степени адаптации экономики к изменению мирового спроса; точному выбору специализации национальной экономики, соответствующей внутренним возможностям; умению избежать бессмысленной конкуренции; переходу на выпуск новых товаров, освоение новых рынков и т.д. В особенности адаптироваться к эволюции мирового спроса и своевременно реагировать на нее путем структурной перестройки своего потенциала и развития его в нужных направлениях и состоит основной путь движения к эффективной деятельности.

Другим распространенным методом оценки конкурентоспособности потенциала предприятия является матричный метод, в основе которого лежит идея рассмотрения процессов конкуренции в их зависимости и динамике. Методологической базой этого метода является кривая жизненного цикла товара, которая в настоящее время принимается и при исследовании конкурентоспособности потенциала предприятия, отрасли и т.д. Главным инструментом изучения потенциала является матрица, построенная на основе двух показателей. По вертикали показываются темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали — доля предприятия на рынке в логарифмическом масштабе. Все предприятия располагаются в этой матрице в зависимости от своих параметров и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными считаются те из них, которые занимают наибольшую долю на рынке. Используя матричный подход, руководители могут оценить уровень конкурентоспособности потенциала не только своего предприятия, но и предприятий-конкурентов.

Для надежной оценки уровня конкурентоспособности потенциала предприятия необходимо сравнить фактические показатели его деятельности с желаемыми. Для этого используются специально разработанные стандарты (эталонные оценки).

Любой вид бизнеса начинается с определения долгосрочных целей (стратегий) и выработки на их основе тактики предприятия, т.е. оптимального формирования ресурсов (трудовых, материально-вещественных, финансовых), позволяющих максимизировать доходы с учетом правовых, экономических, социальных, экологических и других стандартов (нормативов), применяемых и закрепленных в обществе в виде законов, правил, этических норм, национальных традиций и т.п. [3; 253].

С точки зрения общества, эффективность бизнеса может быть оценена следующим образом:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{\text{ф}t} = D_t / P_t = (D_{\text{от}} + D_{\text{б}t} + D_{\text{ст}}) / P_{\text{ат}} = P_{\text{нт}} \rightarrow \max \\ \text{при условии } \mathcal{E}_{\text{ф}t} > \mathcal{E}_{\text{нт}}, \end{aligned} \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ф}t}$, $\mathcal{E}_{\text{нт}}$ — фактический и нормативный уровень эффективности за время t ; D_t , P_t — совокупные доходы и ресурсы предприятия за время t ; $D_{\text{от}}$ — доходы, остающиеся в распоряжении предприятия; $D_{\text{б}t}$ — налоги и отчисления в республиканский и местный бюджеты; $D_{\text{ст}}$ — доходы, перечисленные предприятием в социальные фонды; $P_{\text{ат}}$ — ресурсы, авансированные предприятием, включая резервные рабочие места, сверхнормативные запасы сырья, материалов, неустановленное оборудование, страховой и рисковой фонды; $P_{\text{нт}}$ — ресурсы, примененные предприятием (авансированные ресурсы за вычетом неиспользованных ресурсов).

Такая стратегия бизнеса нацеливает предприятие на увеличение собственных доходов, на активное участие в формировании налоговых бюджетных ресурсов и фондов социального назначения. Предприятия, осуществляющие такую стратегию, имеют не только конкурентоспособный потенциал, но и увеличивают экономическую мощь своей страны.

Методы разработки стандартов (нормативов) отличаются большим разнообразием. В настоящее время предпочтение отдается методам, использующим балльные экспертные оценки.

Стандарты конкурентоспособности потенциала предприятия подразделяются на экономические и социальные. Их число обычно зависит от широты проводимого исследования. Экономическую конкурентоспособность потенциала предприятия можно оценить, используя, как минимум, пять индикаторов (коэффициентов):

$$1) K_{1t} = K_{dt} / K_{pt} = \Pi_{ит} / (D_{bt} + D_{ct}) / P_{at} / P_{нт} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где K_{dt} — отношение чистой прибыли предприятия ($\Pi_{ит}$) к сумме налогов и отчислений в социальные фонды; K_{pt} — отношение авансированных предприятием ресурсов к применяемым;

$$2) K_{2t} = \Pi_{ит} / C_{pt} \rightarrow \max, \quad (3)$$

где C_{pt} — среднесрочная стоимость рабочего места (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовому числу рабочих мест);

$$3) K_{3t} = \Pi_{bt} / E_{pt} \rightarrow \max, \quad (4)$$

где Π_{bt} — балансовая прибыль предприятия; E_{pt} — емкость рынка данного товара (разность между совокупным денежным спросом потребителей и части спроса, идущей на покрытие издержек производства);

$$4) K_{4t} = V_t / V_{ot} \rightarrow \max, \quad (5)$$

где V_t — валовый доход предприятия в расчете на одного работника; V_{ot} — валовый доход в расчете на одного работника отрасли или народного хозяйства в сфере коммерческой деятельности;

$$5) K_{5t} = T_{vt} / T_{yvt} \rightarrow \max, \quad (6)$$

где T_{vt} , T_{yvt} — продолжительность периода времени, принятого для измерения валового дохода предприятия и времени, которое потребуется для его удвоения.

Все полученные значения этих коэффициентов сопоставляются с аналогичными нормативными или фактическими показателями у конкурентов.

Кроме этих расчетов, для корректной оценки конкурентоспособности необходима информация о величинах индикаторов, представленных на различных уровнях конкурентной борьбы. Таких уровней в зависимости от целей исследования может быть несколько. Наиболее важными из них являются:

- уровень мирового лидерства;
- уровень мирового стандарта (среднего уровня нормативного показателя, выход на который означает выдвижение предприятия в число предприятий-эталонов);
- уровень народнохозяйственного лидерства;
- уровень народнохозяйственного стандарта;
- уровень отраслевого лидерства;
- уровень отраслевого стандарта;
- пороговый уровень (за которым предприятие по данному индикатору становится неконкурентоспособным).

Полный набор конкретных показателей образует матрицу, в которой отражаются относительные величины выбранных показателей и их процентно-балльное выражение (табл.).

В матрице конкурентоспособности высший уровень индикатора, полученный экспертным путем, принимается за 100 % и, соответственно, за 100 баллов. На основе этой матрицы можно дать балльную оценку уровню конкурентоспособности как по отдельным индикаторам, так и по всему их комплексу.

Матрица конкурентоспособности потенциала предприятия

Уровень конкурентоспособности потенциала предприятия	Индикатор									
	К1		К2		К3		К4		К5	
	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы
1. Мировое лидерство	К1	Б1	К2	Б2	К3	Б3	К4	Б4	К5	Б5
2. Мировой стандарт
3. Народнохозяйственное лидерство
4. Народнохозяйственный стандарт
5. Отраслевое лидерство
6. Отраслевой стандарт
7. Пороговый уровень
8. Предприятие	К1n	Б1n	К2n	Б2n	К3n	Б3n	К4n	Б4n	К5n	Б5n

Примечание. Источник — данные работы [3; 257].

Общий фактически достигнутый уровень экономической конкурентоспособности потенциала предприятия (УЭКФ) может быть определен:

$$УЭКФ = \frac{B_{1п} + B_{2п} + B_{3п} + B_{4п} + B_{5п}}{B_{1у} + B_{2у} + B_{3у} + B_{4у} + B_{5у}}, \quad (7)$$

где индекс «у» — выбранный уровень для оценки конкурентоспособности предприятия ($y = 1, 2, 3, \dots, 7$).

На основе этой матрицы целесообразно построить таблицу резервов и потерь потенциала предприятия и провести ее анализ. Резервами для предприятия является разность между более высоким значением показателя какого-либо индикатора и величиной показателя самого предприятия. Под потерями понимается разность между величиной порогового показателя индикатора и величиной показателя предприятия. Анализ таблицы резервов и потерь позволяет наметить приоритетные мероприятия по повышению конкурентоспособности потенциала предприятия.

Кроме знаний о резервах и потерях, аналитические службы предприятия должны определить объемы инвестиций (И), время (Т) и экономический эффект (Э), которые могут иметь место при принятии решений о мероприятиях по повышению уровня того или иного индикатора. Целесообразно определить два коэффициента эффективности:

1) коэффициент эффективности использования инвестиций:

$$K_{эи} = Э/И \rightarrow \max; \quad (8)$$

2) интегральный коэффициент эффективности использования инвестиций и времени:

$$K_{эи}^и = K_{эи} / t \rightarrow \max. \quad (9)$$

Используя второй показатель в качестве критерия, можно проранжировать все мероприятия (проекты) в порядке возрастания и на этой основе сформировать стратегию предприятия.

Коэффициент успеха предприятия в области повышения конкурентоспособности своего потенциала можно определить следующим образом:

$$K_y = (T^* K_{эи}^и - T_п) / T_p \rightarrow \max, \quad (10)$$

где $T^* K_{эи}^и$, $T_п$ и T_p — изменение во времени интегрального коэффициента эффективности использования инвестиций, потерь и резервов (рис.).

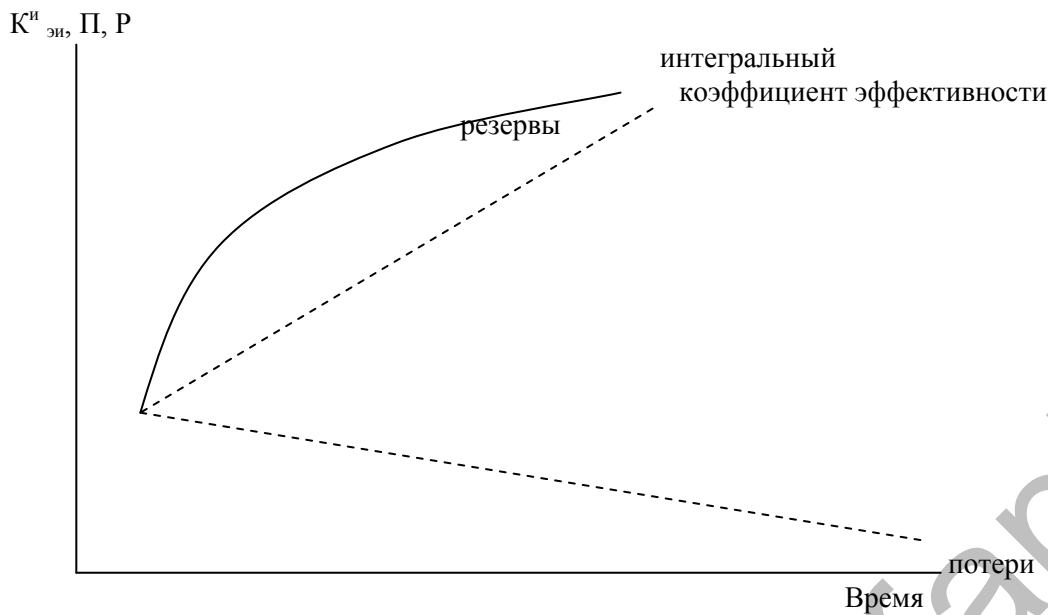


Рис. Линии конкурентного успеха

Кроме экономических, определенную роль в оценке конкурентоспособности потенциала предприятий играют социальные стандарты. Здесь также используется система коэффициентов, характеризующих социальный рейтинг предприятия, который подразделяется на [3, С. 258]:

- потребительский рейтинг (оценка потребителями и общественностью);
- деловой рейтинг (оценка конкурентами);
- престижный рейтинг (оценка предприятия его работниками);
- международный рейтинг (оценка предприятия в других странах).

Сравнивая суммарный фактически сложившийся рейтинг предприятия с рейтингом конкурентов, можно определить уровень социальной конкурентоспособности потенциала предприятия.

Общий уровень экономической и социальной конкурентоспособности потенциала предприятия можно определить путем сравнения суммарных, фактических, социально-экономических уровней с аналогичными показателями у конкурентов.

Эффективность управления потенциалом предприятия, кроме ранее рассмотренных факторов, зависит и от типов рынка, на котором действует предприятие. Среди рынков выделяют рынок спроса, предложения, равновесия и смешанный. Если предприятие выходит со своей продукцией на рынки разных типов, то необходимо провести сегментацию рынков по типам, товаропотокам и показателям конкурентоспособности. Это позволит руководству предприятия получить информацию, на основе которой можно принять решение о том, с какого рынка желательно уйти, а на каких усилить свое присутствие.

Максимум эффективности деятельности предприятия на рынке достигается, как правило, в том случае, если оно не имеет товаров с пороговыми значениями конкурентоспособности.

Для обобщающей оценки эффективности структурных изменений потенциала предприятия (J_c) в целях повышения его конкурентоспособности необходимо определить два индекса: индекс уровней конкурентоспособности (J_y) и индекс инвестиций (J_u). Тогда обобщающий индекс эффективности структурных изменений составит:

$$J_c = J_y / J_u \rightarrow \max. \quad (11)$$

Обычно $J_c \rightarrow \max$ при темпах изменения J_y , превышающих темпы изменения J_u . Если наблюдается обратное соотношение, то появляется угроза снижения эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, управление потенциалом предприятия, как экономическим, так и социальным, является одной из важнейших задач руководителей, от решения которой зависит судьба предприятия и коллектива его работников в условиях достаточно жесткой конкуренции на рынке товаров и услуг.

Все рассмотренные выше методические подходы к процессам управления потенциалом предприятия целесообразно использовать в нефтяной и газовой промышленности с учетом особенностей

процессов поисков, разведки, разработки месторождений углеводородного сырья, его транспортировки и переработки, которые оказывают существенное влияние как на содержание расчетов, так и на интерпретацию полученных результатов. Например, на добычу нефти и газа большое влияние оказывает природный фактор — естественное снижение производительности недр, которое будет оказывать негативное влияние на величину экономического потенциала предприятия и действие которого может быть уменьшено за счет применения новых методов повышения нефтегазоизвлечения, использования инновационных технических средств и технологий.

Известно, что казахстанская нефть относится преимущественно к разряду вязких и тяжелых. В республике, кроме известных месторождений высоковязких нефтей (Узень, Жетыбай, Кенкияк, Каламкас, Каражанбас и др), открыто более 140 месторождений и проявлений природных битумов, нефтебитуминозных пород.

Мировая практика показывает, что для добычи подобных нефтей более эффективны термические методы воздействия на пласт, но в Казахстане они применяются в ограниченном объеме на месторождениях: Кенкияк — паротепловое воздействие, Узень — закачка горячей воды ступенчатотермальным, фигурным и циклическим заводнением, Каражанбас — паротепловое и внутрипластовое горение. В последние годы по разным причинам уменьшается объем использования тепловых методов воздействия на пласт и, следовательно, снижается уровень добычи нефти.

Поскольку казахстанская нефть относится в основном к разряду вязких и тяжелых, она имеет низкую извлекаемость — 20–30 % от объема установленных запасов. К примеру, в США, этот показатель намного выше — 55–60 %. Низкая извлекаемость нефти отражается на ее себестоимости, поскольку суммарные затраты ложатся на объем добычи. Повышение нефтеотдачи пластов и доведение извлекаемости хотя бы до 40–50 % позволило бы при тех же затратах дополнительно получить несколько десятков миллионов тонн нефти и снизить ее конечную стоимость [4; 69].

Из всех известных способов повышения нефтеотдачи пластов наиболее приемлемыми являются вскрытие продуктивной толщи разветвленно-горизонтальным стволом скважины и использование мобильных плазменных парогенераторов, устанавливаемых на устье каждой скважины в целях выработки и подачи пара в нефтяные горизонты. Последний способ хорошо известен, но нигде практически еще не применен. Бурение горизонтальных стволов скважин увеличивает площадь фильтрации и особенно эффективно для низкопроницаемых коллекторов, а также для восстановления продуктивности на поздней стадии эксплуатации. При этом по сравнению с вертикальными дебит горизонтальных скважин увеличивается в 2–4 раза и более. Сейчас в этом направлении очень активно работают нефтяники России — Поволжье, Сахалин, Западная Сибирь, Татария. В дальнем зарубежье (Канада, США) убедились в выгоде бурения горизонтальных скважин и разработали специальные технику и технологию, которые позволяют вести бурение с горизонтальными участками стволов до 100 м и более. Внедрение переносных плазменных парогенераторов в процесс нефтедобычи сводит к минимуму огромные материальные затраты, характерные для стационарных парогенераторных установок с централизованной разводкой пара по скважинам.

В свете реализации Стратегии индустриально-инновационного развития страны до 2015 г. Республика Казахстан, как будущая нефтяная держава, должна сама себя обеспечивать передовым технологическим оборудованием. Для этого следует объединить усилия ученых и машиностроителей в проведении единой технико-экономической политики, упорядочить ввоз иностранной техники. Отказ от политики создания собственного нефтяного оборудования нетрудно предвидеть — это деградация научно-технического потенциала, постоянная зависимость от поставок импортной техники в обмен на природные богатства, безработица и рост социальной напряженности.

Список литературы

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. — М.: Экономика, 1989. — 240 с.
2. Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. — Минск: Мисанта, 2003. — 624 с.
3. Андреев А.Ф., Лопатина С.Г., Маккавеев М.В., Победоносцева Н.Н. Основы менеджмента (нефтяная и газовая промышленность): Учебник. — М.: ФГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина, 2007. — 264 с.
4. Каренов Р.С. Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики. — Алматы: РИО ВАК РК, 2000. — 296 с.