

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.581 (076.5)

© Пономаренко Т.В.

© Ларичкин Ф.Д.

Конкурентный статус горной компании: механизмы формирования и управления

Рассмотрена сущность конкурентного статуса компании, установлена специфика влияния основных внешних и внутренних экономических факторов на формирование конкурентного статуса горной компании, проанализированы факторы институционального регулирования, инвестиционной привлекательности отрасли, структуры отрасли и рынков, степени интеграции и диверсификации, типа и эффективности стратегии компании. Предложен методологический подход к формированию, оценке и управлению конкурентным статусом горных компаний.

Горная компания, конкурентный статус, институциональное регулирование, инвестиционная привлекательность отрасли, структура отраслей и рынков, инвестиционная стратегия.



**Татьяна Владимировна
ПОНОМАРЕНКО**

кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного горного университета
stv_mail@mail.ru



**Фёдор Дмитриевич
ЛАРИЧКИН**

доктор экономических наук, профессор, директор Института экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН
lfd@iep.kolasc.net.ru

Одной из нерешённых проблем и одним из наименее обоснованных и устоявшихся терминов в современной теории и практике конкуренции является определение конкурентного статуса компании. Сложность

этого понятия обусловлена отражением в нем как статических характеристик (состояние субъекта в конкурентной среде), так и динамических (поведение субъекта, реализованное в конкурентной стратегии).

Статическая составляющая конкурентного статуса определяется структурой и степенью концентрации отрасли и рынка, наличием и формированием компетенций, специфических и стратегических активов и ресурсов компании. Динамическая составляющая зависит от стратегической и инвестиционной активности компании, специфики ее конкурентного поведения, эффективности использования активов и ресурсов.

Под конкурентным статусом компании понимается ее положение в системе бизнеса, интегрально отражающее совокупность стратегических конкурентных позиций, сформированных в каждой из сфер деятельности, и совокупность стратегических стереотипов конкурентного поведения. В этом смысле конкурентный статус субъектов бизнеса выступает как интегральный статус совокупности стратегических конкурентных позиций данных субъектов, отстаиваемых ими в процессе реализации своих стратегических целевых установок, создавая дополнительную ценность компании [1, с. 314].

Известно, что основоположником подхода к исследованию конкурентного статуса компании является И. Ансофф [2], который трактует понятие конкурентного статуса как конкурентную позицию (специфический измеритель) положения компании на рынке. Им предложен метод оценки конкурентного статуса, отражающий рентабельность стратегических капитальных вложений, откорректированной на степень оптимальности стратегии и степень соответствия потенциала компании его оптимальному значению. Такой способ расчёта отражает статику и динамику оценки конкурентного статуса.

Недостаточная методическая разработанность понятия и способа определения конкурентного статуса применительно к горной компании обуславливают необходимость уточнения характеристик конкурентного статуса с учетом специфики её

функционирования, применения типологии конкурентного статуса к компаниям минерально-сырьевого комплекса (МСК), разработки методики оценки, а также методологического подхода к формированию и управлению конкурентным статусом горной компании.

Формирование конкурентного статуса компании включает определение самого понятия, его структурирование, классификацию по видам, установление влияющих факторов, анализ конкурентной среды и конкуренции на рынках, а также структуры отрасли, оценку конкурентного статуса компании.

Управление конкурентным статусом компании включает оценку и выбор стратегических направлений развития, с учетом потенциальных резервов и возможностей, обеспечивающих создание или рост конкурентных преимуществ и максимизирующих ценность компании; экономическое обоснование эффективности финансово-инвестиционной стратегии как создающей или разрушающей ценность компании; оценку конкурентного статуса с учетом реализации выбранной стратегии.

Для уточнения определения конкурентного статуса следует установить специфику влияния основных внешних и внутренних экономических факторов на компанию в МСК.

К основным внешним факторам формирования конкурентного статуса компании относятся: институциональное регулирование, инвестиционная привлекательность отрасли, структура отрасли и рынков.

Внутренними факторами формирования конкурентного статуса выступают: степень интеграции и диверсификации компании, тип и эффективность стратегии компании. Рассмотрим основные факторы, определяющие уровень конкурентного статуса, степень их проявления на рынках МСК и возможности их оценки.

Значимость и степень влияния институционального регулирования различны в зависимости от видов экономической деятельности и отраслей. Институциональная среда является одним из главных факторов, определяющих динамику и характер развития национальной экономики и отраслевых секторов. Степень влияния институциональных ограничений определяется прежде всего стратегическим значением отрасли для национальной экономики в настоящем и будущем, системообразующим характером отрасли и другими стратегическими факторами.

Современная стратегия рационального недропользования не может базироваться исключительно на возможностях рынка как такового. Рыночный механизм даже в развитых странах не обеспечивает решения стратегических задач недропользования, охраны природы, устойчивого развития и экономической безопасности. В России необходимо реализовать такой принцип рационального недропользования, как органическое сочетание рыночных механизмов саморегулирования и поддержки государством рационального потребления и сбережения минерально-сырьевых ресурсов.

Недропользование – сфера переплетения и столкновения интересов Федерации, регионов и горных компаний, местных администраций, общественных организаций, населения. Эти интересы далеко не совпадают, иногда даже противоположны, поэтому институциональная система недропользования должна обеспечить поиск и соблюдение баланса многоаспектных интересов всех сторон. Важнейшими её элементами являются: законодательная и нормативная база; стратегия и политика освоения недр; механизм предоставления прав пользования недрами, где баланс интересов устанавливается за счет конкурентной борьбы между недропользователями; программа геологоразведочных работ по подготовке новых участков недр для выставления на аукционы и конкурсы.

Институциональные ограничения базируются на определённом ресурсном режиме и могут быть проанализированы с позиции институционально-эволюционной теории, включающей теорию прав собственности, теорию транзакционных издержек и другие. Права собственности на природные ресурсы всегда включают и ограничения по их использованию со стороны собственников, причем в современных условиях наблюдается определенная тенденция к расширению подобных ограничений [3].

Для мировой практики характерен переход от указаний прямого действия в сфере регулирования недропользования к обобщению и распространению прецедентов лучшей практики. Тем самым нормативно-правовое пространство (или ресурсный режим) эволюционирует не только по мере изменения характеристик активов (особенно в связи с переходом ресурсодобывающих регионов к стадии зрелости по мере истощения запасов полезных ископаемых, ухудшения их характеристик, усиления антропогенного воздействия), но также и по мере накопления опыта и формирования устойчивых специфических знаний организации.

Из всего множества элементов институциональной среды в качестве наиболее значимых можно выделить: режим недропользования, систему налогообложения (включая ее специфическую рентную составляющую) и организационную структуру. Эти элементы институциональной среды тесно взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга, состояние и динамика их изменения в значительной степени зависит от политики государства в отношении МСК, а сами они фактически являются составной частью системы государственного регулирования. Вместе с тем современный режим недропользования в России не обеспечивает надлежащего мониторинга и жесткости контроля в процессе освоения недр [3].

Активное регулирование в институциональной сфере в недропользовании должно включать ряд мер. Действенность лицензионного процесса, являющегося ключевым институтом в недропользовании, во многом определяется полнотой и согласованностью законодательных и других нормативно-правовых актов федерального и регионального уровней.

Вместе с тем контроль за выполнением условий пользования недрами недостаточен, поэтому необходимо повышение ответственности недропользователей вплоть до изъятия лицензии. В современных российских условиях в МСК и ТЭК создаются специфические возможности существования ренты в результате неполноты регулирования в институциональной сфере, при этом значительная и экономически обоснованная часть дополнительной ценности (квазиренды) должна изыматься собственником ресурсов (активов) — государством.

Совершенствование налогообложения на основе дифференциации налоговых ставок должно быть основано на дифференцированном учёте и мониторинге производственных операций и экономических показателей на уровне отдельных лицензируемых объектов. Функционирование интегрированных компаний в МСК ориентировано на широкое применение трансфертного ценообразования во внутрифирменном обороте товаров и услуг, что не обеспечивает объективной оценки эффективности освоения минеральных ресурсов и делает проблематичным переход к гибкому налогообложению. Поэтому регулирование трансфертных цен должно стимулировать конкуренцию в МСК на внутреннем рынке и препятствовать нерыночному ценообразованию.

Инвестиционная привлекательность отрасли определяется неоднозначно. Исследование различных точек зрения на инвестиционную привлекательность компаний и отраслей позволило установить,

что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории. Наиболее распространено понимание инвестиционной привлекательности как целесообразности вложения средств в интересующий инвестора объект, зависящей от ряда факторов.

Более точно экономическая сущность инвестиционной привлекательности может быть определена [4] как совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Такое определение шире и позволяет учесть интересы любого участника инвестиционного процесса. Учётно-аналитические трактовки инвестиционной привлекательности (в том числе Л. Гиляровской, В. Власовой и Э. Крылова и других) основаны на оценке структуры, эффективности использования собственного и заемного капитала, на анализе платежеспособности и ликвидности. Оценивая инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, можно утверждать, что это — наличие дохода (экономического эффекта) от вложения средств при минимальном уровне риска.

Таким образом, становится очевидным, что вне зависимости от используемого экспертом или аналитиком подхода к определению чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов на основе объективной целенаправленной информации для принятия инвестиционного решения.

Формирование методологии оценки инвестиционной привлекательности компаний и отраслей в России находится на начальной стадии. Об этом можно судить не только по малому числу публикаций по данной проблеме, но и по практически полному отсутствию конкретных работающих методик.

Общепринят подход к оценке инвестиционной привлекательности отраслей, основанный на теории конкурентных преимуществ М. Портера и теории позиционирования, долгое время доминировавших в стратегическом управлении. В такой трактовке конкурентные преимущества формулируются как условия, обеспечивающие получение компанией прибылей, превышающих среднеотраслевые, в основном за счёт рыночной власти и монопольной ренты. Факторы формирования конкурентных преимуществ определяются внешней средой компании: структурой отраслей и рынков, входными барьерами, продуктовым портфелем, долей компании и т.п. Управление конкурентными преимуществами понимается как позиционирование бизнеса в стабильной отраслевой структуре, поэтому стратегия должна обеспечивать оптимальное соответствие компании ее специфической внешней среде и может быть определена как реактивная [5, с. 336] или адаптивная. Такой подход имеет следующие недостатки: преувеличение роли внешних факторов конкурентных преимуществ; невозможность применения в нестабильных условиях и динамичном изменении конкурентной среды и отраслевой структуры; ориентация на подавление конкурентов; запаздывание стратегии.

В современных условиях развития рынков МСК на инвестиционную привлекательность отрасли влияет структура рынка и власть компаний, а также институциональное регулирование и формирование искусственных конкурентных преимуществ.

Структура отрасли и рынка в значительной мере определяют поведение и результативность деятельности компании. Характер конкуренции и складывающихся типов рынков в современной экономике принципиально изменился в связи с концентрацией капитала и производства, ведущей к корпоративизации экономики и формированию олигополистического рынка.

При этом отношения на рынках принципиально меняются, в результате свободная конкуренция существенно ограничивается, проявляются такие специфические факторы неэффективности, как техническая (неэффективность затрат), Х-неэффективность, аллокационная неэффективность, чистые потери благосостояния общества. Основная институциональная проблема, тесно связанная с регулированием конкуренции, заключается в государственном регулировании корпоративной экономики, что требует разработки соответствующих механизмов в условиях новой парадигмы развития экономики — государственно-корпоративной.

Факторы, отражающие характер изменения состояний конкуренции, включают как субъективные факторы: поведение конкурентов, наличие институционального регулирования поведения участников рынка, — так и объективные факторы: типы рынка, концентрация, технологии, динамические характеристики их изменения и т.д.

В диагностике состояний конкуренции важнейшую роль играет анализ, проводимый по коэффициентам и индексам. Наиболее распространены в научной, практической и нормативной литературе, посвященной анализу структуры рынков, индексы концентрации, Херфиндаля-Хиршмана, ранговый индекс концентрации (индекс Холла-Тайдмана, индекс Розенблюта), коэффициенты Лернера, Линда, Джини, энтропии, максимальной доли, обратных величин долей, вариации рыночных долей и т.д.

При этом разные индексы и коэффициенты могут показывать различные уровни концентрации на рынке, степень рыночной власти и указывать на наличие различных структур рынка. Кроме того, в динамике каждый из применяемых индексов и коэффициентов может показать разное направление изменения состояний диагностируемого рынка.

Оценка состояний конкуренции на российском рынке [6] отражает следующие показатели товарного рынка: продуктовые и географические границы; субъектный состав, объем, доли хозяйствующих субъектов (ХС) на рынке; уровень концентрации товарного рынка; барьеры входа; оценку состояния конкурентной среды; потенциал ХС. Однако данный перечень показателей, на наш взгляд, не является исчерпывающим.

В целом, сложившиеся к настоящему времени методики оценки состояний конкуренции во многом отстают от современных требований к уровню достоверности оценок. Прежде всего, это касается оценки динамических характеристик, где часто используются экспертные (интуитивные) оценки, дающие только фрагментарное и приближенное представление о состояниях конкуренции и не позволяющие прогнозировать направления их изменений.

Вывод о неоднозначности в подходах к определению доминирующего положения компании на рынке связан с отсутствием единого критерия оценки, относительно которого становится возможным проведение исследований, связанных непосредственно с определением доли рынка. Практика свидетельствует о возможности применения как качественных, так и количественных характеристик, связанных с оценкой конкурентной среды и уровня монополизма в рамках национальных экономик [7].

Принятые в мировой практике институциональные основы защиты условий равной конкуренции включают правовую базу защиты конкуренции, принципы государственного регулирования картелей, естественных монополий, применение антимонопольного регулирования и его влияние на международный обмен. В России в основу антимонопольного регулирования был положен европейский принцип контроля и регулирования [8].

Дальнейшее развитие нормативной базы в области защиты и развития конкуренции было связано с принятием новой Конституции и Гражданского кодекса РФ, после чего были сделаны соответствующие изменения и дополнения почти во все статьи первой редакции закона «О конкуренции...».

Современные организационно-правовые основы конкурентной политики в России определены [9], где специальным объектом правового регулирования является монополистическая деятельность и злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением. При доминирующем положении у хозяйствующего субъекта возникает возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим участникам.

Конкурентную политику можно определять по-разному. Российское законодательство определяет конкурентную политику как комплекс последовательных мер, осуществляемых государством в целях обеспечения условий для состязательности хозяйствующих субъектов, повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики, модернизации предприятий и создания условий для обеспечения экономически эффективным способом потребностей граждан в товарах и услугах [9].

Согласно определению ОЭСР (1984 г.), конкурентная политика направлена на поддержку и продвижение конкурентного процесса, обеспечивающего эффективное производство и распределение продукции и услуг во времени посредством воздействия на инновационное развитие и приспособления к технологическим изменениям. Т.е. целью конкурентной политики является поддержка и продвижение динамического процесса устойчивого экономического роста.

Политика поддержки конкуренции включает [10]: политику регулирования монополистической деятельности; политику осуществления контроля над ограничениями конкуренции (вертикальными ограничениями); политику в области слияний и поглощений; предоставление прямой или косвенной помощи компаниям со стороны государства и его органов. Законодательство призвано следить за соблюдением трёх условий: независимости решений потребителей на рынке, свободой выбора стратегии конкурентного поведения товаропроизводителей и отсутствием искусственно создаваемых барьеров для доступа на рынок.

В МСК большинство отраслей характеризуется следующими особенностями: во-первых, являются капиталоемкими, поэтому регулирование концентрации внутреннего рынка может быть направлено на формирование крупных производственных единиц, имеющих формальные признаки монополии. Во-вторых, многие отрасли МСК являются экспортноориентированными, поэтому необходимы меры прямого и косвенного государственного регулирования для стимулирования развития внутреннего рынка. В-третьих, в отраслях МСК высока доля специализированных инвестиций и компании должны вкладывать значительные средства в специфические активы (*firm-specific assets*), которые выступают основой создания постоянных конкурентных преимуществ. Концепция специфических активов определяет их особые свойства как редких, не обращающихся на рынке, невозможных к имитированию и незаменимых [11]. Государственное регулирование может стимулировать и защищать специализированные инвестиции и способствовать заключению долгосрочных контрактов. Наконец, риски различной природы, необратимость инвестиций и значительный динамизм внешней среды определяют сложность текущей и прогнозной оценки конкуренции.

Инвестирование в специфические активы с целью приобретения постоянных конкурентных преимуществ одними компаниями и нивелирования конкурентных преимуществ конкурентов означает, что компания принимает на себя значительно более высокие риски по сравнению с рисками традиционных инвестиционных стратегий, что определяет необходимость участия государства в распределении рисков, например, посредством государственно-частных партнёрств и т.п.

Таким образом, институциональное регулирование конкуренции включает: регулирование государственно-корпоративной экономики; модернизацию и реализацию конкурентной политики; оценку и прогнозирование динамических состояний конкуренции; защиту специализированных инвестиций и стимулирование долгосрочных контрактов; снижение барьеров входа на рынок.

Степень интеграции и диверсификации компаний, формируя организационные, структурные и производственные особенности и определяя степень влияния на рынок, в значительной мере определяет конкурентный статус компании.

Проведено исследование интегрированных горных компаний и установлены следующие характерные особенности:

- высокая степень взаимозависимости с государством по поводу прав владения и пользования минеральными ресурсами;
- прямая заинтересованность региона и государства в повышении эффективности деятельности компании в связи с ограниченными ресурсами;
- интегрированные горные компании являются градообразующими, бюджетообразующими и социально значимыми;
- организационно-правовой основой вертикально-интегрированных компаний (ВИНК) выступает открытое акционерное общество холдингового типа;

- ядро ВИНК — совокупность предприятий, являющихся последовательными стадиями одного производственного цикла и связанных между собой технологически необходимыми производственными связями;

- минерально-сырьевые ресурсы являются специфическими активами;

- в состав интегрированных компаний входят вспомогательные и обслуживающие производства, обеспечивающие развитие отраслей специализации и собственные нужды;

- управление производством и денежными потоками осуществляет материнская компания;

- высокая степень риска, снижающаяся по мере усиления степени интеграции и диверсификации;

- диверсификация производства.

Для оценки степени диверсификации и интеграции надежных методик не разработано, в качестве основных показателей могут быть рекомендованы следующие: количество отраслей, в которых функционирует компания, модифицированный индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс энтропии. Сбор необходимой информации достаточно сложен для российских компаний, т.к. требования к представлению и раскрытию соответствующей информации в российских стандартах отсутствуют.

Тип и эффективность стратегии влияет на тип конкурентного статуса. Определение типов конкурентного статуса субъектов бизнеса целесообразно осуществлять, ориентируясь на два параметра — тип реализуемой стратегии конкурентного поведения и оценку степени успешности ее применения посредством характеристики фактически приобретенных стратегических конкурентных позиций.

Для МСК приоритетным является анализ типов сильного конкурентного статуса [1]: монопольного и доминантного.

Монопольный статус проявляется в двух формах:

- интегральный (абсолютный) монополист, с монопольными позициями во всех выбранных секторах и сегментах рынка,

- дифференциальный (относительный) монополист — статус, соответствующий фирме с монопольными позициями в каких-то секторах рынка, хотя бы в одном.

Доминантный статус проявляется в следующих формах:

- интегральный (абсолютный) доминант, успешно занимающийся широко диверсифицированным предпринимательским бизнесом, что подтверждается наличием у него доминирующих позиций (25% и выше) во всех избранных им секторах рынка;

- дифференциальный (относительный) доминант, преуспевший хотя бы в одном из секторов рынка;

- специализированный доминант — фирма, действующая в очень ограниченном числе секторов рынка и там добившаяся доминирующих позиций;

- узкоспециализированный доминант — фирма, действующая в единственном секторе рынка и там добившаяся доминирующих позиций;

- частичный доминант — компания, не имеющая доминирующих позиций ни в одном секторе локального рынка, но обладающая способностью влиять и действительно влияющая на более слабых соперников; с долей 7–25% соответствующего сектора рынка;

- псевдодоминант — предпринимательская фирма, стремящаяся быть похожей на подлинных обладателей доминирующих позиций по характеру выполняемых конкурентных действий, но не имеющая нигде доминирующих позиций.

Большинство компаний, с учетом их специфики, интеграции и диверсификации, на рынках МСК имеют статус специализированного и узкоспециализированного доминанта.

Методик определения конкурентного статуса компаний разработано немного, все они строятся на единой методической основе – подходе И. Ансоффа [2].

В классическом варианте показатель конкурентного статуса фирмы (CSF) определяется по формуле:

$$CSF = \frac{(I_F - I_K)}{(I_O - I_K)} \times \frac{S_F}{S_O} \times \frac{C_F}{C_O},$$

где I_F – значение стратегических капитальных вложений;

I_K – критическая величина капитальных вложений, показывающая, что объём капитальных вложений ниже этой величины не приводит к получению дохода;

I_O – оптимальная величина капитальных вложений;

S_F, S_O – действующая и оптимальная стратегия фирмы, соответственно;

C_F, C_O – имеющиеся и оптимальные возможности фирмы соответственно.

Трактовка И. Ансоффа по экономическому содержанию близка к понятию конкурентного преимущества в трактовке М. Портера, поскольку обе трактовки оперируют соотношением фактической и базовой продуктивности использования ресурсов фирмы.

Конкурентный статус компании характеризует предпосылки достижения компанией высокого уровня конкурентного преимущества, для чего определяется обеспеченность ресурсами всех видов способностей фирмы для захвата лидирующих позиций в отрасли (на мировом рынке); благоприятность и возможности использования фирмой условий внешней среды для создания и поддержания на высоком уровне конкурентного преимущества.

Практическая значимость подхода И. Ансоффа заключается в согласовании общей и конкурентной стратегии с инвестиционной стратегией компании, формализации и оценке последней.

Оценка будущего конкурентного статуса компании основана на определении её относительных инвестиционных позиций в перспективе: стратегических капиталовложений, которые компания осуществляет и планирует; критической точки объёма и точки оптимального объёма в будущем.

По каждому элементу стратегического потенциала должны быть определены ресурсы, которые могут обеспечить достижение целей компании. Сравнивая значения фактических и требуемых параметров ресурсов, возможно определить соответствие фактических параметров требуемым по каждому элементу стратегического потенциала с учётом степени достаточности внешних условий. И. Ансофф оценивает показатели S_F, S_O и C_F, C_O как среднеарифметические балльные оценки (по шкале от 0 до 1) степени соответствия факторов действующей стратегии (или имеющегося потенциала) факторам оптимальной стратегии (или оптимальному потенциалу). Если КСФ (CSF) = 1, то фирма сможет обеспечить себе исключительно сильный конкурентный статус и станет одной из наиболее рентабельных; в случае, если один из показателей, составляющих конкурентный статус фирмы, равен нулю, она не получит прибыли. Такое положение может сложиться, если у фирмы отсутствует стратегия, какой-либо ресурсный потенциал либо стратегические инвестиции фирмы соответствуют критической точке. Далее И. Ансофф предлагает следующую градацию конкурентного статуса фирмы: $0 < КСФ < 0,4$ – слабая; $0,5 < КСФ < 0,7$ – средняя; $0,8 < КСФ < 1,0$ – сильная конкурентная позиция.

По нашему мнению, главной проблемой в определении конкурентного статуса компании становится сложность оценки степени достаточности развития стратегического потенциала и условий внешней среды для создания и поддержания на высоком уровне конкурентных преимуществ.

Другими проблемами в практическом применении модели И. Ансоффа являются отсутствие общепринятых количественных методов расчёта уровня стратегических капиталовложений, а также недостатки применения экспертных методов для балльной оценки оптимальности стратегии (стратегического норматива) и оптимальности возможностей (норматива возможностей).

Устоявшихся способов расчёта необходимого, критического и оптимального значений стратегических капиталовложений не сложилось, что затрудняет оценку конкурентного статуса компании как в текущий момент времени, так и в перспективе. Понимание важности уровня стратегических капиталовложений сложилось сравнительно недавно, поэтому удовлетворительные приемы оценки этого показателя пока не разработаны, хотя исследования в этой области продолжаются [1,12].

Анализ возможностей оценки конкурентного статуса компании в условиях кризиса и посткризисные периоды [13] показывает, что решение проблемы определения оптимальной величины капитальных вложений и оптимальных возможностей усложняется в условиях высокой неопределенности, неустойчивости рынка, затрудняющих разработку долгосрочных стратегий.

Поэтому формула для оценки конкурентного статуса компании упрощена и строится на экспертных оценках:

$$КСФ = (I_{\phi} / I_K - K_O) \times I_{ст} \times K_{cy},$$

где I_{ϕ} и I_K – соответственно I_F и I_K (см. выше);

K_O – коэффициент (усредненная величина на основе данных международной практики) соотношения оптимальной и критической величины капитальных вложений, характерный для данной отрасли и находящийся в диапазоне 2,5–5;

$I_{ст}$ – коэффициент стабильности производства, определяемый соотношением индекса роста производства и индекса инфляции;

K_{cy} – оценка оптимальности применяемых методов стратегического управления, осуществляемая экспертным или балловым методом.

Основными достоинствами усовершенствованных подходов являются учет влияния жизненного цикла развития компании, изменчивости внешних факторов в кризисных условиях на её конкурентный статус.

Особенно важен такой учет для горных компаний, т.к. их жизненный цикл определяется в значительной мере системно-специфическими особенностями сырьевых активов, компании обладают высоким операционным рычагом, рынки минерального сырья инерционны и чувствительны к ценовой конъюнктуре.

Основными недостатками этих подходов является субъективизм оценок, невозможность адекватного учёта отраслевой принадлежности компании, отсутствие статистической базы для выполнения расчётов, вследствие чего достоверность расчётов будет очень низкой.

По нашему мнению, на конкурентный статус горной компании влияет более широкий набор факторов, влияние которых следует учитывать индексным методом:

1. Конкурентная напряжённость, конкурентное поведение компании и тип рыночной конкуренции на отраслевых рынках в настоящее время и в перспективе.

2. Финансово-инвестиционная стратегия компании, с учетом необратимости инвестиций и высоких барьеров входа в отрасль.

3. Влияние синергетического эффекта, связанного с участием компании в интегрированных, особенно холдинговых, структурах.

4. Уровень финансовой зависимости от кредиторов и цена капитала, существенно влияющие на эффективность реализации стратегий.

5. Инвестиционная привлекательность компаний, отраслей и рынков.

6. Корпоративная структура собственности, т.к. при участии компании в крупных корпоративных объединениях снижается заинтересованность в эффективности деятельности, поскольку рыночный механизм совершения сделок заменяется внутрифирменной их организацией.

Выбор стратегии развития и инвестиционной политики компании зависит от ряда факторов: размера, финансовых возможностей, эффективности деятельности, кредитоспособности, финансовой устойчивости, платежеспособности компании; уровня конкуренции, барьеров входа и степени влияния компании на рынок; степени зрелости компании и рынка; развитости внешнего и внутреннего рынков капитала; специфики и институционального регулирования отраслей и рынков и других.

Компания осуществляет стратегический выбор среди трёх групп объектов инвестиционного рынка: объектов реального инвестирования (материальных долгосрочных активов, в т.ч. минерально-сырьевых активов); финансовых активов; объектов интеллектуального капитала. Принятие инвестиционных решений, направленных на формирование, поддержание и развитие конкурентных преимуществ, должно быть основано на стратегическом управлении с учётом прогнозирования изменений во внешней среде, адаптации к ним управленческих решений и гибкого реагирования.

В российских компаниях встречаются следующие виды инвестиционной политики [14, с.195]: суженное воспроизводство, простое воспроизводство, частичная модернизация активов, полная модернизация профильных активов, динамичное размещение активов, портфельное стратегическое инвестирование.

Первые три вида инвестиционной политики реализуют около 30% компаний, особенно с высокой долей государственного участия. При этом ключевыми факторами выбора проектов являются сохранение платежеспособности и рост прибыли, традиционными критериями оценки проектов выступают срок окупаемости и внутренняя норма доходности. Примерно 40% компаний выбирают политику полной модернизации профильных активов, остальные – ориентированы на динамичное размещение активов и портфельное стратегическое инвестирование (единицы).

Для интегрированных горных компаний характерны более развитые (последние три) формы инвестиционной политики, определяемые целевой ориентацией стратегий, формируемыми результатами, а также масштабом.

При полной модернизации профильных активов инвестиции осуществляются преимущественно в специфические активы, связаны с инновациями, что обеспечивает возможность сохранения конкурентных преимуществ в отрасли и рост стоимости компании.

В инвестиционной политике динамичного размещения активов осуществляются прямые и портфельные инвестиции, проекты характеризуются как инвестиционной, так и финансовой гибкостью, используются разнообразные источники, включая внутренний рынок капитала, в результате создаются новые конкурентные преимущества в отдельных отраслях и дополнительная стоимость компании.

Портфельное стратегическое инвестирование (инвестиции в стратегические активы) направлено на развитие стратегических способностей (компетенций) и ресурсов (активов) с учётом финансовой стратегии, в результате обеспечивается создание и удержание долгосрочных конкурентных преимуществ и устойчивый рост стоимости компании.

Принципиальным отличием такой инвестиционной политики от остальных видов является возможность изменения внешней среды за счёт формирования новых потребностей, технологий, компетенций.

Для оценки эффективности стратегии, реализуемой компанией, следует [2]:

- 1) проанализировать факторы конкуренции и конкурентные преимущества;
- 2) определить значимость факторов для стратегии компании;
- 3) составить модели нескольких конкурентных стратегий;
- 4) определить модель конкурентной стратегии, которая может стать оптимальной стратегией в будущем;
- 5) сравнить каждый фактор оптимальной модели с соответствующими фактора-

ми частных субстратегий в рамках действующей стратегии на основе баллового метода, для определения соответствия действующей стратегии оптимальной.

Следует отметить, что оценка конкурентного статуса является относительной, т.к. определяется в сравнении со среднеотраслевыми значениями либо с показателями ведущих конкурентов. Качество и эффективность выбранной стратегии определяет поведение компании, приводящее к формированию результата – росту конкурентного статуса. Поэтому выбор стратегии развития компании должен учитывать общепринятые показатели экономической эффективности инвестиционных проектов, прогнозируемый рост ценности компании и рост её конкурентного статуса.

Литература

1. Рубин, Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции / Ю.Б. Рубин. – М., 2004.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Крюков, В.А. Особенности формирования системы недропользования в России – взгляд на проблему с позиций институциональной теории / В.А. Крюков // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2005. – № 5.
4. Зайцева, Н. Как оценить инвестиционную привлекательность? [Электронный ресурс] / Н. Зайцева // БДМ. Банки и деловой мир. – 2007. – № 12. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.
5. Катъкало, В.С. Эволюция теории стратегического управления. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008.
6. Приказ ФАС РФ от 25.04.2006 г. № 108 «Об утверждении порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке».
7. Ткаченко, Н.И. Институциональные аспекты функционирования монополий и теневой ренты в недропользовании / Н.И. Ткаченко, Е.Г. Самойленко // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – Вып. 89-1.
8. Закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
9. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
10. Пахомова, Н.В. Экономика отраслевых рынков и политика государства. / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 815 с.
11. Barney, J. Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol.17. – P. 99-120.
12. Млоток, Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке [Электронный ресурс] / Е. Млоток. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>.
13. Парахина, В.Н. Управление конкурентоспособностью предприятия и оценка его конкурентного статуса [Электронный ресурс] / В.Н. Парахина: Северо-Кавказский государственный технический университет. – Режим доступа: science.ncstu.ru/articles.
14. Теплова, Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. maximisation of value of the company. М., 2007.