Прокопенко, Сергей Артурович. Теория и методы организации конкурентного взаимодействия углепроизводителей : диссертация ... доктора технических наук : 08.00.28.- Кемерово, 2000.- 275 с.: ил. РГБ ОД, 71 00-5/711-8

**Введение к работе**

**Актуальность проблемы.** Переход угольной промышленности к рыночным экономическим отношениям происходит в условиях усиления конкуренции угледобывающих предприятий. Однако не достигается ожидаемое развитие предприятий и оздоровление экономики отрасли. Вследствие нарушения внешнего и внутреннего ресурсного обмена наблюдается снижение жизнеспособности предприятий и уход ряда из них с рынка. Только в Кузбассе к 2000 г. прекращена добыча на 35 шахтах. В целом по России предусматривается закрытие 160 шахт и разрезов, в числе которых имеется ряд потенциально эффективных угледобывающих предприятий.

Условием обеспечения развития предприятия в конкурентной среде является организация взаимодействия с конкурентами для стабилизации ресурсообменной деятельности. Организация эффективного конкурентного взаимодействия при добыче и реализации угля требует научно-методического обеспечения процесса: выявления его природы, типов и механизма; разработки методов анализа конкурентоспособности; количественной оценки уровня взаимодействия; регулирования его интенсивности; построения системы взаимных действий, преобразования производственной структуры предприятия под условия конкурентной среды и т.д. В этой связи разработка научно-методической базы по организации конкурентного взаимодействия угледобывающих предприятий является актуальной научной проблемой.

**Цель** работы заключается в разработке теории и методов организации конкурентного взаимодействия углепроизводи-телей для устойчивого улучшения их ресурсообмена и повышения жизнеспособности.

**Основная идея** работы состоит в выделении сопернической и сотруднической составляющих конкуренции, их количественной оценке и сбалансированности.

**Объект исследования** - угледобывающее предприятие в конкурентной среде.

**Предмет исследования** - организационно-экономические отношения субъектов углепроизводства.

**Основные задачи исследований:**

1. Исследование и разработка теоретических основ конкуренции на рынках ресурсов и углепродуктов.
2. Разработка концепции организации эффективного конкурентного взаимодействия углепроизводителей.
3. Разработка методологии организации сбалансированного конкурентного взаимодействия угледобывающих предприятий.
4. Разработка методического обеспечения организации углепроизводственных систем в условиях конкурентного взаимодействия.
5. Апробация методов организации конкурентного взаимодействия углепроизводителей в конкретных производственно-экономических условиях угольных регионов (на примере Кузбасса).

**Методы исследований.** В работе использован комплекс методов научных исследований, включающий анализ и обобщение мирового опыта монополизации и демополизации отраслей промышленности, обобщение и технико-экономический анализ состояния угольной отрасли; системный и структурно-функциональный анализ; методы мозгового штурма, экспертных оценок, математической статистики, моделирования, группового учета аргументов, корреляционно-регрессионного анализа.

**Научные положения, защищаемые автором:**

1. Повышение жизнеспособности углепроизводителей при переходе к рыночным условиям хозяйствования достигается организацией конкурентного взаимодействия во внешней среде предприятий. Организация эффективного конкурентного взаимодействия базируется на выделении сопернической и сотруднической составляющих конкуренции, количественной оценке их уровня и сбалансированном соотношении.
2. Ослабление борьбы и усиление сотруднической составляющей конкурентного взаимодействия в процессе реализации продукции углепроизводителей обеспечивается их внутрирегиональным группированием на основе товарно-конкурентной близости, установлением равноконкурентных цен на продукцию и организацией согласованных поставок угля на рынки различной удаленности от угледобывающего региона.
3. Достижение эффективного конкурентного взаимодействия углепроизводителей предопределяет необходимость уско-

ренного развития их организационных и технологических систем. Это развитие обеспечивается согласованной работой по приведению в соответствие каждой системы предприятия - коммуникационной, управляющей, организационной и технологической -на каждом уровне - управление, организация, регулирование и операции - по общесистемному критерию - конкурентоспособности углепродукта.

Обоснованность и достоверность научных положений, выводов и рекомендаций подтверждаются:

использованием представительных массивов статистических данных о результатах хозяйственной деятельности более чем 110-ти угледобывающих предприятий Кузбасса, КА-ТЭКа, Печорского бассейна за период 1992-1999гг.;

корректным применением современных научных методов исследований, включая методы системного подхода, мозгового штурма, корреляционно-регрессионного анализа, моделирования и технико-экономического анализа;

соответствием полученных научных результатов положениям теории организации отраслевых рынков и рыночных структур;

положительными результатами внедрения на ряде угольных предприятий, в проектах, бизнес-планах, учебном процессе;

практическим ходом интеграционного процесса в среде углепроизводителей кузнецкого региона.

**Научная новизна работы состоит в следующем:**

предложена новая парадигма конкуренции, как процесса развития по закону единства и борьбы противоположностей с выделением сопернической и сотруднической составляющих взаимодействия;

предложена концепция организации конкурентного взаимодействия углепроизводителей, заключающаяся в количественной оценке составляющих конкуренции, активном воздействии на них и балансировании;

разработана методология организации эффективного конкурентного взаимодействия, основанная на согласовании то-

варно-рыночных интересов углепроизводителей в масштабе угледобывающих регионов;

установлена **закономерность** трансформации производственных структур угледобывающих предприятий по мере усиления их содействия во внешней конкурентной среде;

разработан **метод** диагностики и преобразования основных систем углепроизводителя, устанавливающий последовательность выявления и устранения их функциональных несоответствий по условиям конкурентного взаимодействия в процессе ресурсного обмена.

**Научное значение работы** заключается в разработке концепции и развитии теории конкуренции углепроизводителей, а также в разработке методологии организации эффективного конкурентного взаимодействия углепроизводителей.

**Практическая значимость работы** состоит в создании научно-методической базы организации сбалансированного конкурентного взаимодействия углепроизводителей на основе формирования соответствующих этому взаимодействию производственных структур.

**Практическая ценность** работы заключается в разработке комплекса методов и методик по анализу конкурентной среды, организации регионального конкурентного взаимодействия углепроизводителей и реорганизации производственных структур, позволяющего:

-оценивать конкурентоспособность первичных энергоносителей, формировать систему и стратегию эффективного конкурентного взаимодействия углепроизводителей, оценивать и балансировать конкурентное взаимодействие;

-преобразовывать производственную структуру угледобывающих предприятий и организовывать на них достижение стандартов производительности персонала и горнотранспортного оборудования, качества продукции и норм расхода ресурсов в соответствии с условиями конкурентного взаимодействия.

**Реализация работы.** Результаты выполненных автором исследований использованы при разработке бизнес-планов строительства разреза "Пермяковский" и развития шахтоуправления "Физкультурник", а также выработке маркетинговой страте-

Созданная научно-методическая база послужила основой для исследования процессов и разработки подходов к организации эффективного конкурентного взаимодействия углепроизводителей и путей его становления в угольной промышленности.

Переход на рыночные отношения хозяйствования в угольной промышленности России не принес ожидаемых результатов. В обстановке усложнения ресурсообменной деятельности отношения в среде производителей угля обретают характер все более усиливающейся конкурентной борьбы, приводящей к снижению объемов продаж, расходованию дополнительных средств, утрате внутренних инвестиций, вытеснению слабых производителей с рынка и т.д. Объемы ежегодной продажи углей по отрасли за период 1991-1999гг. снизились с 322 до 218 млн.т (рис.1).

шт. мтруб.

00-50. 00.

50:

50,

! *л* 250.

**я г—А о,**

'—1

*^*

-\*-С&цгіобьємфсдак/7Ті мкт -і-СВьанпродакуттянаснгоірг, кгнт

— і- Ксті^іеаюдєйлвукіїукгредрріетмі, шт. -— Зад<хнв«эслъ потребителей за утэгь, и|д. руб

Рис.1. Показатели сбытовой деятельности угольной промышленности России

Рентабельность продаж отрасли по прежнему остается отрицательной. Разобщенность производителей и низкая платежеспособность покупателей позволяет последним, приобретая уголь, длительное время не рассчитываться за него. Долги потребителей угля его производителям к началу 2000г. превысили 8 млрд. руб. Количество предприятий, способных функционировать в конкурентной среде сократилось с 350 до 200.

Даже прежде благополучные предприятия в условиях конкуренции зачастую оказывались неспособными к автономной деятельности и борьбе. Осознав сложность такой формы взаимодействия в конкурентной среде они перешли к сотрудничеству в той или иной степени, что проявилось в улучшении их технико-экономического состояния (рис.2).