

Денисенко А. И.

магистрант направления подготовки «Менеджмент»,

Коваленко А. Н.

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный технический университет»,

г. Алчевск, ЛНР

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНБАССА

Проведен мониторинг развития предприятий металлургического комплекса ЛНР и ДНР, рассмотрены способы определения их конкурентного статуса и предложена методика определения конкурентного статуса на тактическом уровне обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, металлургия, управление, конкурентный статус.

Постановка проблемы. В настоящее время металлургическая промышленность является одной из важнейших отраслей, которая способна обеспечивать экономическую стабильность государства. Благодаря работе предприятий предоставляются рабочие места, а продукция также необходима для проведения восстановительных мероприятий внутри Республики. Но главной задачей является экспорт металлургической продукции, а для этого необходимо правильно выстроить стратегию управления предприятием, в частности, управления конкурентоспособностью предприятия.

Анализ последних публикаций. Вопросам управления конкурентоспособностью металлургических предприятий посвящен ряд публикаций отечественных исследователей, таких как Гричук А. Г., Чайникова Л. Н., Зарганая И. А., Козлов Д. И., Завьялова Е. М., Кичигин А. В., Васильцов В. С., Ураков Д. С., Пономаренко Т. В., Ларичкин Ф. Д., в которых отражены главные аспекты управления металлургическим предприятием [1–3, 10–12]. Также статистической базой исследований данной статьи послужили программы и отчеты развития республики [4–9].

Цель. Провести мониторинг развития предприятий металлургического комплекса ЛНР и ДНР, рассмотреть способы определения их конкурентного статуса и возможные пути повышения их конкурентоспособности.

Изложение основного материала. В современном мире управленческая деятельность играет важнейшую роль, так как от качества ее проведения зависит репутация предприятия, успешность его взаимодействия с партнерами и прочими контрагентами. Она непосредственным образом влияет на производительность и успешность предприятия в целом.

Сущность управленческой деятельности заключается в правильной организации взаимодействия людей при коллективной работе с целью достижения основных задач производства [1]. Эффективность управленческой деятельности руководителя зависит от его способностей быстро и правильно решать ряд профессиональных задач, а качество управленческой деятельности руководителя зависит от наличия необходимых компетенций или качеств, которыми он обладает в своей профессиональной управленческой деятельности. Также руководитель обязан знать особенности производимого товара и отрасли [2].

Поэтому, для того чтобы определить пути повышения конкурентоспособности металлургического предприятия, необходимо ознакомиться с особенностями металлургической отрасли.

Рынок металлов является олигополистическим. Продукция предприятий металлургического комплекса не является самостоятельной единицей товара, а является компонентом другого, она поддерживает, развивает рынок реального товара.

Предприятиям металлургического комплекса необходимо оценить специфику рынка с позиции товаров, выпускаемых из металла, и т. д., особенности каналов сбыта, их взаимосвязь.

Эффективность внутрифирменных процессов, потенциал предприятия металлургической области, его способность управлять и приспосабливаться к изменяющемуся поведению элементов внешней среды определяет стратегический успех.

Металлургические предприятия сильно зависят от изменения поведения отдельных элементов окружающей среды, они уязвимы. Влияние внешней среды на разных этапах развития предприятий металлургического комплекса было различным, и развивались они в этой связи по-разному. Это определило степень формализации отношений высшего руководства и структурных подразделений, взаимоотношений между структурными подразделениями, степень свободы их действий, уровень централизации управления и т. п.

Характерной особенностью управления металлургическими предприятиями является высокая степень централизации. Такой подход предполагает значительную степень защищенности от негативного влияния внешней среды. Организационная структура управления приобретала свойства дивизиональной, которая основывается на функциональной специализации, со всеми вытекающими последствиями. Это свойственно, в большей степени, крупным предприятиям, что задало становление нынешней системы их управления.

Для обеспечения гибкости металлургических предприятий необходимо знать и учитывать характеристики внешней среды и иметь необходимые ресурсы для того, чтобы влиять на нее с целью достижения необходимых результатов. На поведение предприятий металлургического комплекса на рынке влияет большое количество различающихся по степени сложности воздействия факторов, которые имеют хаотичный характер, их поведение неопределенно, изменчиво. Вместе с тем, такие факторы, как политические, экономические, внешнеэкономические, научно-технические влияют на деятельность предприятия в большей степени, и как следствие, несут наибольшую опасность. Однако реальная конкуренция на данном этапе только начинает носить жесткий характер. Это способствует формированию особенностей, специфики, нестандартности организации управления предприятиями металлургической промышленности, а точнее — пониманию того, чем определяется их устойчивость, в чем должны заключаться конкурентные преимущества.

Условием конкурентоспособности является лидерство на рынке. Для занятия лидирующего положения товар должен наилучшим образом удовлетворять основные потребности потребителя, а именно, обладать уникальными характеристиками, которые отличаются от характеристик товаров конкурентов, за которые потребитель готов заплатить.

Одним из главных факторов конкуренции является качество товара, которое подразумевает два смысла. Качество в обычном, техническом понимании выражено в ГОСТе. В этом случае среда имеет однородную природу, и для потребителя переход от одного производителя к другому является бесплатным. Во втором случае — качество, выраженное экономической сущностью, и основано на слабом влиянии внешней среды, стратегическим ориентированием, интеграцией с предприятиями потребителей продукции, предприятия смежных отраслей и т. п.

Помимо этого, на конкурентную борьбу влияет еще множество факторов. Тем не менее, с большой степенью уверенности можно сказать, что их количество довольно лимитировано. Это обусловлено тем, что предприятия производят сопоставимый ассортимент продукции, используют однотипные каналы ее распространения, условия поставки, определенный сегмент потребителей, удовлетворяют их потребности при помощи идентичных свойств продукции, зависят от одинаковых научно-технических достижений.

Известные преимущества, такие как ценовые условия, условия поставки, оплаты и т. п. не гарантируют достижения лидерской позиции на рынке, а только способствуют укреплению позиции предприятия и являются достаточно переменчивыми и недостаточно гибкими.

Крупные металлургические предприятия обладают характерными свойствами. В процессе развития, в разное время, было создано большое количество разнообразных дочерних обществ, которые структурированы по разным принципам, благодаря чему и формировалась система управления. Вследствие формирования и развития рыночных отношений, изменения законодательства, конъюнктуры и перераспределения рынков, стремления руководства обес-

печить устойчивость предприятия, стабильность работы, динамику развития в зависимости от возникающей ситуации возникла необходимость создания дочерних обществ.

На сегодняшний день металлургическим предприятиям необходим переход от иерархического к рыночному корпоративному управлению, которое существует на них только формально. Отсутствует интегрированное финансовое управление качеством управленческих решений, стратегическое ориентирование и экономическая ответственность за использование ресурсов.

Существующие подходы к управлению металлургическим предприятием не имеют разделения на управление производством и управление предприятием как бизнесом. К тому же, эти виды управления имеют различную основу, это два разных, отличающихся друг от друга вида управления. Основой производственного вида управления является принятие типичных, традиционных, стандартных решений, он высокотехнологичен, формализован. А управление бизнесом требует персонального подхода, он не может быть повторен; решения, по большей части, нестандартные, творческие; технологии управления самые разнообразные, носят специфичный характер.

Основная часть решений, которые принимаются на всех уровнях, главным образом, оперативно-производственного, тактического, административного, централизованного характера. С одной стороны, в условиях изменения окружающей среды персонал предприятия к управлению бизнесом полностью не готов. И как следствие, руководителям необходимо брать на себя решение задач. С другой стороны, отсутствует формирование нового поколения менеджеров высшей квалификации, которое будет способно управлять предприятием как бизнесом. На данный момент существуют только отдельно организованные «курсы повышения квалификации». Управление предприятием должно быть более децентрализованным, нежели централизованным, пока же прослеживается унитарный подход к управлению.

Применяемая на предприятиях система управления, как утверждает Гринчук А. Г. в статье «Некоторые реалии управления предприятиями металлургического комплекса», «опирается в большей степени на показатели, методики исключительно бухгалтерского учета, не способна осуществить эффективное управление бизнесом, обеспечить его стратегическую ориентацию» [3]. На это влияет ряд причин. В первую очередь, она главным образом показывает эффективность текущей деятельности, которая выражается в показателях, определяющих эффективность внутренней среды предприятия, необходимых для налоговых, статистических и иных подобных органов, традиционных для финансово-экономических служб, а оценка внешней среды в полном объеме не осуществляется. Во-вторых, увеличивается сумма приложенных усилий и затраты управления на горизонтальную координацию, свод в одну совокупность всех показателей, которые отражают выполнение запланированных сметно-калькуляционных затрат. Таким образом, такая система регулирования имеет нерационально непростой механизм, который не в состоянии обеспечить в полном объеме оценку характера элементов внешней среды, объединение принимаемых решений и увязку интересов. В итоге — уменьшается возможность предприятия влиять на изменяющиеся факторы внешней среды [3].

Касательно территории Донбасса, влияние внешней среды для предприятий является определяющим. Ситуация, которая сложилась, прямо влияет на их деятельность, и возникают проблемы, не свойственные аналогичным предприятиям в других государствах.

Помимо политических проблем Республики, существует проблема кредитования производства. Доступ к кредитным ресурсам необходим для пополнения оборотных средств промышленных предприятий. Тем не менее, часть предприятий возобновила свою деятельность.

По словам министра промышленности ЛНР Божича Дмитрия Викторовича, восстановление работы металлургических предприятий было очень сложным процессом. Связано это с тем, что сырье для них поставляется из Российской Федерации, а там цены немного выше. Несмотря на это, металлургические предприятия, такие как ООО «Трубопрокат» в г. Антрацит и ЧАО Луганский завод «Сантехдеталь» все равно начали производить продукцию и реализовывать ее. Таким образом, потенциал у отрасли есть, и будет производиться его наращивание [4].

Сравним финансовые результаты деятельности некоторых предприятий ЛНР и ДНР. Результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1 — Финансовые результаты деятельности металлургических предприятий ЛНР и ДНР в тыс. ден. ед.

Предприятие	Валовая прибыль			Финансовый результат			Чистый доход		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ЧП «Капри»	10731	-3697	9592	32,4	2142,6	2106	49702,8	86328	154600,8
ООО «АГМК»	-297312	2068655	832716	-1044933	2564797	2354170	14756532	14901216	7863575
ПАО «ЕМЗ»	-120111	-157323	1860652	-252056	-926188	650527	10876764	13608798	16294847
ПАО «Донецксталь»	2421119	3593896	4216147	1748786	1859959	2751354	10616283	11544726	14927727

Как видно из таблицы 1, 2014 год является весьма убыточным для предприятий. Но, несмотря на нарушенную инфраструктуру и другие факторы, постепенно производилось восстановление деятельности предприятий и, начиная с 2016 года, можно наблюдать положительную динамику. Возобновление металлургической отрасли также объясняется значительным количеством запасов угля на территории Донбасса. Как сообщает rusvesna.su, «по итогам 2016 года доля металлургического комплекса (производство, обработка, коксохимия) занимает 46,4 % в промышленности ДНР. В этой отрасли занято и больше всего работников — 21,4 тыс. человек. Всего в прошлом году было произведено 2,1 млн тонн стали» [6].

В дальнейшем планируется возобновление работы других крупных металлургических предприятий. Как сообщила заместитель министра экономического развития ЛНР Светлана Подлипаева, делая обзор программы социально-экономического развития ЛНР, объем реализации металлургической продукции планируется увеличить в 4 раза за счет укрепления устойчивости работы Алчевского металлургического комбината, восстановления работы Стахановского завода ферросплавов, увеличения объемов производимой продукции Лутугинским научно-производственным валковым комбинатом [7].

Кроме этого, в 2018 году планируется запуск Краснолучского машиностроительного завода, Брянковского завода бурового оборудования и Кировского кузнечного завода «Центрокуз». Также стоит вопрос о запуске Луганского трубного завода, который начнет свою работу после составления номенклатуры, так как существует спрос на продукцию данного предприятия. Упомянутый выше Стахановский завод ферросплавов и Лутугинский завод прокатных валков будут поставлять продукцию на Алчевский и Енакиевский металлургические комбинаты [8]. Совместная работа металлургических предприятий ЛНР и ДНР позволит развиваться металлургической промышленности более быстрыми темпами. Поэтому министерства промышленности и торговли Донецкой и Луганской Народных Республик подписали Протокол о сотрудничестве в сфере промышленности, торговли и технического регулирования. Этот документ позволит наладить плотное взаимодействие и кооперацию между предприятиями, что приведет к увеличению товарооборота и повысит уровень экономики республик. В ближайшее время будет представлена дорожная карта взаимодействия промышленных предприятий. Более тесное сотрудничество в транспортном машиностроении и металлургии благоприятно повлияет на отрасль [9].

Помимо приведенных мероприятий, необходимо продолжать поиск таких путей управления, которые будут минимизировать пагубное воздействие как на отдельные предприятия, так и на металлургическую отрасль в целом. Это позволит приобрести предприятиям республик новый конкурентный статус. Конкурентный статус — это положение фирмы (предприятия) на рынке [10]. Согласно определению, приведенному в учебном пособии под редакцией Градовой А. П., конкурентный статус — совокупность сильных и слабых сторон организационно-экономического положения фирмы на отраслевом и региональных рынках товаров и услуг относительно главных ее конкурентов, достигаемого методами и средствами, не противоречащими положениям антимонопольного законодательства [11].

Основной проблемой в становлении конкурентного статуса предприятия становится проблема оценки необходимого уровня развития стратегического потенциала предприятия и

условий внешней среды для формирования и сохранения на высоком уровне конкурентного преимущества предприятия. После того, как эта проблема будет решена, можно определять уровень конкурентного статуса как степень достаточности условий для создания и поддержания соответствующего уровня конкурентных преимуществ. Определить степень развития стратегического потенциала можно, опираясь на подход И. Ансоффа, при помощи показателя рентабельности капитальных стратегических вложений, который редактируется, опираясь на уровень наиболее приемлемой стратегии предприятия и уровень соответствия потенциальных возможностей предприятия стратегии, на которую ориентируется предприятие.

И в связи с этим, формула определения конкурентного статуса имеет вид

$$КСФ = \frac{I_F - I_K}{I_o - I_K} \times \frac{S_F}{S_o} \times \frac{C_F}{C_o}, \quad (1)$$

где I_F — уровень стратегических капитальных вложений фирмы;

I_K — критическая точка объема капитальных вложений, находящаяся на границе прибылей и убытков и показывающая, что объем капитальных вложений ниже этой точки не приводит к получению дохода;

I_o — точка оптимального объема капитальных вложений, после которой увеличение капитальных вложений приводит к снижению дохода;

S_F, S_o — соответственно действующая и «оптимальная» стратегия фирмы;

C_F, C_o — соответственно имеющиеся и оптимальные возможности фирмы.

Значение коэффициента определяет позицию предприятия на рынке. Так, если коэффициент будет равен единице, то предприятие может обеспечить себе более чем высокий конкурентный статус и будет одним из самых результативных. Если у предприятия имеется хотя бы один из показателей, который равен нулю, то оно не получит прибыли.

Если же коэффициент приобретает другое значение, то:

$0 < КСФ \leq 0,4$ — слабая позиция;

$0,5 < КСФ \leq 0,7$ — средняя позиция;

$0,8 < КСФ \leq 1,0$ — сильная позиция [10].

В учебном пособии таких авторов, как Л. Н. Чайникова и В. Н. Чайников, «Конкурентоспособность предприятия», предлагается оценивать конкурентный статус предприятия интегральным коэффициентом полезного действия (КПД_И), который характеризует степень использования производственных ресурсов и включает в себя частные коэффициенты полезного действия: КПД_М — материалов; КПД_Э — энергии; КПД_{ТР} — трудовых ресурсов. Формула для расчета интегрального коэффициента полезного действия предприятия:

$$КПД_{И} = КПД_{М} \times КПД_{Э} \times КПД_{ТР}, \quad (2)$$

где КПД_М — чистого веса товаров к общему расходу используемых материалов (без учета комплектующих изделий и полуфабрикатов, полученных со стороны);

КПД_Э — полезной энергии, затрачиваемой на изготовление продукции, включающей все ее виды, к общему потреблению энергии;

КПД_{ТР} — определяется соотношением годовой трудоемкости изготавливаемой продукции (T) к номинальному фонду времени работающих (φ), т. е. $КПД_{ТР} = T/\varphi$.

В итоге конкурентный статус фирмы определяется по расчетному интегральному показателю полезного действия (КПД_И), исходя из значения показателя:

$КПД_{И} \geq 0,6$, то позиция предприятия на рынке сильная;

$0,6 < КПД_{И} \leq 0,4$ — конкурентная позиция средняя;

$КПД_{И} < 0,4$ — позиция крайне слабая.

Расчет коэффициента полезного действия методом определения использования производственных ресурсов способствует целенаправленному проведению работ, направленных на снижение себестоимости продукции, применяя безотходные и энергосберегающие техно-

логии. Стоит подчеркнуть, что данная методика не учитывает весь комплекс ресурсного потенциала предприятия и его важнейшие компоненты, такие как финансовые, инвестиционные, инновационные и информационные ресурсы, которые в комплексе предоставляют возможность предприятию значительно повысить свой конкурентный статус. Кроме того, частные показатели дополнительно должны отражать эффективность функциональных и организационно-управляемых аспектов деятельности предприятия [12].

Таким образом, данные формулы определения конкурентного статуса не могут отобразить реальное положение предприятия на рынке и его уровень конкурентоспособности, так как охватывают неполный спектр факторов, влияющих на его деятельность. Для этого необходимо оценивать деятельность предприятия в комплексе.

Существует три уровня обеспечения конкурентоспособности предприятия: оперативный, тактический и стратегический.

На оперативном уровне определяется конкурентоспособность продукции [13]. Ее основными составляющими являются цена, качество и обслуживание. Для предприятий ЛНР и ДНР наиболее оптимальным будет расчет конкурентоспособности качества продукции. Осуществить это можно, применяя дифференциальный метод. Его суть заключается в сравнении единичных показателей с соответствующими показателями товара — базового образца либо с нормативными значениями:

$$K_{II} = \frac{P_i}{P_{ni}}, \quad (3)$$

где P_i — величина i -го параметра показателя исследуемого товара;

P_{ni} — величина показателя базового образца либо нормативная величина i -го параметра показателя.

Если анализируемый товар соответствует требованиям действующих стандартов, то значение параметра равно 1. Если же данное изделие не соответствует требованиям нормативно-технической документации, то тогда значение данного параметра — 0. Таким образом, если производимая продукция имеет отклонение от действующих стандартов, то конкурентоспособность товара будет равна нулю. В случае, когда исследуемая продукция имеет качественные показатели либо отсутствуют стандарты качества, используются экспертные методы оценки. Производится оценка в баллах как исследуемого образца, так и базового [14].

На тактическом уровне обеспечения конкурентоспособности оценивается общее состояние предприятия, а на стратегическом уровне производится оценка инвестиционной привлекательности [13]. При оценке инвестиционной привлекательности предприятия применяется два подхода — рыночный и бухгалтерский. Сущность рыночного подхода заключается в оценке рыночной стоимости его акций и величины выплачиваемых дивидендов. Бухгалтерский подход, в свою очередь, основан на анализе внутренней информации предприятия [15]. Так как акции предприятий Донбасса в настоящее время не расположены на рынке ценных бумаг, а анализ внутренней среды предприятия отражает общее состояние предприятия, то инвестиционную привлекательность предприятия, как самостоятельный фактор конкурентоспособности, можно опустить.

Обеспечение конкурентоспособности на тактическом уровне можно определить при помощи анализа некоторых показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия. Расчет этих показателей производится по формулам, приведенным в таблице 2 [16].

Выполнив необходимые расчеты, можно перейти к определению конкурентного статуса на основе анализа внутреннего состояния предприятия. Каждому значению показателя присваивается определенное количество баллов — от 1 до 3, в зависимости от его значения. Расчет конкурентного статуса на тактическом уровне обеспечения конкурентоспособности производится при использовании таблицы 3.

Таблица 2 — Группы показателей оценки конкурентоспособности предприятия на тактическом уровне

Показатели	Способ определения
I. Оценка прибыльности хозяйственной деятельности	
Чистая рентабельность предприятия	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина активов}}$
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$
II. Финансовой устойчивости	
Коэффициент финансовой независимости	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего активов}}$
Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Всего активов}}$
Коэффициент финансовой стабильности	$\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Всего активов}}$
Коэффициент финансовой активности	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$
Коэффициент финансирования	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$
III. Оценка ликвидности	
Текущий коэффициент ликвидности	$\frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Срочные обязательства}}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Текущие финансовые инвестиции}}{\text{Текущие обязательства}}$
Коэффициент общей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$

Таблица 3 — Методика определения конкурентного статуса на тактическом уровне обеспечения конкурентоспособности

Показатели	Нормативное значение	Диапазон возможных отклонений показателя	Количество баллов
I. Оценка прибыльности хозяйственной деятельности			
Чистая рентабельность предприятия	0,05–0,2	0,01–0,05	1
		0,05–0,2	2
		0,2–0,3	3
Рентабельность собственного капитала	0,10–0,12	< 0,1	1
		0,10–0,12	2
		0,13–0,3	3

Продолжение таблицы 3

Показатели	Нормативное значение	Диапазон возможных отклонений показателя	Количество баллов
II. Финансовой устойчивости			
Коэффициент финансовой независимости	0,5–0,7	< 0,5	1
		0,5–0,7	2
		> 0,7	3
Коэффициент финансовой зависимости	< 0,7	> 0,7	1
		< 0,5	2
		0,5–0,7	3
Коэффициент финансовой стабильности	0,75–0,9	< 0,75	1
		> 0,9	2
		0,75–0,9	3
Коэффициент финансовой активности	< 1	> 1	1
		0,5–1	2
		< 0,5	3
Коэффициент финансирования	> 1	< 0,5	1
		0,5–1	2
		> 1	3
III. Оценка ликвидности			
Текущий коэффициент ликвидности	1,5–2	< 1,5	1
		1,5–2	2
		> 2	3
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1–0,7	< 0,1	1
		0,1–0,7	2
		> 0,7	3
Коэффициент общей ликвидности	> 1	< 1	1
		> 2,5	2
		1–2,5	3

Таким образом, о наличии высокого конкурентного статуса говорит количество баллов от 20 до 30, о среднем — 10–20, а если меньше 10, то у предприятия крайне низкая позиция. Необходимо также учитывать и дифференциальную оценку качества продукции.

Определим тактический уровень конкурентоспособности ЧП «Капри». Расчеты внесены в таблицу 4.

Расчеты показали, что предприятие имеет средний уровень конкурентного статуса. Также расчеты указали на сильные и слабые стороны предприятия. Преимуществом является достаточная его ликвидность, а основным недостатком является финансовая неустойчивость.

Несмотря на то, что представленный метод не полностью отражает состояние предприятия, на данном этапе развития республик и возобновления деятельности металлургических предприятий эти показатели являются ключевыми. Их анализ поможет выявить наличие слабых мест предприятия и позволит устранить их на раннем этапе. Только после того, как данные показатели достигнут нормативных значений, следует делать более глубокий анализ с учетом других факторов и строить стратегию развития предприятия для выхода на международный уровень.

Итак, управление конкурентным статусом предприятия включает в себя оценку его основных экономических, технических показателей и выбор стратегических направлений развития с учетом потенциальных резервов и возможностей, обеспечивающих создание и рост конкурентных преимуществ, которые повышают значимость предприятия как внутри страны, так и за ее пределами [17].

Таблица 4 — Определение показателей тактического уровня конкурентоспособности ЧП «Капри»

Показатели	Значение показателя в 2016 году	Количество баллов
I. Оценка прибыльности хозяйственной деятельности		
Чистая рентабельность предприятия	0,03	1
Рентабельность собственного капитала	0,41	3
II. Оценка финансовой устойчивости		
Коэффициент финансовой независимости	0,03	1
Коэффициент финансовой зависимости	0,93	1
Коэффициент финансовой стабильности	0,64	1
Коэффициент финансовой активности	14,28	1
Коэффициент финансирования	0,07	1
III. Оценка ликвидности		
Текущий коэффициент ликвидности	2,21	3
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	1
Коэффициент общей ликвидности	2,16	3
Всего баллов		16

Вывод. Metallургия являлась и является ведущей отраслью Донбасса, которая обеспечивала не только внутренний рынок, но и внешний. Сложившиеся события негативно отразились на ее производительности. Тем не менее, изучив деятельность предприятий металлургического комплекса ЛНР и ДНР, можно сказать, что постепенно идет их восстановление. Институциональная среда является ключевым фактором, который определяет динамику и характер развития металлургической отрасли и национальной экономики в целом.

Необходимо усилить ее влияние, и это приведет не только к увеличению количества работающих предприятий, но и к производству более качественной продукции. А это, в свою очередь, сделает предприятия Донбасса конкурентоспособными, и они приобретут новый конкурентный статус.

Список литературы

1. Вист А. Управленческая деятельность и ее основные аспекты [Электронный ресурс] / А. Вист. — Режим доступа: <http://fb.ru/article/40766/upravlencheskaya-deyatelnost-i-ee-osnovnyie-aspektyi>.
2. Повышение конкурентоспособности организации на основе управленческой компетентности руководителя аспекты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dodiplom.ru/ready/23445>.
3. Гричук А. Г. Некоторые реалии управления предприятиями металлургического комплекса аспекты [Электронный ресурс] / А. Г. Гричук. — Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?lang=ru&stat=244.
4. Островский А. Промышленность ЛНР : будни, трудности и перспективы [Электронный ресурс] / А. Островский // Казачий вестник. — 21 декабря 2016 г. — № 109. — Режим доступа: <http://kazache.ru/newspaper/kazachiy-vestnik-109/promishlennost-LPR-214>.
5. Лукьянов А. Экономическое развитие ЛНР-ДНР — аспекты [Электронный ресурс] / А. Лукьянов. — Режим доступа: <https://lugansk-ig-ua.livejournal.com/634992.html>.
6. Смогут ли предприятия ДНР и ЛНР переориентироваться на российский рынок? Аспекты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rusvesna.su/economy/1488833587>.
7. Народный Совет утвердил Программу социально-экономического развития ЛНР на 2018 год аспекты [Электронный ресурс] // ЛуганскИнформЦентр. — Режим доступа: <http://lug-info.com/news/one/narodnyi-sovet-utverdil-programmu-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-LPR-na-2018-god-33907>.
8. В 2018 году планирует запустить девять промышленных предприятий Республики — Минпромторг ЛНР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lugansk1.info/50286-v-2018-godu-planiruet-zapustit-devyat-promyshlennyh-predpriyatij-respubliki-minpromtorg-LPR/>.

9. ЛНР и ДНР подписали протокол о сотрудничестве в сфере промышленности, торговли и технического регулирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lugansk1.info/50946-LPR-i-dnr-podpisali-protokol-o-sotrudnichestve-v-sfere-promyshlennosti-torgovli-i-tehnicheskogo-regulirovaniya/>.

10. Огородникова Ю. Г. Конкурентоспособность фирмы [Электронный ресурс] / Ю. Г. Огородникова // Труды Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. — Казань, 2005. — Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/home/science/journal-of-tisbi/2000/4/5/>.

11. Эффективность стратегии фирмы : учеб. пособие / под ред. А. П. Градова. — СПб. : Специальная литература, 2006.

12. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чайникова. — Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 192 с.

13. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html>.

14. Конкурентоспособность товаров и услуг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-tovara.html>.

15. Бадюкина Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности [Электронный ресурс] / Е. А. Бадюкина, И. Н. Швецова. — Режим доступа: <http://1atoll.ru/?id=622>.

16. Оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ocenka-konkurentosposobnosti-predpriyatiya.html>.

17. Пономаренко Т. В. Конкурентный статус горной компании : механизмы формирования и управления / Т. В. Пономаренко, Ф. Д. Ларичкин // Экономические и социальные перемены : факты тенденции прогноз. — 2011. — №4 (16). — С. 175.

© *Денисенко А. И.*

© *Коваленко А. Н.*

Denisenko A. I. (Master in Management)

Kovalenko A. N. (Candidate of Economic Sciences, associate professor SEI HPE LPR "Donbass State Technical University", Alchevsk)

INVESTIGATION OF MANAGEMENT'S QUESTIONS OF DONBASS METALLURGICAL ENTERPRISES COMPETITIVENESS

Development monitoring of the LPR's and the DPR's metallurgical complex was conducted and the ways of determining their competitive status were considered and offered the technique of definition of the competitive status at a tactical level of competitiveness's maintenance.

Key words: *competitiveness, metallurgy, management, competitive status.*