

Посилання на статтю

Семенчук Е.Л. Определение и анализ потенциала судоходной компании / Е.Л. Семенчук // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. – № 3(11). – С.153-160. Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/>

УДК 656.611.2

Е.Л. Семенчук

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ

Разработан подход к определению потенциала, который рассматривается как совокупность составляющих его элементов (производственный, рыночный, стратегический). Рис. 1, ист. 5.

Ключевые слова: стратегический, производственный, рыночный потенциал, стратегия, конкурентоспособность, управление проектами.

К.Л. Семенчук

ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ

Розроблено підхід до визначення потенціалу, який розглядається як сукупність складових елементів (виробничий, ринковий, стратегічний). Рис. 1, дж. 5.

K.L. Semenchuk

DETERMINATION AND ANALYSIS THE SHIPPING COMPANY POTENTIAL

An approach to potential definition is considered as a totality of its elements (industrial, market, strategic).

Постановка проблеми. Морской транспорт принадлежит к отраслям хозяйства, которые играют важнейшую роль в обеспечении экономики страны. В современных условиях рыночной экономики задача формирования стратегии развития морских портов и предприятий является достаточно сложной, так как отечественные транспортные предприятия, выполняющие перевозки, оказались недостаточно подготовленными к работе в новых условиях. Эту задачу необходимо решать применительно к сложившейся ситуации на рынке и с учетом множества факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий морского транспорта.

Изменения в транспортной отрасли Украины привели к появлению большого количества самостоятельных перевозчиков, что сформировало конкурентную среду в этой отрасли. Проблема научного обоснования стратегических планов становится актуальной в нестабильных условиях работы предприятия. Для определения уровня конкурентного преимущества необходимо оценить потенциал предприятия и его конкурентный статус среди фактически присутствующих конкурентов. Понятие потенциала тесно связано со структурой целей, стратегией развития и определяется как «совокупность возможностей» предприятия.

Определение потенциала поможет руководителям предприятия использовать возможности сильных сторон управляемых ими подразделений и структур, определить и укрепить слабые стороны, что способствует усилению конкурентных преимуществ посредством стратегии развития, которая реализуется через проект. С помощью анализа и совершенствования стратегических задач и целей предприятия руководитель может ориентировать предприятие на получение дополнительной прибыли или осуществить структурные перераспределения с целью минимизации затрат.

Вопросы, связанные с определением потенциала судоходной компании являются актуальными, а также малоизученными в условиях развития экономики Украины.

Анализ последних публикаций. Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность факторов или их отражения в показателях, характеризующих силу предприятия, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы [1]. В [1] также дано определение производственного потенциала промышленного предприятия.

Оценка уровня использования рыночного потенциала предприятия является важнейшим фактором, предопределяющим процесс планирования. В [2] исследователи внесли свой вклад в определение понятия социально-экономического потенциала предприятия, который, обобщая известное, можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия стратегических ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей функционирования предприятия в изменяющихся условиях. В [3] определено содержание стратегического потенциала как возможность предприятия реализовать свои амбициозные цели относительно лидирующего положения среди предприятий-конкурентов, которые определяются уровнем профессионализма персонала, его динамизмом и креативностью.

Настоящая работа посвящена конкретизации понятий стратегического, производственного, рыночного потенциала судоходной компании, а также разработке подхода к определению потенциала судоходной компании, который может способствовать более полной и успешной реализации проектов в области судоходства.

Целью работы является представление потенциала судоходной компании как совокупности характеристик отдельных составляющих деятельности компании - производственной, финансовой, коммуникационной, трудовой и т. д.

Основной материал. Решение сложных задач, связанных с анализом состояния деятельности судоходной компании (производственной, финансовой, инновационной и других видов), планированием, прогнозированием функционирования, а также оценкой устойчивости компании на фрахтовом рынке базируется на анализе ее потенциальных возможностей, т.е. потенциала компании. В специальной литературе понятие потенциала предприятия определено не однозначно. При разработке проектов любой сложности оценка потенциала предприятия является первым и важнейшим этапом для моделирования вариантов его развития.

Термин «потенциал» (от лат. «potentia») обычно трактуется как «сила», «мощь». Этот термин употребляется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

Представим потенциал компании в виде суммы оценок следующих составляющих его элементов - производственный, рыночный, стратегический и входящих в них составляющих. Потенциал любого предприятия определяется

объемом и качеством имеющихся у него ресурсов, способностями сотрудников, финансовыми возможностями, способностью получать и эффективно использовать необходимую информацию в своей деятельности. Не каждое предприятие использует свой потенциал на 100 %. Потенциал может быть разным, например, производственный, рыночный, стратегический. Рассмотрим это понятие применительно к области судоходства, и определим понятия «производственный», «рыночный», «стратегический» потенциал судоходной компании.

Производственный потенциал судоходной компании – это совокупность взаимосвязанных материальных и нематериальных ресурсов, которые использует компания для осуществления своей основной производственной деятельности.

Производственный потенциал судоходной компании характеризуется ее производственными мощностями (флот), трудовыми, финансовыми, информационными и др. ресурсами.

Рыночный потенциал судоходной компании – это возможность управления ресурсами компании для эффективного взаимодействия с фрахтовым рынком в оперативном режиме.

Рыночный потенциал судоходной компании характеризуется освоенной долей рынка, объемом перевозок, прибылью, рентабельностью и т.д.

Под *стратегическим потенциалом судоходной компании* понимается совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для разработки и реализации стратегии развития компании. Необходимо отметить, что стратегический потенциал формируют только те ресурсы, которые могут быть задействованы в результате стратегических решений. Стратегический потенциал судоходной компании характеризуется целями, задачами, мотивами ее деятельности, выявляющей приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели, обеспечивающей единое направленное движение и развитие компании. Следует отметить, что стратегический потенциал компании показывает, насколько она располагает возможностями для реализации стратегии.

Потенциал судоходной компании можно представить как совокупность оценок отдельных составляющих ее деятельности, т.е. совокупностью потенциалов: производственного, финансового, коммуникационного, трудового и т.д. Влияние каждого из этих видов определяется рядом параметров.

$$П = ПР + ФП + КП + ТП + ИП + МП, \quad (1)$$

где $П$ – потенциал судоходной компании; $ПР$ – производственный потенциал; $ФП$ – финансовый потенциал; $КП$ – коммуникационный потенциал; $ТП$ – трудовой потенциал; $ИП$ – инновационный потенциал; $МП$ – маркетинговый потенциал.

В каждый определенный момент времени компания имеет свое значение потенциала, напрямую связанное со стратегией, которую выбрала компания. Стратегия повышения потенциала компании должна быть направлена на увеличение отдельных его составляющих.

Производственный потенциал судоходной компании можно описать следующим набором характеристик: провозная способность флота, его специализация, выполненный объем перевозок грузов и пассажиров, грузооборот (пассажирооборот), степень использования основных фондов и их возрастные характеристики. Представим оценку производственного потенциала в виде:

$$PP_j = \max \{ PP_j^v; PP_j^p \}, \quad (2)$$

где PP_j – производственный потенциал j -й судоходной компании (%); PP_j^v – производственный потенциал, рассчитанный по объему перевозок, (%); PP_j^p – производственный потенциал, учитывающий провозную способность флота компании, (%).

Учитывая эти характеристики, производственный потенциал судоходной компании логично определить по формуле:

$$PP_j^v = \frac{V_j}{V_o} \times 100\%, \quad (3)$$

где V_j – объем перевозок, выполненный j -й судоходной компанией; V_o – общий объем перевозок, выполненный на соответствующем сегменте рынка в стране.

Вторая составляющая, учитываемая при определении производственного потенциала судоходной компании, рассчитывается на основе провозной способности флота (группы судов), путем сравнения этого показателя со среднестатистическим показателем в целом по отрасли. Определим, что:

$$PP_j^p = \frac{P_j}{P_o} \times 100\%, \quad (4)$$

где P_j – производительность одной тонны грузоподъемности флота j -й компании за определенный период эксплуатации; P_o – производительность одной тонны грузоподъемности флота за определенный период эксплуатации в среднем по отрасли.

Важным показателем, который используется в расчетах провозной способности флота, является производительность одной тонны грузоподъемности судна за сутки эксплуатации в тонно-милях или тонно-километрах, которая определяется отношением объема произведенной судном транспортной продукции к объему выполненной транспортной работы в тонно-милях (тонно-километрах) [4]:

$$P_o = \frac{Ql}{D_q L}, \quad (5)$$

где P_o – производительность одной тонны грузоподъемности судна за определенный период эксплуатации; Ql – объем произведенной судном транспортной продукции; $D_q L$ – объем выполненной транспортной работы;

$$P_j = \frac{\sum_{c=1}^C Q_c l_c}{\sum_{c=1}^C D_{qc} l_c}, \quad (6)$$

где $c = \overline{1, C}$ – индекс судов, принадлежащих судоходной компании j .

Финансовый потенциал судоходной компании также определяет ее конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве. Устойчивое финансовое положение является результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Финансовый потенциал будем определять по методике, предложенной в [5], т. к. изложенный алгоритм служит для получения оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности компании, т. е. собственно финансового потенциала.

Коммуникационный потенциал судоходной компании представляет собой средства оснащения работников компании компьютерной техникой и оргтехникой, информационным обеспечением, техническими средствами связи, т. д. Коммуникационный потенциал можно выразить показателем:

$$КП_j = \frac{CO_j}{\overline{CO}} \times 100\%, \quad (7)$$

где $КП_j$ – коммуникационный потенциал j -й судоходной компании; CO_j – коммуникационная оснащенность в стоимостном выражении j -й судоходной компании; $\overline{CO}$ – оценка необходимой коммуникационной оснащенности в стоимостном выражении для выполнения основных функций судоходной компании.

Трудовой потенциал судоходной компании можно охарактеризовать стажем работы одного работника по соответствующей специальности по сравнению с отраслевыми показателями:

$$ТП_j = \frac{\sum_{i=1}^n S_{ij} / n}{S} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где $ТП_j$ – трудовой потенциал работников j -й судоходной компании; S_{ij} – средний трудовой стаж работников по i -й специальности в j -й компании; S – среднестатистический стаж работы по отрасли; n – количество специальностей в компании.

В мировой экономической литературе инновация интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в новые продукты и технологии. Инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса либо в новом подходе к предлагаемым услугам.

Инновационный потенциал судоходной компании можно охарактеризовать как увеличение объемов перевозок, улучшение качества продукции морского транспорта и т. д. Его расчет сводится к оценке следующих составляющих:

$$ИП_j = \max \{ИП_j^v; ИП_j^r; ИП_j^n\}, \quad (9)$$

Составляющая ИП, учитывающая изменения объема перевозок текущего периода по отношению к прошедшему, определяется по формуле:

$$ИП_j^v = \frac{V_{fj}}{V_{pj}} \times 100\%, \quad (10)$$

где $ИП_j^v$ – инновационный потенциал j-й судоходной компании по объему перевозок; V_{fj} – фактический объем перевозок j-й судоходной компании за отчетный период; V_{pj} – объем перевозок j-й судоходной компании за прошлый период.

Вторая составляющая при определении инновационного потенциала компании рассчитывается отношением прибыли от выполнения основной деятельности с применением новой техники и технологии, к средней годовой стоимости нематериальных активов. Она характеризует рентабельность нематериальных активов (так как для освоения новшеств необходимы знания, опыт и другие нематериальные активы):

$$ИП_j^f = \frac{\Pi_{nj}}{S_{aj}} \times 100\%, \quad (11)$$

где $ИП_j^f$ – инновационный потенциал, определяемый по нематериальным активам j-й судоходной компании; Π_{nj} – прибыль от выполнения основной деятельности с применением новой техники и технологии в j-й судоходной компании; S_{aj} – среднегодовая стоимость нематериальных активов j-й судоходной компании.

Третья составляющая определяет инновационный потенциал отношением прибыли от предоставления услуг до внедрения инноваций к прибыли после внедрения инноваций:

$$ИП_j^n = \frac{\Pi_n}{\Pi} \times 100\%, \quad (12)$$

где $ИП_j^n$ – составляющая инновационного потенциала, учитывающая увеличение прибыли от внедрения инноваций; Π – прибыль до внедрения инноваций; Π_n – прибыль после внедрения инноваций;

Маркетинговый потенциал судоходной компании – это продуктивность работы маркетинговых служб компании для привлечения новых грузоотправителей, судовладельцев и др. Его можно рассчитать как отношение фактической доли рынка к доле рынка за прошедший период по формуле:

$$МП_j = \frac{D_{fj}}{D_{pj}} \times 100\%, \quad (13)$$

где $МП_j$ – маркетинговый потенциал j-й судоходной компании; D_{fj} – фактическая доля рынка за отчетный период, занимаемая j-й судоходной компанией; D_{pj} – доля рынка j-й судоходной компании за прошедший период.

Таким образом, потенциал компании зависит от производственно-финансовых ресурсов, трудовых, инновационных и маркетинговых возможностей, которые укрепляют позиции этой компании на рынке по сравнению с конкурентами.

Выводы. Потенциал компании дает полную оценку результатов ее деятельности и служит для определения сильных и слабых сторон. При этом

следует учитывать положение предприятия на рынке, уровень производительности, производственные, финансовые, трудовые ресурсы, систему управления.

Потенциал компании – это комплексный показатель оценки деятельности компании (рис. 1). Он чувствителен к решениям, которые могут привести к необратимым последствиям. Если компания принимает решение, которое негативно влияет на ее потенциал, то она становится менее конкурентоспособной в отрасли.

Стратегия, направленная на увеличение роста потенциала судоходной компании, должна быть нацелена на перспективы увеличения объемов перевозок, рентабельности, расширение рынка, увеличение доли компании на фрахтовом рынке, а также финансовой стабильности компании. Формализация стратегии развития судоходной компании определяется на базе оценки ее потенциала.



Рис. 1. Потенциал судоходной компании

С учетом изложенного, можно дать следующее определение данного понятия: *потенциал судоходной компании* – это возможность получения максимального экономического эффекта при условии оптимального использования ресурсов и технологий под влиянием внешней и внутренней среды функционирования компании в определенный момент времени.

Для совершенствования своего потенциала судоходная компания должна обеспечить:

- использование в своей деятельности новых технологий в процессе обслуживания клиентов;
- необходимый уровень конкурентоспособности транспортных услуг, а также повышение их качества;
- перевозку грузов в необходимых объемах;
- разработку и реализацию стратегии развития.

Приведенная методика может служить средством для оценки эффективности проектов, так как при их разработке определение потенциала компании является важнейшим этапом моделирования стратегии развития, как в целом для компании, так и для ее отдельных подразделений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского университета, 2000. – 315 с.

2. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
3. Рач В.А. Стратегический потенциал предприятия в условиях новой экономики. // Управління проектами та розвиток виробництва. Збірник наукових праць. Під ред. В. А. Рач. – 2002. – № 1(4). – С. 5-9.
4. Бакаев В. Г. Эксплуатация морского транспорта. – М.: Транспорт, 1965. – 560 с.
5. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.

Стаття надійшла до редакції 25.07.2004 р.