

ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЕ КОМБИНАТЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Ю. Б. ВИСЛАВ, проф., д-р экон. наук

В. И. ЛИСОВ, проф., д-р экон. наук, чл.-корр. РАН

А. Н. ЛУНЬКИН, ведущий научный сотрудник, проф., д-р экон. наук

Д. А. ЛУНЬКИН, старший преподаватель, lunkinda@mngri.ru

Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе, Москва, Россия

Введение

По данным Росстата, объем добычи железной руды из недр за 2011–2018 гг. увеличился с 331,3 до 341,6 млн т, т. е. на 3,1 %. При этом производство железорудной продукции сократилось на 2,8 % (со 109,6 до 106,5 млн т за период), однако выпуск более высокотехнологичного товара – окатышей – возрос на 35 % (с 38,4 до 51,8 млн т). В целом это свидетельствует об устойчивости и востребованности бизнеса ГОКов, несмотря на заметное сокращение экспортных поставок железных руд и концентрата (с 27,1 до 19,4 млн т за указанный период) при одновременном снижении среднегодовых мировых цен на железорудный концентрат [1, 2]. Производственные мощности отечественных ГОКов (действующих в составе металлургических холдингов) позволяют в целом не только обеспечивать сырьем собственное производство, но и осуществлять поставки за рубеж (прежде всего, в виде агломерированной руды, характеризующейся относительно более высокой стоимостью и качеством). Экспортную железорудную продукцию поставляют в 25 стран (в основном в Китай и страны Евросоюза), хотя наращивание соответствующих поставок сдерживается относительно низким (по сравнению с ведущими мировыми экспортерами – Австралией и Бразилией) содержанием полезного компонента в добываемой руде.

Необходимость относительно высоких затрат на обогащение руды обусловлена низким содержанием основного компонента (около 30 %) в железорудном сырье. Жесткая привязка поставок товарной руды ГОКами исключительно одному отечественному металлургическому предприятию (в составе вертикально интегрированных металлургических компаний – ВИМК) отсутствует. Например, Качканарский ГОК реализует свою продукцию четырем меткомбинатам; Стойленский ГОК – шести, Лебединский – семи. Открытый способ добычи железной руды является преобладающим (более 90 %) для отечественных ГОКов. В числе существенных технико-экономических особенностей железорудной промышленности, влияющих на эффективность функционирования ГОКов, следует отметить объемы и качество запасов железной руды, дислокацию и условия их залегания; высокие затраты на создание инфраструктуры предприятий (дороги, объекты водоснабжения, утилизация отходов и т. д.); постоянное ухудшение горно-геологических условий добычи сырья, как следствие, – рост затрат на рудоподготовку; высокую капиталоемкость процессов воспроизводства, предполагающих расширение фронта вскрышных работ; относительно тяжелые условия эксплуатации горной техники; подвижность

Систематизированы данные официальной статистики о результатах работы отечественных горно-обогатительных комбинатов. Сделан вывод об экономической устойчивости функционирования ведущих компаний. Отмечен в целом высокий уровень рентабельности горно-обогатительных комбинатов. Сформулированы направления совершенствования механизмов корпоративного управления отраслевым бизнесом. При этом сделан акцент на более широкое внедрение практики бережливого производства.

Ключевые слова: горно-обогатительные комбинаты, финансовые показатели, корпоративное управление, бережливое производство, цепочка ценности, корпоративные стандарты.

DOI: 10.17580/gzh.2020.12.08

рабочих мест, тесную взаимосвязанность производственных и бизнес-процессов; повышенную опасность производства, связанную с проведением буровзрывных работ и наличием геологических рисков.

Экономические тренды функционирования компаний

В целях конкретного экономического анализа рассмотрим обобщенные данные производственно-финансовой деятельности по восьми ведущим отечественным ГОКам (Лебединскому, Михайловскому, Качканарскому, Стойленскому, Ковдорскому, «Карельский окатыш», Оленегорскому, Коршуновскому), доля которых в добыче и переработке железной руды в России составляет более 90 %. Так, суммарные объемы продаж (в фактических ценах) по группе обследованных ГОКов за 2011–2018 гг. возросли с 38,9 до 60,9 млрд руб., т. е. в 1,56 раза. При этом наиболее четко тренд на повышение обозначился, начиная с 2015 г. (за 2016–2018 гг. соответствующий рост составил 1,6 раза). Суммарная чистая прибыль по группе компаний за рассматриваемый период возросла с 19,18 до 26,55 млрд руб., т. е. в 1,38 раза; резкое падение показателя отмечено лишь в кризисном 2014 г. – с 21 до 8,1 млрд руб., т. е. в 2,6 раза.

Важным критерием динамики уровня ликвидности ГОКов является изменение чистых активов, которые в целом за анализируемый период возросли с 38,5 до 52,8 млрд руб., т. е. в 1,37 раза. При этом после определенного спада в посткризисный период (2015–2016 гг.) показатель продемонстрировал рост в 2018 г. на 31 %. По всем ГОКам наблюдался рост материально-производственных запасов, их среднегодовые значения возросли в 2 раза (по Лебединскому ГОКу – в 2,15 раза, Михайловскому – в 2,3 раза, Ковдорскому – в 2,4 раза, то же – по «Карельскому окатышу», по другим ГОКам – в 1,2–1,5 раза). Это подтверждает устойчивость ликвидности обследованных компаний. Наблюдалась устойчивая положительная динамика наращивания объемов основных средств ГОКов: в 2011 г. показатель по группе компаний составлял 9,6, а в 2018 г. – 22,9 млрд руб. (рост в 2,4 раза). Наиболее высокие темпы демонстрировали крупнейшие ГОКи: Лебединский (рост в 2,8

раза), Михайловский (3,5 раза), Стойленский (3,4 раза), Ковдорский (2,1 раза).

В целом положительно следует оценивать консервативную политику ГОКов по отношению к привлечению заемных источников финансирования. Общая величина долгосрочных займов в рассматриваемом периоде возросла с 14 до 24,3 млрд руб., т. е. в 1,7 раза. Этот рост имел место в основном на крупнейших ГОКах (Лебединском, Михайловском, Стойленском), остальные же практически не прибегали к данному источнику финансирования, ориентируясь на собственные средства. Объем краткосрочных заимствований в среднем по изученной группе ГОКов за отмеченный период практически не изменился (5–7 млрд руб. ежегодно). Исключением был посткризисный период, когда соответствующий показатель возрастал до 10–16 млрд руб.

Об устойчивости финансового положения группы ведущих ГОКов свидетельствует стабильность размеров кредиторской задолженности (4–6 млрд руб. ежегодно). Исключением можно считать кризисный 2014 г., когда среднегрупповой показатель составил 9,9 млрд руб., что было связано с резким ростом кредиторской задолженности у Лебединского (31,1 млрд руб.) и Михайловского (28,2 млрд руб.) ГОКов. Размер дебиторской задолженности за период возрос на 20 %, а по абсолютной величине стабильно превышал кредиторскую задолженность (в 1,6 раза в 2018 г.). Величина показателя четко коррелирует с масштабами операционной деятельности обследованных компаний: если на Лебединском и Михайловском ГОКах в среднем за период он составлял соответственно 14,3 и 11,1 млрд руб., то на других ГОКах – не более 5–7 млрд руб.

Один из важнейших показателей ориентации бизнеса на стратегическое развитие – инвестиции в основной капитал – возрос за 2012–2018 гг. по группе ГОКов с 2,89 до 3,22 млрд руб. (на 11,4 %). Наиболее высокая инвестиционная активность отмечена на Лебединском и Стойленском ГОКах (рост показателя соответственно – в 3,6 и 1,4 раза). В то же время остальные компании сохраняли показатель на более или менее стабильном уровне или даже снижали его (Ковдорский, Оленегорский, Михайловский ГОКи), что следует оценивать отрицательно, равно как и заметное отставание его динамики от колебания ключевых финансовых показателей.

Необходимость наращивания усилий ГОКов в области инновационной деятельности обусловлена как требованиями утвержденной на федеральном уровне отраслевой стратегии развития горно-металлургического комплекса [3], так и явно незначительными объемами выполняемых НИОКР: в среднем по группе компаний максимальные ежегодные затраты на эти цели не превышали 10–14 млн руб. При этом в отдельных (наименее крупных) компаниях соответствующие затраты в 2011–2018 гг. отсутствовали, а в крупнейших – не превышали в среднем 1 млн руб. Это может быть связано с концентрацией средств на НИОКР в штаб-квартире корпорации, однако, по мнению авторов, выполнение ГОКаами роли стратегических бизнес-единиц в ВИМК должно, безусловно, сопровождаться наращиванием нематериальных активов, а это – слабое место в управленческой деятельности большинства предприятий. Размер отраженных в бухгалтерском учете нематериальных активов по группе компаний в 2012–2018 гг. не превышал ежегодной величины 8–9 млн руб.

Независимо от варьирования основных финансовых показателей в компаниях наблюдался плавный устойчивый рост

объемов управленческих и коммерческих расходов. За рассматриваемый период затраты на управление по группе ГОКов возросли с 1,13 до 1,95 млрд руб., т. е. в 1,73 раза; коммерческие расходы – с 2,45 до 4,53 млрд руб., т. е. в 1,85 раза. Суммарное увеличение обоих показателей за период составило 1,8 раза, что существенно превышает темпы роста выручки и чистой прибыли компаний и может быть оценено отрицательно.

Что касается экономической эффективности функционирования группы ведущих ГОКов, то наблюдаются следующие тенденции: заметное снижение уровня рентабельности бизнеса за период по большинству компаний (отношение чистой прибыли к полным затратам на производство и реализацию продукции); ускоренный рост себестоимости (в 1,6 раза в среднем по группе ГОКов за период) по отношению к динамике ключевых показателей. Это свидетельствует о необходимости активизации усилий менеджмента по комплексу направлений совершенствования управленческой деятельности.

Совершенствование управленческих механизмов функционирования горно-обогатительных комбинатов

В Стратегии развития черной металлургии на период до 2030 г. [3] отмечаются сохранение в перспективе высокой степени зависимости горно-металлургического бизнеса от состояния мировых рынков; неполнота реализации внутреннего спроса на металлургическую продукцию; наличие потенциала импортозамещения в части продукции с высокой добавленной стоимостью. В связи с этим стратегическими задачами горно-металлургических корпораций являются:

- удержание позиций на зарубежных рынках (за счет активизации инструментов поддержки экспорта, развития кооперации с зарубежными странами, реализации требований международных стандартов по экологии и энергоэффективности);
- стимулирование внутреннего спроса (прежде всего благодаря реализации стратегических мероприятий и программ развития машиностроительного, топливно-энергетического, строительного и транспортного комплексов);
- содействие импортозамещению металлургической продукции на российском рынке (на основе мер по повышению инвестиционной привлекательности проектов по производству металлургической продукции высоких переделов; использование мер господдержки, предусмотренных законодательством о промышленной политике; создание инновационно ориентированных кластеров; применение мер торговой защиты от недобросовестного импорта и др.).

В контексте требований Стратегии развития горно-металлургического комплекса и результатов проведенного анализа важными направлениями совершенствования управления горнодобывающими компаниями представляются следующие.

Первое. Необходимо существенно упорядочить нормы институционального регулирования деятельности горно-металлургического комплекса (ГМК) в целом, включая вопросы геологоразведки и стимулирования внутреннего спроса на металлопродукцию. Попытки разработки специального системного документа, обобщающего множество нормативных актов в рассматриваемой области («Горный кодекс») пока не увенчались успехом, в том числе по причине расплывчатости концептуального подхода, явно недостаточно учитывающего требования современной промышленной и инновационной политики государства.

Возможный выход из сложившейся институциональной коллизии – дополнение действующего Закона о промышленной политике от 2014 г. особенностями применения соответствующих норм, адаптированных к специфике диверсификации и конкурентоспособности ГК, включая взаимодействие его добывающего и обрабатывающего секторов. Что касается законодательства о недропользовании, то его нормы также должны быть в относительно большей степени ориентированы на общенациональные цели промышленно-инновационной политики (поддержка геологоразведочных работ в части выявления приоритетных для промышленной эксплуатации видов сырья, лицензирование с учетом гарантий наращивания производства продукции более высокой добавленной стоимости, распределение горной ренты, основываясь на приоритетных задачах инновационной модернизации ГК).

Второе. Важнейшую роль в повышении устойчивости функционирования горно-обогатительных предприятий играет совершенствование систем *стратегического планирования* (СП) в таких направлениях, как диверсификация поставок железорудной продукции, обеспечение сбалансированности мощностей добывающих и обрабатывающих технологических переделов в рамках крупных металлургических корпораций, более глубокая кооперация деятельности с геологической и машиностроительной отраслями, организациями науки и образования, повышение инновационной привлекательности [1, 4–6]. При этом топ-менеджменту ГОКов целесообразно (во взаимодействии со штаб-квартирами ВИМК) усовершенствовать процедуры: совместной разработки программ производственно-сбытовой, инновационной и инвестиционной видов деятельности; мониторинга качественных и количественных индикаторов конкурентоспособности товарной железорудной продукции на целевых внутренних и внешних рынках; маркетинговой увязки оценок перспективного спроса на конечную металлургическую продукцию с планированием объемов операционной деятельности. В системе стратегического анализа и планирования развития научно-технической (инновационной) сферы ГОКа важно использовать следующие показатели:

- рост числа разработанных собственными силами и/или с привлечением организаций-контрагентов технологических новшеств (на базе выполненных НИОКР);
- увеличение числа технологических разработок, освоенных (внедренных) ГОКом в производство, в том числе в сферах добычи, переработки железорудного сырья и логистики;
- повышение доли выпуска (поставок) железорудной продукции, относимой к разряду высококачественной с высокой добавленной стоимостью;
- рост числа полученных патентов на технологические новшества для нужд модернизации производства ГОКа;
- увеличение числа разработанных и/или внедренных экологических инноваций, направленных на защиту воздушного бассейна и/или утилизацию производственных отходов;
- повышение доли исследователей, конструкторов и технологов в общей численности персонала;
- ожидаемый и/или фактический экономический и социальный эффект от внедренных технологических новшеств.

В системе стратегического планирования и управления ГОКов следует более полно учитывать новейшие тенденции мировой практики деятельности горнодобывающих компаний. Так, по оценкам Международной консалтинговой группы Deloitte

[1], конъюнктура рынка железорудной продукции в последние годы существенно изменилась, что необходимо учитывать, прежде всего в контексте повышения стратегической устойчивости используемых бизнес-моделей. Менеджмент горнодобывающих компаний стал активно использовать *цифровые технологии*, связанные со сбором, хранением и обработкой технико-экономической информации, способной оптимизировать производство, снизить затраты, повысить эффективность и безопасность труда. Работа с большими и целенаправленно организованными объемами данных становится не менее важным условием успешного развития бизнеса, чем добыча природного сырья. Все большую значимость приобретает концепция «цифрового рудника», которая предусматривает оптимизацию ряда корпоративных процессов путем роботизации (что позволяет автоматизировать выполняемые человеком рутинные виды работ благодаря применению автономного оборудования), а также использование искусственного интеллекта в деятельности работников аппарата управления.

Третье. В аспекте лучшей мировой и отечественной практики важно последовательно улучшать механизмы корпоративного управления применительно к интеграционной специфике деятельности горнодобывающих компаний. Наиболее рациональным, по оценкам международных экспертов [1, 7–12], является использование стейкхолдерской концепции функционирования бизнеса, когда в его стратегиях учитываются интересы акционеров, клиентуры, властных структур, наемного персонала. Трансформация отношений с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) в контексте повышения социальной эффективности горнодобывающего бизнеса становится все более актуальной. Национальные правительства предъявляют повышенные требования к компаниям отрасли, стремясь повысить занятость среди местного населения, увеличить налоговые поступления, удовлетворить потребности территорий в улучшении инфраструктуры и охране окружающей среды. Растет понимание того, что для успешной трансформации отраслевых бизнес-моделей важны не только расширение применения технологических инноваций, но и внедрение новых подходов к взаимодействию с заинтересованными лицами, а также определение тех видов сырья, которые будут пользоваться высоким спросом в будущем.

Мировой тенденцией является повышение требовательности инвесторов к прозрачности действий менеджмента ГОКов. Особенно в период, когда цены на сырьевые товары находятся на подъеме; при этом компании отрасли не должны позволять себе излишних трат на нужды топ-менеджмента. Акционеры (в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры) требуют или увеличения дивидендов, или дополнительной активности по модернизации бизнес-процессов. Кроме того, они ожидают улучшения взаимодействия с регионами в части возможности местной переработки и обогащения руды. В целом необходимы долгосрочные и систематические действия по укреплению имиджа горнодобывающего бизнеса: до сих пор сохраняются репутационные риски горных предприятий, связанные с нарушением экологических стандартов, ухудшением взаимодействия с местными сообществами, недооценкой акций (по сравнению с другими секторами), недостаточным социокультурным многообразием среди персонала.

В контексте требований лучшей корпоративной практики применительно к организационно-экономическим условиям

функционирования ГОКов сохраняет свою актуальность предложенная М. Портером концепция цепочек создания ценности (ЦСЦ). В рамках данного подхода ценность для потребителя достигается путем последовательного взаимодействия как ряда определенных технологических переделов, так и совокупности целенаправленных управленческих функций (работ, операций) [13]. Как отмечается исследователями, выделение отдельных звеньев ЦСЦ в качестве аналитических единиц нацелено на диагностику конкурентных преимуществ и слабостей фирмы, разработку стратегии повышения ее конкурентоспособности. Последняя определяется не только качеством функционирования элементов цепочки, но и согласованностью их взаимодействия, типом их интеграции (вертикальной, горизонтальной), характером распределения созданной (добавленной) ценности [5].

Горнодобывающие компании функционируют по принципу единой производственно-технологической цепочки (ЕПТЦ), ориентированной прежде всего на создание коммерческой ценности для потребителей. Данные ЕПТЦ включают ряд последовательных технологических переделов, начиная от рудоподготовки и заканчивая отгрузкой обогащенной железорудной продукции металлургическому комбинату. Обоснованными, по мнению авторов, являются: широкая трактовка понимания корпоративной ценности не только для акционеров и работников данной компании, но и для других внешних стейкхолдеров; придание наиболее высокой значимости созданию ценности для клиентуры ГОКа – потребителей железорудной продукции. Ценность для клиентов – потребителей продукции ГОКа может быть определена в виде степени удовлетворения их потребностей в объемах, качестве, ритмичности, надежности (устойчивости) соответствующих поставок железорудного сырья. Ценность для акционеров и топ-менеджмента ГОКа может быть выражена в виде роста объемов продаж, рентабельности бизнеса за определенный период, сохранения или увеличения рыночной доли. Ценность для наемного персонала (исполнителей бизнес-процессов) ГОКа реализуется в виде роста реальных доходов и доли работников, занятых в благоприятных условиях труда. Ценность для властных структур характеризуется соблюдением требований хозяйственного законодательства (своевременная и в полном объеме уплата налогов и сборов; создание новых рабочих мест и обеспечение занятости; соблюдение экологических стандартов; качественное выполнение государственных или муниципальных заказов). Слагаемые корпоративной ценности в плане конкретного перечня внешних и внутренних стейкхолдеров ГОКа должны становиться ключевыми ориентирами для управленческой деятельности компании и подлежать систематическому анализу и четкой регламентации в соответствующих локальных регламентах (стандартах).

Четвертое. Для совершенствования управления интегрированной цепочкой бизнес-процессов ГОКа актуальны положения концепции «бережливого производства» (БП), регламентированные в соответствующем национальном стандарте [13]. Данная концепция применительно к условиям функционирования ГОКов и ВИМК является востребованной в силу высоких затрат на обогащение железорудного сырья, экономия которых является существенным фактором повышения конкурентоспособности продукции в рамках ЕПТЦ [14]. Концепция БП базируется на понимании бизнеса как потока создания ценности для потребителя, а также выявлении и сокращении потерь как в производстве, так и в управлении. Стандартизованы следующие

принципы БП: стратегическая направленность управления бизнес-процессами; клиентоориентированность бизнеса, его приоритетная направленность на создание ценности для потребителя и других заинтересованных сторон; рациональная организация потока (цепочки) создания ценности, при которой обеспечиваются непрерывность производства и выпуск такого объема товарной продукции, который строго соответствует нуждам потребителя (принцип «вытягивания»); постоянное улучшение (непрерывное совершенствование) бизнес-процессов, а также других стратегически значимых аспектов деятельности организации за счет сокращения потерь, создания дополнительной ценности, развития долгосрочных партнерских отношений с клиентурой и поставщиками; приоритетное обеспечение гарантированного уровня безопасности всех ее видов (технической, социальной, экологической) для бизнеса; контроль качества на всех этапах жизненного цикла производства продукции; формирование высокой корпоративной культуры, разработка соответствующих стандартов (регламентов) и их неукоснительное соблюдение.

Таким образом, концепция БП отличается комплексностью подхода к совершенствованию управления организацией, ориентируется на синтез технологических и организационно-экономических требований к модернизации производства, интеграцию его ключевых бизнес-процессов, учет требований стратегического, корпоративного, риск-менеджмента. В то же время можно сформулировать ряд особенностей применения данного подхода к деятельности ГОКов, а именно:

- ограниченность возможностей создания дополнительных полезных ценностей для потребителей в силу жесткой привязки деятельности к моносьюрию и более или менее стандартному характеру выпускаемой продукции;
 - специфическая (многостадийная) размерность технологической цепочки взаимосвязанных аппаратурных производств, продукция которых имеет промежуточный характер по отношению к конечной (товарной) металлургической продукции;
 - ключевая значимость обеспечения сбалансированности потенциалов элементов технологической цепочки, что должно обеспечить надежность и бесперебойность ее функционирования;
 - актуальность удлинения технологической цепочки до конкурентоспособной стадии создания товарной продукции с высокой добавленной стоимостью;
 - межотраслевой характер деятельности, предполагающий, с одной стороны, учет требований металлопотребляющих отраслей, а с другой – комплекса наук о Земле (геологоразведка);
 - необходимость достижения корпоративного синергизма прежде всего за счет рационального долговременного интеграционного взаимодействия с контролирующим собственником в лице топ-менеджмента ВИМК;
 - высокая значимость территориальной близости предприятий ВИМК, определяющей затраты на логистику, а также промышленную безопасность и охрану окружающей среды.
- В аспекте функционирования как ЕПТЦ, так и соответствующих бизнес-процессов должна быть обеспечена *устойчивая конкурентоспособность* ГОКа по отношению к лучшей отраслевой практике и ресурсным потребностям ВИМК. Данная конкурентоспособность во многом определяется:
- высокой степенью сбалансированности потенциалов звеньев (бизнес-процессов, технологических переделов) ЕПТЦ,

отсутствием таких ее элементов, функционирование которых затрудняло бы последовательное движение потока создания ценности (движение сырья, материалов, полуфабрикатов, составных частей конечного продукта, работ, услуг);

- качеством управления кооперационным (интеграционным) взаимодействием звеньев ЕПТЦ, что предполагает налаживание мониторинга движения материального потока, экономичность аппарата управления, оперативность реагирования на отклонения от заданного (бесперебойного) хода работ, наличие стратегического видения развития элементов ЕПТЦ в соответствии с требованиями внешней бизнес-среды, должный учет интересов совокупности стейкхолдеров, адекватную мотивацию владельцев и исполнителей бизнес-процессов в части элементов ЕПТЦ;

- надежностью функционирования ЕПТЦ, что определяется состоянием поставок сырья, материалов, комплектующих, оборудования для бесперебойного функционирования бизнес-процессов (в том числе, достаточностью запасов минерального сырья), а также степенью износа эксплуатируемого оборудования и наличием резерва квалифицированных кадров;

- качеством интеграционного взаимодействия ГОКа с корпоративным центром ВИМК и металлургическим комбинатом, его соответствием лучшей корпоративной практике.

Заключение

Можно обоснованно полагать, что в решающей степени эффективность управленческого механизма и конкурентоспособность ГОКов определяются: производительностью оборудования каждого технологического передела; качеством взаимодействия данных переделов (точнее, бизнес-элементов ЕПТЦ) с учетом ситуации на каждом последующем переделе; сбалансированностью мощностей каждого передела; укомплектованностью квалифицированными кадрами каждого элемента ЕПТЦ; эффективностью действий менеджмента по сокращению времени научно-производственно-реализационного цикла изготовления конечного товарного продукта; качеством информационной системы ГОКов и ВИМК в целом, аккумулирующей адекватную информацию о текущем состоянии каждого элемента ЕПТЦ и его потенциале, в том числе с позиций отраслевой конкурентоспособности; наличием возможности оценивать стратегические разрывы ключевых параметров конкурентоспособности (ГОКа и отраслевых компаний-лидеров) по каждому элементу ЕПТЦ.

Библиографический список

См. англ. блок. **Ж**

«GORNYI ZHURNAL», 2020, № 12, pp. 40–44
DOI: 10.17580/gzh.2020.12.08

Mining and processing plants: Economic trends and options of corporate governance improvement

Information about authors

Yu. B. Vinslav¹, Professor, Doctor of Economic Sciences

V. I. Lisov¹, Professor, Doctor of Economic Sciences, Corresponding Member of the Russian Academy of Education

A. N. Lunkin¹, Leading Researcher, Professor, Doctor of Economic Sciences

D. A. Lunkin¹, Senior Lecturer, lunkinda@mgri.ru

¹Sergo Ordzhonikidze Russian State University for Geological Prospecting, Moscow, Russia

Abstract

The authors closely consider the economic performance behavior of Russia's top eight mining and processing plants over the period of a few years. Sustainability of the companies and high demand for their products in the market are highlighted.

An important criterion of liquidity position of mining and processing plants (MPP is English for the Russian GOK) is the change in the net assets which have on the whole grown over the period under analysis from 38,5 to 52,8 BRub, i.e., 1.37 times. After a decline in the post-crisis period (2015–2016), the index of the net assets increased by 31 % in 2018. Inventories of all GOKs increased, and the annual average values jumped 2 times (Lebedinsky GOK–2.15 times, Mikhailovsky GOK–2.3 times, Kovdor GOK and Karelski Okatysh–2.4 time, other GOKs–1.2–1.5 times). This proves stability of the liquidity positions of the test companies. A steadily growing trend was observed in buildup of the permanent assets of GOKs: this index of the test companies was 9.6 BRub in 2011 and 22.9 BRub in 2018 (a 2.4 times growth). The highest rate growth was demonstrated by the largest GOKs: Lebedinsky (2.8 times), Stoilensky (3.4 times) and Kovdor (2.1 times).

At the same time, there is a downward trend in profitability of the test GOKs, which, by the authors' opinion, dictates the corporate governance improvement. Efficiency of the corporate governance and competitive ability of a company drastically depend on: capacity of equipment in each process stage; quality of interaction between process stages; balance of capacities of process stages; high-skilled staffing level of each link in the production chain; efficiency of management; quality of information accumulation of current data on the behavior of each production chain link.

Keywords: mining and processing plants, finance indicators, corporate governance, prudent production, value chain, corporate standards.

References

1. Key trends in the mining sector in Deloitte's 2019 Global Report. Company Deloitte, 2020. Available at: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/about-deloitte/press-releases/2019/klyuchevye-tendencii-gornodobyvayushchego-sektora-v-2019-godu.html> (accessed: 15.07.2020).
2. Russian Statistics Annuary. Moscow : Rosstat, 2019. 708 p.
3. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/420204426> (accessed: 19.07.2020).
4. Vinslav Yu. B., Kosianov V. A., Lisov V. I. Mineral raw materials-related industries: strategic milestones of innovative development. *Gornyi Zhurnal*. 2018. No. 4. pp. 33–38. DOI: 10.17580/gzh.2018.04.06
5. Dementev V. E., Ustyuzhanina E. V., Evsyukov S. G. Digital transformation of value chains: "smail curve" can become "scowling". *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy*. 2018. Vol. 10, No. 4. pp. 58–77.
6. Krasnaya A. S. Features of strategic management at mining processing plants in the structure of mining-and-metallurgical companies. *GIAB*. 2012. No. 1. pp. 370–374.
7. Gaeremynck A., Renders A. Corporate Governance, Principal–Principal Agency Conflicts, and Firm Value in European Listed Companies. *Corporate Governance: An International Review*. 2012. Vol. 20, Iss. 2. pp. 125–143.
8. Jaimes-Valdez M. A., Jacobo-Hernandez C. A., Ochoa-Jimenez S. Corporate Governance: International Context and Trends from 2005 to 2015. *International Journal of Business and Management*. 2017. Vol. 12, No. 3. pp. 158–169.
9. Zheng Wei, Chang P., Li Shanmin. The correlation between corporate governance and market value: regime or signal? *China Finance Review International*. 2015. Vol. 5, No. 1. pp. 19–33.
10. Parker E., Perzanowski M. Practical Derivatives: A Transactional Approach. 3rd ed. Globe Law & Business, 2017. 250 p.
11. Porter M. E., Heppelmann J. E. Wie smarte Produkte den Wettbewerb verändern. *Harvard Business Manager*. 2014. No. 12.
12. Rangone A. Managing Corporate Innovation: Determinants, Critical Issues and Success Factors. Cham : Springer, 2020. 224 p.
13. GOST R 56020–2014. Lean production. Fundamentals and vocabulary. Moscow : Standartinform, 2015. 18 p.
14. Soldatenkov A. Severstal : Business-system is our competitive advantage. 2012. Available at: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/soldatenkov-severstal.html (accessed: 19.04.2020).