

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
«Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕН

Рецензент,

_____/ Суворина В.Н. /

« ____ » _____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/ А.В. Карпушкина /

« ____ » _____ 202__ г.

Конкурентоспособность, как механизм обеспечения экономической безопасности
(на примере ПАО «Уральская кузница»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 552. ВКР

Консультант, должность

_____/ _____/

« ____ » _____ 2021 г.

Руководитель ВКР доцент, к.э.н.

_____/ Харламова А.Ю./

« ____ » _____ 2021 г.

Консультант, должность

_____/ _____/

« ____ » _____ 2021 г.

Автор

студент группы ЭУ – 671

_____/ Суркова С.Н. /

« ____ » _____ 2021 г.

Консультант, должность

_____/ _____/

« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролер, доцент, к.э.н.

_____/ Голованов Е.Б. /

« ____ » _____ 2021 г.

АННОТАЦИЯ

Суркова С.Н. Конкурентоспособность как механизм обеспечения экономической безопасности (на примере ПАО «Уральская кузница»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 671, 101 с., 47 ил., 33 табл., библиогр. список – 73 наим., 9 прил., 12 л. плакатов

Объект исследования: деятельность ПАО «Уральская кузница».

Предмет исследования: конкурентоспособность, как один из механизмов обеспечения экономической безопасности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия по повышению конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница», как механизма обеспечения экономической безопасности.

В теоретической части выпускной квалификационной работы рассмотрены сущность и основное содержание конкурентоспособности; факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия; определено формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия.

В практической части выпускной квалификационной работы рассмотрена общая характеристика ПАО «Уральская кузница», проведен анализ деятельности, оценен уровень влияния конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

Предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия, экономическая эффективность предложенных мероприятий в ПАО «Уральская кузница».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	10
1.1 Сущность и содержание понятия конкурентоспособности.....	10
1.2 Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия.....	15
1.3 Формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия.....	20
2 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «УРАЛЬСКАЯ КУЗНИЦА»	27
2.1 Общая характеристика ОАО «Уральская кузница».....	27
2.2 Анализ финансового-хозяйственной деятельности предприятия.....	31
2.3 Оценка влияния конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница»	47
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «УРАЛЬСКАЯ КУЗНИЦА»..	60
3.1 Мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия.....	60
1.2 Экономическая эффективность предложений по нейтрализации угроз для ПАО «Уральская кузница».....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Сертификаты ПАО «Уральская кузница»	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Дополнительные виды деятельности ПАО «Уральская кузница»	90
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Сортовая кованая продукция ПАО «Уральская кузница».	91
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчетность ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг	92
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Методики оценки конкурентоспособности (сущность, расчеты)	95
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия	96
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Анализ 5 сил Портера ПАО «Уральская кузница».....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ З. Мероприятия и способы повышения конкурентоспособности.....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Альбом иллюстраций.....	101

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы. Конкурентоспособность и экономическая безопасность являются взаимозависимыми и взаимосвязанными параметрами. Через повышение конкурентоспособности реализуется укрепление положения предприятия на рынке.

Уровень экономической безопасности должен обеспечивать сохранность и укрепление положения предприятия на внутреннем и внешнем рынках, что позволяет ему защищаться от вероятных и возникающих угроз. Чем выше уровень развития факторов, которые определяют уровень конкурентоспособности предприятия, тем более оно устойчиво и жизнеспособно в условиях, постоянно возникающих внешних и внутренних угроз.

Следовательно, показатели, которые характеризуют уровень конкурентоспособности, одновременно характеризуют и уровень экономической безопасности предприятия.

Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности – главная стратегическая задача любого предприятия.

Чтобы успешно осуществлять деятельность в условиях высокой конкуренции и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности, предприятия учитывают не только потребности покупателей, но и стратегии конкурентов.

Объект исследования: деятельность ПАО «Уральская кузница».

Предмет исследования: конкурентоспособность, как один из механизмов обеспечения экономической безопасности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия по повышению конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница», как механизма обеспечения экономической безопасности.

Цель предопределила решение задач выпускной квалификационной работы:

1) рассмотреть основы конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия;

2) провести анализ конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности ПАО «Уральская кузница»;

3) разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности ПАО «Уральская кузница».

В выпускной квалификационной работе использовались методы: системный, экономико-статистический, финансовый анализ, метод финансовых коэффициентов, графический метод, а также рейтинговый метод.

Проблемы повышения экономической безопасности освещены авторами: Ахметова Б.Т., Безверхая Е.Н., Беспальео А.Л., Белкин Д.П., Бухвальд Е.М., Власков А.С., Гапоненко В.Ф., Гомонко Э.А., Губа И.И., Гудкова О.Ю., Дербинская Е.А., Дунин В.В., Кирьянов А.Ю., Климонова А.Н., Ковалева К.А., Козаченко А.В., Кротенко Т.Ю., Лоханова В.Н., Ляшенко А.Н., Морунов В.В., Пономарев В.П., Тамбовцев В.Л., Тарасова Т.Ф., Шарков Н.С.

Проблемы повышения конкурентоспособности освещены авторами: Айдинова А.Т., Аиискин Ю.П., Асеев А.А., Баташева М.А., Белоусов В.В., Быков В.А., Воронов А.А., Воронов Д.С., Гатауллин Р.М., Головкин Е.С., Данилов И.П., Денисов В.Т., Дробышева Л.А., Дядечко В.В., Еленева Ю.Я., Жангалиева Е.С., Захаров А.Н., Качалина Л.Н., Комарова Г.Н., Красикова О.А., Кузнецова Е.И., Лазаренко А.А., Лифиц И.М., Мазилнина Е.И., Мамаева Л.Н., Мамбетшаев С.В., Михайлова С.Ю., Моисеева Н.К., Морозова Н.С., Никитин В.В., Першина О.Н., Паничкина Г.А., Портер М., Пыткин А.Н., Ракитова О.С., Романова Е.К., Рубин Ю.Б., Рудой Е.В., Сафиуллин А.Р., Семенова Е.И., Усик Н.И., Фатхутдинов Р.А., Чиркова А.Н., Чубинский А.Н., Цируль Д.В., Философа Т.Г., Яшин Н.С.

Методологической базой выпускной квалификационной работы являются теоретические и прикладные разработки ученых в области управления конкурентоспособностью и экономической безопасностью, анализа и диагностики финансово-экономической деятельности предприятия.

Информационная база основана на законодательных и правовых актах

менеджмента и экономической безопасности, исследования маркетинга, данных ПАО «Уральская кузница», публикациях в периодической печати и ресурсах Интернета.

В теоретической части выпускной квалификационной работы рассмотрены сущность и основное содержание конкурентоспособности, факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, определено формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия.

В практической части выпускной квалификационной работы рассмотрена общая характеристика ПАО «Уральская кузница», проведен анализ деятельности, оценен уровень влияния конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница» рассмотрены мероприятия по повышению конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия, экономическая эффективность предложенных мероприятий в ПАО «Уральская кузница».

Теоретическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в том, что методология, концепция, основные положения и выводы исследования позволяют применять их предприятием в деятельности.

Практическая значимость работы заключается в том, что основные выводы и предложения исследования доведены до конкретных рекомендаций, учитывающих современное состояние и специфику деятельности ПАО «Уральская кузница».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и содержание понятия конкурентоспособности

В настоящее время конкурентоспособность одно из ключевых понятий, определяющее успешность хозяйствующего субъекта на внешнем рынке, однако современная мировая экономическая наука до сих пор не дала как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого подхода к методам ее оценки и формирования.

Общее определение термина представлено на рисунке 1.1 [61, с. 39].



Рисунок 1.1 – Трактовка термина «Конкурентоспособность»

Для успеха в конкурентной борьбе предприятия стремятся достичь превосходства в своей отрасли, чтобы опередить конкурентов и завоевать долю рынка. Из этого следует, что предприятию необходимо производить товары (оказывать услуги, работы), производство которых будет либо недоступно для конкурентов, либо предлагаются усовершенствованные товары (более качественные услуги, работы).

Представим понятие конкурентоспособности с различных точек зрения в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Понятие «Конкурентоспособность»

Автор	
Баташева М.А.	способность продукции, товара и услуг отвечать требованиям рынка. В свою очередь товары и услуги, обладающие определенными потребительскими свойствами и качественными параметрами, представляют собой концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны, фирмы и отдельных товаропроизводителей [9, с. 354]
Денисов В.Т.	возможность эффективной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у предприятия средств [19, с. 5]
Захаров А.Н.	продуктивность использования ресурсов [26, с. 2]
Першина О.Н.	является неотъемлемым рыночным механизмом, двигателем прогресса и экономического роста. Оценку конкурентоспособности предприятия на рынке покупатель осуществляет опосредованно через предпочтение (конкурентоспособность) товаров данного товаропроизводителя по отношению к конкурентам [43, с. 11]
Портер М.	способность производить тот или иной товар с наименьшими издержками и соответственно предлагать его рынку по наименьшей цене [44, с. 50]
Фатхудинов Р.А.	синтезирует в себе всеобщее качество, ресурсоемкость товаров на всех стадиях их жизненного цикла, имидж, правовую надежность, оперативность и организованность государственных органов управления, изготовителей, торговой и сервисной организаций. Упустив хотя бы одну из перечисленных составляющих, невозможно продать свой товар и удовлетворить как потребности потребителей, так и собственные нужды [56, с. 43]

Предприятия, добившиеся успеха в создании и реализации инновационных товаров, все чаще являются монополистами, в результате чего они захватывают рынок и получают прибыль за счет снижения своих издержек в долгосрочной перспективе [54, с. 49].

Итак, конкурентоспособность предприятия складывается из конкурентоспособности каждого товара, в свою очередь каждое предприятие формирует конкурентоспособность отрасли, каждая отрасль формирует конкурентоспособность экономики и страны в целом.

У России 66 место из 142 стран по уровню конкуренции на глобальном рынке [70].

Выделяют следующие уровни конкурентоспособности, представленные на рисунке 1.2 [60, с. 51].



Рисунок 1.2 – Пирамида конкурентоспособности

Следовательно, можно представить на рисунке 1.3 иерархию экономической системы на основе межуровневого подхода, которая предложена Н.С. Яшиным [61, с. 56].

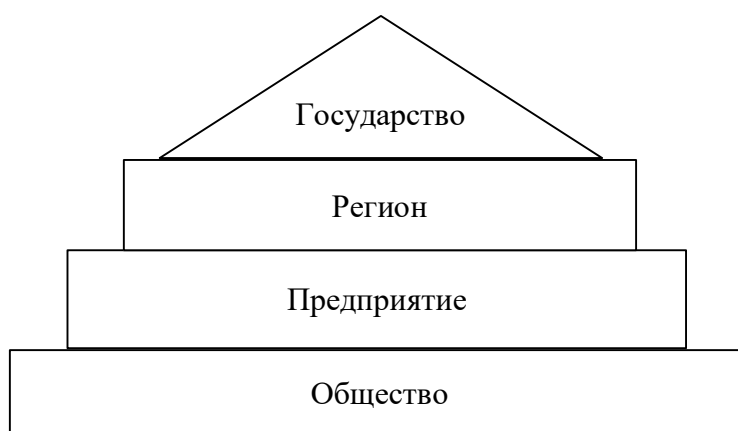


Рисунок 1.3 – Субъекты уровней иерархии

Из треугольника иерархии наблюдаем взаимосвязь: для достижения конкурентоспособности государства «необходимы конкурентоспособные товары, в которых нуждается общество» [61, с. 59]. Следовательно, повышая конкурентоспособность товаров, повышается конкурентоспособность государства, и, наоборот, управление на уровне государства (например, создание центров

инноваций), государство оказывает поддержку предприятиям.

В настоящее время «понятие «конкурентоспособность» чаще всего используется в системе маркетинга, как области деятельности, направленной на достижение конкурентных преимуществ».

Экономические аспекты конкурентоспособности отражаются в понятиях: конкурентоспособность отдельного товара, конкурентоспособность фирмы.

Конкурентоспособность товара (рисунок 1.4) [40, с. 60].

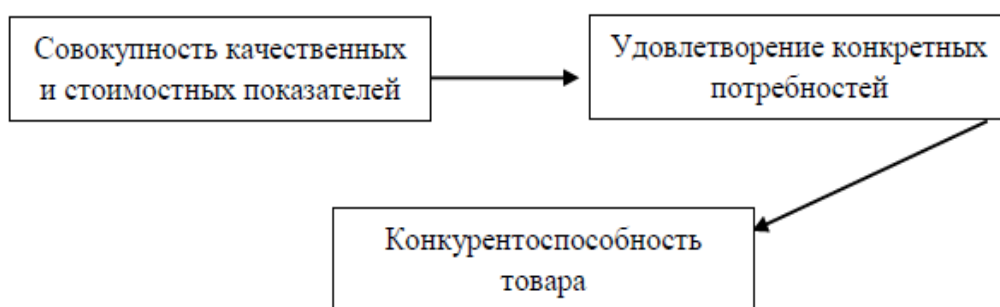


Рисунок 1.4 – Интерпретация конкурентоспособности товара

Итак, на рынке конкурентным является товар, обладающий комплексом потребительских и стоимостных свойств, которые обеспечивают ему коммерческий успех, позволяют быть прибыльно обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других товаров-аналогов. То есть конкурентоспособными являются только новые виды товаров, которые не имеют аналогов на рынке [35, с. 58].

Конкурентоспособность определяется рядом факторов (рисунок 1.5) [23, с. 34].

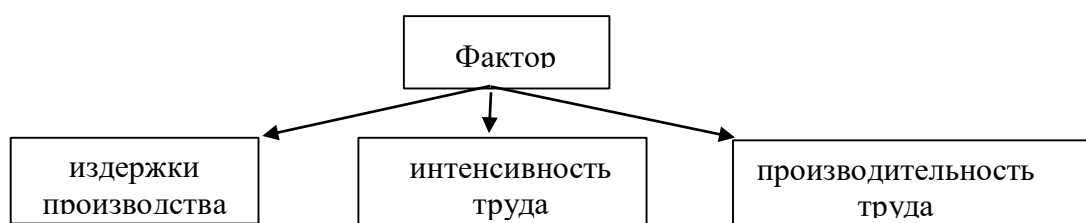


Рисунок 1.5 – Факторы конкурентоспособности товара

Товарная конкурентоспособность на мировом рынке зависит, прежде всего, от факторов труда (рисунок 1.6) [14, с. 35].

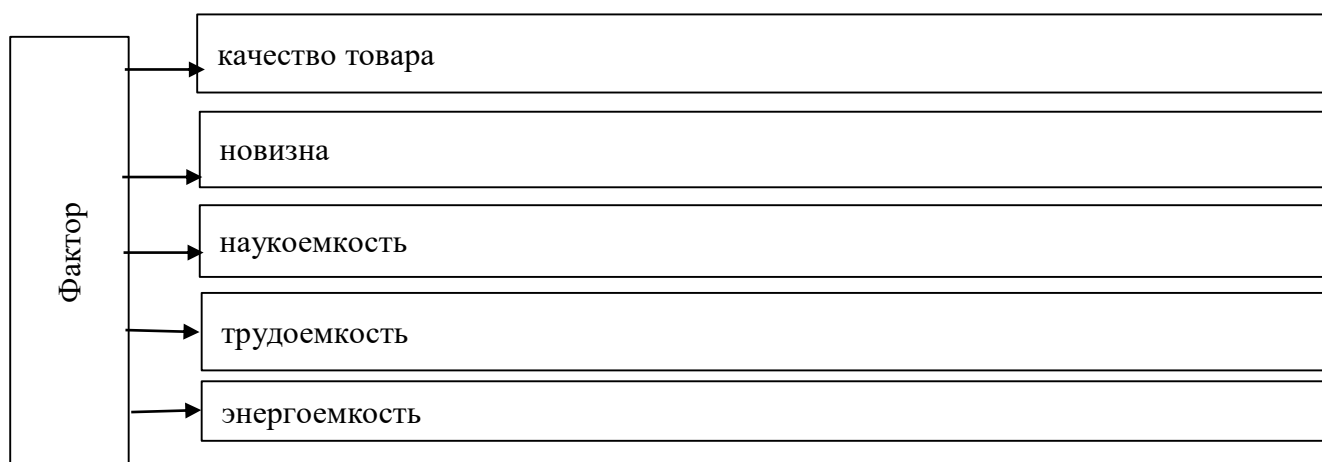


Рисунок 1.6 – Факторы товарной конкурентоспособности

К важнейшим факторам фирменной конкурентоспособности следует отнести факторы, представленные на рисунке 1.7 [7, с. 66].

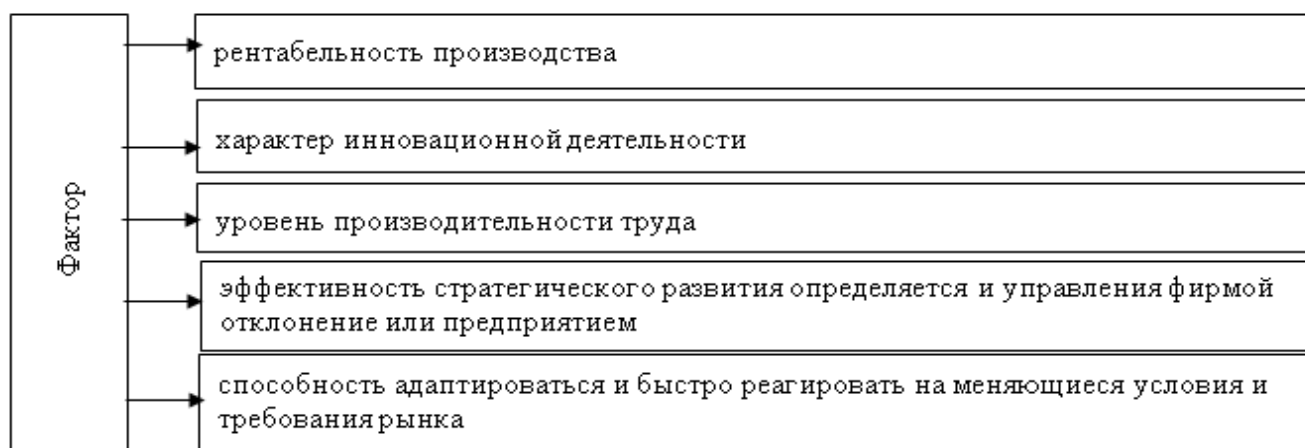


Рисунок 1.7 – Факторы фирменной конкурентоспособности

Для формирования конкурентоспособности предприятия, необходимо обеспечивать стабильность и устойчивое развитие предприятия для нейтрализации различных угроз, что является основной целью экономической безопасности предприятия [11, с. 182].

Таким образом, для успеха в конкурентной борьбе предприятия стремятся

достичь превосходства в своей отрасли, чтобы опередить конкурентов и завоевать долю рынка. Из этого следует, что предприятию необходимо производить товары (оказывать услуги, работы), производство которых будет либо недоступно для конкурентов, либо предлагаются усовершенствованные товары (более качественные услуги, работы).

1.2 Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

В настоящее время существует большое количество факторов и критериев, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия.

Необходимо отметить, что фактором конкурентоспособности выступает непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для того, чтобы изменить одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Характеристика факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия представлена в таблице 1.2 [21, с. 31].

Таблица 1.2 – Характеристика факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия

Фактор	Характеристика
Динамика масштабов долгосрочного спроса	Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию, для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а снижение наоборот отток
Динамика структуры спроса	Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменения в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли, является ключевой движущей силой
Технологические инновации	Частые технологические новшества в методах производства, размера инвестиций, позволяют увеличить услуги, значение эффекта жизненного цикла.
Маркетинговые инновации	Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, повысить спрос и уменьшить затраты на единицу продукции

Окончание таблицы 1.2

Фактор	Характеристика
Динамика лидерства	Означает вход в конкуренцию и выход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы, перераспределение спроса и выделение новых ключевых игроков
Диффузия достижений	Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль
Динамика эффективности	При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшают издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям фиксированного роста
Покупательские предпочтения	Зачастую число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и потребностям
Государственное регулирование рынка	Действия государства через свои операционные институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики могут повлиять на рынок и конкурентные условия
Рост детерминации	Означает уменьшение неопределенности отклонения от риска. Новые отрасли характеризуются высокой неопределенностью данных о потенциальных возможностях рынка

В работе всю совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, предлагается разделить на группы, представленные на рисунке 1.8 [45, с. 77].



Рисунок 1.8 – Группы факторов, влияющие на конкурентоспособность предприятия

В качестве критериев, определяющих конкурентоспособность, предлагается учитывать (рисунок 1.9) [57, с. 261].

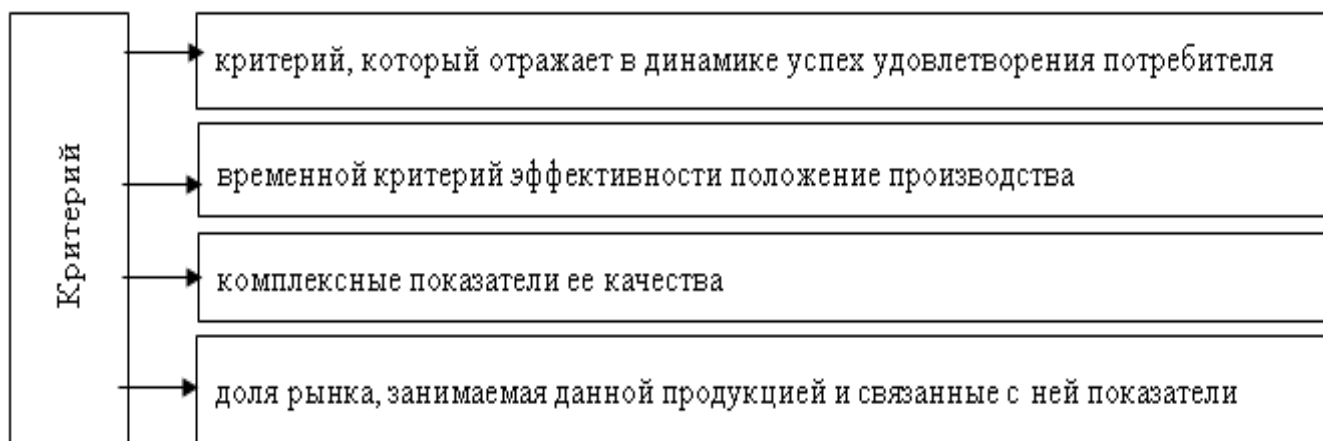


Рисунок 1.9 – Критерии конкурентоспособности

Жизненный цикл товара – период существования определённого вида товара от его появления на рынке (в продаже) до исчезновения с рынка. Жизненный цикл товара имеет различные этапы, каждый из которых требует от предприятия соответствующих отражений и тактики рыночного поведения (рисунок 1.10) [41, с. 54].

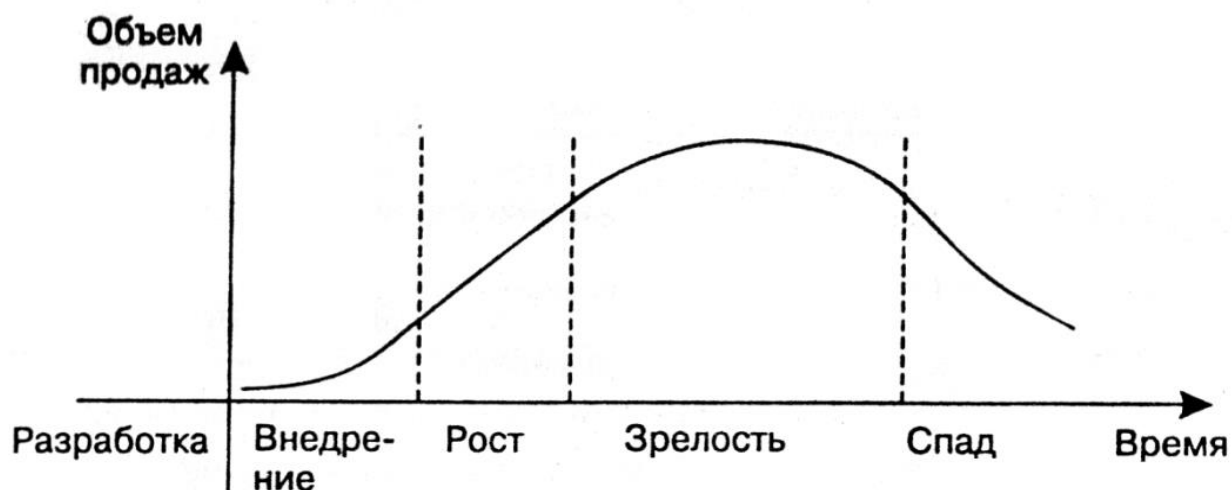


Рисунок 1.10 – Жизненный цикл товара

Характеристика этапов жизненного цикла товаров представлена в таблице 1.3 [41, с. 56].

Таблица 1.3 – Характеристика этапов жизненного цикла товара

Этап	Характеристика	
Внедрение	Период медленного роста сбыта по мере выхода товара на рынок. В связи с большими затратами по внедрению товара прибылей на этом этапе еще нет	Характеризуется колебаниями объема продаж и прибыли от его реализации
Рост	Период быстрого восприятия товара рынком и быстрого роста прибыли	
Зрелость	Период замедления темпов сбыта, в связи с тем, что товар уже добился восприятия большинством потребителей. Прибыли стабилизируются или снижаются в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов	
Спад	Период, когда происходит резкое падение сбыта и снижение прибыли	

Основная задача в области маркетинга – мониторинг всех стадий жизненного цикла товаров (особенно важны стадии зрелости и спада). Форма кривой и продолжительность стадий чаще всего зависит от наиболее характерных свойств товара, качества товаров-заменителей, степени соответствия запросам потребителей, уровня затрат на производство, а также состояние рынка и характер конкуренции [14, с. 37].

Для проведения оценки конкурентоспособности А.Н. Захаров предлагает использовать факторы результативной деятельности предприятия, которые представлены на рисунке 1.11 [26, с. 3].

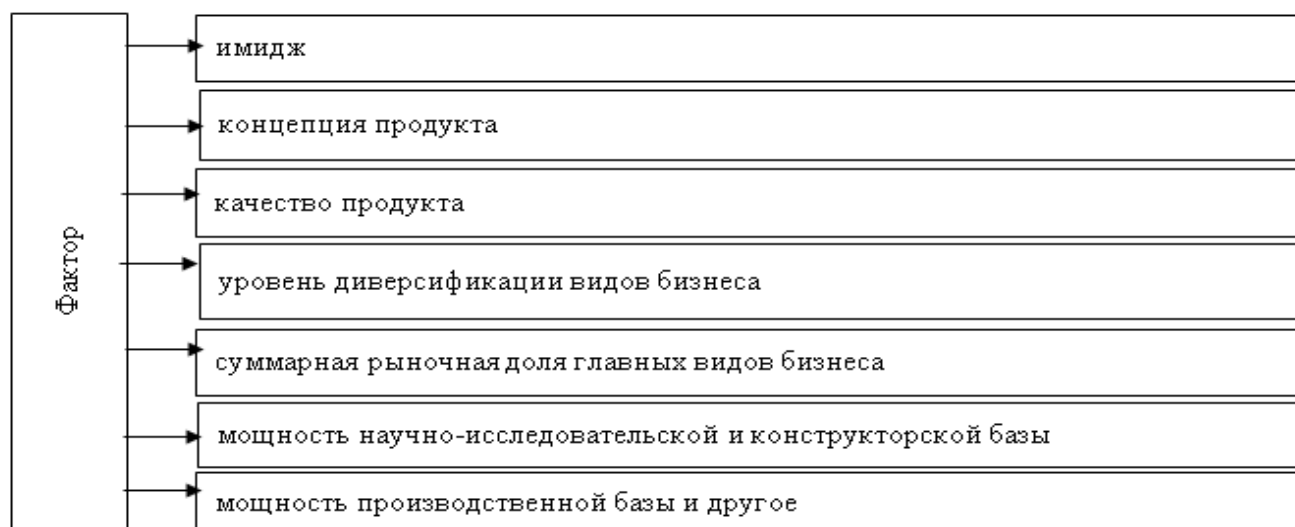


Рисунок 1.11 – Факторы, применяемые при оценке конкурентоспособности

При оценке возможностей предприятия в сравнении с конкурентами определяются факторы, представленные на рисунке 1.12 [33, с. 373].

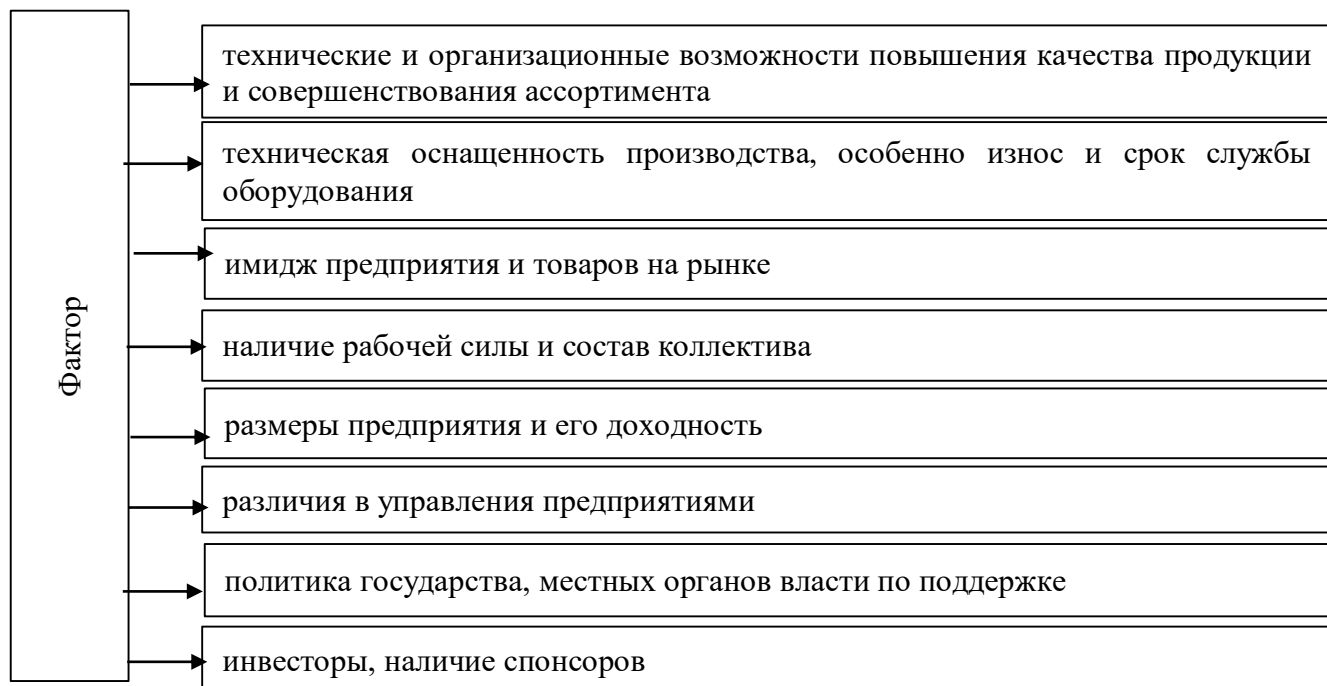


Рисунок 1.12 – Факторы, применяемые при оценке конкурентоспособности в сравнении с конкурентами

При этом необходимо учитывать, что конкуренция бывает (таблица 1.4) [31, с. 52].

Таблица 1.4 – Виды конкуренции

Вид	Характеристика
Функциональная	Данный вид возникает потому, что любую потребность, в общем говоря, можно удовлетворить очень различными способами. И соответственно, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами, находящихся в магазинах различных сфер
Видовая	Следствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но отличающиеся какими-то важными параметрами
Предметная	Результат того, что фирмы выпускают, по сути, аналогичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству

Совокупность факторов конкурентоспособности предприятия подразделяется на внешние и внутренние (рисунок 1.13) [43, с. 12].



Рисунок 1.13 – Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия

Таким образом, фактором конкурентоспособности выступает непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для того, чтобы изменить одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

1.3 Формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия

Для определения роли конкурентоспособности в формировании условий обеспечения конкурентоспособности рассмотрим понятие «Экономическая

безопасность» в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Понятие «Экономическая безопасность»

Автор	Экономическая безопасность
Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года	состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов РФ [4]
Ахметова Б.Т.	это условия, необходимые для защиты хозяйства страны от внутренних и внешних угроз, с целью обеспечения бескризисного развития экономики [8, с. 77]
Белкин Д.П.	обеспечивает эффективную деятельность страны и процесс развития экономики организуя ее безопасность. В соответствии с данным утверждением состояние национальной экономики изменяется при повышении уровня конкурентоспособности в мировой экономике [11, с. 182]
Гомонко Э.А	состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [18, с. 7]
.Дербинская Е.А.	это состояние экономики страны, позволяющее организовать защиту важных интересов [20, с. 277]
Кириянов А.Ю.	это состояние юридических, экономических отношений, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия, при котором гарантируется стабильность его функционирования, финансово коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие [28, с. 33]
Климонова А.Н.	это способность экономического объекта обеспечивать эффективное функционирование и использование ресурсов для выполнения текущих задач и обеспечения дальнейшего развития [29, с. 53]
Лоханов В.Н.	это состояние, при котором максимально эффективно используются ресурсы для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования [36, с. 346]

То есть, экономическая безопасность предприятия представляет собой «совокупность внутренних и внешних условий, которые благоприятствуют его эффективному динамическому росту, регулярному получению прибыли, обеспечивают конкурентоспособность, гарантируют защиту от угроз и потерь. А значит экономическая безопасность предприятия должна быть обеспечена за счет

эффективности внутренней структуры и организации бизнес-процесса предприятия» [42, с. 52].

Оценка перечисленных подходов позволяет сделать следующее обобщение: экономическая безопасность должна способствовать нейтрализации различных угроз в сфере экономики, обеспечивать стабильность и устойчивое развитие предприятия, формировать его конкурентоспособность.

Обеспечение экономической безопасности предприятия (рисунок 1.14) [72]:

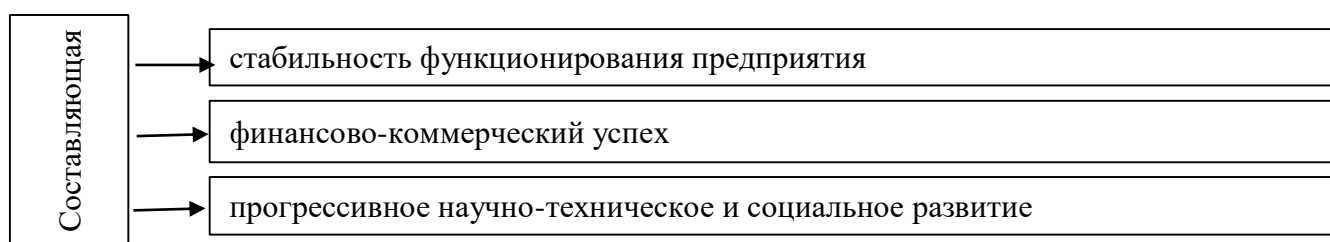


Рисунок 1.14 – Обеспечение экономической безопасности предприятия

«Необходимость обеспечения безопасности обусловлена наличием целого ряда факторов и источников угроз, в той или иной степени влияющих на безопасность предприятия» [63]. «Угроза экономической безопасности предприятия – совокупность воздействий, факторов внешней и внутренней среды предприятия, направленных на незаконное или злонамеренное воспрепятствование, или затруднение его функционирования в соответствии с уставными, долгосрочными и краткосрочными целями и задачами, а также на отчуждение результатов его деятельности» [52, с. 44].

Основные факторы, отрицательно влияющие на экономическую безопасность предприятия, представлены на рисунке 1.15 [20, с. 277].

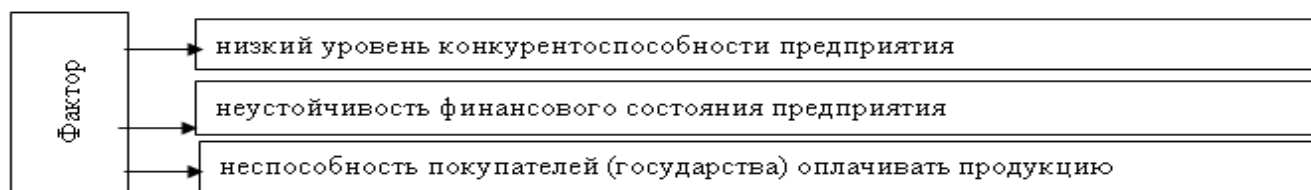


Рисунок 1.15 – Основные факторы, отрицательно влияющие на экономическую безопасность предприятия

К объектам, подлежащим обязательной защите от потенциальных угроз и противоправных посягательств, относятся, представленные на рисунке 1.16 [67].

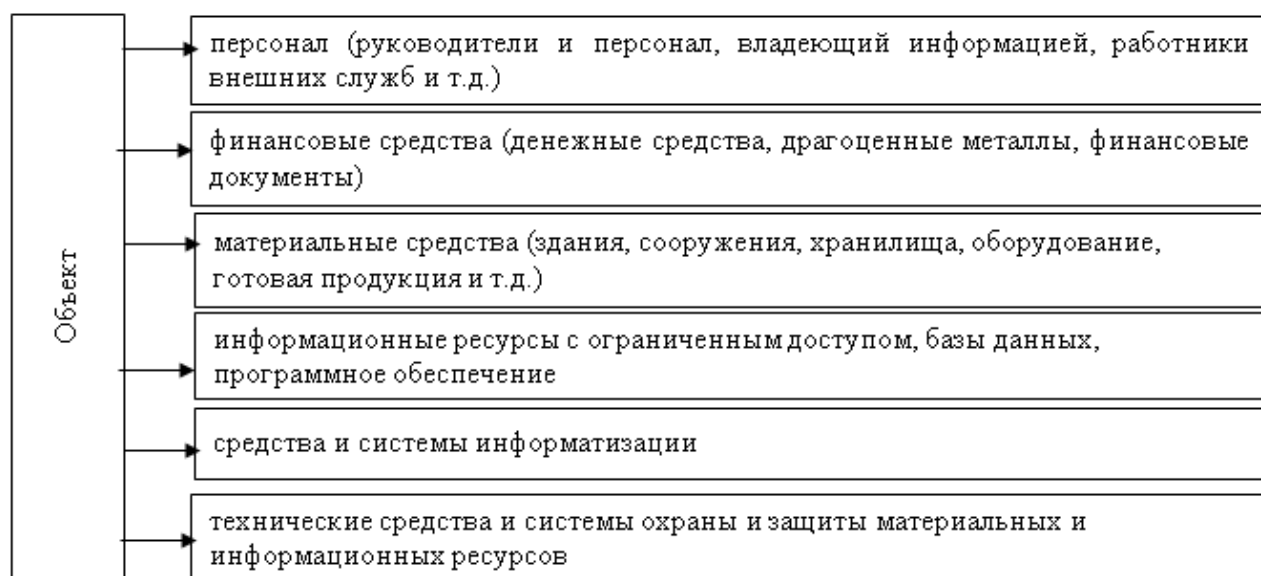


Рисунок 1.16 – Объекты, подлежащие обязательной защите от потенциальных угроз и противоправных посягательств

По оценкам экспертов, к основным угрозам предпринимательской деятельности в российской экономике относятся угрозы, представленные в таблице 1.6 [52, с. 34].

Таблица 1.6 – Основные угрозы предпринимательской деятельности в российской экономике по оценкам экспертов

Угроза	Составляющая
Экономическое подавление	Срыв сделок и иных соглашений – 48%, парализация деятельности предприятия с использованием полномочий государственных органов – 31%, шантаж, компрометация руководителей и отдельных сотрудников – 10%.
Физическое давление	Ограбление и разбойное нападение на офисы, склады – 73%, угрозы физических расправ – 22%, заказные убийства %
Промышленный шпионаж	Подкуп сотрудников – 43%, передача документов и разработок – 10%, копирование программ и данных -24%, проникновение в ПЭВМ – 18%, подслушивание переговоров – 5%

Угрозы экономической безопасности предприятия классифицируются по

признакам, представленным на рисунке 1.17 [63].

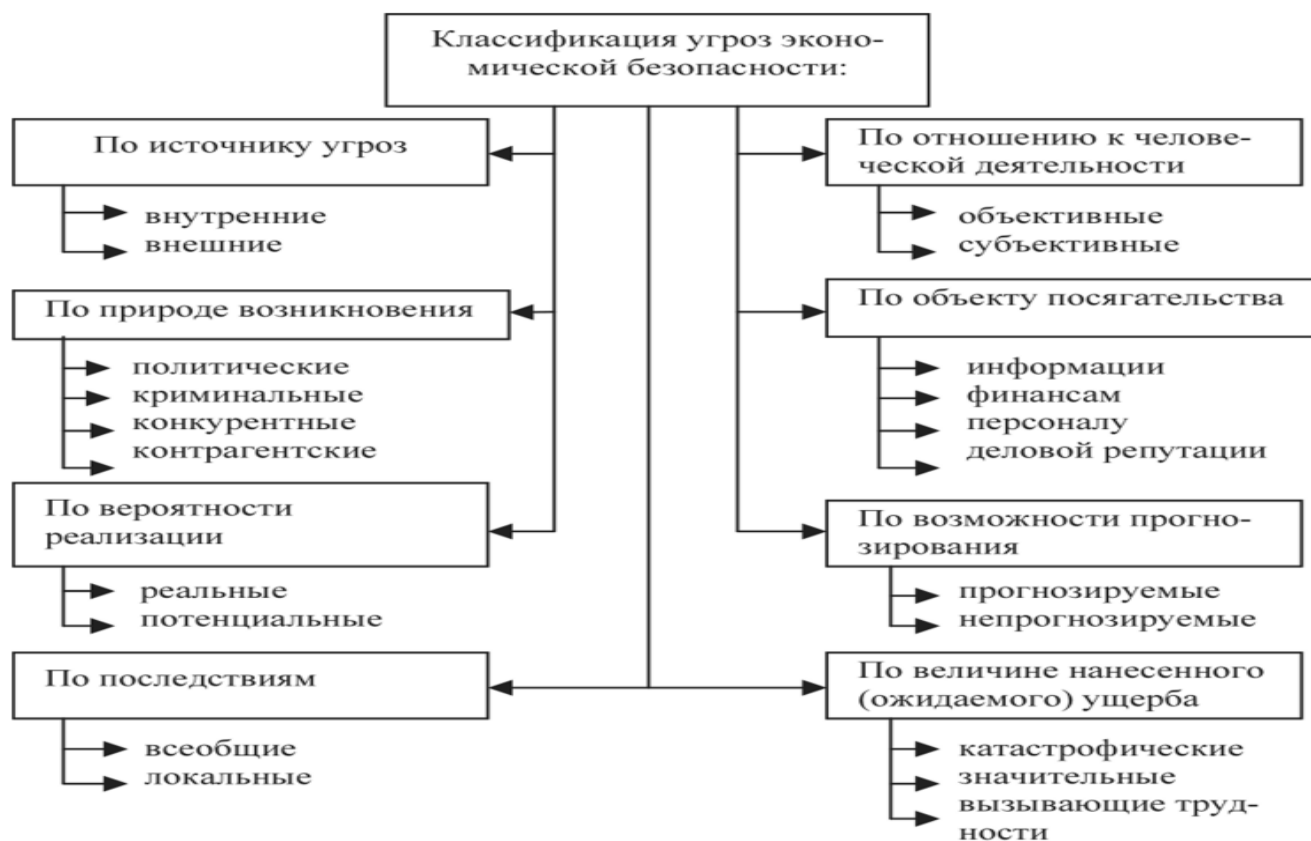


Рисунок 1.17 – Классификация угроз экономической безопасности

Среди показателей угроз экономической безопасности можно выделить (рисунок 1.18) [63]:

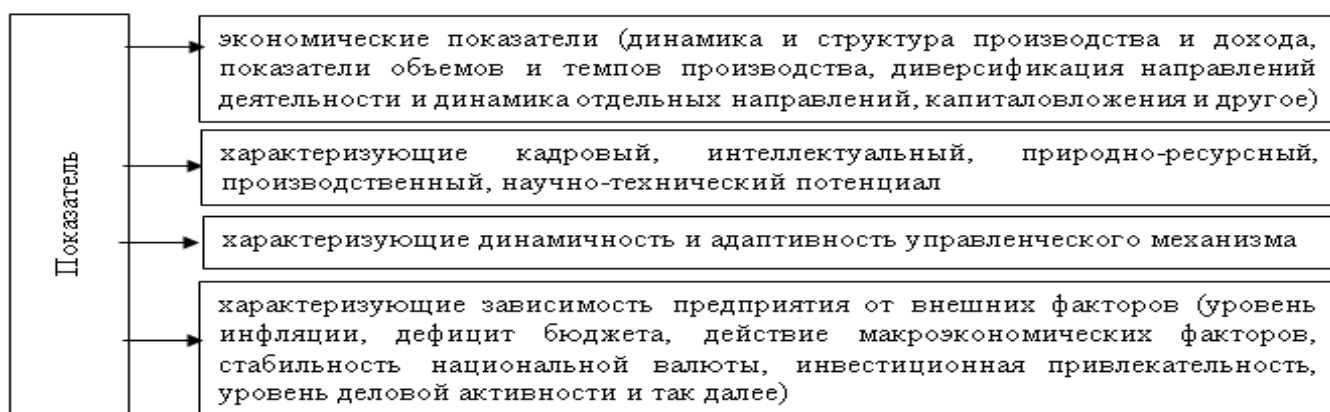


Рисунок 1.18 – Показатели угроз экономической безопасности

Сохранение и укрепление позиций предприятий реализуется через повышение их конкурентоспособности, чем выше уровень развития факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, тем более оно устойчиво и жизнеспособно в условиях, постоянно возникающих внешних и внутренних угроз. В связи с этим можно сказать, что большинство показателей, характеризующих конкурентоспособность, характеризуют экономическую безопасность.

Экономическая безопасность и конкурентоспособность – взаимосвязанные и взаимозависимые параметры (рисунок 1.19) [32, с. 69].



Рисунок 1.19 – Взаимосвязь прибыли предприятия через обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг

Для того, чтобы успешно действовать на рынке в условиях высокой конкуренции и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности, предприятия и организации осваивают новые виды услуг, вводят новые формы ведения бизнеса, стимулируют своих сотрудников и борются за привлечение каждого клиента [22, с. 173].

Выводы по разделу один

Для успеха в конкурентной борьбе предприятия стремятся достичь превосходства в своей отрасли, чтобы опередить конкурентов и завоевать долю рынка. Из этого следует, что предприятию необходимо производить товары (оказывать услуги, работы), производство которых будет либо недоступно для

конкурентов, либо предлагаются усовершенствованные товары (более качественные услуги, работы). Фактором конкурентоспособности выступает непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для того, чтобы изменить одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Конкурентоспособность выступает одним из главных факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия.

2 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «УРАЛЬСКАЯ КУЗНИЦА»

2.1 Общая характеристика ПАО «Уральская кузница»

Завод создан в 1942 г на базе оборудования кузнечно-штамповочных цехов завода «Электросталь».

ПАО «Уральская кузница» (ранее ОАО «Уралкуз», «Чебаркульский металлургический завод») является крупнейшим предприятием России по производству горячештампованных заготовок из конструкционных, углеродистых, легированных и нержавеющей сталей, жаропрочных сплавов на никелевой основе, а также из сплавов титана [69].

Реквизиты завода представлены в таблице 2.1 [69].

Таблица 2.1 – Реквизиты ПАО «Уральская кузница»

Полное наименование	Публичное акционерное общество «Уральская кузница»
Сокращенное наименование	ПАО «Уральская кузница»
ИНН	7420000133
КПП	741501001
ОГРН	7420000133
Юридический адрес	456440, Челябинская область, г. Чебаркуль, ул. Дзержинского, 7.
ОКПО	07509310
ОКАТО	75458000
ОКТМО	75758000001
ОКФС	16
ОКОГУ	4210008
ОКОПФ	12247 Публичные акционерные общества
ФСФР	32341-D
РТС	urkz

С 1994 г. производство завода сертифицировано по ISO 9002 TUV-Berlin-Brandenburg. Сертификаты ПАО «Уральская кузница» представлены на рисунке А.1 (приложение А) [68].

ПАО «Уральская кузница» – крупнейший в России производитель штампованной продукции из специальных сталей и сплавов.

Лицензии представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Лицензии ПАО «Уральская кузница» [68]

№	Название	Срока действия
с 087 ВЫДАЧА	Заготовка, хранение, переработка и реализация лома черных металлов	14.05.2013
с 74-Б 00055 ВЫДАЧА	Деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений	11.06.2014
с ЧЕЛ 02857 ВЭ	Разведка и добыча полезных ископаемых, в том числе использование отходов горнодобывающего и связанных с ним перерабатывающих производств	20.08.2015 до 31.05.2032
с 74Л02 13431	Образовательная деятельность, осуществляемая образовательными организациями, организациями, осуществляющими обучение, а также индивидуальными предпринимателями, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно, лицензирование которой осуществляют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие переданные полномочия Российской Федерации в сфере образования	01.12.2016
с 0-0000190 ОБЕЗ	Работа по уничтожению или лишению жизнеспособности вредных организмов в подкарантинной продукции или на (в) подкарантинных объектах термическим методом	07.11.2018
с 80999	Пользование недрами	25.04.2019 до 01.10.2032
с АН 74-191005	Деятельность по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами	09.08.2019

Уникальное кузнечно-штамповочное производство на базе тяжелых и сверхтяжелых агрегатов, основу которого составляют штамповочные молоты с массой падающих частей от 2 до 25 т, а также самый большой в мире бесшаботный молот с энергией удара 150 т-сил.

Первый в России комплекс для производства крупных цельнокатаных колец предназначен для производства деталей весом до 2 т и диаметром до 4 м [69].

Основным видом деятельности является «Ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии» (ОКВЭД 25.50), зарегистрированы 20 дополнительных вида деятельности (таблица Б.1 (приложение Б) [69].

ПАО «Уральская кузница» производит штамповки практически для всех отраслей машиностроения: ракетостроения и космической промышленности; авиастроения, тяжелого, транспортного, энергетического и нефтегазового машиностроения; производства подъемно-транспортных машин, химической, пищевой, горнорудной и многих других отраслей [69].

На российском рынке штамповок доля предприятия превышает 20 %, оно занимает одно из ведущих мест на внутреннем рынке черновых осей локомотивов подвижного состава.

Продукция ПАО «Уральская кузница» представлена на рисунке 2.1 [69].

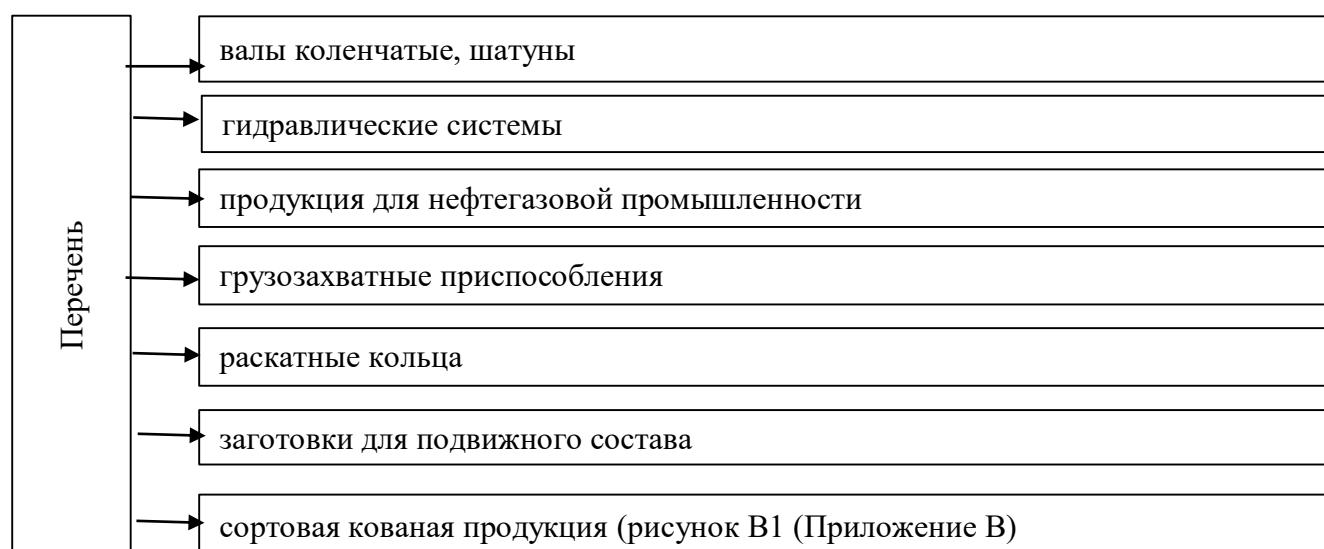


Рисунок 2.1 – Продукция ПАО «Уральская кузница»

Организационная структура управления ПАО «Уральская кузница» достаточно развита. По типу является линейно-функциональной.

Организационная структура ПАО «Уральская кузница» представлена на рисунке 2.2 [69].

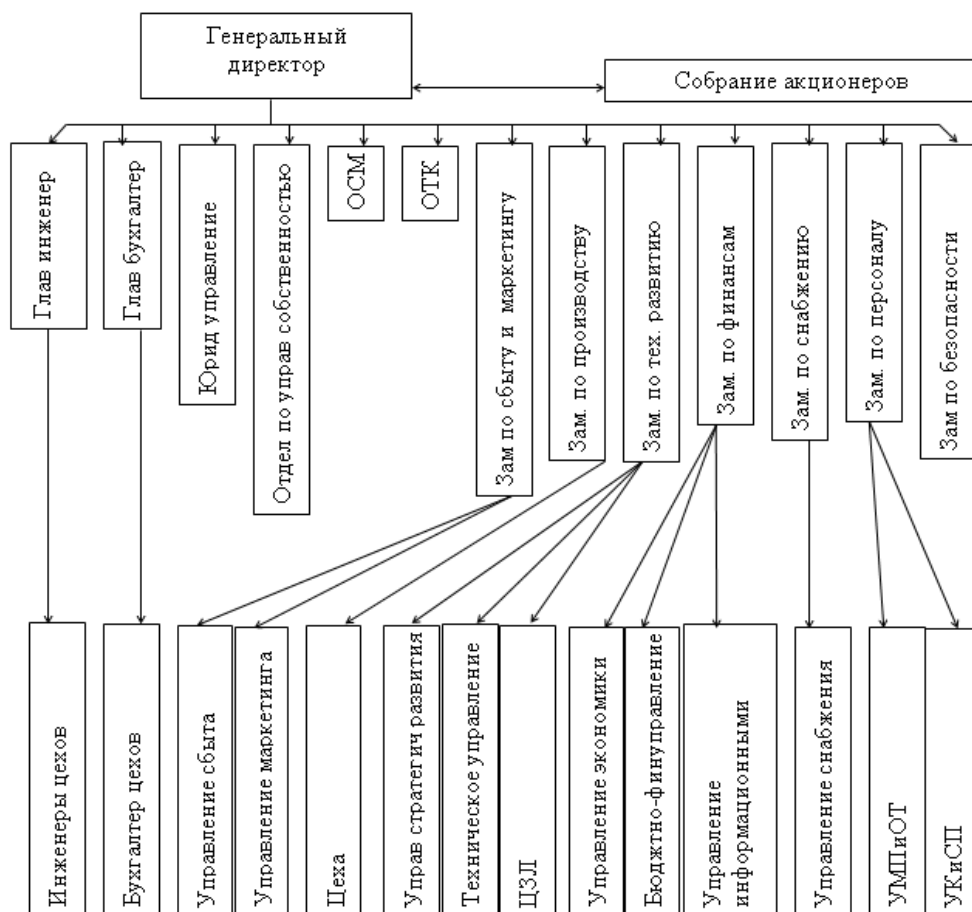


Рисунок 2.2 – Организационная структура управления ПАО «Уральская кузница»

Одной из главных проблем предприятия являются развивающиеся конкуренты: АО «СМК» (Ступинская металлургическая компания); АО «МТЗ Трансмаш», но их совокупная доля на российском рынке составляет 15 % [66].

Таким образом, завод создан в 1942 г. на базе оборудования кузнечно-штамповочных цехов завода «Электросталь». ПАО «Уральская кузница» (ранее ОАО «Уралкуз», «Чебаркульский металлургический завод») является крупнейшим предприятием России по производству горячештампованных заготовок из конструкционных, углеродистых, легированных и нержавеющей сталей, жаропрочных сплавов на никелевой основе, а также из сплавов титана. С 1994 г. производство завода сертифицировано по ISO 9002 TUV-Berlin-Brandenburg.

Основным видом деятельности является «Ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии» (ОКВЭД 25.50), зарегистрированы 20 дополнительных вида деятельности. ПАО

«Уральская кузница» производит штамповки практически для всех отраслей машиностроения: ракетостроения и космической промышленности; авиастроения, тяжелого, транспортного, энергетического и нефтегазового машиностроения; производства подъемно-транспортных машин, химической, пищевой, горнорудной и многих других отраслей. Организационная структура управления ПАО «Уральская кузница» достаточно развита. По типу является линейно-функциональной. На российском рынке доля предприятия превышает 20 %. Одной из главных проблем предприятия являются развивающиеся конкуренты: АО «СМК» (Ступинская металлургическая компания), АО «МТЗ Трансмаш», но их совокупная доля на российском рынке составляет 15 %.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ деятельности проведен по бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах), представленной в приложении Г [69].

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
I Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	114	8 821	8 707	4 838	- 3 983
Основные средства	2 934 540	2 622 890	- 311 650	2 359 410	- 263 480
Финансовые вложения	17 249 500	18 169 600	920 100	22 417 400	4 247 800
Отложенные налоговые активы	71 753	78 754	7 001	90 546	11 792
Прочие внеоборотные активы	76 073	76 073	0	76 073	0
Итого по разделу I	20 331 980	20 956 138	624 158	24 948 267	3 992 129
II Оборотные активы					
Запасы	2 315 000	2 343 030	28 030	1 975 730	- 367 300

Окончание таблицы 2.3

Показатель	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	51 303	33 631	- 17 672	13 832	- 19 799
Дебиторская задолженность	7 355 320	11 538 400	4 183 080	10 068 100	- 1 470 300
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	371 000	637 277	266 277	0	- 637 277
Денежные средства и денежные эквиваленты	16 355	280 461	264 106	86 607	- 193 854
Прочие оборотные активы	689	2 198	1 509	1 307	- 891
Итого по разделу II	10 109 667	14 834 997	4 725 330	12 145 576	- 2 689 421
БАЛАНС	30 441 647	35 791 135	5 349 488	37 093 843	1 302 708
ПАССИВ					
III Капитал и резервы					
Уставный капитал	548	548	0	548	0
Резервный капитал	27	27	0	27	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	25 511 261	30 452 226	4 940 965	33 135 345	2 683 119
Итого по разделу III	25 511 836	30 452 801	4 940 965	33 135 920	2 683 119
IV Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	2 166 960	1 603 730	- 563 230	1 976 810	373 080
Отложенные налоговые обязательства	259 005	409 286	150 281	152 419	- 256 867
Итого по разделу IV	2 425 965	2 013 016	- 412 949	2 129 229	116 213
V Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	14 649	578 626	563 977	120 554	- 458 072
Кредиторская задолженность	2 419 300	2 679 560	260 260	1 641 870	- 1 037 690
Оценочные обязательства	69 897	67 132	- 2 765	66 270	- 862
Итого по разделу V	2 503 846	3 325 318	821 472	1 828 694	- 1 496 624
БАЛАНС	30 441 647	35 791 135	5 349 488	37 093 843	1 302 708

За 2018-2020 гг. совокупный капитал ПАО «Уральская кузница» увеличился на 6 652 196 тыс. руб., следовательно, предприятие развивается – уровень угрозы экономической безопасности снижается.

Динамика совокупного капитала представлена на рисунке 2.3.

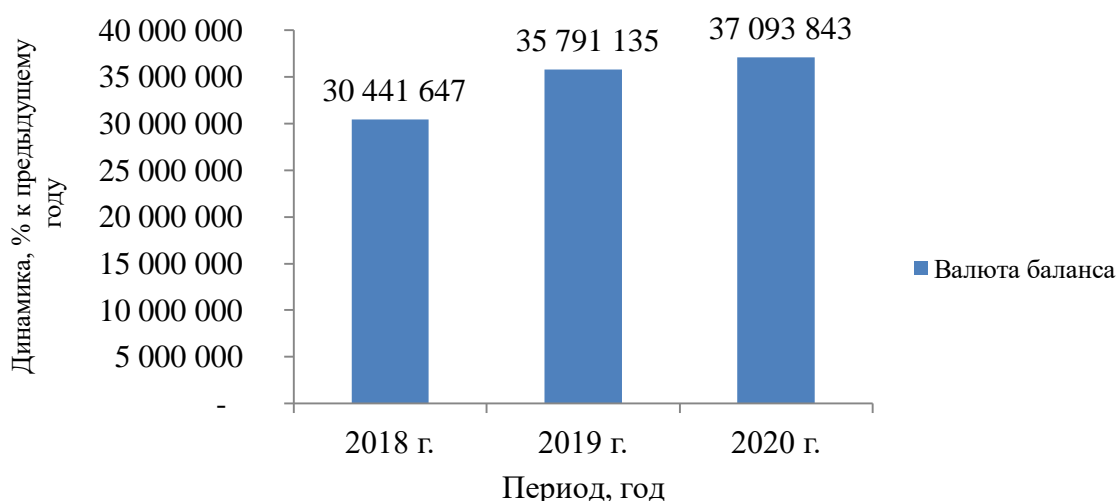


Рисунок 2.3 – Динамика совокупного капитала ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Активы ПАО «Уральская кузница» представлены основным и оборотным капиталом – рисунок 2.4.

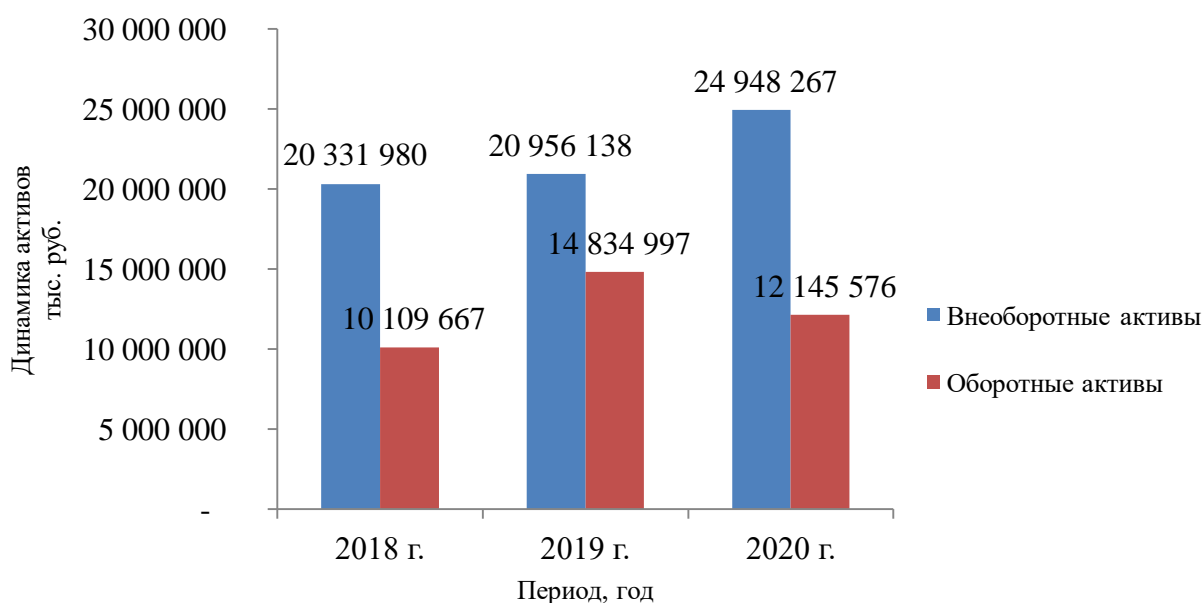


Рисунок 2.4 – Динамика активов ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2020 гг. внеоборотный капитал увеличился на 4 616 287 тыс. руб., прирост вызван ростом финансовых вложений, они выросли на 5 167 900 тыс.руб.

Оборотый капитал увеличился на 2 035 909 тыс. руб., прирост вызван увеличением дебиторской задолженности на 2 712 780 млн. руб.

Пассивы ПАО «Уральская кузница» представлены собственным и привлеченным капиталом. Заемный капитал в свою очередь представлен краткосрочным и долгосрочным капиталом – рисунок 2.5.

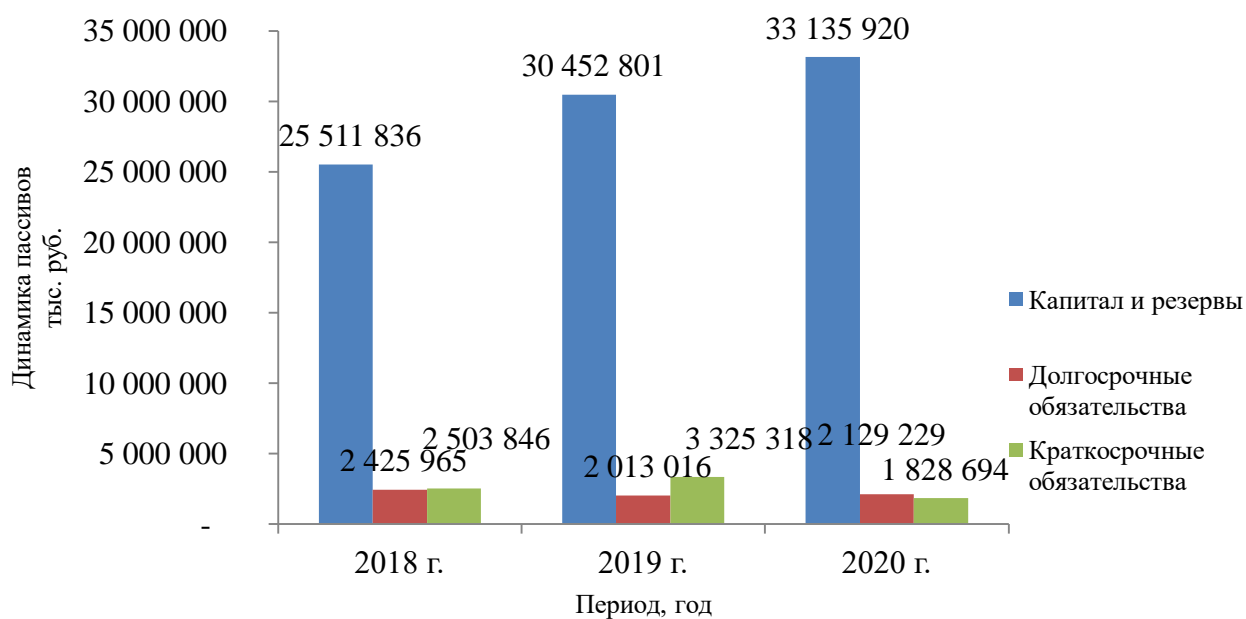


Рисунок 2.5 – Динамика пассивов ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2020 гг. собственный капитал увеличился на 7 624 084 тыс. руб. прирост вызван увеличением нераспределенной прибыли. Краткосрочные обязательства за сократились на 675 152 тыс. руб. за счет снижения кредиторской задолженности на 777 430 тыс. руб. Долгосрочные обязательства за сократились на 296 736 тыс. руб. за счет снижения заемных средств на 190 150 тыс. руб. и отложенных налоговых обязательств на 106 586 тыс. руб.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
АКТИВ					
I Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Основные средства	9,6	7,3	-2,3	6,4	-1,0
Финансовые вложения	56,7	50,8	-5,9	60,4	9,7
Отложенные налоговые активы	0,2	0,2	0,0	0,2	0,0
Прочие внеоборотные активы	0,2	0,2	0,0	0,2	0,0
Итого по разделу I	66,8	58,6	-8,2	67,3	8,7
II Оборотные активы					
Запасы	7,6	6,5	-1,1	5,3	-1,2
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,2	0,1	-0,1	0,0	-0,1
Дебиторская задолженность	24,2	32,2	8,1	27,1	-5,1
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1,2	1,8	0,6	0,0	-1,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,1	0,8	0,7	0,2	-0,6
Прочие оборотные активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу II	33,2	41,4	8,2	32,7	-8,7
БАЛАНС	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0
ПАССИВ					
III Капитал и резервы					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервный капитал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	83,8	85,1	1,3	89,3	4,2
Итого по разделу III	83,8	85,1	1,3	89,3	4,2
IV Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	7,1	4,5	-2,6	5,3	0,8
Отложенные налоговые обязательства	0,9	1,1	0,3	0,4	-0,7
Итого по разделу IV	8,0	5,6	-2,3	5,7	0,1
V Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	0,0	1,6	1,6	0,3	-1,3
Кредиторская задолженность	7,9	7,5	-0,5	4,4	-3,1
Оценочные обязательства	0,2	0,2	0,0	0,2	0,0
Итого по разделу V	8,2	9,3	1,1	4,9	-4,4
БАЛАНС	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0

Структура активов представлена на рисунке 2.6.

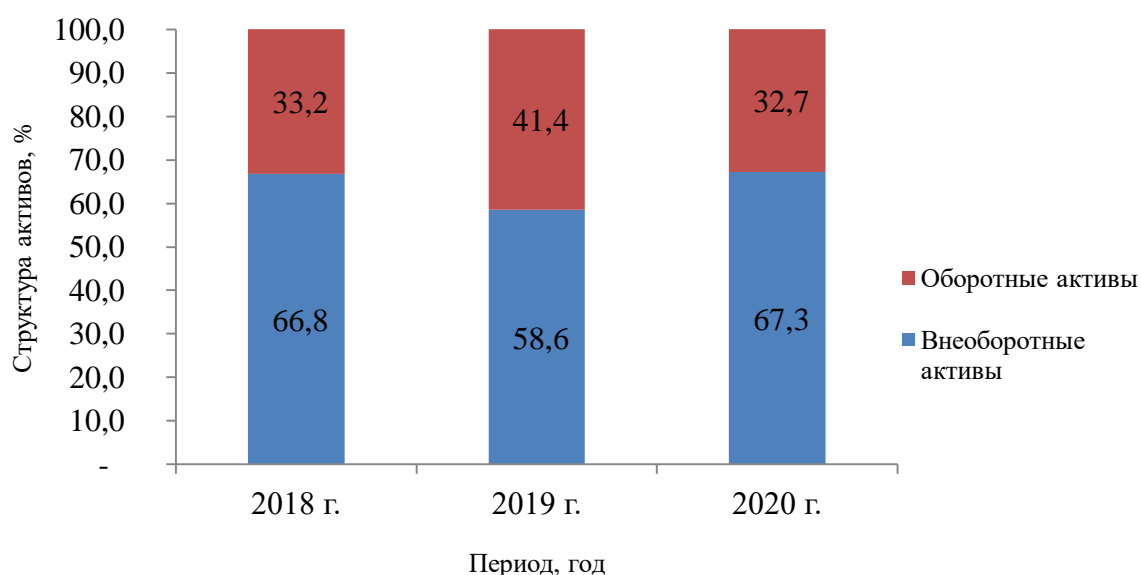


Рисунок 2.6 – Структура активов ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2020 гг. в структуре имущества ПАО «Уральская кузница» не произошло значительных изменений, увеличение доли внеоборотных активов на 0,5 % вызвано увеличением удельного веса финансовых вложений на 3,8 %. Удельный вес дебиторской задолженности вырос на 3,0 %.

За 2018-2020 гг. в структуре пассивов ПАО «Уральская кузница» также не произошло значительные изменения. На 5,5 % выросла доля собственного капитала, за счет увеличения доли нераспределенной прибыли. Удельный вес долгосрочных обязательств сократился на 2,2 %. Удельный вес краткосрочных обязательств сократился на 3,3 % за счет снижения доли кредиторской задолженности на 3,5 %.

Структура баланса оптимальна, что снижает вероятность угроз экономической безопасности ПАО «Уральская кузница».

Структура пассивов представлена на рисунке 2.7.

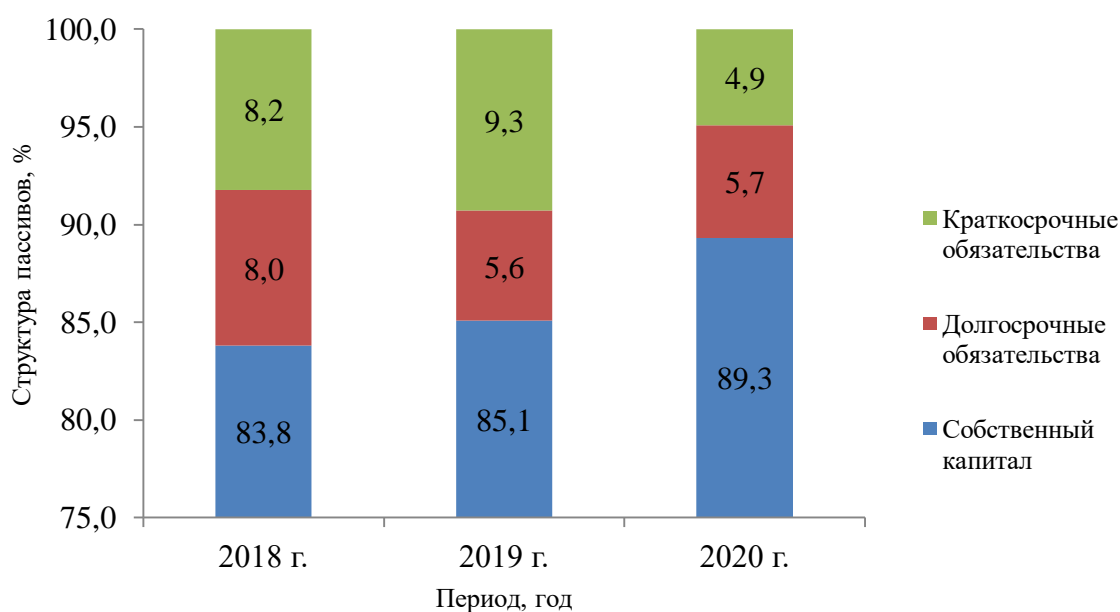


Рисунок 2.7 – Структура пассивов ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Статья	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Выручка	16 549 040	17 236 200	687 160	10 224 010	- 7 012 190
Себестоимость продаж	13 267 600	12 395 660	- 871 940	8 209 990	- 4 185 670
Валовая прибыль (убыток)	3 281 440	4 840 540	1 559 100	2 014 020	- 2 826 520
Коммерческие расходы	539 862	512 622	- 27 240	397 220	- 115 402
Управленческие расходы	518 858	538 798	19 940	539 750	952
Прибыль (убыток) от продаж	2 222 720	3 789 120	1 566 400	1 077 050	- 2 712 070
Проценты к получению	2 031 340	1 411 650	- 619 690	1 879 227	467 577
Проценты к уплате	403 317	191 465	- 211 852	140 404	- 51 061
Прочие доходы	1 784 477	562 781	- 1 221 696	163 514	- 399 267
Прочие расходы	1 731 420	340 896	- 1 390 524	386 527	45 631
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 903 800	5 231 190	1 327 390	2 592 860	- 2 638 330
Текущий налог на прибыль	825 919	907 716	81 797	292 074	- 615 642
Чистая прибыль (убыток)	3 829 450	4 940 965	1 111 515	2 683 119	- 2 257 846

Динамика статей отчета о финансовых результатах представлена на рисунке 2.8.

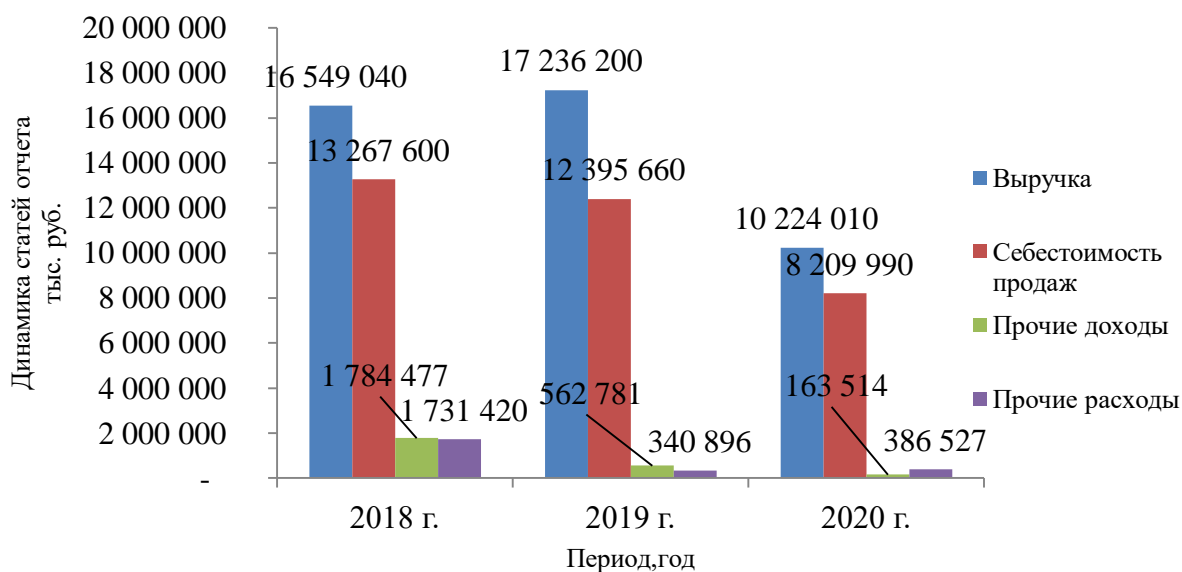


Рисунок 2.8 – Динамика статей отчета о финансовых результатах ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-20220 гг. выручка ПАО «Уральская кузница» сократилась на 6 325 030 тыс. руб., себестоимость на 5 057 610 тыс. руб., коммерческие на 142 642 тыс. руб. Управленческие расходы увеличились на 20 892 тыс. руб.

Прочие доходы сократились на 1 620 963 тыс. руб., прочие расходы на 1 344 893 тыс. руб. Также сократились проценты к получению и уплате (на 152 113 тыс. руб. и на 262 913 тыс. руб.).

Всего доход ПАО «Уральская кузница» сократился на 8 098 106 тыс. руб.

За 2018-2020 гг. валовая прибыль сократилась на 1 267 420 тыс. руб., прибыль от продаж на 1 145 670 тыс. руб., прибыль до налогообложения на 1 310 940 тыс. руб.

Чистая прибыль сократилась на 1 146 330 тыс. руб.

Динамика прибылей представлена на рисунке 2.9.

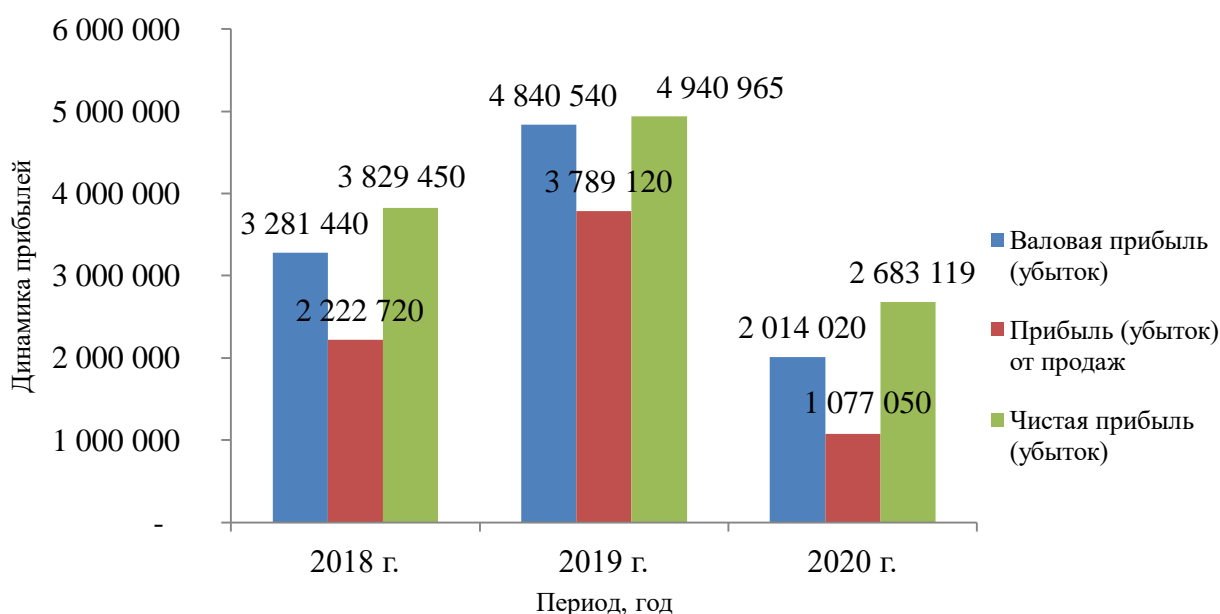


Рисунок 2.9 – Динамика прибылей ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., %

Статья	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Выручка	81,3	89,7	8,5	83,3	- 6,4
Себестоимость продаж	65,1	64,5	- 0,6	66,9	2,4
Валовая прибыль (убыток)	16,1	25,2	9,1	16,4	- 8,8
Коммерческие расходы	2,7	2,7	0,0	3,2	0,6
Управленческие расходы	2,5	2,8	0,3	4,4	1,6
Прибыль (убыток) от продаж	10,9	19,7	8,8	8,8	- 10,9
Проценты к получению	10,0	7,3	- 2,6	15,3	8,0
Проценты к уплате	2,0	1,0	- 1,0	1,1	0,1
Прочие доходы	8,8	2,9	- 5,8	1,3	- 1,6
Прочие расходы	8,5	1,8	- 6,7	3,2	1,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	19,2	27,2	8,1	21,1	- 6,1
Текущий налог на прибыль	4,1	4,7	0,7	2,4	- 2,3
Чистая прибыль (убыток)	18,8	25,7	6,9	21,9	- 3,8

За 2020 г. в структуре дохода выручка составляет 83,3 % (увеличение на 2,1 %),

проценты к получению 15,3 % (увеличение на 5,3 %), прочие доходы 1,3 % (сокращение на 7,4 %). Удельный вес валовой прибыли вырос на 0,3 %, прибыль от продаж сократился на 2,1 %. Удельный вес чистой прибыли вырос на 3,1 %.

Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» присутствует.

Анализ показателей ликвидности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ показателей ликвидности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., руб./руб.

Показатель	Норматив	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25	0,159	0,282	0,123	0,049	- 0,233
Коэффициент быстрой ликвидности	1,00	3,181	3,823	0,642	5,762	1,939
Коэффициент текущей ликвидности	2,00	4,154	4,553	0,400	6,891	2,338

Динамика показателей платежеспособности представлена на рисунке 2.10.

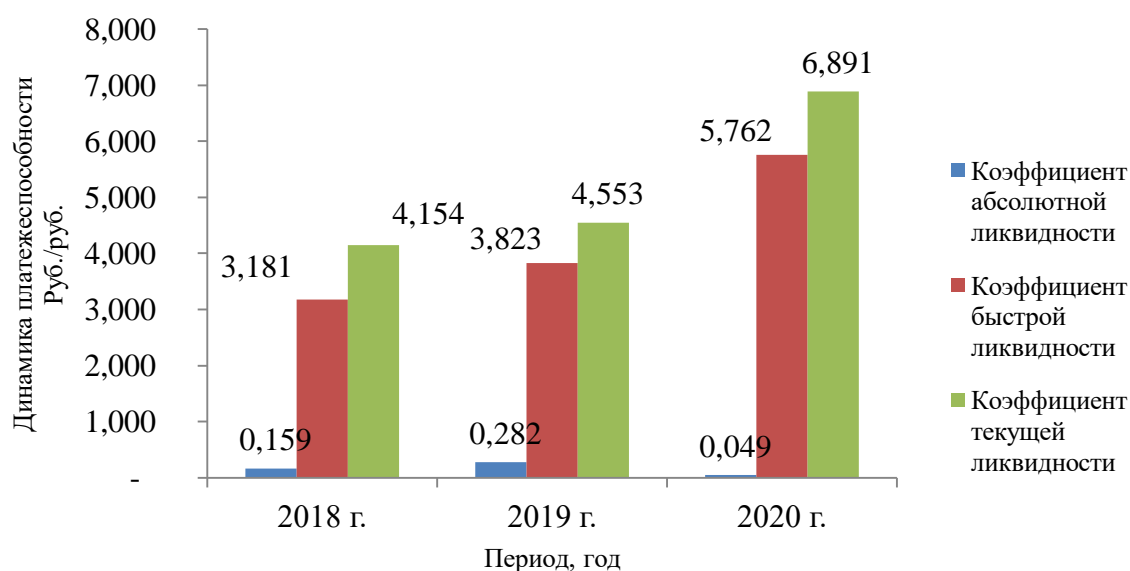


Рисунок 2.10 – Динамика показателей платежеспособности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2020 гг. наблюдаем выполнение нормативов платежеспособности ПАО «Уральская кузница» в средние и долгосрочные периоды, но значительно ниже нормативного значения показатель абсолютной платежеспособности. ПАО «Уральская кузница» не может рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

Уровень и динамика показателей платежеспособности свидетельствуют об угрозе экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в краткосрочном периоде.

Анализ относительной финансовой устойчивости представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ относительной финансовой устойчивости ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., руб./руб.

Показатель	Норматив	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Коэффициент финансовой маневренности	0,2-0,5	0,460	0,668	0,208	1,009	0,208
Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,838	0,851	0,013	0,893	0,042
Коэффициент финансовой зависимости (финансовый рычаг)	0,5-0,7	1,193	1,175	- 0,018	1,119	- 0,056
Коэффициент финансовой нагрузки на рубль собственного капитала (плечо финансового рычага)	1-2	0,096	0,085	- 0,011	0,068	- 0,017

За 2018-2020 гг. ПАО «Уральская кузница» финансово устойчив, маневрен, повышается эффективность использования заемного капитала. Структура оборотных активов устойчива.

Угроза экономической безопасности предприятия в 2020 г. отсутствует.

За 2018-2020 гг. у ПАО «Уральская кузница» абсолютная финансовая устойчивость, то есть угроза экономической безопасности отсутствует.

Динамика показателей относительной финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.11.

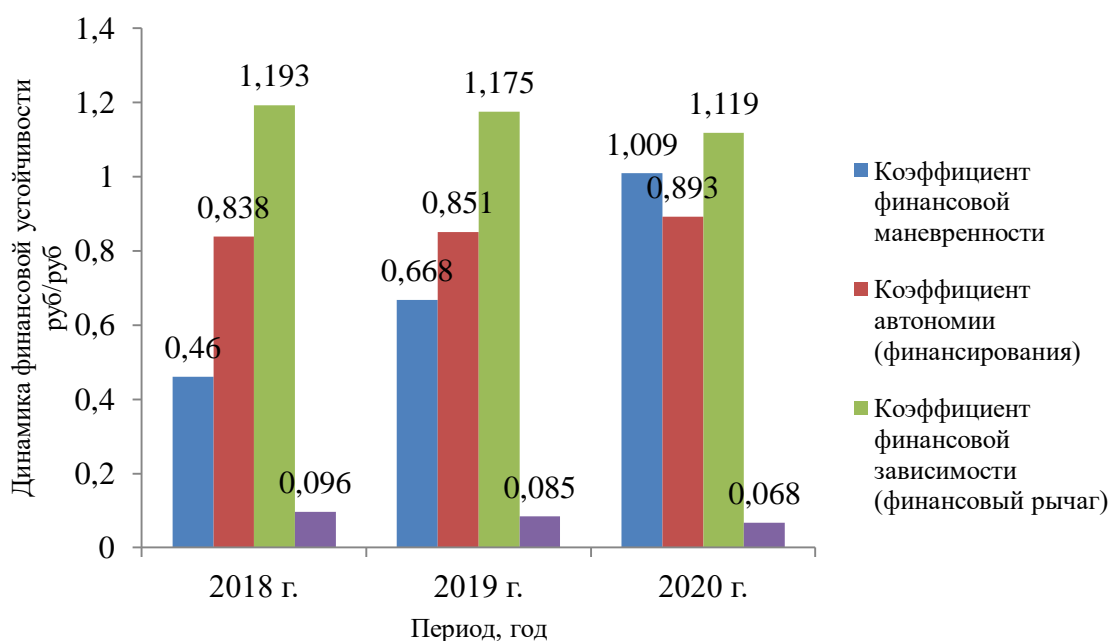


Рисунок 2.11 – Динамика показателей относительной финансовой устойчивости ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Анализ абсолютной финансовой устойчивости представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ абсолютной финансовой устойчивости ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Общая величина запасов (З)	2 366 303	2 376 661	1 989 562
Собственные источники (СИ)	5 179 856	9 496 663	8 187 653
Собственные оборотные средства (СОС)	7 605 821	11 509 679	10 316 882
Нормальные источники формирования запасов (НИС)	7 620 470	12 088 305	10 437 436
СИ-З	2 813 553	7 120 002	6 198 091
СОС-З	5 239 518	9 133 018	8 327 320
НИС-З	5 254 167	9 711 644	8 447 874
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финансовая устойчивость		

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям позволяет сделать вывод об отсутствии вероятности возникновения угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница».

Анализ деловой активности (показателей оборачиваемости) представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ деловой активности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., руб./руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,544	0,482	- 0,062	0,276	- 0,413

Динамика показателя деловой активности представлена на рисунке 2.12.

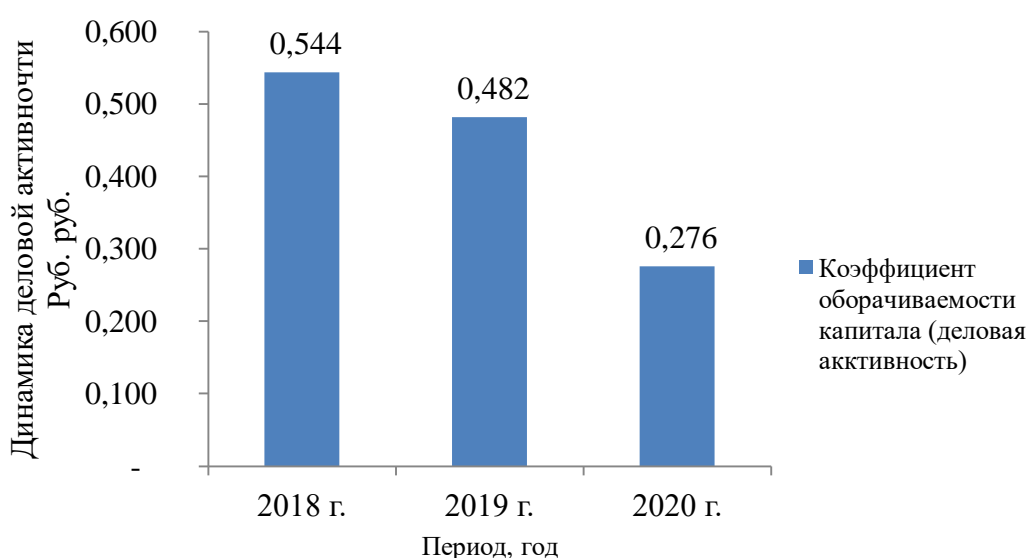


Рисунок 2.12 – Динамика показателя деловой активности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2020 гг. показатель деловой активности ПАО «Уральская кузница» имеет отрицательную динамику, уровень показателя не соответствует нормативному значению (меньше 1), следовательно, можно сговорить о снижении деловой активности ПАО «Уральская кузница».

Возникает вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница».

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 г.	2019 г.	Изменение	2020 г.	Изменение
Рентабельность затрат	24,7	39,1	14,3	24,5	- 14,5
Рентабельность оборота (продаж)	13,4	22,0	8,6	10,5	- 11,4
Экономическая рентабельность	10,8	13,5	2,7	5,4	- 8,1
Финансовая рентабельность	15,0	16,2	1,2	8,1	- 8,1

Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 2.13.

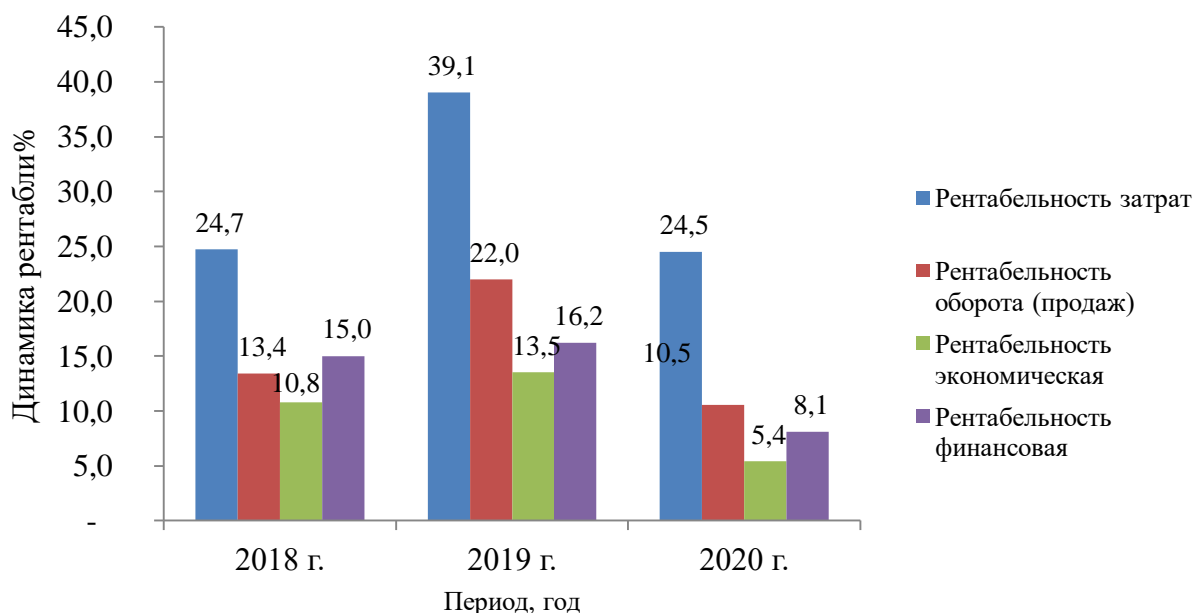


Рисунок 2.13 – Динамика показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

За 2018-2019 гг. все показатели рентабельности ПАО «Уральская кузница» увеличиваются, но за 2020 г. динамика отрицательная.

Показатели рентабельности не только снизились по сравнению с 2019 г., но и снизились по сравнению с 2018 г. Так рентабельность производства снижается на 0,2 %, рентабельность продаж на 2,9 %. Рентабельность активов снижается на 5,3%, рентабельность собственного капитала на 6,9 %, то есть эффективность

хозяйственной деятельности, эффективность использования имущества и собственного капитала снижается.

Следовательно, можно сделать вывод об увеличении вероятности угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Таким образом, за 2018-2020 гг. совокупный капитал ПАО «Уральская кузница» увеличился на 6 652 196 тыс. руб., следовательно, предприятие развивается – уровень угрозы экономической безопасности снижается. За 2018-2020 гг. внеоборотный капитал увеличился на 4 616 287 тыс. руб., прирост вызван ростом финансовых вложений, которые увеличились на 5 167 900 тыс. руб. Оборотый капитал увеличился на 2 035 909 тыс. руб., прирост вызван увеличением дебиторской задолженности на 2 712 780 млн. руб. Пассивы ПАО «Уральская кузница» представлены собственным и привлеченным капиталом. Заемный капитал в свою очередь представлен краткосрочным и долгосрочным капиталом. За 2018-2020 гг. собственный капитал увеличился на 7 624 084 тыс. руб. прирост вызван увеличением нераспределенной прибыли. Краткосрочные обязательства за сократились на 675 152 тыс. руб. за счет снижения кредиторской задолженности на 777 430 тыс. руб. Долгосрочные обязательства за сократились на 296 736 тыс. руб. за счет снижения заемных средств на 190 150 тыс. руб. и отложенных налоговых обязательств на 106 586 тыс. руб. За 2018-2020 гг. в структуре имущества ПАО «Уральская кузница» не произошло значительных изменений, увеличение доли внеоборотных активов на 0,5 % вызвано увеличением удельного веса финансовых вложений на 3,8 %. Удельный вес дебиторской задолженности вырос на 3,0 %. За 2018-2020 гг. в структуре пассивов ПАО «Уральская кузница» также не произошло значительные изменения. На 5,5 % выросла доля собственного капитала, за счет увеличения доли нераспределенной прибыли. Удельный вес долгосрочных обязательств сократился на 2,2 %. Удельный вес краткосрочных обязательств сократился на 3,3 % за счет снижения доли кредиторской задолженности на 3,5 %.

Структура баланса оптимальна, что снижает вероятность угроз экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-20220 гг. выручка ПАО

«Уральская кузница» сократилась на 6 325 030 тыс. руб., себестоимость на 5 057 610 тыс. руб., коммерческие на 142 642 тыс. руб. Управленческие расходы увеличились на 20 892 тыс. руб. Прочие доходы сократилась на 1 620 963 тыс. руб., прочие расходы на 1 344 893 тыс. руб. Также сократились проценты к получению и уплате (на 152 113 тыс. руб. и на 262 913 тыс. руб.).

Всего доход ПАО «Уральская кузница» сократилась на 8 098 106 тыс. руб. Валовая прибыль сократилась на 1 267 420 тыс. руб., прибыль от продаж на 1 145 670 тыс. руб., прибыль до налогообложения на 1 310 940 тыс. руб. Чистая прибыль сократилась на 1 146 330 тыс. руб. За 2020 г. в структуре дохода выручка составляет 83,3 % (увеличение на 2,1 %), проценты к получению 15,3 % (увеличение на 5,3 %), прочие доходы 1,3 % (сокращение на 7,4 %). Удельный вес валовой прибыли вырос на 0,3 %, прибыль от продаж сократился на 2,1 %. Удельный вес чистой прибыли вырос на 3,1 %.

Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» присутствует. За 2018-2020 гг. наблюдаем выполнение нормативов платежеспособности ПАО «Уральская кузница» в средне и долгосрочном периодах, но значительно ниже нормативного значения показатель абсолютной платежеспособности. ПАО «Уральская кузница» не может рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

Уровень и динамика показателей платежеспособности свидетельствуют об угрозе экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в краткосрочном периоде.

За 2018-2020 гг. ПАО «Уральская кузница» финансово устойчив, маневрен, повышается эффективность использования заемного капитала. Структура оборотных активов устойчива. Угроза экономической безопасности предприятия отсутствует. За 2018-2020 гг. у ПАО «Уральская кузница» абсолютная финансовая устойчивость, то есть угроза экономической безопасности отсутствует.

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям позволяет сделать вывод об отсутствии вероятности возникновения

угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-2020 гг. показатель деловой активности ПАО «Уральская кузница» имеет отрицательную динамику, уровень показателя не соответствует нормативному значению (меньше 1), следовательно, можно сговорить о снижении деловой активности ПАО «Уральская кузница». Возникает вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-2020 гг. динамика показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница» отрицательна. Рентабельность производства снижается на 0,2 %, рентабельность продаж на 2,9 %. Рентабельность активов снижается на 5,3 %, рентабельность собственного капитала на 6,9 %, то есть эффективность хозяйственной деятельности, эффективность использования имущества и собственного капитала снижается.

Следовательно, можно сделать вывод об увеличении вероятности угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

2.3 Оценка влияния конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница»

Методики оценки конкурентоспособности (сущность, расчеты) представлены в таблице Д.1 (приложение Д) [58, с. 147].

Основные конкуренты ПАО «Уральская кузница»:

- АО «СМК» (Ступинская металлургическая компания) – 142800, Россия, Московская обл., г. Ступино, ул. Пристанционная, д. 2;
- АО «МТЗ Трансмаш» – 125047, Россия, г. Москва, ул. Лесная, д. 28, стр. 3 [66].

Модель «4-Р».

Оценка конкурентоспособности на основе модели «4-Р» показана в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели «4-Р»

Критерий	Идеальное состояние	Уральская кузница	СМК	МТЗ Трансмаш
«1Р» продукт				
Безопасность	5	5	5	5
Торговля марка	5	5	5	4
Ассортимент	5	5	5	5
Сумма	15	15	15	14
«2Р» цена				
Розничная	5	5	5	5
Виды скидок	5	5	4	5
Условия расчетов	5	5	5	5
Сумма	15	15	14	15
3Р» каналы сбыта				
Степень охвата рынка	5	5	4	3
Регион сбыта	5	5	4	4
Эффективность сбытовой сети	5	5	5	5
Сумма	15	15	13	12
«4Р» продвижение на рынке				
Каналы рекламы	5	5	5	5
Бюджет рекламы	5	5	5	4
Связи с общественностью	5	4	4	4
Сумма	15	14	14	13
Итого	60	59	56	54

По сравнению с идеальным состоянием 60 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 1,7 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 5 баллов.

По оценке конкурентоспособности на основе модели «4-Р» делаем вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами, сильны.

По сравнению с идеальным состоянием низок критерий «4Р» продвижение на рынке: «связи с общественностью».

Модель Ж.Ж. Ламбена.

Индикаторы оценки конкурентоспособности представлены в таблице Е.1 (приложение Е) [26, с. 4].

Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели «4-Р» представлена на рисунке 2.14.

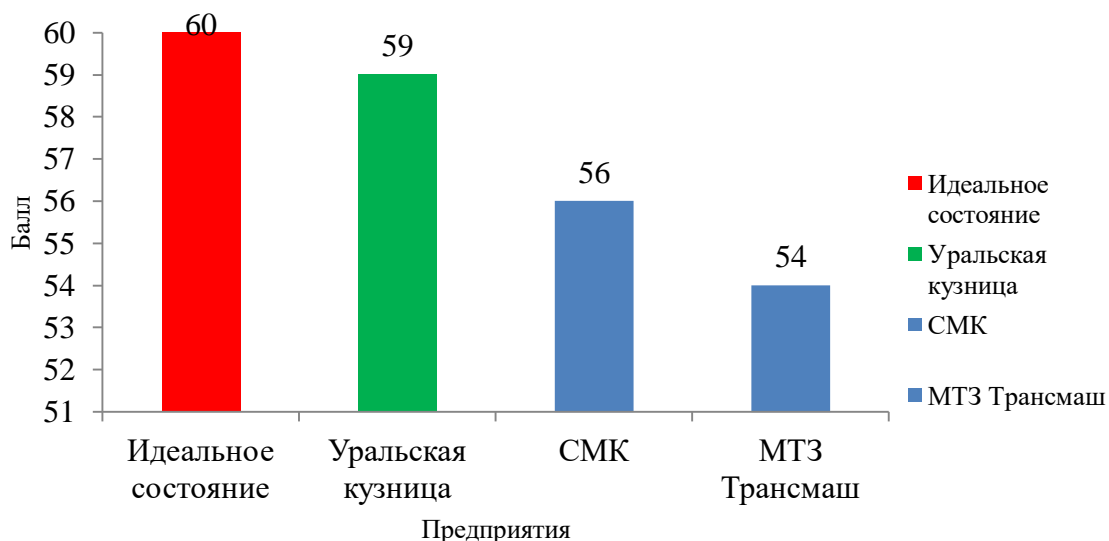


Рисунок 2.14 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели «4-Р»

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

Критерий	Идеальное состояние	Уральская кузница	СМК	МТЗ Трансмаш
Относительная доля рынка	5	5	3	3
Отличительные свойства товара	5	5	5	5
Издержки	5	4	4	4
Степень освоения технологии	5	5	5	5
Каналы товародвижения	5	5	4	4
Имидж	5	5	5	5
Итого	30	29	26	26

Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели Ж.Ж. Ламбена показана на рисунке 2.15.

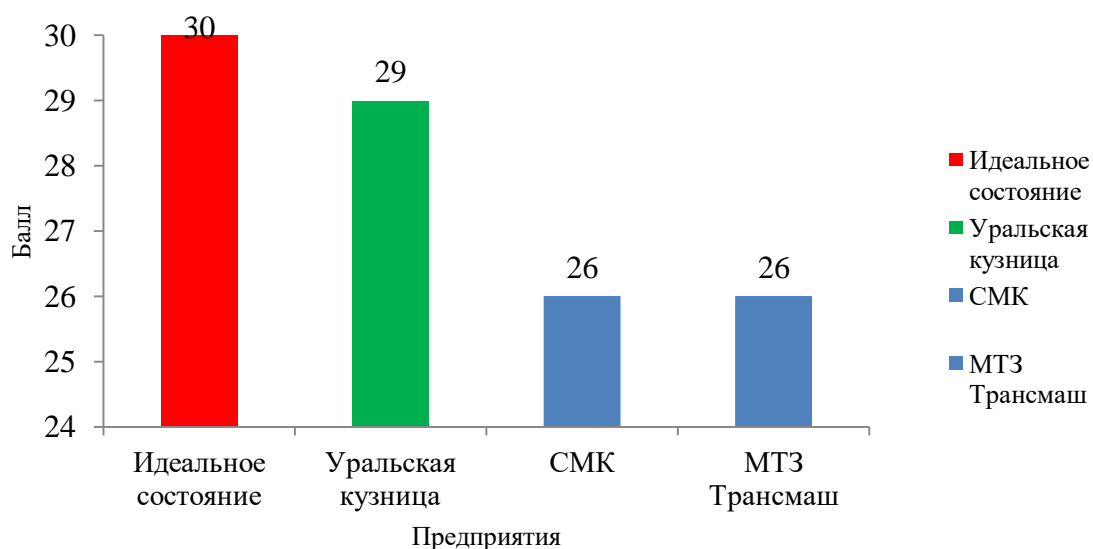


Рисунок 2.15 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

По сравнению с идеальным состоянием 30 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 2,5 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 3 балла.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами, сильны, а по сравнению с идеальным состоянием низок критерий «Издержки».

Методика Grandars.Ru.

По сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» идеальное состояние, выше, чем у конкурентов: у «СМК» ниже на 1,1 балла, у «МТЗ Трансмаш» на 1,2 балла.

По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами сильны (идеальное состояние).

Оценка конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru представлена в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе методики Grandars.Ru

Критерий	Весомость a_i	Идеальное состояние		Уральская кузница		СМК		МТЗ Трансмаш	
		Φb_i	K_n	Φb_i	K_n	Φb_i	K_n	Φb_i	K_n
Рыночная доля	0,5	5	2,5	5	2,5	3	1,5	3	1,5
Степень износа основных фондов	0,1	5	0,5	5	0,5	4	0,4	3	0,3
Инновационная активность	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Ассортимент	0,2	5	1,0	5	1,0	4	1,0	5	1,0
Итого	1		5,0		5,0		3,9		3,8

Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе методики Grandars.Ru представлена на рисунке 2.16.

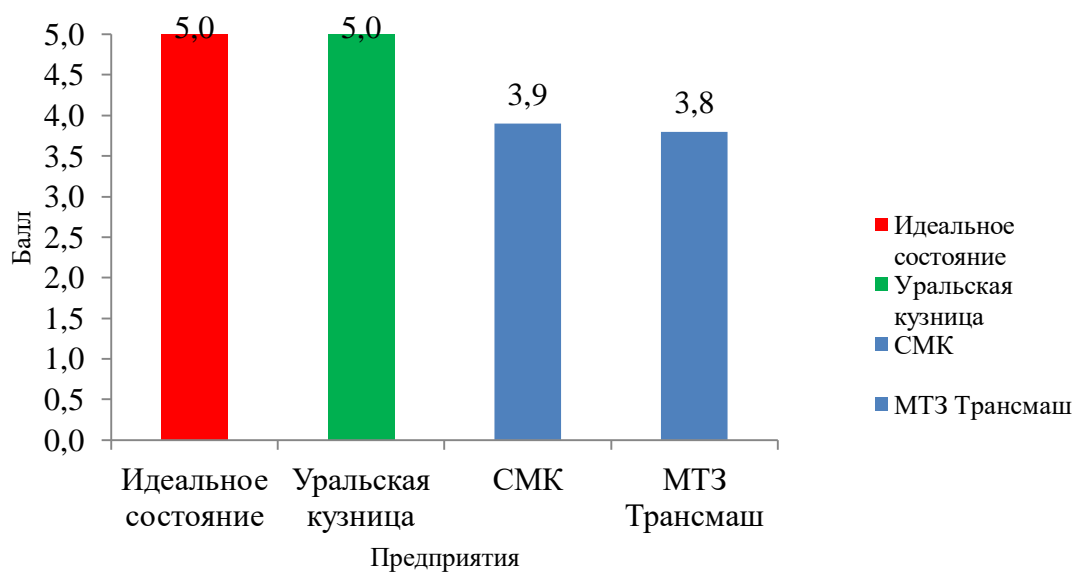


Рисунок 2.16 – Оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» на основе методики Grandars.Ru

Модель М. Портера.

Анализ 5 сил Портера представлен в таблице Ж.1 (приложение Ж).

Обобщение результатов анализа представлено в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Обобщение результатов анализа 5 сил Портера ПАО «Уральская кузница»

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров-заменителей	1 Низкий	Производство уникально по своим возможностям	Поддерживать и совершенствовать уникальность предложений. Концентрировать усилия на осведомленности о предложении
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	6 Средний	Рынок является высоко конкурентным. Не существует ограничений в повышении цен	Постоянный мониторинг предложений конкурентов. Снизить влияние ценовой конкуренции на продажи. Повышать уровень знания о продукции
Угроза со стороны новых игроков	16 Средний, ближе к высокому	Высок риск входа новых игроков. Спасают, только высокие барьеры входа, огромный уровень первоначальных инвестиций	Мониторинг появления новых игроков. Повышать уровень знания о товаре
Угроза потери текущих клиентов	8 Средний, ближе к высокому	Портфель покупателей обладает высокими рисками	Диверсифицировать портфель клиентов. Разработать программы скидок постоянным покупателям
Угроза нестабильности поставщиков	6 Средний ближе к высокому	Стабильность со стороны поставщиков. Но постоянные повышения цен	Проведение переговоров о снижении цен

Средний бал по анализу 5 сил Портера соответствуют среднему уровню угрозы со стороны потребителей и конкурентов.

SWOT-анализ.

Сильные стороны: ПАО «Уральская кузница» давно и прочно занимает позиции на рынке; занимает 20 % рынка; квалифицированный персонал; маркетинговые исследования; производственные площади.

Обобщение результатов анализа графически представлен на рисунке 2.17.

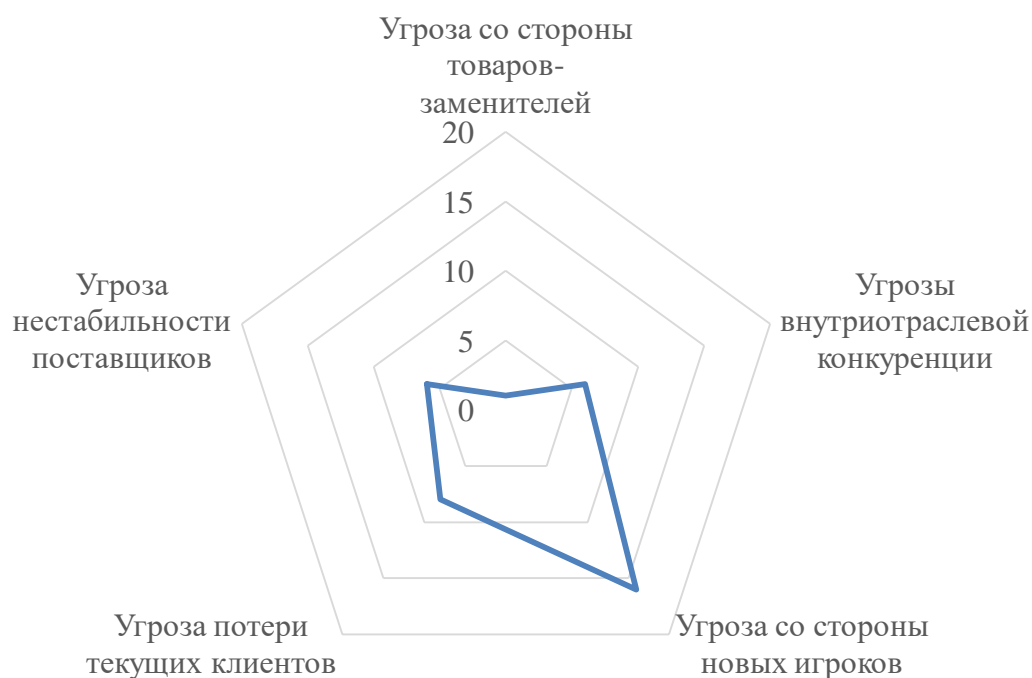


Рисунок 2.17 – Результаты анализа 5 сил Портера ПАО «Уральская кузница»

SWOT-анализ ПАО «Уральская кузница» представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – SWOT-анализ ПАО «Уральская кузница»

Внутренние сильные стороны	Внутренние слабые стороны
Квалифицированный персонал Производственные площади Постоянные маркетинговые исследования Предприятие давно и прочно на рынке Занимает 20 % рынка	Оборудование обновляется с недостаточной скоростью
Внешние возможности	Внешние угрозы
Выгодное местоположение Расширение бизнеса	Изменение курса валют Инфляция

Внешние угрозы: изменение курса валют, инфляция.

SWOT-анализ ПАО «Уральская кузница» позволил расставить приоритеты и на основе этих приоритетов распределять ресурсы между различными проблемами. Сильные стороны (82 бал.) преобладают над слабыми (12 бал.), внешние возможности (58 бал.) преобладают над внешними угрозами (42 бал.).

Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей ПАО

«Уральская кузница» представлена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей среды ПАО «Уральская кузница»

		Сильные стороны					Слабые стороны
		Квалифицированный персонал	Производственные площади	Постоянные маркетинговые исследования	Возраст предприятия	Доля рынка	Обновление оборудования с недостаточной скоростью
Угрозы	Инфляция	3	3	5	5	3	2
	Изменение курса валют	4	4	3	4	4	2
Возможности	Выгодное местоположение	4	5	4	5	5	5
	Расширение бизнеса	5	5	5	5	5	5

Сводная количественная оценка представлена в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Сводная количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей среды ПАО «Уральская кузница»

Внутренние сильные стороны (82)		Внутренние слабые стороны (12)	
Квалифицированный персонал	12	Оборудование обновляется с недостаточной скоростью	12
Производственные площади	17		
Постоянные маркетинговые исследования	17		
Возраст предприятия	19		
Доля рынка	17		
Внешние возможности (58)		Внешние угрозы (42)	
Выгодное местоположение	28	Инфляция	21
Расширение бизнеса	30	Изменение курса валют	21

Обобщение результатов анализа графически представлен на рисунке 2.18.

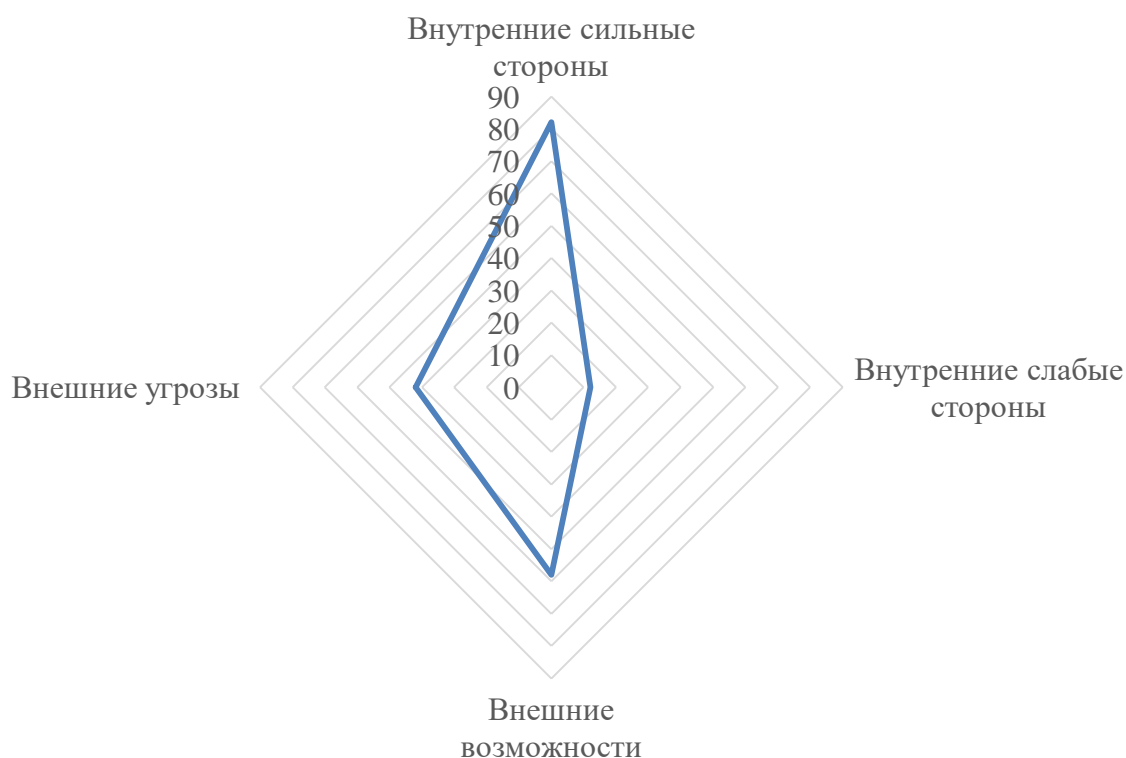


Рисунок 2.18 – Результаты SWOT-анализа ПАО «Уральская кузница»

На внешние угрозы воздействия ПАО «Уральская кузница» оказать не может.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» представлена в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница»

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Уральская кузница		СМК		МТЗ Трансмаш	
		$\Phi б_i$	K_n	$\Phi б_i$	K_n	$\Phi б_i$	K_n	$\Phi б_i$	K_n
Рентабельность продаж	0,5	5	2,5	2	1,0	2	1,0	1	1,0
Деловая репутация	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Уровень цен	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Качество руководства	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Итого	1		5,0		3,5		4,5		3,5

Рейтинговая оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» показана на рисунке 2.19.

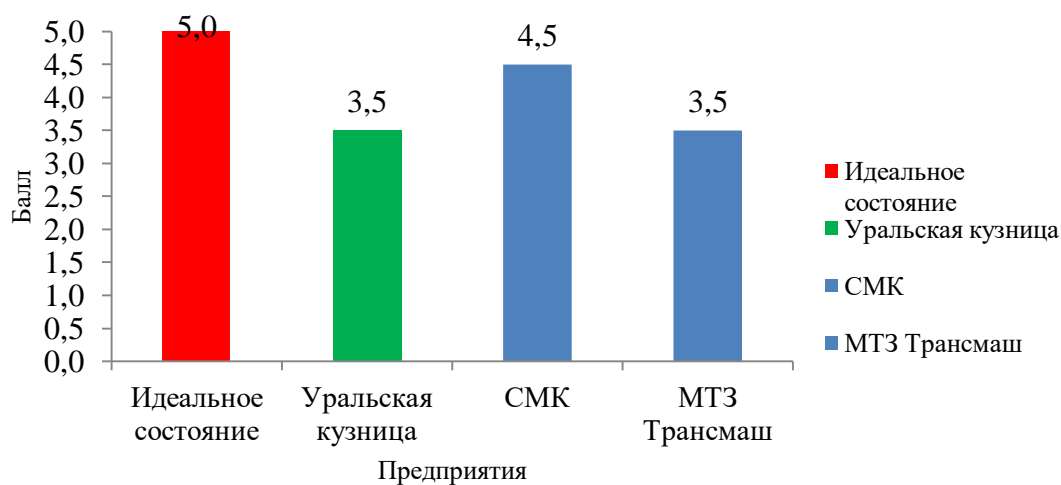


Рисунок 2.19 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница»

По сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1,5 балла (на 30,0 %), одинаковая с «МТЗ Трансмаш», у «СМК» выше на 1 балл.

У ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами низок критерий «Рентабельность продаж».

Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что ПАО «Уральская кузница» конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента, но менее конкурентоспособно в области издержек и связях с общественностью.

Факторов с положительным влиянием больше. Отметим положительное влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

Факторы, влияющие на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница» представлены в таблице 2.20 (с оценкой от -5 до + 5).

Таблица 2.20 – Факторы, влияющие на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница»

Положительное влияние	Оценка	Отрицательное влияние	Оценка
Предприятие более конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента	5	Предприятие менее конкурентоспособно в области издержек и связях с общественностью	3
Организационная структура управления развита	4	Чистая прибыль сократилась на 1 146 330 тыс. руб.	5
На российском рынке доля предприятия превышает 20 % (у конкурентов совокупная доля на российском рынке составляет 15 %)	5	Показатель деловой активности имеет отрицательную динамику, уровень показателя не соответствует нормативному значению (меньше 1), снижение деловой активности.	3
Совокупный капитал увеличился на 6 652 196 тыс. руб., следовательно, предприятие развивается – уровень угрозы экономической безопасности снижается	5	Динамика показателей рентабельности отрицательна. Рентабельность производства снижается на 0,2 п/п, рентабельность продаж на 2,9 п/п. Рентабельность активов снижается на 5,3 п/п, рентабельность собственного капитала на 6,9 п/п, то есть эффективность хозяйственной деятельности, эффективность использования имущества и собственного капитала снижается.	5
Структура баланса оптимальна	4		
Абсолютная финансовая устойчивость, то есть угроза экономической безопасности отсутствует	5		
Угроза экономической безопасности отсутствует. Средняя оценка	4,67	Вероятность угрозы экономической безопасности присутствует. Средняя оценка	4,0

Таким образом, оценка конкурентоспособности проведена по методикам: модель «4-Р»; модель Ж.Ж. Ламбена; методика Grandars.Ru; анализ 5 сил Портера; SWOT-анализ. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что ПАО «Уральская кузница» конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента, но менее конкурентоспособно в области издержек и связях с общественностью. Проведен анализ факторов, влияющих на экономическую

безопасность ПАО «Уральская кузница». Отметим положительное влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

Выводы по разделу два

Проведя оценку конкурентоспособности на основе модели «4-Р» показала, что по сравнению с идеальным состоянием 60 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 1,7 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 5 баллов. По оценке конкурентоспособности на основе модели «4-Р» делаем вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами, сильны. По сравнению с идеальным состоянием низок критерий «4Р» продвижение на рынке: «связи с общественностью».

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена показала, что по сравнению с идеальным состоянием 30 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 2,5 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 3 балла. По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами, сильны, а по сравнению с идеальным состоянием низок критерий «Издержки».

Оценка конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru показала, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» идеальное состояние, выше, чем у конкурентов: у «СМК» ниже на 1,1 балла, у «МТЗ Трансмаш» на 1,2 балла. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами сильны (идеальное состояние).

Анализ 5 сил Портера показал, что средний балл соответствует среднему уровню угрозы со стороны потребителей и конкурентов. SWOT-анализ показал, что сильные стороны: ПАО «Уральская кузница» давно и прочно занимает позиции на рынке; занимает 20 % рынка; квалифицированный персонал; маркетинговые исследования; дистрибьюторские соглашения. Внешние угрозы: изменение курса валют, инфляция.

SWOT-анализ ПАО «Уральская кузница» позволил расставить приоритеты и на основе этих приоритетов распределять ресурсы между различными проблемами. Сильные стороны (82 бал.) преобладают над слабыми (12 бал.), внешние возможности (58 бал.) преобладают над внешними угрозами (42 бал.). На внешние угрозы воздействия ПАО «Уральская кузница» оказать не может.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1,5 балла (на 30,0 %), одинаковая с «МТЗ Трансмаш», у «СМК» выше на 1 балл. У ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами низок критерий «Рентабельность продаж». ПАО «Уральская кузница» конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента, но менее конкурентоспособно в области издержек и связей с общественностью.

Проведен анализ факторов, влияющих на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница». Отметим положительное влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «УРАЛЬСКАЯ КУЗНИЦА»

3.1 Мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия

В качестве условий повышения конкурентоспособности можно выделить группы, представленные на рисунке 3.1 [6, с. 371].

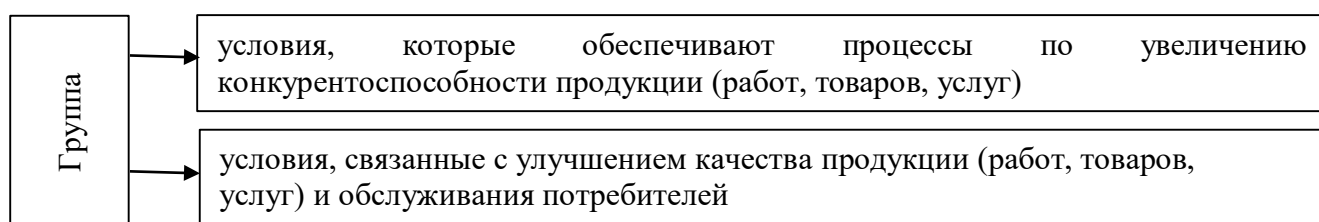


Рисунок 3.1 – Группы условий повышения конкурентоспособности

Рассмотрим условия, которые обеспечивают процессы по увеличению конкурентоспособности продукции (работ, товаров, услуг) в таблице 3.1 [70].

Таблица 3.1 – Условия, которые обеспечивают процессы по увеличению конкурентоспособности продукции (работ, товаров, услуг)

Условие	Характеристика
Повышение качества управления	заключается в переходе всех направлений подготовки и переподготовки кадров на систему типа «методика → экономика + техника + управление → конкурентоспособность». Также данное направление включает в себя исследование механизмов действия законов экономики и управления, соблюдение принципов научного подхода и применение при разработке управленческих решений стратегического и тактического характера современных методов управления
Оптимизация связей с внешней средой	осуществляется путем постоянного наблюдения за основными параметрами внешней среды организации на макро-, мезо- и микроуровне. Также по данному направлению выполняется их комплексная оценка и обеспечивается пропорциональность, точность и оперативность данных об окружающей среде, а также увеличение приспособляемости к ней самого предприятия

Окончание таблицы 3.1

Условие	Характеристика
Внедрение (или проведение) стратегического	При этом проводится изучение изменений потребностей и ценностей на рынке товаров и услуг, далее осуществляется сегментация рынков – на макро- и микроуровне, прогнозируются изменения рыночных
Маркетинг выходящих и входящих потоков предприятия	параметров, разрабатываются нормы и нормативы конкурентоспособности товаров и услуг организации в тактическом и стратегическом отношении, проводится формирование различных стратегий деятельности предприятия на рынке
Совершенствование инновационной деятельности	По данному направлению проводится проверка и обобщение информации в имеющемся фонде предприятия, далее разрабатывается организационно-управленческая структура инновационного предприятия с ориентацией её на повышение конкурентоспособности.
Внедрение современных информационных технологий	требует формирования и внедрения на предприятии интегрированных информационных систем и технологий, которые обеспечивают охват всех стадий жизненного цикла продукции и услуг предприятия.
Внедрение современных экономических технологий	предусматривает освоение и активное применение современных финансовых и учетных технологий отчетности. Также предусматривается внедрение финансовых технологий по планированию эффективности деятельности предприятия и использование международных стандартов по финансовой и бухгалтерской отчетности каждого вида товара или услуги на каждом рынке
Оценка ресурсоемкости каждого товара или услуги в соответствии со стадиями их жизненных циклов	предусматривает формирование на предприятии методического подхода к комплексной оценке ресурсоемкости товаров и услуг во взаимосвязи с их жизненным циклом, оценку технических, управленческих, социально-экономических и пр. аспектов ресурсоемкости продукции и услуг.
Увеличение организационно-технического уровня производственного процесса	предусматривает обновление основных производственных фондов предприятия, обеспечение эффективности использования прогрессивных производственных технологий и ориентацию на непрерывные производственные процессы на основе современных технологий и достижений
Развитие логистики	предусматривает разделение функций закупочной и сбытовой логистики предприятия, укрепление взаимосвязей функций производственной логистики, а также улучшение информационного и финансового обеспечения логистических процессов на предприятии путем нормирования потребностей в ресурсах, информатизации и автоматизации производственных и прочих процессов
Развитие системы тактического маркетинга	заключается в разделении стратегических и тактических функций маркетинга на предприятии, а также уточнение функций тактического маркетинга по направлению сегментации рынка, обеспечение ускорения процессов продвижения и сбыта и исследование поведения потребителей

Рассмотрим условия, которые обеспечивают улучшение качества продукции (работ, товаров, услуг) и обслуживания потребителей в таблице 3.2 [70].

Таблица 3.2 – Условия, которые обеспечивают улучшение качества продукции (работ, товаров, услуг) и обслуживания потребителей

Условие	Характеристика
Рост качества продукции и услуг каждого вида	в рамках данного направления осуществляется оценка и сопоставление показателей качества продукции предприятия и его основных конкурентов, а также планирование показателей качества продукции по конкретным рынкам на ближайшую и стратегическую перспективу
Рост качества обслуживания потребителей продукции и услуг каждого вида	проводится оценка и сопоставление показателей обслуживания потребителей предприятия и его основных конкурентов, а также планирование показателей обслуживания по конкретным рынкам на ближайшую и стратегическую перспективу. Кроме того, проводится разработка и внедрение проектов инвестиционного и инновационного характера, позволяющих повысить уровень обслуживания потребителей продукции предприятия

Влияние повышения качества и конкурентоспособности продукции на производство и имидж предприятия представлено на рисунке 3.2 [71].

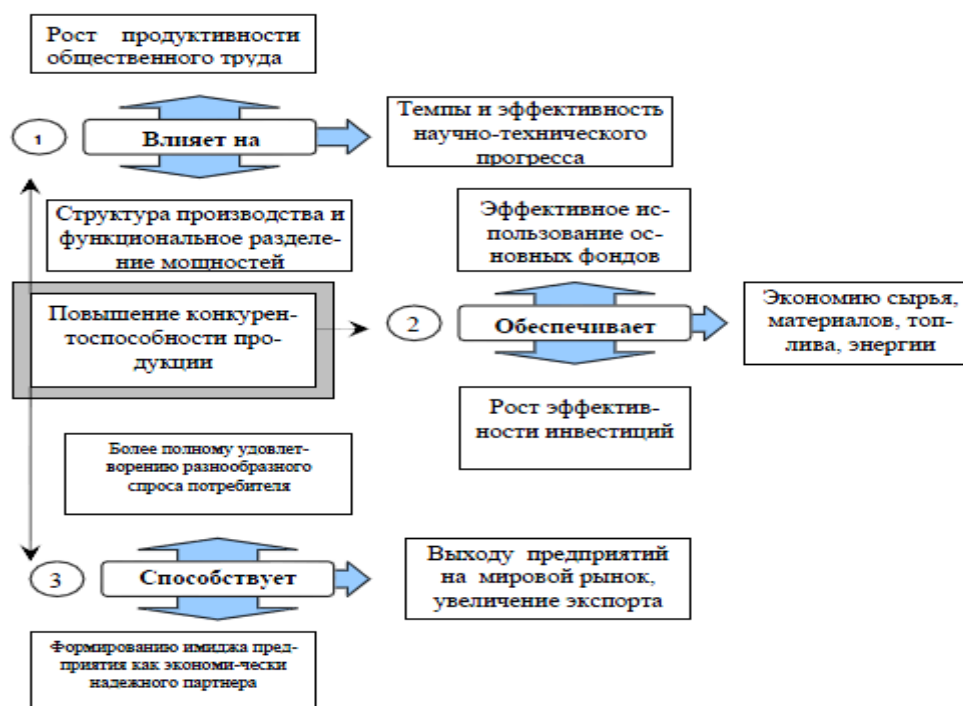


Рисунок 3.2 – Разностороннее влияние повышения качества и конкурентоспособности продукции на производство и имидж предприятия

Способы повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия представлены на рисунке 3.3 [71].

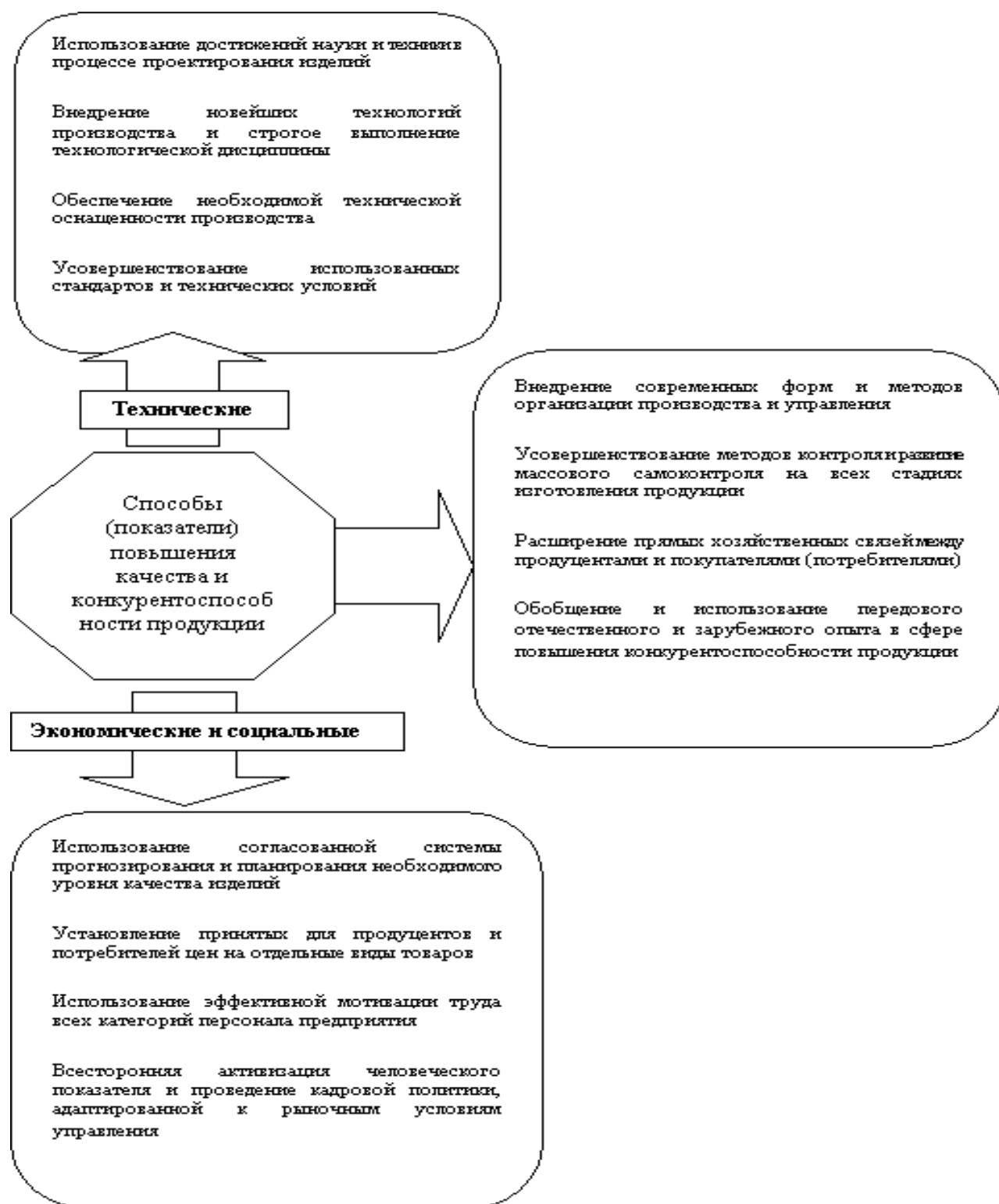


Рисунок 3.3 – Основные способы (показатели) повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия

По содержанию и направлению их можно объединить в четыре взаимосвязанные группы: технические, организационные, экономические и социальные.

На предприятии для повышения конкурентоспособности должны осуществляться мероприятия, представленные на рисунке 3.1 (приложение 3) [39, с. 24].

Чтобы увеличить конкурентоспособность продукции (товары, работы, услуги) необходима информация о рынке реализации, о конкурентах. Исходя из оценки поднимаются вопросы о дальнейшей производственно-сбытовой политике – рисунок 3.4 [43, с. 16].

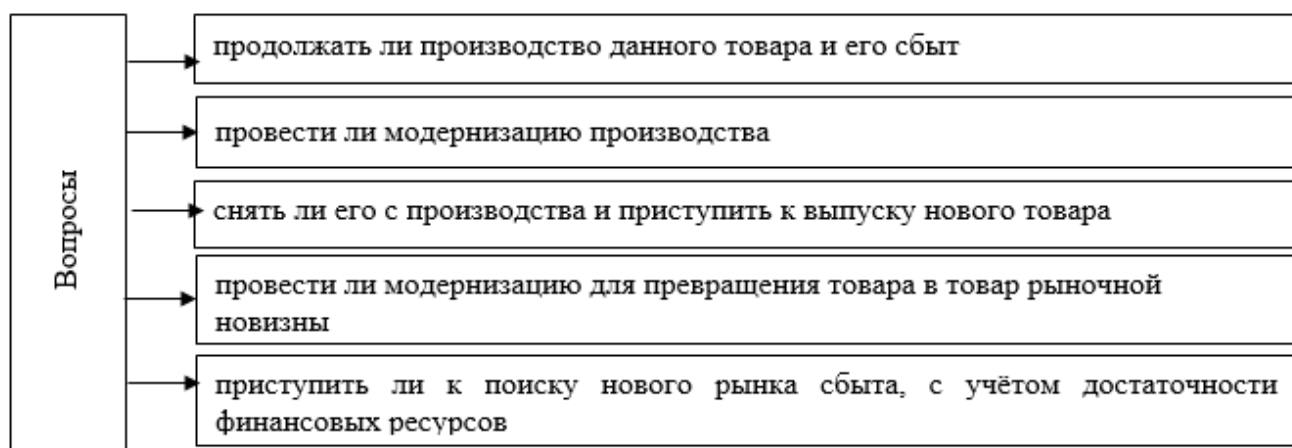


Рисунок 3.4 – Вопросы о дальнейшей производственно-сбытовой политике

При выборе путей повышения конкурентоспособности продукции (товары, работы, услуги) своевременно возникают вопросы о модификации. Значит, представляется необходимым формирование стратегии повышения конкурентоспособности.

Способы повышения конкурентоспособности представлены на рисунке 3.2 (приложение 3) [39, с. 26].

Оценивая направления деятельности предприятия с целью повышения его конкурентоспособности, необходимо предвидеть угрозы экономической безопасности предприятия.

Потенциальными угрозами предприятия можно назвать угрозы, представленные на рисунке 3.5.

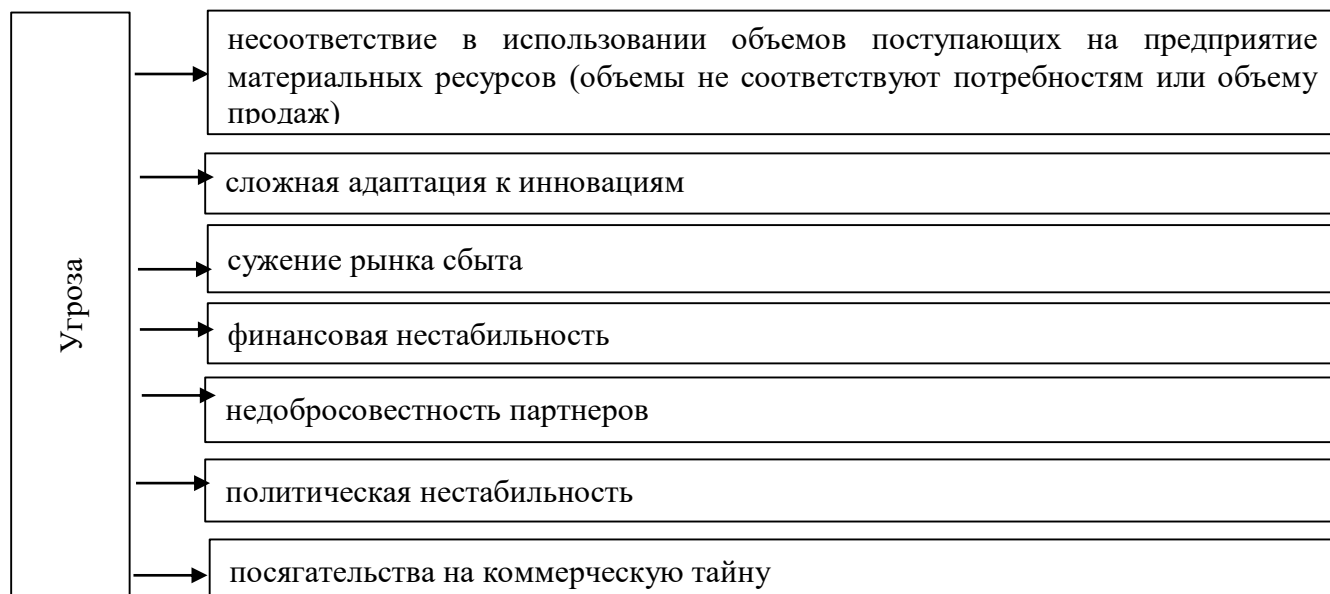


Рисунок 3.5 – Потенциальные угрозы предприятия

Снижение воздействия экономических угроз на предприятии всегда остается основной задачей, тем более, что чем крупнее производство, тем мощнее и действеннее должна быть система обеспечения экономической безопасности предприятия.

В целях повышения конкурентоспособности продукции ПАО «Уральская кузница» ведется работа по следующим направлениям, представленным на рисунке 3.6 [69].

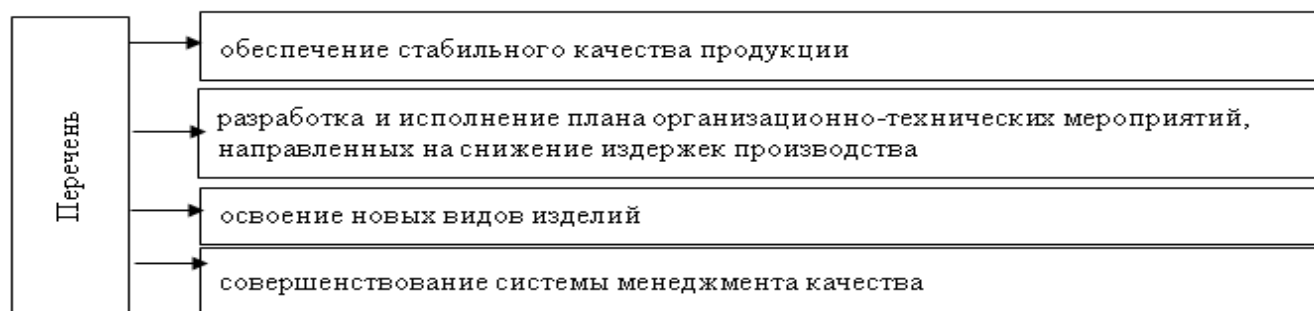


Рисунок 3.6 – Повышение конкурентоспособности продукции ПАО «Уральская кузница»

ПАО «Уральская кузница» подтвердил соответствие системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 [75].

Сертификацию на соответствие требованиям стандартов ISO «Уральская кузница» впервые прошла в 1995 г.

Предприятие ориентировано на потребителя, а действующая политика в области качества обязывает всех сотрудников способствовать постоянному совершенствованию системы качества [75].

Для ПАО «Уральская кузница» предложено повышение конкурентоспособности продукции за счет совершенствования СМК.

Эффект от повышения качества продукции имеет разнообразные формы, которые представлены на рисунке 3.7 [34, с. 72].

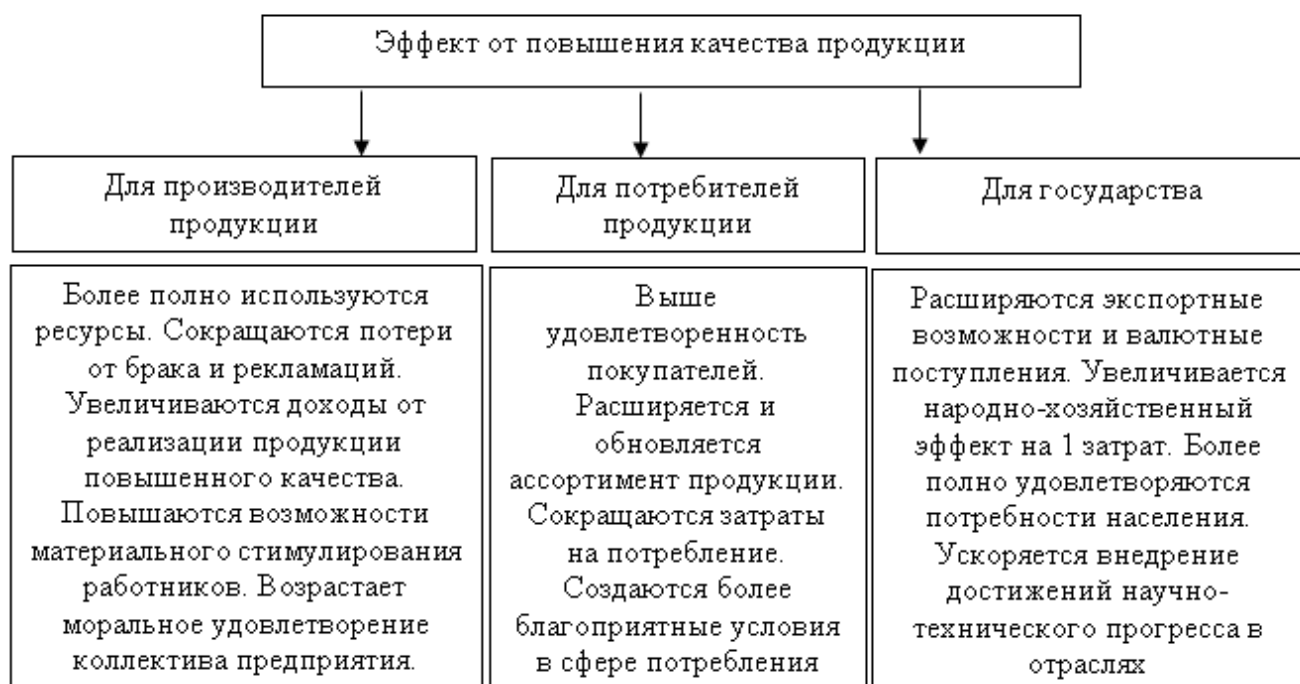


Рисунок 3.7 – Эффект от повышения качества продукции для различных субъектов

Многолетний опыт использования СМК показал, что она способствует извлечению преимуществ, представленных на рисунке 3.8 [73].



Рисунок 3.8 – Преимущества СМК

Таким образом, в качестве условий повышения конкурентоспособности можно выделить группы, условия, которые обеспечивают процессы по увеличению конкурентоспособности продукции (работ, товаров, услуг) и условия, которые обеспечивают улучшение качества продукции (работ, товаров, услуг) и обслуживания. Рассмотрены основные способы (показатели) повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия. Оценивая направления деятельности предприятия с целью повышения его конкурентоспособности, необходимо предвидеть угрозы экономической безопасности предприятия. Снижение воздействия экономических угроз на предприятии всегда остается основной задачей, тем более, что чем крупнее производство, тем мощнее и действеннее должна быть система обеспечения экономической безопасности предприятия. Для ПАО «Уральская кузница» предложено повышение конкурентоспособности продукции за счет совершенствования СМК.

3.2 Экономическая эффективность предложений по нейтрализации угроз для ПАО «Уральская кузница»

Система менеджмента качества — это набор специальных практик, внутренних политик, методик для работы компании, целью которых является удовлетворение покупателей товарами и услугами высоко качества на постоянной основе.

Наличие сертификата качества дает компании возможность сотрудничать с большим количеством других организаций. Многие компании ищут партнеров-поставщиков товаров, услуг, у которых есть сертификат ISO 9001.

Сертификат становится дополнительным подтверждением состоятельности, надежности компании, что может повлечь за собою снижение страховых взносов, а также кредитных ставок при обращении к крупным страховым компаниям, банкам.

Работающая СМК также повышает финансовую привлекательность компании. Увеличиваться стоимость активов будет за счет роста цены высококачественной продукции, а также увеличения стоимости торговой марки предприятия. Для акционерных обществ это влияет на повышении курса акций.

ГОСТ Р ИСО 9001-2008 отмечено, что организация должна применять подходящие методы мониторинга и, где это возможно, измерения процессов системы менеджмента качества. Данные методы должны демонстрировать способность процессов достигать запланированных результатов. Если они не достигаются, то должны предприниматься необходимые коррекции и корректирующие действия.

В рамках процесса внедрения системы мониторинга обязательно должно быть осуществлено повышение эффекта использования системы за счет факторов, не связанных напрямую с деятельностью самой системы. К основным мероприятиям относятся:

1) обучение представителей всех подразделений предприятия по сбору, проверке достоверности и функционированию системы мониторинга предприятий, методологии и методикам анализа результатов мониторинга;

2) определение состава подразделений для пилотного и основного проектов создания системы мониторинга - участников мониторинга по каждому виду продукции в разрезе различных потребителей и конкретных подразделений;

3) проведение работы и совещаний с руководителями всех заинтересованных подразделений, приглашенных к участию в мониторинге, и руководителями всех структурных элементов: бригад, отделов и т. п. на предмет их содействия в организации работ по созданию и обеспечению функционирования системы.

В результате совершенствования и дополнительной структуризации система мониторинга расширяется и углубляется. В нее входят показатели, охватывающие более широкий спектр данных. В итоге система мониторинга учитывает не только данные самого предприятия, но и основные макроэкономические показатели.

При использовании системы мониторинга в течение определенного периода у предприятия появится возможность более взвешенно позиционировать себя среди предприятий конкурентов, а также осуществлять наблюдение и анализ изменения не только своего экономического состояния, но и отслеживать отраслевые тенденции.

Преимущественными результатами использования данных мониторинга будут являться:

1) принципиальное повышение степени независимости, объективности и оперативности в оценке экономических процессов;

2) создание необходимой основы для дальнейшего совершенствования инструментов стратегического управления предприятием, в частности, при проведении инвестиционных операций;

3) формирование необходимой информационно-аналитической базы для решения практических вопросов по реструктуризации и диверсификации

деятельности, в первую очередь на уровне отдельных производств, с позиции улучшения экономического состояния предприятия.

Для эффективного функционирования СМК в ПАО «Уральская кузница» необходим мониторинг данных 2 раза в год (стоимость 100 тыс. руб.).

Прогнозные показатели рассчитаны при помощи средних индексов (например, средний индекс выручки за 2018-2020 гг. составил 1,11, себестоимости 1,075 и так далее).

Прогноз отчета о финансовых результатах представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Прогноз отчета о финансовых результатах ПАО «Уральская кузница», тыс. руб.

Статья	Факт	Прогноз	Изменение
Выручка	10 224 010	11 348 651	1 124 641
Себестоимость продаж	8 209 990	8 825 839	615 849
Валовая прибыль (убыток)	2 014 020	2 522 812	508 792
Коммерческие расходы	397 220	427 012	29 792
Управленческие расходы	539 750	580 231	40 481
Прибыль (убыток) от продаж	1 077 050	1 515 569	438 519
Проценты к получению	1 879 227	2 067 150	187 923
Проценты к уплате	140 404	150 934	10 530
Прочие доходы	163 514	181 501	17 987
Прочие расходы	386 527	415 517	28 990
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 592 860	3 197 769	604 909
Текущий налог на прибыль	292 074	340 460	48 386
Чистая прибыль (убыток)	2 683 119	2 857 309	174 190

Выручка ПАО «Уральская кузница» увеличится на 1 124 641 тыс. руб., себестоимость на 615 849 тыс. руб. (с учетом дополнительных затрат на СМК).

Чистая прибыль увеличится на 174 190 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли приведет к увеличению собственного капитала.

В связи с этим улучшает финансовая стабильность. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается.

Прогноз статей отчета о финансовых результатах представлен на рисунке 3.9.

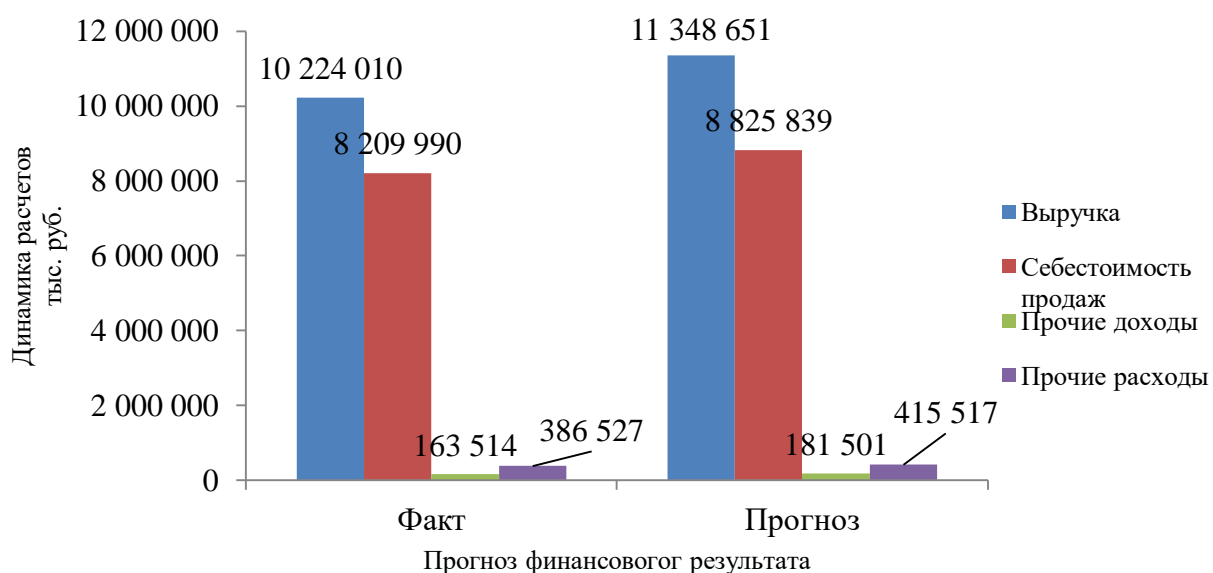


Рисунок 3.9 – Прогноз статей отчета о финансовых результатах ПАО «Уральская кузница».

Прогноз чистой прибыли представлена на рисунке 3.10.

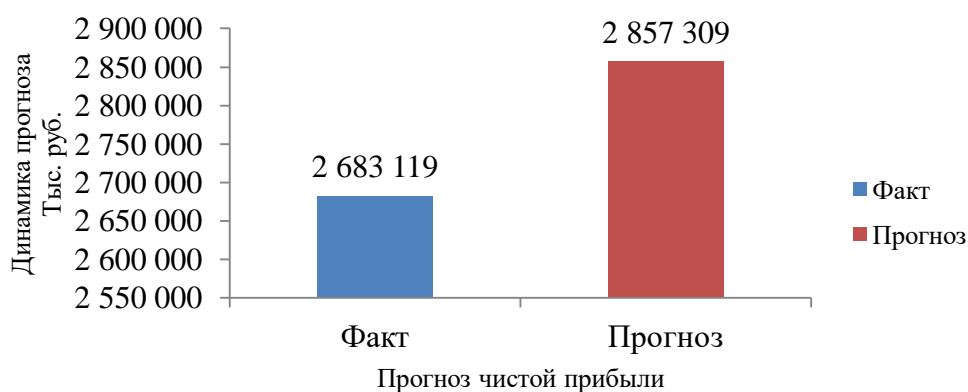


Рисунок 3.10 – Прогноз чистой прибыли ПАО «Уральская кузница»

Прогноз показателей рентабельности представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогноз показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница», %

Показатель	Факт	Прогноз	Изменение
Рентабельность производства	24,5	28,6	4,1
Рентабельность продаж	10,5	13,4	2,9
Рентабельность активов	5,4	6,3	0,9
Рентабельность собственного капитала	8,1	8,9	0,8

Прогноз показателей рентабельности представлена на рисунке 3.11.

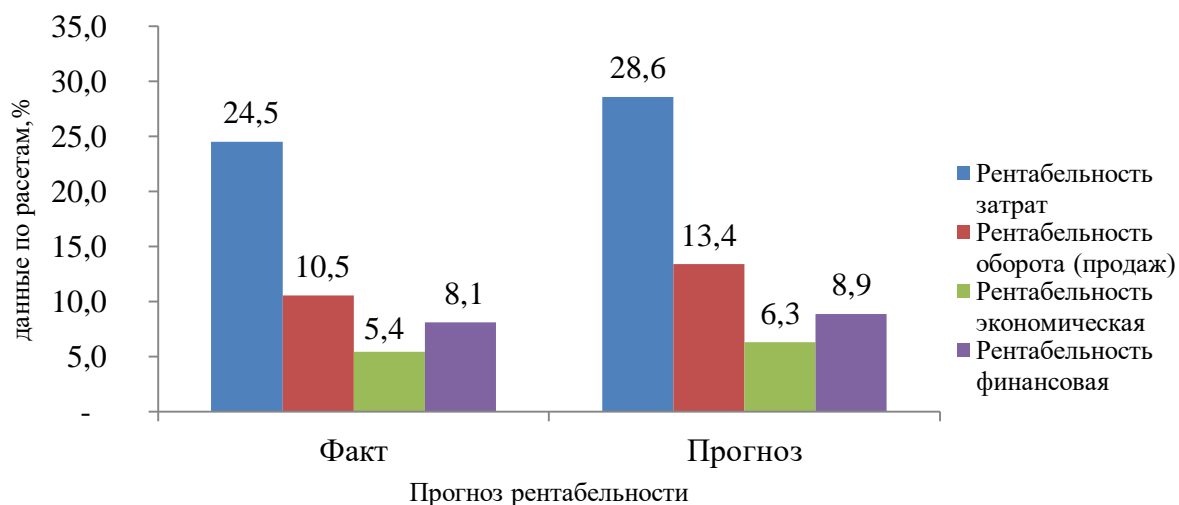


Рисунок 3.11 – Прогноз показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница»

Рентабельность производства увеличилась на 4,1 %, рентабельность продаж на 2,9 %, рентабельность активов на 0,9 %, рентабельность собственного капитала на 0,8 %. Динамика показателей рентабельности в прогнозном периоде свидетельствует о повышении эффективности деятельности ПАО «Уральская кузница», об улучшении использования имущества, более рациональном использовании его ресурсов. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается.

Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница»

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Факт		Прогноз	
		$Фб_i$	K_n	$Фб_i$	K_n	$Фб_i$	K_n
Рентабельность продаж	0,5	5	2,5	2	1,0	4	2,0
Деловая репутация	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Уровень цен	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Качество руководства	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Итого	1		5,0		3,5		4,5

Φ_{bi} – средняя балльная оценка по каждому фактору конкурентоспособности предприятия общим числом n ;

A_i – весомость каждого фактора в интегральной оценке конкурентоспособности предприятия;

K_n – интегральный показатель конкурентности предприятия.

Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» показан на рисунке 3.12.

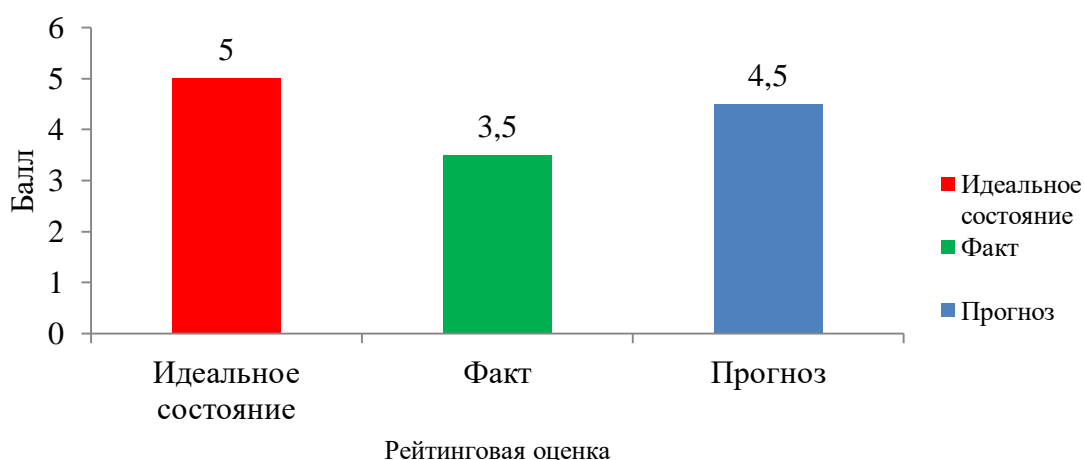


Рисунок 3.12 – Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница»

По сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 0,5 балла (на 10,0 %), одинаковая с «СМК», у «МТЗ Трансмаш» ниже на 1 балл.

Эффективность составит: $(4,5 - 3) / 3 = 0,5$ или 50 %.

Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» свидетельствует об увеличении конкурентоспособности на 50 %.

Факторы, влияющие на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница» представлены в таблице 3.6 (с оценкой от -5 до + 5).

Таблица 3.6 – Факторы, влияющие на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница»

Положительное влияние	Оценка		Отрицательное влияние	Оценка	
	Факт	Прогноз		Факт	Прогноз
Предприятие конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента	5	5	Предприятие менее конкурентоспособно в сферах связях с общественностью	3	3
Организационная структура управления развита	4	4	Чистая прибыль	5	0
На российском рынке доля предприятия превышает 20 % (у конкурентов совокупная доля на российском рынке составляет 15 %)	5	5	Показатель деловой активности	3	0
Совокупный капитал	5	5	Динамика показателей рентабельности	5	0
Структура баланса	4	5			
Абсолютная финансовая устойчивость	5	5			
Угроза экономической безопасности отсутствует. Средняя оценка	4,67	4,83	Вероятность угрозы экономической безопасности присутствует. Средняя оценка	4,0	0,75

Отметим положительное влияние мониторинга данных СМК в прогнозном периоде на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

Итак, предложение по мониторингу СМК ПАО «Уральская кузница» в прогнозном периоде позволяет повысить конкурентоспособность продукции, повысить уровень экономической безопасности предприятия.

Выводы по разделу три

Таким образом, для эффективного функционирования СМК в ПАО «Уральская кузница» необходим мониторинг данных 2 раза в год (стоимость 100 тыс. руб.).

Выручка ПАО «Уральская кузница» увеличится на 1 124 641 тыс. руб., себестоимость на 615 849 тыс. руб. (с учетом дополнительных затрат на СМК). Чистая прибыль увеличится на 174 190 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли приведет к увеличению собственного капитала. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается. Рентабельность производства увеличилась на 4,1 %, рентабельность продаж на 2,9 %, рентабельность активов на 0,9 %, рентабельность собственного капитала на 0,8 %. Динамика показателей рентабельности в прогнозном периоде свидетельствует о повышении эффективности деятельности ПАО «Уральская кузница», об улучшении использования имущества, более рациональном использовании его ресурсов. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается. Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности показал, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 0,5 балла (на 10,0 %), одинаковая с «СМК», у «МТЗ Трансмаш» ниже на 1 балл. Эффективность составит 50 %. Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» свидетельствует об увеличении конкурентоспособности на 50 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Завод создан в 1942 г. на базе оборудования кузнечно-штамповочных цехов завода «Электросталь». ПАО «Уральская кузница» (ранее ОАО «Уралкуз», «Чебаркульский металлургический завод») является крупнейшим предприятием России по производству горячештампованных заготовок из конструкционных, углеродистых, легированных и нержавеющей сталей, жаропрочных сплавов на никелевой основе, а также из сплавов титана. С 1994 г. производство завода сертифицировано по ISO 9002 TUV-Berlin-Brandenburg. Основным видом деятельности является «Ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии» (ОКВЭД 25.50), зарегистрированы 20 дополнительных вида деятельности. ПАО «Уральская кузница» производит штамповки практически для всех отраслей машиностроения: ракетостроения и космической промышленности; авиастроения, тяжелого, транспортного, энергетического и нефтегазового машиностроения; производства подъемно-транспортных машин, химической, пищевой, горнорудной и многих других отраслей. Организационная структура управления ПАО «Уральская кузница» достаточно развита. По типу является линейно-функциональной. На российском рынке доля предприятия превышает 20 %. Одной из главных проблем предприятия являются развивающиеся конкуренты: АО «СМК» (Ступинская металлургическая компания); АО «МТЗ Трансмаш», но их совокупная доля на российском рынке составляет 15 %.

За 2018-2020 гг. совокупный капитал ПАО «Уральская кузница» увеличился на 6 652 196 тыс. руб., следовательно, предприятие развивается – уровень угрозы экономической безопасности снижается. За 2018-2020 гг. внеоборотный капитал увеличился на 4 616 287 тыс. руб., прирост вызван ростом финансовых вложений, которые увеличились на 5 167 900 тыс. руб. Оборотный капитал увеличился на 2 035 909 тыс. руб., прирост вызван увеличением дебиторской задолженности на 2 712 780 млн. руб. Пассивы ПАО «Уральская кузница» представлены

собственным и привлеченным капиталом. Заемный капитал в свою очередь представлен краткосрочным и долгосрочным капиталом. За 2018-2020 гг. собственный капитал увеличился на 7 624 084 тыс. руб. прирост вызван увеличением нераспределенной прибыли. Краткосрочные обязательства за сократились на 675 152 тыс. руб. за счет снижения кредиторской задолженности на 777 430 тыс. руб. Долгосрочные обязательства за сократились на 296 736 тыс. руб. за счет снижения заемных средств на 190 150 тыс. руб. и отложенных налоговых обязательств на 106 586 тыс. руб. За 2018-2020 гг. в структуре имущества ПАО «Уральская кузница» не произошло значительных изменений, увеличение доли внеоборотных активов на 0,5 % вызвано увеличением удельного веса финансовых вложений на 3,8 %. Удельный вес дебиторской задолженности вырос на 3,0 %. За 2018-2020 гг. в структуре пассивов ПАО «Уральская кузница» также не произошло значительные изменения. На 5,5 % выросла доля собственного капитала, за счет увеличения доли нераспределенной прибыли. Удельный вес долгосрочных обязательств сократился на 2,2 %. Удельный вес краткосрочных обязательств сократился на 3,3 % за счет снижения доли кредиторской задолженности на 3,5 %. Структура баланса оптимальна, что снижает вероятность угроз экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-20220 гг. выручка ПАО «Уральская кузница» сократилась на 6 325 030 тыс. руб., себестоимость на 5 057 610 тыс. руб., коммерческие на 142 642 тыс. руб. Управленческие расходы увеличились на 20 892 тыс. руб. Прочие доходы сократилась на 1 620 963 тыс. руб., прочие расходы на 1 344 893 тыс. руб. Также сократились проценты к получению и уплате (на 152 113 тыс. руб. и на 262 913 тыс. руб.). Всего доход ПАО «Уральская кузница» сократилась на 8 098 106 тыс. руб. Валовая прибыль сократилась на 1 267 420 тыс. руб., прибыль от продаж на 1 145 670 тыс. руб., прибыль до налогообложения на 1 310 940 тыс. руб. Чистая прибыль сократилась на 1 146 330 тыс. руб. За 2020 г. в структуре дохода выручка составляет 83,3 % (увеличение на 2,1 %), проценты к получению 15,3 % (увеличение на 5,3 %), прочие доходы 1,3 % (сокращение на 7,4 %). Удельный вес валовой прибыли вырос на 0,3

%, прибыль от продаж сократился на 2,1 %. Удельный вес чистой прибыли вырос на 3,1 %. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» присутствует. За 2018-2020 гг. наблюдаем выполнение нормативов платежеспособности ПАО «Уральская кузница» в средне и долгосрочном периодах, но значительно ниже нормативного значения показатель абсолютной платежеспособности. ПАО «Уральская кузница» не может рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам. Уровень и динамика показателей платежеспособности свидетельствуют об угрозе экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в краткосрочном периоде. За 2018-2020 гг. ПАО «Уральская кузница» финансово устойчив, маневрен, повышается эффективность использования заемного капитала. Структура оборотных активов устойчива. Угроза экономической безопасности предприятия отсутствует. За 2018-2020 гг. у ПАО «Уральская кузница» абсолютная финансовая устойчивость, то есть угроза экономической безопасности отсутствует. Анализ финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям позволяет сделать вывод об отсутствии вероятности возникновения угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-2020 гг. показатель деловой активности ПАО «Уральская кузница» имеет отрицательную динамику, уровень показателя не соответствует нормативному значению (меньше 1), следовательно, можно сговорить о снижении деловой активности ПАО «Уральская кузница». Возникает вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница». За 2018-2020 гг. динамика показателей рентабельности ПАО «Уральская кузница» отрицательна. Рентабельность производства снижается на 0,2 %, рентабельность продаж на 2,9 %. Рентабельность активов снижается на 5,3 %, рентабельность собственного капитала на 6,9 %, то есть эффективность хозяйственной деятельности, эффективность использования имущества и собственного капитала снижается. Следовательно, можно сделать вывод об увеличении вероятности угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» за 2018-2020 гг.

Оценка конкурентоспособности на основе модели «4-Р» показала, что по сравнению с идеальным состоянием 60 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 1,7 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 5 баллов. По оценке конкурентоспособности на основе модели «4-Р» делаем вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами, сильны. По сравнению с идеальным состоянием низок критерий «4Р» продвижение на рынке: «связи с общественностью». Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена показала, что по сравнению с идеальным состоянием 30 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1 балл (на 2,5 %), но выше, чем у конкурентов: «СМК» ниже на 3 балла, «МТЗ Трансмаш» ниже на 3 балла. По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами, сильны, а по сравнению с идеальным состоянием низок критерий «Издержки». Оценка конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru показала, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у ПАО «Уральская кузница» идеальное состояние, выше, чем у конкурентов: у «СМК» ниже на 1,1 балла, у «МТЗ Трансмаш» на 1,2 балла. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ПАО «Уральская кузница», по сравнению с конкурентами сильны (идеальное состояние). Анализ 5 сил Портера показал, что средний балл соответствуют среднему уровню угрозы со стороны потребителей и конкурентов. SWOT-анализ показал, что сильные стороны: ПАО «Уральская кузница» давно и прочно занимает позиции на рынке; занимает 20 % рынка; квалифицированный персонал; маркетинговые исследования; дистрибьюторские соглашения. Внешние угрозы: изменение курса валют, инфляция. SWOT-анализ ПАО «Уральская кузница» позволил расставить приоритеты и на основе этих приоритетов распределять ресурсы между различными проблемами. Сильные стороны (82 бал.) преобладают над слабыми (12 бал.), внешние возможности (58

бал.) преобладают над внешними угрозами (42 бал.). На внешние угрозы воздействия ПАО «Уральская кузница» оказать не может. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 1,5 балла (на 30,0 %), одинаковая с «МТЗ Трансмаш», у «СМК» выше на 1 балл. У ПАО «Уральская кузница» по сравнению с конкурентами низок критерий «Рентабельность продаж». ПАО «Уральская кузница» конкурентоспособно в области нематериальных активов и менеджмента, но менее конкурентоспособно в области издержек и связей с общественностью. Проведен анализ факторов, влияющих на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница». Отметим положительное влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность ПАО «Уральская кузница».

В качестве условий повышения конкурентоспособности можно выделить группы, условия, которые обеспечивают процессы по увеличению конкурентоспособности продукции (работ, товаров, услуг) и условия, которые обеспечивают улучшение качества продукции (работ, товаров, услуг) и обслуживания. Рассмотрены основные способы (показатели) повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия. Оценивая направления деятельности предприятия с целью повышения его конкурентоспособности, необходимо предвидеть угрозы экономической безопасности предприятия. Снижение воздействия экономических угроз на предприятии всегда остается основной задачей, тем более, что чем крупнее производство, тем мощнее и действеннее должна быть система обеспечения экономической безопасности предприятия. Для ПАО «Уральская кузница» предложено повышение конкурентоспособности продукции за счет совершенствования СМК.

Для эффективного функционирования СМК в ПАО «Уральская кузница» необходим мониторинг данных 2 раза в год (стоимость 100 тыс. руб.). Выручка ПАО «Уральская кузница» увеличится на 1 124 641 тыс. руб., себестоимость на 615 849 тыс. руб. (с учетом дополнительных затрат на СМК). Чистая прибыль

увеличится на 174 190 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли приведет к увеличению собственного капитала. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается. Рентабельность производства увеличилась на 4,1%, рентабельность продаж на 2,9%, рентабельность активов на 0,9%, рентабельность собственного капитала на 0,8%. Динамика показателей рентабельности в прогнозном периоде свидетельствует о повышении эффективности деятельности ПАО «Уральская кузница», об улучшении использования имущества, более рациональном использовании его ресурсов. Вероятность угрозы экономической безопасности ПАО «Уральская кузница» в прогнозный период снижается. Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности показал, что по сравнению с идеальным состоянием 5 баллов – 100 %, у «ПАО «Уральская кузница» конкурентные преимущества ниже на 0,5 балла (на 10,0 %), одинаковая с «СМК», у «МТЗ Трансмаш» ниже на 1 балл. Эффективность составит 50 %. Прогноз рейтинговой оценки конкурентоспособности ПАО «Уральская кузница» свидетельствует об увеличении конкурентоспособности на 50 %. Предложение по мониторингу СМК ПАО «Уральская кузница» в прогнозном периоде позволяет повысить конкурентоспособность продукции, повысить уровень экономической безопасности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Конституция Российской Федерации: принята 12.12.1993 (ред. от 01.07.2020) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399 (05.05.21)
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (05.05.21)
- 3 Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. 07.02.2021) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763 (05.05.21)
- 4 Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2030 года» [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/111512/> (05.05.21)
- 5 Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669 (05.05.21)
- 6 Айдинова, А.Т. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / А.Т. Айдинова, Е.С. Головки // Молодой ученый. – 2018. – № 10. – С. 370–374.
- 7 Асеев, А.А. Конкурентоспособность: учебник / А.А. Асеев. – М.: Просвещение, 2018. – 346 с.
- 8 Ахметова, Б.Т. Экономическая безопасность как экономическая категория / Б.Т. Ахметова // Актуальные проблемы современности. – 2019. – № 3. – С. 77-83.
- 9 Баташева, М.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность и способы ее эффективного повышения / М.А. Баташева, Э.А. Баташева // Молодой ученый. – 2019. – № 22. – С. 354-360.

10 Безверхая, Е.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы: учебник / Е.Н. Безверхая, И.И. Губа, К.А. Ковалева. – М.: Проспект, 2018. – 272 с.

11 Белкин, Д.П. Основные подходы к исследованию экономической безопасности предприятий / Д.П. Белкин // Вектор науки ТГУ. – 2019. – № 6(22). – С. 182–187.

12 Белоусов, В.В. Особенности управления конкурентоспособностью предприятий в условиях конкурентной борьбы: учебник / В.В.Белоусов, А.Н. Пыткин. – М.: Проспект, 2018. – 341 с.

13 Бухвальд, Е.М. Система понятий экономической безопасности / Е.М. Бухвальд // Экономическая безопасность. – 2020. – № 1. – С. 62-78.

14 Воронов, А.А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности: учебник / А.А. Воронов. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 239 с.

15 Воронов, Д.С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий / Д.С. Воронов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – № 8. – С. 90–102.

16 Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы: учебник / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспальео, А.С. Власков. – М.: Ось-89, 2019. – 433 с.

17 Гатауллин, Р.М. Организация конкурентоспособного производства: учебник / Р.М. Гатауллин. – М.: Экономика и финансы, 2019. – 343 с.

18 Гомонко, Э.А. Концептуальные основы обеспечения экономической безопасности предприятий / Э.А. Гомонко, Н.С. Шарков // Российский экономический журнал. – 2020. – № 7. – С. 7-11.

19 Денисов, В.Т. Сущность конкурентоспособности и ее повышение / В.Т. Денисов // Экономика и управление. – 2020. – № 7. – С. 5-14.

20 Дербинская, Е.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения / Е.А. Дербинская // Экономика и управление. – 2018. – № 9 – С. 277–283.

21 Дробышева, Л.А. Маркетинговая оценка конкурентоспособности производственного предприятия / Л.А. Дробышева // Справочник экономиста. – 2019. – № 2. – С. 31-37.

22 Дунин, В.В. Связь категорий «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность предприятия» / В.В. Дунин // Молодой ученый. – 2021. – № 1 (343). – С. 173-175.

23 Дядечко, В.В. Основы формирования конкурентоспособности предпринимательских структур в современных рыночных условиях / В.В. Дядечко // Вестник МГУ. – 2019. – № 11. – С. 33-40.

24 Еленева, Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий: учебник / Ю.Я Еленева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 326 с.

25 Жангалиева, Е.С. Сценарии стратегического выбора направлений повышения конкурентоспособности / Е.С. Жангалиева // Информационная безопасность регионов. – 2019. – № 2. – С. 82-86.

26 Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров // Бизнес и банки. – 2020. – № 5. – С.2-6.

27 Качалина, Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент: учебник / Л.Н. Качалина. – М.: Эксмо, 2018. – 467 с.

28 Кирьянов, А.Ю. Общая характеристика понятия «безопасность». Подходы к определению и виды / А.Ю. Кирьянов // Безопасность бизнеса. – 2018. – № 7. – С. 33–38.

29 Климонова, А.Н. Основные подходы к исследованию понятий «экономическая безопасность» / А.Н. Климонова // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – № 7. – С. 53–59.

30 Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: учебник / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – М.: ИНФРА- М, 2019. – 282 с.

31 Красикова, О.А. Конкурентоспособность: учебник / О.А. Красикова. – СПб.:

Питер, 2018. – 357 с.

32 Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии предприятия: учебник / Е.И. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 241 с.

33 Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2020. – № 2. – С. 373-378.

34 Леонова, Т.И. Экономические аспекты управления качеством: учебник / Т.И. Леонова. – СПб.: Питер, 2019. – 327 с.

35 Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг: учебник / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2019. – 361 с.

36 Лоханова, В.Н. Экономическая безопасность организации: сущность, угрозы, принципы / В.Н. Лоханова, Т.Ю. Кротенко // Вестник университета. – 2018. – № 11. – С. 346-352.

37 Мазилнина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебник / Е.И. Мазилнина, Г.А. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2018. – 326 с.

38 Мамаева, Л.Н. Роль конкуренции в обеспечении экономической безопасности предприятия / Л.Н. Мамаева // Вестник МГУ. – 2019. – № 4. – С. 26-30.

39 Мамбетшаев, С.В. Основы конкурентоспособности предприятий / С.В. Мамбетшаев // Вестник МГУ. – 2018. – № 11. – С. 23-28.

40 Моисеева, Н.К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление: учебник / Н.К. Моисеева, Ю.П. Аиискин. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 307 с.

41 Морозова, Н.С. Концепция формирования и развития конкуренции: учебник / Н.С. Морозова. – М.: Проспект, 2021. – 265 с.

42 Морунов, В.В. Экономическая безопасность как экономическая категория // Экономическая теория. – 2019. – № 9 (78). – С. 52–56.

43 Першина, О.Н. Понятие и сущность конкурентоспособности / О.Н. Першина, Г.Н. Комарова // Информация и образование: границы коммуникаций. –

2020. – № 9. – С. 11-17.

44 Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: учебник / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. – 455 с.

45 Романова, Е.К. Факторы, влияющие на конкурентоспособность и устойчивость предприятия / Е.К. Романова // Молодой ученый. – 2020. – № 6. – С. 77-79.

46 Рубин, Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе: учебник / Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет, 2019. – 466 с.

47 Рудой, Е.В. Сущность конкурентоспособности предприятия / Е.В. Рудой // Молодой ученый. – 2019. – № 18. – С. 151-155.

48 Сафиуллин, А.Р. Методология управления конкурентными преимуществами: учебник / А.Р. Сафиуллин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 258 с.

49 Сафиуллин, А.Р. Методы оценки конкурентоспособности на основе анализа эффективности: учебник / А.Р. Сафиуллин. – М.: Дашков и К, 2018. – 224с.

50 Сафиуллин, Л.Н. Конкурентоспособность: теория и методология: учебник / Л.Н. Сафиуллин, Н.З. Сафиуллин. – Казань: Центр инновационных технологий, 2018. – 163 с.

51 Семенова, Е.И. Конкурентоспособность и методы ее оценки: учебник / Е.И. Семенова. – СПб.: Питер, 2020. – 327 с.

52 Тамбовцев, В.Л. Объект экономической безопасности / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2018. – № 11. – С. 44-54.

53 Тарасова, Т.Ф. Обоснование концепции экономической безопасности / Т.Ф. Тарасова, Э.А. Гомонко, Н.С. Шарков // Современный менеджмент. – 2019. – № 2. – С. 34–40.

54 Усик, Н.И. Формирование конкурентной среды: учебник / Н.И. Усик. – СПб: Питер, 2019. – 219 с.

55 Фатхутдинов, Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2018. – 317 с.

56 Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия,

управление: учебник учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 313 с.

57 Чиркова, А.Н. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий / А.Н. Чиркова // Молодой ученый. – 2019. – № 12. – С. 261-267.

58 Чубинский, А.Н. Расчетная методика оценки конкурентоспособности / А.Н. Чубинский, О.С. Ракитова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2019. – № 3. – С. 47–54.

59 Цируль, Д.В. Конкурентоспособность учебник / Д.В. Цируль. – М.: Просвещение, 2018. – 317 с.

60 Философа, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебник / Т.Г. Философа, В.А. Быков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 272 с

61 Яшин, Н.С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование: учебник / Н.С. Яшин. – М.: Проспект, 2019. – 351 с.

62 Анализ и повышение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.memosales.ru/konkurenciya/kachestvo-i-servis-osnova-liderstva-na-rynke> (Дата обращения: 05.05.21)

63 Гудкова, О.Ю. К вопросу об угрозах экономической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-ugrozah-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (Дата обращения: 05.05.21)

64 Данилов, И.П., Михайлова, С.Ю., Никитин, В.В. Конкурентоспособность и безопасность – элементы системного единства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-i-bezopasnosti-elementy-sistemnogo-edinstva>. (Дата обращения: 05.05.21)

65 Ивашкин, Г.А. Взаимосвязь конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-konkurentosposobnosti-i-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>. (Дата обращения: 05.05.21)

66 Кривякин, К.С., Карякина, Д.С. Основы разработки стратегии экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-razrabotki-strategii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>. (Дата обращения: 05.05.21)

67 Лицензии ПАО «Уральская кузница» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1027401141240_7420000133_ПАО-URALKUZ/licenses. (Дата обращения: 05.05.21)

68 Отчетность ПАО «Уральская кузница» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/2098>. (Дата обращения: 05.05.21)

69 Официальный сайт ПАО «Уральская кузница» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mechel.ru/sector/steel/uralskaya-kuznitsa/>. (Дата обращения: 05.05.21)

70 Повышение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/11527-povyshenie-konkurentosposobnosti>. (Дата обращения: 05.05.21)

71 Пути повышения конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.novainfo.ru/article/13055>. (Дата обращения: 05.05.21)

72 Экономическая безопасность и угрозы: сущность и подходы к определению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nsuem.ru/science/publications/herald/archive/2019_5_237.pdf. (Дата обращения: 05.05.21)

73 Экономика управления качеством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://f-mirea.ru/upload/iblock/244/konspekt-ekonomika-upravleniya-kachestvom_red.-2-s-kontr.vopr._04.12.2020.pdf. (Дата обращения: 05.05.21)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А



Рисунок А.1 – Сертификаты ПАО «Уральская кузница» [68]

Таблица Б.1 – Дополнительные виды деятельности ПАО «Уральская кузница» [69]

ОКВЭД	Деятельность
24.10.2	Производство стали в слитках
24.10.6	Производство сортового горячекатаного проката и катанки
35.30.14	Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными
41.20	Строительство жилых и нежилых зданий
46.72.21	Торговля оптовая черными металлами в первичных формах
46.9	Торговля оптовая неспециализированная
47.11	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах
47.25.1	Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах
49.4	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
55.90	Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания
61.10	Деятельность в области связи на базе проводных технологий
68.10	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
68.20	Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом
71.11.1	Деятельность в области архитектуры, связанная с созданием архитектурного объекта
71.20.1	Испытания и анализ состава и чистоты материалов и веществ: анализ химических и биологических свойств материалов и веществ; испытания и анализ в области гигиены питания, включая ветеринарный контроль и контроль за производством продуктов питания
71.20.9	Деятельность по техническому контролю, испытаниям и анализу прочая
85.42	Образование профессиональное дополнительное
86.21	Общая врачебная практика
86.23	Стоматологическая практика

›Поставки по России и странам СНГ



Поковка круглого сечения



Пруток круглого сечения



Поковка квадратного и прямоугольного сечения



Пруток квадратного сечения



Вал ступенчатый круглого сечения



Поковка-шайба



Полоса ковкая, сутунка, слябы



Трубная заготовка

›Поставки на экспорт



Пруток круглого сечения



Пруток квадратного и прямоугольного сечения

Рисунок В.1 – Сортовая ковкая продукция ПАО «Уральская кузница» [69]

Таблица Г.1 – Активы (бухгалтерский баланс) ПАО «Уральская кузница» [69]

Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.₽	4838	8821	114	75	83	96	104	112	
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1150	Основные средства	тыс.₽	2359410	2622890	2934540	2829900	3296420	3887580	1593200	1307730	13
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1170	Финансовые вложения	тыс.₽	22417400	18169600	17249500	15516600	13375900	5408260	7239510	2410220	48
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	тыс.₽	90546	78754	71753	62187	14436	13763	11027	5123	
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.₽	76073	76073	76073	76073	76073	76073	76073	76073	
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.₽	24948200	20956100	20331900	18484800	16762900	9395760	9919910	3799260	63
								+465850			
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2
Ф1.1210	Запасы	тыс.₽	1975730	2343030	2315000	2866150	2907360	2840930	2658330	2936640	30
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.₽	13832	33631	51303	130917	79108	68358	90756	54386	
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.₽	10068100	11538400	7355320	6311500	4504050	3545570	2568190	1745390	16
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.₽		637277	371000	200000	2277030	8282600	4637810	6292820	
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.₽	86607	280461	16355	61739	139983	86325	156066	46738	
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.₽	1307	2198	689	1209	1138	1209	1138	74093	1
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.₽	12145500	14835000	10109700	9571520	9908670	14825000	10112300	11150100	49
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.₽	37093800	35791100	30441600	28056300	26671600	24210800	19032200	14949300	113

Таблица Г.2 – Пассивы (бухгалтерский баланс) ПАО «Уральская кузница» [69]

Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.₽	548	548	548	548	548	548	548	548	
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1360	Резервный капитал	тыс.₽	27	27	27	27	27	27	27	27	
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.₽	33135300	30452200	25511200	21680800	19034000	17093600	14416600	11566800	93
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.₽	33135800	30452800	25511800	21681300	19034600	17094200	14417200	11567400	93
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.₽	1976810	1603730	2166960	3477240	4658010	200000	1452240	1600000	
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	тыс.₽	152419	409286	259005	290858	300185	341444	252341	251148	2
Ф1.1430	Оценочные обязательства	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1450	Прочие обязательства	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.₽	2129230	2013020	2425970	3768100	4958200	541444	1704580	1851150	2
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.₽	120554	578626	14649	1130250	879053	5119030	1648000	0	1
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.₽	1641870	2679560	2419300	1418350	1736420	1397130	1206310	1465710	16
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	тыс.₽			0	0	0	0	0	0	
Ф1.1540	Оценочные обязательства	тыс.₽	66270	67132	69897	58287	63349	58969	56109	63528	
Ф1.1550	Прочие обязательства	тыс.₽			0	0	0	0	0	1567	
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.₽	1828690	3325320	2503840	2606880	2678820	6575120	2910420	1530800	17
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.₽	37093800	35791100	30441600	28056300	26671600	24210800	19032200	14949300	113

Таблица Г.3 – Финансовые результаты ПАО «Уральская кузница» [69]

Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф2.2110	Выручка	тыс.р	10224000	17236200	16549000	12724900	12471400	12509200	12709300	13179700	148396
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.р	-8209990	-12395600	13267600	10433900	10579000	10242800	10057500	10500700	121372
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.р	2014020	4840540	3281440	2290930	1892390	2266370	2651760	2679010	27023
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.р	-397220	-512622	539862	387013	322104	248357	254109	263530	2789
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.р	-539751	-538795	518858	525286	564168	538180	481312	429065	4484
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.р	1077050	3789120	2222720	1378630	1006120	1479830	1916340	1986420	19750
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.р			0	0	0	0	0	0	
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.р	1879220	1911650	2031340	2030140	1921090	1515940	1039520	414742	2116
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.р	-140404	-191465	403317	659977	734950	606206	277635	103745	36
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.р	163514	621789	1784460	1335630	964997	1215980	1125040	922117	8040
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.р	-386527	-340896	1731420	1383240	1240200	833855	950889	936675	9768
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.р	2592860	5231190	3903800	2701180	1917050	2771680	2852380	2282860	20101
Код	Показатель		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.р	-292074	-907716	825919	583200	421056	476374	591606	454446	3716
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.р		4757	4404	3694	-7745	11528	0	21570	135
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.р		-150280	31853	28442	-41259	89103	1193	26522	448
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.р		7001	8552	10392	673	2736	5903	1614	3
Ф2.2460	Прочее	тыс.р	382269	760797	711166	471689	-402471	-468046	584335	-453490	6
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.р	2683050	4941000	3829450	2628500	1940400	2676990	1681150	2256990	15933

Таблица Д.1 – Методики оценки конкурентоспособности (сущность, расчеты) [58, с. 147]

Методика	Сущность	Расчет
Модель «4-Р»	Каждому из оцениваемых показателей дают экспертную оценку от 1 до 5 баллов	Присвоение оценки: 1 балл означает слабую конкурентную позицию по определенному показателю, 5 баллов - сильную
Модель Ж.Ж. Ламбена	Присвоение индикаторов оценок	Диапазон: низкая (1-2 балла); средняя (3-4 балла); высокая (5 баллов)
Методика Grandars.Ru	Интегральная оценка конкурентоспособности	$K_n = \sum \Phi b_i \times a_i,$ где, Φb_i - средняя балльная оценка по каждому фактору конкурентоспособности предприятия общим числом n ; a_i - весомость каждого фактора в интегральной оценке конкурентоспособности предприятия. Присвоение оценки: 1 балл означает слабую конкурентную позицию по определенному показателю, 5 баллов - сильную
Модель GE/Mc Kinsey	Анализ матрицы, построенной по принципу системы координат	По горизонтали - темпы роста (сокращения) объема продаж; по вертикали - относительная доля предприятия на рынке
Рейтинговая оценка	Наибольший рейтинг имеет предприятие с максимальным значением сравнительной оценки	$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij\max}},$ где, x_{ij} - относительные показатели хозяйственной деятельности предприятия. $R_j = \sqrt[n]{X_1 + X_2 + \dots + X_n},$ где R_j — рейтинговая оценка j -го предприятия; X_1, X_2, \dots, X_n — относительные показатели j -того анализируемого предприятия

Таблица Е.1– Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия [26, с. 4]

Критерии оценки	Диапазон оценок		
	Низкая (1-2 балла)	Средняя (3-4 балла)	Высокая (5 баллов)
Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Освоена полностью
Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи
Имидж	Отсутствует	Развит	Сильный имидж

Таблица Ж.1 – Анализ 5 сил Портера ПАО «Уральская кузница»

Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
Оценка угрозы со стороны товаров-заменителей			
Товары-заменители с соответствующими ценовыми и качественными параметрами	Не существуют	Доля незначительна	Существуют, занимают большую часть рынка
	1		
Всего баллов	1		
Результат оценки	1 балл соответствует низкому уровню угрозы		
	2 балла соответствуют среднему уровню угрозы		
	3 балла соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы внутриотраслевой конкуренции			
Темп роста объема рынка	Высокий	Средний	Стагнация объема рынка
Ограничение в росте цен	Лояльная ценовая конкуренция, есть возможность для повышения цен для покрытия затрат и увеличения прибыли	Возможность повышения цен для покрытия растущих затрат	Жесткая ценовая конкуренция, повышение цен невозможно
		6	
Всего баллов	6		
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы		
	5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		
	9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы входа на рынок новых участников			
Экономия за счет масштаба при производстве продукта	Существует	Существует у нескольких участников рынка	Отсутствует
			1
Наличие крупных участников	80% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников	50% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников	Крупные участники отсутствуют
	1		
Дифференциация товара	Все ниши заняты участниками	Есть микро-ниши	Низкий уровень разнообразия
	1		
Уровень и срок окупаемости затрат на вход в отрасль	Высокий – срок окупаемости более 1 года	Средний – срок окупаемости от 6 до 12 мес.	Низкий – срок окупаемости от 1 до 3 мес.
	4		
Возможность доступа к каналам	Ограничен	Требует умеренных капиталовложений	Открыт

Продолжение таблицы Ж.1

Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
распределения			
		2	
Государственная политика	Отрасль полностью регулируется государством	Отрасль на низком уровне регулируется государством	Отсутствуют ограничения со стороны государства
		2	
Темп роста отрасли	Стагнация	Средний	Высокий
		2	
Готовность участников снизить цены	Участники идут на снижение цен	Крупные участники не идут на снижение цен	Участники не идут на снижение цен
		3	
Всего баллов	16		
Результат оценки	8 баллов соответствуют низкому уровню угрозы		
	9-16 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		
	17-24 балла соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы ухода потребителей			
Количество покупателей с большим объемом потребления	Объем потребления равномерно распределен	Небольшая часть покупателей обеспечивают 50% продаж	Несколько покупателей обеспечивают 80% продаж
			2
Вероятность переключения потребителя	Уникальный товар, нет аналогов	Стандартный товар, имеет отличительные особенности	Стандартный товар, есть аналоги
		2	
Чувствительность потребителя к цене	Не чувствителен	Средний уровень чувствительности	Всегда переключается на товар с более низкой ценой
		2	
Удовлетворенность качеством продукта	Удовлетворенность качеством	Не устраивают дополнительные характеристики товара	Не устраивают основные характеристики товара
	2		
Всего баллов	8		
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы		
	5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		
	9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы со стороны поставщиков			
Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
Количество поставщиков	Большое количество поставщиков	Ограниченное количество поставщиков	

Окончание таблицы Ж.1

Параметр анализа	Оценочный балл параметра	
		2
Стоимость переключения на других поставщиков	Низкая стоимость	Высокая стоимость
	2	
Приоритетность для поставщика	Высокая приоритетность отрасли	Низкая приоритетность отрасли
	2	
Всего баллов	6	
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы	
	5-6 баллов соответствуют среднему уровню угрозы	
	7-8 баллов соответствуют высокому уровню угрозы	

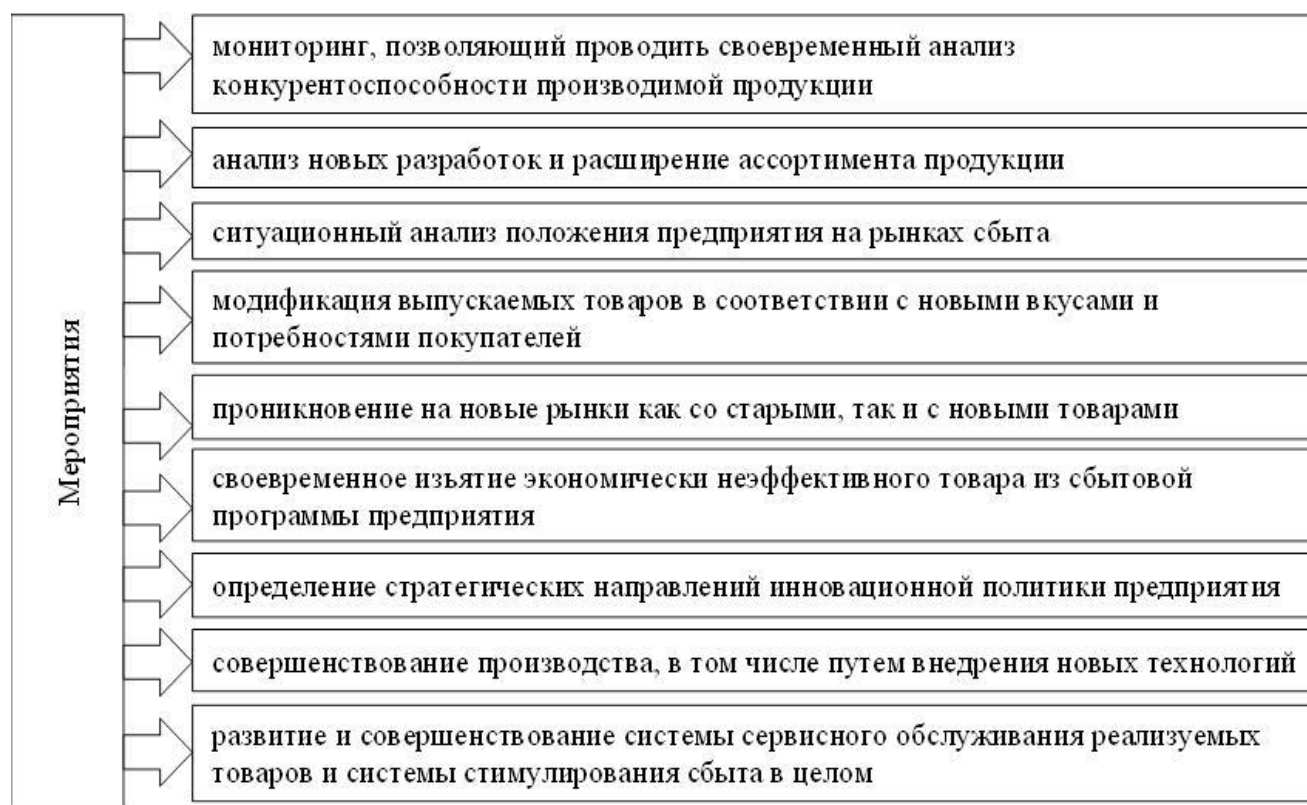


Рисунок 3.1 – Осуществление мероприятий для повышения конкурентоспособности [39, с. 24]

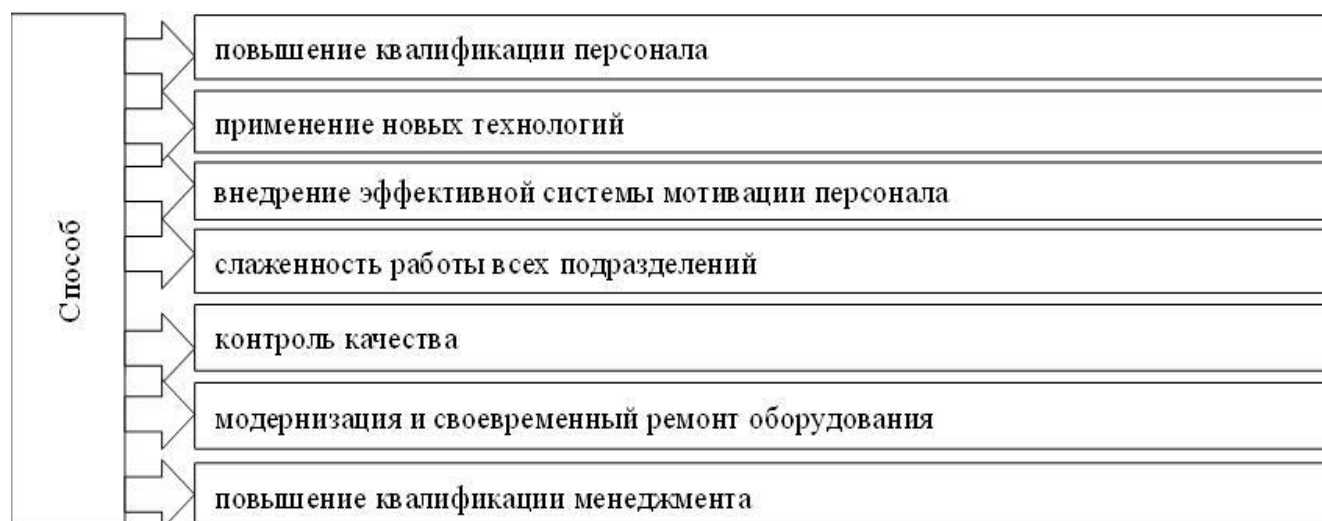


Рисунок 3.2 – Способы повышения конкурентоспособности [39, с. 26]

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
«Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Экономическая безопасность»

Конкурентоспособность, как механизм обеспечения экономической безопасности
(на примере ПАО «Уральская кузница»)

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 552. ВКР

Количество листов _____

Руководитель ВКР, доцент, к.э.н.
_____/ Харламова А.Ю. /
_____ 2021г.

Автор
студент группы ЭУ-671
_____/ Суркова С.Н. /
_____ 2021г.

Челябинск 2021