

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВКМ-СТАЛЬ»)

Аннотация. В статье дан анализ конкурентоспособности предприятия Республики Мордовия (на примере ООО «ВКМ-СТАЛЬ»). Выявлены угрозы на конкурентоспособность и экономическую безопасность предприятия, как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, поставщики, покупатели, угрозы.

Abstract. The article analyzes the competitiveness of enterprises of the Republic of Mordovia (example of «VKM-STEEL»). Identified threats to the competitiveness and economic safety of the enterprise, both from suppliers and from buyers.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, suppliers, buyers, threats.

В условиях рыночной экономики, нестабильной внешней среды возникает потребность в применении наиболее современных и эффективных концепций развития стратегий предприятия. Самой главной и, безусловно, значимой проблемой для любого предприятия стала проблема выживаемости и конкурентоспособности.

Конкуренция – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях. [1]

Мордовия является индустриально-аграрной республикой. Промышленность является важнейшим элементом экономики региона. В структуре экономики Республики Мордовия основную роль играет промышленность. Металлургия по праву считается основой всей промышленности, краеугольным камнем таких отраслей, как машиностроение, строительство, сельское хозяйство, атомная энергетика и другие. Осваивая новые и новые технологии, развивая свои профессиональные навыки, сотни

тысяч металлургов вносят свой вклад в укрепление индустриальной мощи нашего государства, создают надежную базу для роста отечественной экономики.

Высокое качество и конкурентоспособность выпускаемой промышленной продукции позволяет поставлять ее на межрегиональные и международные рынки. Предприятия республики активно принимают участие в международных конкурсах. В первую очередь, необходимо отметить успешную работу предприятий группы РКТМ: ООО «ВКМ-Сталь», акционерных обществ «Руххиммаш», «Неон», «Висмут».

Сегодня ООО «ВКМ-СТАЛЬ» – стабильно развивающееся предприятие с перспективным будущим, которое по завершении программы реконструкции и выхода на планируемые объемы производства, займет достойное место на вагоностроительном рынке страны.

ООО «ВКМ-СТАЛЬ» является одним из подразделений Вагоностроительной компании Мордовии по производству стального литья для выпуска и ремонта железнодорожных вагонов и чугунных отливок различного направления.

ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в настоящее время выпускает широкий ряд разновесовой литейной продукции, а именно:

- серый чугун различных марок, развес от 5 кг до 500 кг;
- высокопрочный чугун различных марок, развес 5 кг до 500 кг;
- легированные чугуны со специальными свойствами, развес 5 кг до 500 кг;
- стальное литье различных марок, развес от 1,5 кг до 200 кг;
- жаропрочную сталь, развес от 15 кг до 15000 кг.

Таблица 1 – Основные поставщики ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в 2015 году

Наименование	Поставщики	Доля в общем объеме закупок
Металл	ООО «Втормет-Регион»	3,2%
Металл	ООО «Ломчермет»	3,3%
Дробь/бентонит	ООО «Н-Комп»	4,6%
Смолы	ООО «ТД Карбохим»	5,1%
Смола резофен	ООО «УралХимпласт-Кавенаги»	8,2%
Бентонит	ОАО «Хакасский бентонит»	1,3%
Глина бентонитовая	ООО «Компания бентонит»	0,6%
Модификатор	ОАО «НИИМ»	1,1%
Окатыши ж/р	ОАО «Лебединский ГОК»	5,6%
Известняк, песок	ОАО «Стагдок»	7,2%
Металл	ЗАО ПКФ «Масис»	10,4%
Огнеупоры	ООО «Огнеупор Гарант»	1,4%
Спец. одежда	ООО «Арвел»	0,5%
Масла и смолы	ООО ТД «Технополис»	0,2%
ГСМ	ООО «Транснефтепродукт-М»	1,9%

Из данных таблицы 1 видно, что ООО «ВКМ-СТАЛЬ» имеет большое количество поставщиков сырья и материалов для производства своей продукции, деловые связи с которыми хорошо отлажены на протяжении длительного периода времени.

Для того, чтобы определить угрозы экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны поставщиков необходимо выявить наиболее значимых поставщиков и дать им оценку согласно модели Портера.

Для обеспечения производственного процесса ООО «ВКМ-Сталь» необходим металл. Наиболее крупным поставщиком металл является ЗАО ПКФ «Масис», доля которого в общем объеме закупок предприятия в 2014 году составила 10,4%. Также поставщиками металла для ООО «ВКМ-Сталь» являются ООО «Втормет-Регион» (3,3%) и ООО «Ломчермет» (3,2%). Оценка угроз со стороны поставщиков металла представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Оценка угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны поставщиков металла

Фактор	Оценка
Концентрация поставщиков	8
Угрозы поставщикам товарами заменителями	9
Степень значимости ООО «ВКМ-Сталь» для поставщика	7
Целесообразность организации собственного производства металла в ООО «ВКМ-Сталь»	7
Налаживание собственного производства металла требует больших инвестиций	9
Важность металла для производственного процесса ООО «ВКМ-Сталь»	10
Поставщики не имеют возможности поставлять продукции более высокого качества	7
Последствия повышения цен на металл не может быть переложено на плечи покупателей продукции ООО «ВКМ-Сталь»	9
Поставщики металла создали высокие издержки перехода	8
Сумма баллов	74
Максимально возможное количество баллов	90
Интенсивность (сумма баллов / MAX), %	82%

Из таблицы 2 видно, что угрозы экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны поставщиков металла очень высоки (интенсивность 82%). То есть производственный процесс предприятия очень зависим от поведения поставщиков металла.

Существенная доля в общем объеме закупок сырья и материалов ООО «ВКМ-Сталь» в 2014 году принадлежит ООО «Урал Химпласт – Кавенаги» (8,2% от всего объема закупок сырья предприятия), который поставляет смолу резофен, важную для производства продукции вагоностроения. Также поставщиками смол для производства ООО «ВКМ-Сталь» являются ООО «ТД Карбохим», ООО ТД «Технополис».

В целом можно сделать вывод о том, что возможность образования угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны поставщиков сырья и материалов выше среднего значения. Максимальную угрозу экономической безопасности предприятия оказывают поставщики металла, так как производство ООО «ВКМ-Сталь» очень от них зависимо. В этой связи предприятию необходимо разработать мероприятия, направленные на снижение угроз экономической безопасности поставщиков.

Потребителями продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ» выступают предприятия – собственники подвижного состава, операторские компании и арендующие парк железнодорожных вагонов у ОАО «РЖД».

Рост потребности в грузоперевозках, достаточно сильно изношенный парк оборудования, лидирующая составляющая сырьевых отраслей в экономике России обуславливают широкий круг потребителей продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ». Учитывая длительность отношений предприятия в области реализации продукции железнодорожного машиностроения со многими Российскими партнёрами, можно говорить о достаточной изученности внутреннего рынка на предмет объёмов и структуры поставляемой продукции. Основными потребителями вагонного литья ООО «ВКМ-СТАЛЬ» являются российские предприятия. Доля выручки на российском рынке, полученной от реализации основной продукции, составила 86,9% в 2013 году и 92,1% – в 2014 году.

Что касается внешнего рынка, то наибольшая доля поставок за пределы России приходится на Казахстан (5,0% в 2014 году), в меньшем объеме поставки продукции завода идут в Белоруссию, Узбекистан, Латвию, Литву и Эстонию (таблица 3).

Таблица 3 – Структура поставок продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в странах ближнего зарубежья, 2011–2014 гг.

Рынок сбыта	2011 год		2012 год		2013 год		2014 год	
	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%	тыс. тонн	%
Россия	3,8	59,6	3,9	59,5	6,6	89,6	7,2	91,3
Казахстан	2,1	32,9	1,8	28,7	0,4	5,4	0,4	5,0
Эстония	0,3	5,1	-	-	0,2	1,6	0,03	0,4
Монголия	0,01	0,2	-	-	-	-	-	-
Латвия	-	-	-	-	0,02	0,3	0,05	0,7
Литва	-	-	0,26	0,4	0,2	1,8	0,008	0,1
Узбекистан	-	-	0,20	0,3	0,09	1,2	0,1	1,3
Украина	0,001	-	-	-	-	-	-	-

Из таблицы 3 видно, что наибольшую долю продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ» реализует на территории России, в 2014 году доля продаж продукции предприятия на российском рынке составила 91,3%.

Также небольшие объемы поставок продукции предприятия реализуются в Казахстане и Узбекистане, в 2014 году доля продаж в этих регионов составила 5,0% и 1,3% соответственно.

В таблице 4 представлены данные об основных крупных покупателях ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в 2014 году на территории России.

Таблица 4 – Основные покупатели продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ», 2014 год

Наименование	Сумма	Доля в общем объеме продаж, %
ОАО "Рузхиммаш", г. Рузаевка	101310724,5	80,4
ООО ТК "Спецметалл" г. Орел	9118000,0	12,6
ЗАО "Желдормаштех-комплект" г. Горно-Алтайск	6386160,0	7,2
ООО "Инсталстрой" г. Саранск	18438,0	0,0
ОАО "Завод металлоконструкций" г. Энгельс	6768579,3	5,4
ЗАО "Пензаггореммаш" г. Пенза	1431920,5	1,1
ОАО "МордовАгроМаш" г. Саранск	308567,0	0,2
ОАО "Саранский автосамосвалный завод" г. Саранск	76329,4	0,1
ООО "Компания ЛЕОН" г. Курск	167560,0	0,1
ООО "Транспуть" г. Н. Новгород	495600,0	0,4

Из таблицы 4 видно, что крупнейшим покупателем продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в 2014 году являлось предприятие ОАО «Рузхиммаш» его доля в общем объеме продаж 2014 года составила 80,4%.

Кроме того, крупными покупателями продукции ООО «ВКМ-СТАЛЬ» (с долей 3% и более в общем объеме продаж) по итогам 2014 года стали 3 транспортные компании – частных железнодорожных перевозчиков. На долю этих компаний приходится около 18% объема продаж ООО «ВКМ-СТАЛЬ».

Для оценки возможных угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-сталь» со стороны покупателей проведем анализ детерминант их рыночной власти. Для этого необходимо присвоить количественные показатели детерминантам рыночной власти покупателей методом экспертной оценки [5].

Как было отмечено ранее, наиболее крупным покупателем ООО «ВКМ-Сталь» (80,4% в общем объеме продаж 2014 года) является ОАО «Рузхиммаш».

В таблице 5 представлена оценка угроз экономической безопасности предприятия со стороны ОАО «Рузхиммаш».

Таблица 5 – Оценка угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны ОАО «Рузхиммаш»

Фактор	Оценка
Доля покупок ОАО «Рузхиммаш» в общем объеме продаж	8
Концентрация клиентов	7
Удельный вес приобретаемой продукции в издержках ОАО «Рузхиммаш»	5
Издержки перехода к другому поставщику	9
Возможность прихода ОАО «Рузхиммаш» на рынок	8
Рыночная осведомленность клиента	9
Сумма баллов	53
Максимальное количество баллов	70
Интенсивность (сумма баллов / MAX), %	76%

Из таблицы 5 видно, что угрозы экономической безопасности предприятия со стороны ОАО «Рузхиммаш» очень велики, так как интенсивность влияния его на деятельность ООО «ВКМ-Сталь» составляет 76%. Главные угрозы экономической безопасности для ОАО «ВКМ-Сталь» со стороны ОАО «Рузхиммаш» состоят в том, что на долю покупок ОАО «Рузхиммаш» приходится 80,4% от всех продаж предприятия, при этом сам покупатель имеет потенциальную возможность прихода на рынок и имеет большую рыночную осведомленность.

На рисунке 1 представлены данные о соотношении объемов выпуска вагонного литья и спроса на него в России.

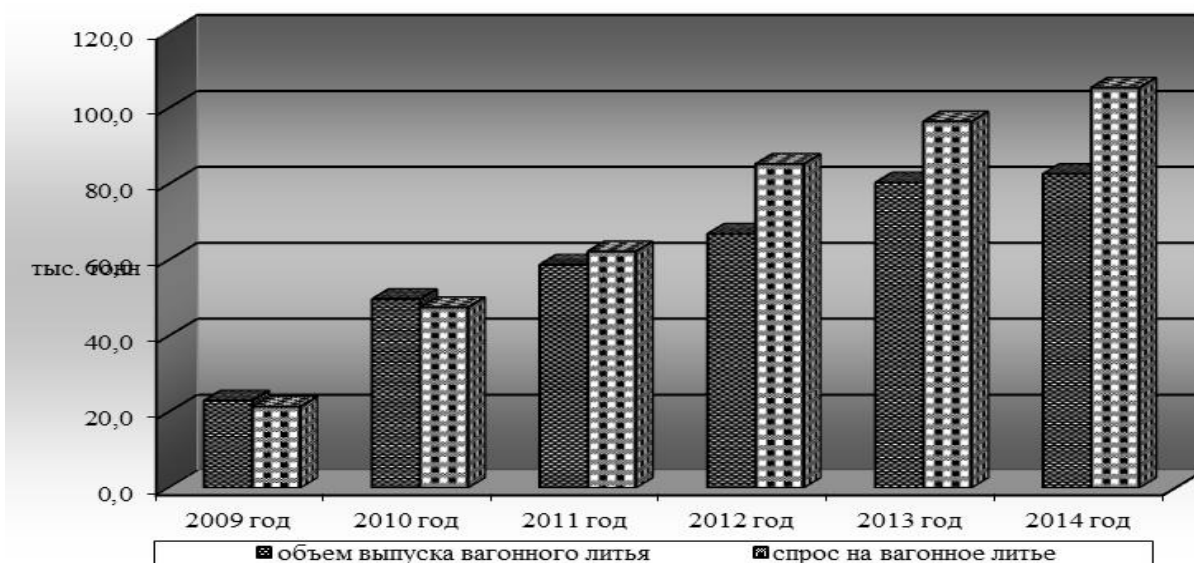


Рисунок 1 – Соотношение спроса и предложения на рынке вагонного литья в России, 2009-2014 гг., тыс.

тонн

Из рисунка 1 видно, что в России в последние годы наблюдается превышение спроса на вагонное литье над существующими объемами выпуска вагонно-литейной

продукции, то есть для рынка вагонного литья характерен дефицит продукции. Крупное и среднее литье практически отсутствует в свободной продаже. Причинами дефицита являются: большое количество брака при производстве деталей, недостаток производственных мощностей литейных предприятий, спекулятивный фактор. В начале 2015 года к этому списку можно добавить отсутствие импорта крупного и среднего литья с Украины.

Главная проблема на рынке стального вагонного литья – острый дефицит. Стремительный рост цен на протяжении всего 2014 года, к началу 2015 года достиг своего если не пика, то одного из высших уровней. В случае если заводы-изготовители решат проблемы с выпуском брака, то на рынок будет поступать большее количество деталей, что возможно приведет к снижению отпускных цен [7].

На рисунке 2 представлены основные участники рынка вагонного литья в 2014 г.

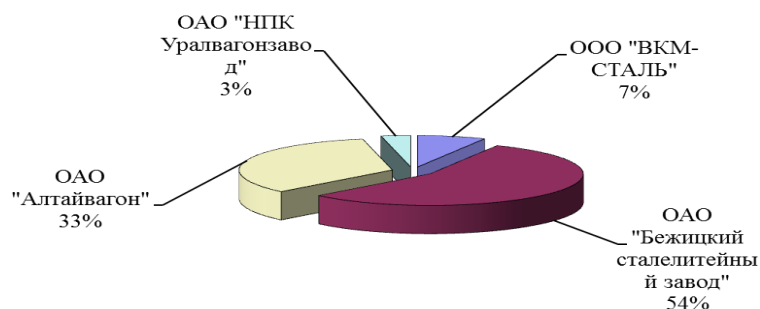


Рисунок 2 – Основные производители вагоностроительного литья в 2014 году

Из рисунка 2 видно, что самым крупным производителем вагонного литья является ОАО «Бежицкий сталелитейный завод», его доля рынка вагонного литья в 2014 году составила 54%. Также крупными производителями вагонного литья является ОАО «Алтайвагон», его доля на рынке составляет 33%. Рыночная доля вагонного литья ООО «ВКМ-СТАЛЬ» составляет в 2014 году 7%.

Для оценки влияния потенциальных конкурентов на экономическую безопасность ООО «ВКМ-Сталь» воспользуется моделью пяти сил конкуренции М. Портера.

Наиболее сильными конкурентами ООО «ВКМ-Сталь» являются: ОАО «Бежицкий сталелитейный завод» (рыночная доля 54%), ОАО «Алтайвагон» (рыночная доля 23%) и ОАО «Днепродзержинский сталелитейный завод» (рыночная доля 20%).

В таблице 6 дана оценка влияния ОАО «Бежицкий сталелитейный завод» на конкурентоспособность ООО «ВКМ-Сталь».

Таблица 6 – Оценка влияния ОАО «Бежицкий сталелитейный завод» на конкурентоспособность ООО «ВКМ-Сталь»

Фактор	Оценка
Входные барьеры	
Экономия масштаба	7
Правовая защита	8
Эффект опыта	9
Сила имиджа марки	8
Потребность в капитале	8
Доступ к сбытовым сетям	8
Регулирующие положения	5
Тарифы и международные ограничения	8
Издержки перехода	8
Сила реакции ОАО «Бежицкий сталелитейный завод»	
ОАО «Бежицкий завод» имеет опыт противодействия и агрессивного поведения к конкурентам	8
Важность рынка для ОАО «Бежицкий сталелитейный завод»	9
Ликвидность конкурента и его доступ к финансовым ресурсам	7
Оперативность реакции в конкурентной среде	8
Сумма баллов	101
Максимальное количество баллов	130
Интенсивность (сумма баллов / МАХ), %	78%

Данные таблицы 6 показывают, что ОАО «Бежицкий сталелитейный завод» обладает высокими конкурентными преимуществами и представляет высокую угрозу экономической безопасности и конкурентоспособности ООО «ВКМ-Сталь», так как интенсивность влияния этого конкурента весьма высока (78%). Основные угрозы экономической безопасности предприятия со стороны ОАО «Бежицкий сталелитейный завод» сосредоточены в эффекте опыта, т.е. обладанием значительных преимуществ по издержкам благодаря эффективности и отлаженности производственного процесса.

Таблица 7 – Матрица формирования конкурентной карты рынка вагонного литья

РЫНОЧНАЯ ДОЛЯ		Классификационные группы			
		I	II	III	IV
ТЕМП РОСТА РЫНОЧНОЙ ДОЛИ		Лидеры рынка	Фирмы, имеющие сильную конкурентную позицию	Фирмы, имеющие слабую конкурентную позицию	Аутсайдеры рынка
		Классификационные группы	I	Фирмы с быстро улучшающейся конкурентной позицией	ОАО «Бежицкий сталелитейный завод»
II	Фирмы с улучшающейся конкурентной позицией		ОАО «Алтайвагон»	ОАО «Днепродзержинский сталелитейный завод»	ООО «ВКМ-СТАЛЬ»
III	Фирмы с ухудшающейся конкурентной позицией				ОАО «НПК Уралвагонзавод»
IV	Фирмы с быстро ухудшающейся конкурентной позицией				

Из данных, приведенных в таблице 7 видно, что лидерами рынка с быстро улучшающейся конкурентной позицией является ОАО «Бежицкий сталелитейный завод», лидером рынка с хорошей конкурентной позицией является ОАО «Алтайвагон». ООО «ВКМ-СТАЛЬ» относится к фирме имеющей слабую, но улучшающуюся конкурентную позицию.

В целом можно сделать вывод о том, что ООО «ВКМ-СТАЛЬ» представляет собой стабильно развивающееся предприятие с перспективным будущим, которое по реализации программы выхода на планируемые объемы производства, займет достойное место на вагоностроительном рынке страны. Наибольшую угроза конкурентоспособности и экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» исходит от ОАО «Бежицкий сталелитейный завод».

Аналитические исследования показали, что возможность образования угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны поставщиков сырья и материалов выше среднего значения. Максимальную угрозу экономической безопасности предприятия оказывают поставщики металла, так как производство ООО «ВКМ-Сталь» очень от них зависимо. В этой связи предприятию необходимо разработать мероприятия, направленные на снижение угроз экономической безопасности поставщиков.

Наибольшее влияние и возможность создания угроз экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» оказывает ОАО «Рузхимаш». Влияние других крупных покупателей на экономическую безопасность предприятия невелико и вполне регулируемо.

Библиографический список

1 Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 4. - С. 45-49.

2 Войцеховская И. Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – N 3. – С.108–113

3 Кормишкина Л.А. Конкурентоспособный тип воспроизводства в национальной экономике: объективная необходимость и методология формирования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 32. – С.25–31

4 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.

5 Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" /Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А.- Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное)

6 Анализ инновационного потенциала финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) / Москалева Е.Г., Пешева С.А. // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. С. 93-95.

7 Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Республики Мордовия (на примере ОАО «Биохимик») /Москалева Е. Г., Трифонова И. В. // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1317-1321.