

позиций процессного подхода МСК, что позволит повысить конкурентоспособность предлагаемой продукции;

3. поэтапное техническое перевооружение предприятия с внедрением высокоэффективных технологических процессов, обеспечивающих повышение производительности;

4. повышение технико-технологического уровня производства, внедрение «прорывных» технологий;

5. создание и освоение современной интегрированной системы управления предприятием. Для этого необходимо усовершенствовать организационную структуру и методы управления предприятием, выделив в самостоятельные производства отдельные бизнес-направления с одновременной разработкой и внедрением элементов автоматизированной системы управления предприятием, что должно поднять производительность труда и уменьшить себестоимость выпускаемой продукции, стать основой для создания и поддержания конкурентных преимуществ ОАО «Авиаагрегат» на рынке производителей.

УДК 658(075.8)

**ИННОВАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС ОХРАННОЙ  
СИГНАЛИЗАЦИИ ПОМЕЩЕНИЙ  
ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА**

Казмерчук К.А.

Научный руководитель : доцент, к.т.н. Гераськин М.И.

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. акад. С.П. Королева

На мировом рынке систем безопасности в последние годы отмечается значительный рост (таб. 1), что находит свое отражение и на рынке Самарской области, особенно это касается вендоров (поставщиков систем безопасности)

Таблица 1.

## Ведущие вендоры на рынке серверных устройств обеспечения безопасности

Производитель	2004 год		2003 год		Рост объема поставок
	Объем поставок	Доля	Объем поставок	Доля	
Cisco	152,46	29,1%	114,84	34,4%	32,8%
Juniper	74,4	14,2%	53,22	16%	39,9%
Nokia	38,4	7,3%	43,99	13,2%	-12,7%
SonicWALL	26,71	3,2%	12,7	3,8%	30,1%
WatchGuard	16,5,3	3,2%	12,7	3,8%	30,1%
Другие	214,85	41,1%	90,72	27,2%	136,8%
Всего	523,39	100%	333,43	100%	57%

Как показывает анализ, фирмы, лидирующие сейчас на рынке области (рис.1), занимают это положение исключительно благодаря низким ценам, а не качеству предлагаемой продукции. Цены на более технологичные системы, соответствующие мировым стандартам, сильно завышены.

В то же время спрос на такие системы постоянно растет. Существует достаточно обширная **целевая группа потребителей**, включающая в себя банки(отделения, операционные кассы), торговые сети(торговые залы, складские помещения), имеющие такие специфические потребности, как автоматический видеоконтроль за несанкционированным проникновением в служебные помещения и на территорию, видеопротколирование чрезвычайных ситуаций, автоматическая подготовка компактных видеотчетов о событиях в наиболее ответственных зонах для профилактики криминальных ситуаций, возможность дистанционного просмотра предшествующих и текущих событий происходящих на территории.

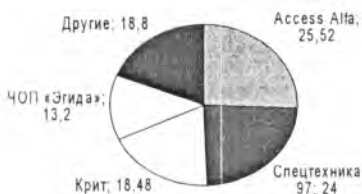


Рис 1.Распределение рынка охранных систем в 2005г.

Предлагается создание ООО «Невод» с целью вывода на самарский рынок **нейросетевой интеллектуальной системы безопасности (NISS)**. Наиболее значительные **преимущества** системы NISS перед другими охранными системами отражены в *таблице 2*.

Таблица 2.

Преимущества системы NISS над существующими профессиональными системами.

	Параметры	Риф Стринг 202	Объект	Напр опти м	Aj	Кэф значи м
1.	Количество видеоканалов, шт.	8	16	Max	2	0,09
2.	Объем записи, кадр	15000	35000	Max	2,333	0,06
3	Максимальная скорость передачи с приемлемым качеством ( без видимых потерь), кадр/сек	2	3	Max	1,5	0,1
4.	Анализ видеоизображения (детектирование движения), мсек	7	10	Max	1,42	0,15
5.	Кол-во возможных лучей (датчиков),шт.	10	15	Max	1,5	0,12
6	Максимальная скорость обработки в режиме мультиплексирования, кадр/сек	10	13	Max	1,3	0,27
7	Объем свободной памяти в случае заполнения винчестера, мб	70	100	Max	1,428	0,21

В частности, по объему записи инновационный объект превосходит аналог более чем в 3 раза, что позволяет формировать полноценные видеотчеты. По количеству видеоканалов система превосходит аналог в 2 раза, максимальная скорость передачи с приемлемым качеством в 1,5 раза, что играет важную роль при автоматическом видеоконтроле. На основании этих данных был рассчитан интегральный параметр оцениваемого объекта, вычисляемый путем агрегирования отдельных технических параметров с учетом коэффициентов важности. Интегральный параметр равен:

$$0,09 \quad 0,06 \quad 0,1 \quad 0,15 \quad 0,12 \quad 0,27 \quad 0,21$$

$$p=2 * 2,333 * 1,5 * 1,42 * 1,5 * 1,3 * 1,428 = 1,385$$

Оценочная стоимость при цене аналога 1909,88 \$ и индексе роста цен 1,13 составляет

$$P_0 = 1909,88 * 1,385 * 1,13 = 2989,4\$ \text{ или } 81889,6 \text{ руб}$$

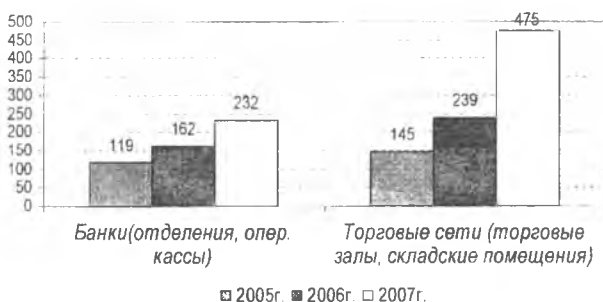


Рис.2. Рост потребности в охранных системах помещений в г.Самара.

Как видно из рис.2 в 2007г. в г.Самара планируется к открытию 70 банковских отделений и операционных касс и 236 торговых залов (складских помещений). По данным экспертов на г.Самара приходится порядка 45% рынка области. Таким образом, совокупный спрос на системы в Самарской области составит около 700 систем. Так как интегральный параметр составил 1,385, система NISS превосходит аналог почти в 1,4 раза. Учитывая, что на рынке существуют и другие фирмы, можно сделать вывод, что ООО «Невод» может претендовать на 2.4 доли от будущего прироста рынка. Следовательно, был определен годовой плановый объем производства 280 систем. Проведенный анализ потребности в персонале и заработной плате, расхода сырья и материалов позволил рассчитать среднегодовую себестоимость продукции. Был составлен план доходов и расходов предприятия, определены условно-постоянные и условно-переменные затраты и построен график безубыточности (рис. 3). С помощью данного графика стало возможно определить такой важный параметр, как *критический объем производства (103ед.)*, т.е. при цене 81889,6 руб для обеспечения безубыточности, для покрытия валовых издержек поступлениями, ООО «Невод» должен продать как минимум 103 ед. *Запас финансовой*

*прочности составил 177ед.* Данный параметр отражает, до какого размера можно снижать объем производства и не нести при этом убытков. Путем сопоставления критического объема производства с однодневным выпуском продукции был определен *срок, по истечении которого проект начнет приносить прибыль, равный 132 дня.*

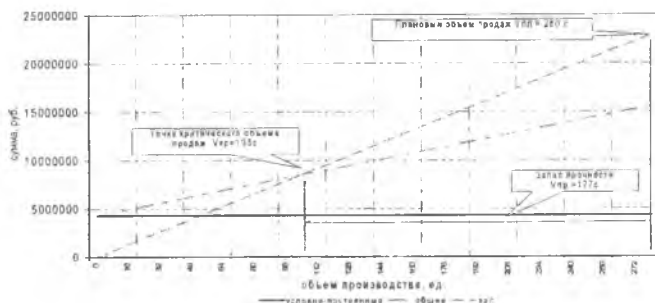


Рис3. График безубыточности ООО «Невод» - 2006г.

Итак, на основе анализа рынка устройств безопасности, оценки тенденции спроса и предложения и определения основных требований целевой группы потребителей можно сделать вывод, что внедрение на самарский рынок инновационного комплекса охранной сигнализации помещений целесообразно, что подтверждает проведенная оценка экономической перспективности продукции. Проект имеет достаточно высокий запас финансовой прочности и в скором времени начнет приносить прибыль.

УДК 658(075.8)

### АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «САМАРСКАЯ ТРИКОТАЖНАЯ ФАБРИКА».

Кирева И.В.

Научный руководитель: Маклюкова Ж. В.

Самарский государственный аэрокосмический университет