

3. Официальный сайт еженедельника «Новости рынка недвижимости» [www.nrn.ru](http://www.nrn.ru) , №47 от 26.12.2005, Недвижимость – 2005.
4. Официальный сайт еженедельника «Новости рынка недвижимости» [www.nrn.ru](http://www.nrn.ru) , №44 от 4.12.2006, Атака цен [Недвижимость], Оксана Евдокимова
5. Официальный сайт еженедельника «Новости рынка недвижимости» [www.nrn.ru](http://www.nrn.ru) , 40 от 06.11.2006, Вверх, только вверх [Недвижимость] Оксана Евдокимова
6. Официальный сайт еженедельника «Новости рынка недвижимости» [www.nrn.ru](http://www.nrn.ru), №47 от 25.12.2006, 2006й- скорый [Недвижимость], Оксана Евдокимова

УДК ББК У9(2)0-13

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВИААГРЕГАТ»  
ПО БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЮ «ГИДРОЦИЛИНДРЫ»**

Иванов М.Ю., Чернявская А.В.

Научный руководитель: ассистент, Маклюкова Жанна Викторовна

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. акад. С.П. Королева

Чтобы выжить и суметь адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной экономики, авиаагрегатные предприятия вступили на новые диверсифицированные рынки, где столкнулись с проблемой конкуренции и необходимостью оценки своих конкурентных позиций.

Целью данной работы является оценка конкурентоспособности авиаагрегатного предприятия на примере ОАО «Авиаагрегат» по бизнес-направлению «Гидроцилиндры» и разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

Изначально предприятие функционировало, как узкоспециализированное на производстве воздушных металлических винтов. На сегодняшний день это многопрофильное предприятие с диверсифицированным производством, специализирующееся на

разработке, изготовлении и испытаниях шасси, эластомерных поглощающих аппаратов для ж/д, спецпродукции «Блоки», муфт вязкостных для автомобильной промышленности, а также гидроцилиндров для различных отраслей промышленности.

Одним из наиболее приоритетных и перспективных направлений деятельности ОАО «Авиаагрегат» является производство гидроцилиндров общепромышленного назначения. В работе рассматривается деятельность предприятия по данному направлению.

Было выявлено, что рынку гидроцилиндров присущи все характерные черты монополистической конкуренции:

- Множество производителей (около 60-ти)
- Дифференцированный тип продукта
- Некоторый, довольно в узких рамках, контроль над ценой
- Возможность отдельных препятствий при входе в рынок
- Ограничения по доступности информации
- Значительный упор на методы неценовой конкуренции (качество, срок поставки и т.д.).

Емкость первичного рынка гидроцилиндров оценивается в 6-9 млрд. руб. Доля рынка ОАО «Авиаагрегат» в 2005 г. - 3 %, что в стоимостном выражении составляет около 200 млн.руб.

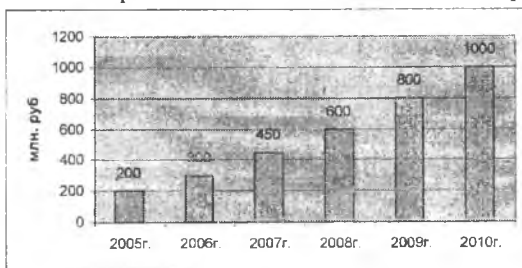


Рисунок 1- Прогноз развития производства гидроцилиндров на 2005-2010 гг.

Ориентируясь на прогноз развития производства гидроцилиндров (Рисунок 1), при соблюдении всех прочих условий, а именно приемлемая цена, высокое качество и быстрота изготовления, реальная емкость рынка гидроцилиндров для ОАО «Авиаагрегат» в стоимостном выражении к 2010 г. может составлять 1млрд. руб.

В целом, можно сказать, что стратегической задачей, стоящей перед ОАО «Авиаагрегат» является завоевание 20-25% емкости рынка гидроцилиндров, т.е. в рублевом эквиваленте - 1млрд. руб. в период до 2010 г.

На основе проведенных на предприятии маркетинговых исследований по бизнес направлению «Гидроцилиндры» сделаны выводы об основных факторах, влияющих на конкурентоспособность гидроцилиндров, а также предложены стратегические задачи, направленные на повышение конкурентоспособности.

Основными требованиями к конкурентным преимуществам гидроцилиндров на рынке являются:

- Качество гидроцилиндров
- Низкая стоимость
- Быстрота изготовления

Также сюда можно отнести расширение модельного ряда гидроцилиндров, т.е разнообразие номенклатуры.

На ОАО «Авиаагрегат» сроки проектирования изделий колеблются в районе 1-1,5 недель с даты поступления заявки, здесь стратегической задачей является снижение сроков до 3-7 дней. Существующие сроки поставки опытной партии продукции доходят до 2-х месяцев, необходимо добиться в перспективе сроков поставки не более 30-45 дней с момента проектирования.

По качеству выпускаемой продукции ОАО «Авиаагрегат» имеет хорошие, но не достаточные показатели. Так, дефектность при производстве доходит до 1,3%. Для того, чтобы успешно конкурировать на рынке необходимо снизить ее ниже уровня 1%. Сроки гарантии на различные модели гидроцилиндров колеблются от 12 до 18 месяцев, по этому показателю в перспективе необходимо достичь минимум 2-х лет гарантии.

Чтобы успешно конкурировать с основными лидерами по данному направлению ОАО «Авиаагрегат» необходимо постоянно расширять номенклатуру выпускаемых изделий. По данным на июль 2006 г. номенклатура гидроцилиндров на заводе составляет 130 видов гидроцилиндров, в год необходимо расширять ее минимум на 50 новых наименований продукции.

Реклама является важнейшим методом ведения конкурентной борьбы. Основным каналом коммуникации в отрасли являются личные связи покупателей и поставщиков. ОАО «Авиаагрегат» необходимо проводить более активную рекламную политику, увеличивая долю таких коммуникационных каналов, как отраслевые выставки, информация в отраслевых справочниках и каталогах, а также в отраслевой прессе.

Была также рассмотрена сегментация рынка гидроцилиндров по отраслевому принципу. Выявлено три сегмента рынка с наибольшей емкостью. Это производство гидроцилиндров для экскаваторной, тракторной и нефтегазопромысловой техники. В дальнейшем количественная оценка конкурентоспособности гидроцилиндров проводилась по одному из перспективных сегментов, а именно по гидроцилиндрам для экскаваторной техники по сравнению с аналогичной продукцией основных конкурентов по данному бизнес-направлению (ОАО «Елецгидроагрегат» и ГУП ПО «Уралвагонзавод»).

В итоге было выявлено, что, несмотря на мощные преимущества конкурентов, продукция ОАО Авиаагрегат более конкурентоспособна ( $K=1,274$ ), чем гидроцилиндры ГУП ПО «Уралвагонзавод», но все же значительно уступает ОАО Елецгидроагрегат ( $K=0,635$ ). Следовательно, необходимо снижать цену продукции для повышения ее конкурентоспособности за счет снижения себестоимости.

Итогом проделанной работы стала разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

Несмотря на наличие достаточно мощной конкуренции, ОАО «Авиаагрегат» имеет ряд неоспоримых преимуществ, которые позволяют ему занимать устойчивое положение на рынке и успешно развиваться:

1. по общетехническому и технологическому уровню, организации производства, по уровню конструкторских разработок и качеству продукции ОАО «Авиаагрегат» всегда находилось в числе лучших среди аналогичных заводов России;

2. на предприятии уделяется особое внимание совершенствованию и конструктивной доработке серийных образцов, созданию принципиально новой современной техники, поиску более совершенных материалов для изготовления ответственных узлов и агрегатов, а также качеству выпускаемой продукции, т.е. активно проводится инновационная деятельность;

3. предприятие располагает мощной производственной базой, современным оборудованием, собственной экспериментальной базой.

Чтобы повысить конкурентоспособность гидроцилиндров ОАО «Авиаагрегат» необходимо:

1. утверждение своих прочных позиций на российском и особенно на зарубежном рынках, что связано с возможным вступлением России в ВТО;

2. обеспечение качества производства в рамках международного стандарта сертификации ИСО-9000 с

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.