

УДК 658.8.012.12

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА НОВОМ
РЫНКЕ СБЫТА
(НА ПРИМЕРЕ СООО «Завод НОДВИГ»)**

В. С. Вавилонская
(Представлено к.э.н., доцентом, Н.Л. Белорусовой)

Рассмотрены необходимые исследования для определения потенциальной позиции организации на новом рынке сбыта. Данные исследования проведены для СООО «Завод НОДВИГ». По результатам анализа, сделан вывод о целесообразности выхода организации на новый рынок в связи с устойчивыми потенциальными позициями на нем и другими благоприятными факторами.

Введение. Организация, определяя новый рынок сбыта и выходя на него, как правило, сталкивается с проблемой недостатка информации о конъюнктуре рынка, о возможных конкурентах и других необходимых составляющих для успешного выхода на рынок. Выходом из данной ситуации является проведение детального анализа нового рынка и разработка конкурентоспособной маркетинговой концепции. Для определения потенциальной позиции на новом рынке необходимо решить следующие задачи: определить потенциальную емкость рынка, определить долю организации на рынке, провести анализ конкурентов, будущих потребителей, возможных каналов сбыта.

Основная часть. На сегодняшний день рассматриваемый субъект хозяйствования реализует свою продукцию в основном на рынках Республики Беларусь, Российской Федерации, Латвии, Литвы и Польши. На основании имеющихся разработок [1] на базе СООО «Завод НОДВИГ» было решено разработать новый, возможный рынок сбыта.

Если руководство организации принимает решение о открытии нового рынка сбыта для своей продукции, то первоначально необходимо определить состояние этого рынка, которое характеризовало бы потенциально возможный уровень продаж имеющегося товара на рынке в течении заданного периода.

Для решения поставленной задачи необходимо воспользоваться понятием «емкости рынка». Знание и прогнозирование этой характеристики выступает важным моментом, поскольку позволяет организациям четко понимать свои позиции на рынке и осознанно расширять их. Существует много методов расчета емкости рынка, большинство из них базируется на общенациональной статистике потребления товаров, обновляемой не реже одного раза в год.

Сделать предположения относительно емкости рынка основной продукции СООО «Завод НОДВИГ» - электродвигателей - в Сибири и Зауралье, как на новом рынке для исследуемой организации, возможно опираясь на анализ емкости всего российского рынка. В основе оценки емкости рынка лежат статистические данные, анализ которых и позволит сделать конкретные выводы.

Российские производители удовлетворяют внутренний спрос на 43% (доля импорта на российском рынке составляет 57%). Основными производителями электродвигателей являются:

- ОАО «ВЭМЗ», г. Владимир;
- ОАО «Элдин», г. Ярославль;
- ОАО «Уралэлектро», г. Медногорск;
- ОАО «Сибэлектромотор», г. Томск;
- ОАО «Псковские электрические моторы», г. Псков.

На 2012 год емкость российского рынка электродвигателей превышала 130 000 электрических моторов. Тогда, при средней стоимости одного асинхронного электродвигателя 700 долларов США, по данным 2012 года, емкость рынка в денежном выражении составляет примерно 91 000 000 долларов США.

Опираясь на данные по объемам произведенной и реализованной на экспорт продукции СООО «Завод НОДВИГ», можно сделать вывод об уверенной позиции на рынке асинхронных электродвигателей в Российской Федерации и наличии большого потенциала для дальнейшего развития. В частности, на 2011 год, емкость рынка РФ составляла приблизительно 125 000 электродвигателей. В течение 2011 года совместное общество с ограниченной ответственностью «Завод НОДВИГ» поставило потребителям в Российскую Федерацию 20 308 единиц асинхронных электродвигателей, что составляет приблизительно 16,2% от общего объема российского рынка асинхронных электродвигателей всех мощностей и размеров. Учитывая это, можно предположить, что в разрезе общего объема асинхронных электродвигателей с высотой осевого вращения 65, 71 и 80 мм, доля СООО «Завод НОДВИГ» будет значительно больше.

Анализ емкости рынка асинхронных электродвигателей в Российской Федерации показал весьма позитивные результаты. Особенно ярко это видно в наиболее успешные для организации периоды, когда объемы производства достигали самых высоких показателей. Просецируя результаты анализа российского рынка на рынок однородной продукции Сибири и Зауралья, можно выдвинуть предположение о получении еще больших, положительных результатов. Это предположение обуславливается рядом объективных факторов:

1. На рынке Сибири и Зауралья позиционируется четыре производителя асинхронных электродвигателей:

- ЗАО «Сибирский электромашиностроительный завод» (ЗАО «СЭМЗ»)[2];
- ОАО «СИБЭЛЕКТРОМОТОР»[3];
- ЗАО "ЭНЕРКОМ"[4];
- ЗАО "СИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД"[5].

2. Основными направлениями использования асинхронных электродвигателей являются: машиностроительный комплекс (8% в общем объеме промышленного производства региона); топливная и химическая промышленность; жилищно-коммунальная промышленность (более 5% в общем объеме промышленного производства региона)[6]. Отмеченная выше информация позволяет судить о высоком потенциале сегмента рынка асинхронных электродвигателей Сибири и Зауралья.

3. Внутренний спрос на электродвигатели удовлетворяется главным образом за счет посреднической (дилерской) деятельности российских производителей асинхронных электродвигателей.

Полученная информация является основанием для проведения дальнейших мероприятий по изучению рынка общепромышленных электродвигателей в Сибири и Зауралье.

Определяя территориальные границы будущего рынка, стоит отметить, что Сибирь подразделяется на Западную и Восточную. Также иногда выделяют Южную Сибирь (в горной части), Северо-Восточную Сибирь, Среднюю Сибирь. Необходимо учитывать, что в дальневосточный округ и в Восточную Сибирь – поставлять электродвигатели не перспективно в связи с близостью Китая. А вот Зауралье и Западная, и Южная Сибирь – подходят территориально, т.к. в значительной удаленности от китайских поставщиков, и заводов изготовителей почти нет.

Положительным фактором является то, что на эти рынки уже были короткие, не носящие постоянного характера поставки. СООО «Завод НОДВИГ» начинало работу с организацией в Омске «Компания СИВИК», которая специализируется на оборудовании для шиномонтажа. И в связи с развитием небольших мастерских, в которых питание в розетке 220В – организации для выпуска балансировочных станков понадобились однофазные электродвигатели.

В связи с ростом спроса на изделия бытового, а не только промышленного сегмента машиностроения (бытовые деревообрабатывающие станки, насосы, вентиляторы, молочные насосы и доильные установки) - увеличивается спрос на электродвигатели использующие напряжение 220 вольт, а не промышленные, с напряжением – 380 вольт. Однофазные.

Проведя анализ каталогов и прайс-листов следующих производителей электродвигателей на рынках Сибири и Зауралья: ЗАО «Сибирский электромашиностроительный завод» (ЗАО «СЭМЗ»), ОАО «СИБЭЛЕКТРОМОТОР», ЗАО "ЭНЕРКОМ", ЗАО "СИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД", было выяснено, что из представленных производителей только ОАО «СИБЭЛЕКТРОМОТОР» выпускает однофазные электродвигатели и только 80-й высоты.

Это говорит о том, что СООО «Завод НОДВИГ» имеет конкурентные преимущества на этом рынке. Организация специализируется на производстве однофазных двигателей и имеет широкую номенклатуру их технических характеристик.

После выявления потенциальной позиции белорусского производителя и его фактических конкурентных преимуществ на рынке асинхронных электродвигателей региона Сибири и Зауралья, следует изучить наиболее вероятные направления использования продукции СООО «Завод НОДВИГ» и возможных потребителей.

Асинхронные электродвигатели могут применяться во многих сферах и областях промышленности. Учитывая особенности промышленного комплекса исследуемого региона, можно выделить наиболее значимые направления применения общепромышленных электродвигателей:

- ✓ машиностроительный комплекс;
- ✓ топливная и химическая промышленность;
- ✓ жилищно-коммунальная промышленность;
- ✓ лесная и целлюлозно-бумажная промышленность;
- ✓ электроэнергетика;
- ✓ сельское хозяйство.

Основными организациями-представителями машиностроительного комплекса выступают: Миасский машиностроительный завод, Златоустовский экскаваторный завод "Златэкс", Южноуральский арматурно-изоляторный завод. Рассмотрим каждую организацию более подробно.

В химической промышленности наибольшего внимания заслуживают: ОАО Сибирский химический комбинат, Уральская химическая компания.

Перечислять всю совокупность организаций, деятельность которых связана с применением асинхронных электродвигателей общепромышленного назначения, можно очень долго. Поэтому, для обобщения отмеченного выше, следует остановиться на нескольких сферах, где асинхронный электродвигатель выступает основным, узловым компонентом, без которого невозможно создание готовой продукции. К этим сферам относятся:

- ✓ Производство насосного оборудования (консольные насосы; горизонтальные насосы; фекальные погружные насосы; грунтовые насосы; шламовые насосы; химические насосы; герметичные насосы; вакуумные насосы; турбонасосы и прочие насосы и насосное оборудование).
- ✓ Производство компрессорного оборудования (компрессоры воздушные общего назначения; компрессоры специальные; компрессоры для дотройки и ремонта).
- ✓ Производство вентиляционного оборудования (вентиляторы малого, среднего и высокого давления; пылевые вентиляторы; крышные вентиляторы; осевые вентиляторы и прочее вентиляционное оборудование).
- ✓ Производство отопительного оборудования.
- ✓ Производство кондиционеров (термоэлектрические кондиционеры; термоэлектрические охладители и обогреватели воздуха общего пользования).

Асинхронные электродвигатели общепромышленного типа имеют весьма широкую область применения: от сельского хозяйства до нефтедобычи. СООО «Завод НОДВИГ» производит асинхронные электродвигатели только малой и средней мощности, делая основной акцент на качество и уникальность продукции. Анализ потенциальных потребителей Сибири и Зауралья позволил оценить области, в которых может применяться продукция отечественного представителя. Следует заметить, что область применения асинхронных электродвигателей на новом рынке значительно шире чем, к примеру, в Беларуси, Литве, Латвии и Польши.

В случае принятия руководством СООО «Завод НОДВИГ» решения о выходе на рынок асинхронных электродвигателей Сибири и Зауралья, существует вероятность возникновения острой проблемы с построением каналов сбыта электродвигателей. В рамках научного исследования, были предложены три варианта транспортной доставки продукции на территорию, доступную потребителю. Проведя расчет и анализ, появилась возможность определить оптимальный способ построения схемы поставки продукции СООО «Завод НОДВИГ» в город Омск. Таким способом является автомобильные поставки груза, причем, речь идет о прямых поставках с использованием услуг только одного посредника. Второй, по значимости, схемой доставки является схема, предусматривающая доставку груза железнодорожным транспортом. Наименее эффективным приемом доставки является транспортировка груза автомобильным транспортом при помощи нескольких посредников.

Вывод. Выход организации на новый рынок сбыта должен сопровождаться рядом необходимых исследований, анализ результатов которых сможет дать информацию о состоянии исследуемого рынка, его конъюнктуре, о конкурентах на данном рынке и о его возможных, будущих потребителях.

В рамках исследования было выяснено, что доля СООО «Завод НОДВИГ» в общем объеме российского рынка асинхронных электродвигателей уже сейчас является значительной, и в дальнейшем будет расти. На рынке Сибири и Зауралья позиционируется только четыре производителя асинхронных электродвигателей, с которыми СООО «Завод НОДВИГ» вполне может вести достойную борьбу на потенциальном рынке. Были выявлены основные возможные потребители товара и предложены пути сбыта.

Полученные нами результаты в ходе проведенного анализа, подчеркивают целесообразность выхода белорусской организации на рынок асинхронных электродвигателей Сибири и Зауралья.

Литература

1. Димогло, Н.Н. Разработка модели оценки конкурентной стратегии организации путем многокритериальной оптимизации рекламной деятельности: конкурсная научная работа 1

категории / Н. Н. Димогло; Министерство образования РБ, Полоцкий государственный университет; научный руководитель Ж.М. Банзекуливахо. - Новополоцк, 2010. - 49 с.

2. ЗАО «Сибирский Электромашиностроительный Завод» (ЗАО «СЭМЗ») [Электронный ресурс]: О компании. Режим доступа: <http://semz.tomsk.ru/> - Загл. с экрана.

3. ОАО "Сибэлектромотор" [Электронный ресурс]: О предприятии. Режим доступа: www.sibelektromotor.ru/about.php - Загл. с экрана.

4. ЗАО «ЭНЕРКОМ» [Электронный ресурс]: О предприятии. Режим доступа: <http://www.enercompany.ru/about/index.html> - Загл. с экрана.

5. ЗАО "СИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД" [Электронный ресурс]: О предприятии. Режим доступа: www.setz.ru - Загл. с экрана.

6. Информационный ресурс, посвященный Сибирского региона. [Электронный ресурс]: Экономика Сибири. Режим доступа: <http://www.panasia.ru/main/Siberia/economic>. - Загл. с экрана.