

Сергей НИЦЕВ

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СБЫТА ПРИБОРА ФРСВ-10 НА РЫНКЕ РОССИИ*

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Заказчик:

Общество с ограниченной ответственностью «Прибор-Плюс» (г. Саранск), дистрибьютор высокоэффективного энерго- и ресурсосберегающего оборудования, средств контроля и регулирования для автоматизации технологических процессов, систем водо-, тепло- и газоснабжения, отопления, кондиционирования и хладоснабжения и др. КИПиА. Официальный дилер ОАО «Саранский приборостроительный завод».

Первоначальное состояние дел

В октябре 2002 г. ООО «ПриборПлюс» приступил к поставкам прибора для окончательной очистки от механических примесей и масла, регулирования и автоматического поддержания давления воздуха питания пневматических приборов и средств автоматизации — фильтра-стабилизатора ФРСВ-10. Основной проблемой при продажах прибора стало незнание рынка — потребителей, конкурентов, других контрагентов рынка — не позволяющее эффективно продвигать прибор. Таким образом, к середине ноября 2002 г. сложилась ситуация, не позволявшая рассчитывать на увеличение объема продаж прибора — потребитель не имел представ-

ления о приборе. У руководства ООО «ПриборПлюс» не было уверенности в возможности продолжения продаж. Было принято решение об организации маркетингового исследования, направленного как на изучение рынка, так и на некоторое стимулирование продаж.

Цели проекта, поставленные Заказчиком

В качестве первоочередных, были поставлены следующие цели:

1. Выявление полной информации об аналогах прибора ФРСВ-10, имеющих место на рынке.
2. Построение базы потенциальных потребителей прибора (50 предприятий).
3. Выявление емкости рынка прибора среди потенциальных потребителей.
4. Выявление условий возникновения потребности в приборе.
5. Ценовой анализ продавцов аналогов прибора.
6. SWOT-анализ возможностей сбыта прибора на рынке России.

Выводы по результатам проекта

По итогам анализа были сделаны следующие выводы:

1. Можно утверждать о достаточной распространенности подобных ФРСВ-10 приборов — свыше десятка

компаний производят фильтры окончательной очистки сжатого воздуха.

2. Существует угроза для продвижения прибора ФРСВ-10 со стороны новых конкурентов в лице зарубежных производителей с их качественной и дешевой продукцией.

3. В далекой перспективе видится уход от массового применения пневматического оборудования с заменой его на более современное электронное.

4. Можно отметить, что наблюдается четкое разделение конкурирующих с ФРСВ-10 приборов. **Первую группу** составляют фильтры с функцией регуляции давления и классом очистки выходного воздуха не ниже 1 по ГОСТ 17433-80. К этой группе относятся приборы: РДФ-300, РДФ-5, МП.25.10 и ПМК-02. **Вторую группу** составляют приборы также с функцией регуляции давления, но с меньшей производительностью и несколько худшими показателями по очистке, это такие приборы, как РДФ-01, РДФ-3, РДФ-4. Эта группа приборов менее опасна с точки зрения конкуренции, но может быть опасна за счет низких цен (у потребителей, для которых наиболее важным фактором выбора подобных приборов являются цены, а не высокий класс очистки). **Третью группу** — фильтры

* Публикуемая работа — номинант Конкурса «Консультант—2003» и призер конкурса «Маркетинг—2003».

окончательной очистки без функции регуляции, но с гораздо большей пропускной способностью (от 60 м³/ч и выше). Данные фильтры менее всего могут быть конкурентами ФРСВ-10, но и эти приборы необходимо учитывать при продвижении фильтра-стабилизатора на рынок России.

5. Основной конкурирующей группой приборов для ООО «ПриборПлюс» среди отечественных приборов будет являться **первая группа**, но с учетом довольно высокой стоимости конкурирующих фильтров, можно ожидать довольно серьезной позиции со стороны **второй группы** для предприятий, которым не столь важна тонкость очистки и производительность фильтра. **Третья группа** конкурирующих приборов в основной своей массе имеет большую стоимость и предназначена для больших объемов прогоняемого сжатого воздуха, эта группа может частично являться конкурентом ФРСВ-10, но только для предприятий, не предъявляющих требования к регуляции давления воздуха.

6. Очевидно, что пока еще относительно небольшое количество российских предприятий ориентируется на потребление зарубежных фильтров окончательной очистки. Но, учитывая большой диапазон ценовых и качественных характеристик зарубежных приборов, а также комплексность поставок (зарубежные производители по-

ставляют широкий перечень пневмооборудования), можно ожидать постепенного проникновения их на все новые рынки с привлечением все новых потребителей в России.

7. Исходя из построенной модели позиционирования, можно отметить достаточно конкурентоспособное положение прибора ФРСВ-10 относительно отечественных аналогов, но наиболее выгодную позицию занимают все же фильтры-регуляторы LFR-x немецкого производства и 17x04A.A.D.S производства компании Pneumax S.p.A. (Италия), а также приборы EAW x000-F0x японского производства.

8. Наименее конкурентоспособным по выбранным параметрам является прибор РДФ-5 производства воронежского завода «Автоматика» — этот прибор имеет низкий балл по воздуху (из-за заявленного класса очистки 3 по ГОСТ 17433-80) и чрезвычайно высокую для своей группы цену.

9. Большинство дистрибьюторов пневмоавтоматики, предлагающих к продаже аналоги ФРСВ-10, сконцентрировано в Москве — 12 компаний (свыше 60%). Самым распространенным прибором среди дистрибьюторов является сам прибор ФРСВ-10, он представлен у 8 компаний (около 40%).

10. Ведущие дистрибьюторы пневмоавтоматики не заявляют к продаже следующие аналоги исследуемого прибо-

ра: РДФ-5, РДФ-4, РДФ-01, МП.15. Это подтверждает факт непопулярности данных приборов, так как дистрибьюторы склонны держать на складах только пользующиеся стабильным спросом приборы.

11. В целом можно отметить, что среди дистрибьюторов наиболее серьезными ценовыми конкурентами ООО «ПриборПлюс» могут стать:

- ♦ Астрон (г. Москва);
- ♦ Пневмакс (г. Москва);
- ♦ Л-строй (г. Москва);
- ♦ С-ТЕК (г. Самара);
- ♦ Балаковтеплоавтоматика (Саратовская обл.);
- ♦ Телефонс XXI век (г. Саранск).

12. Слабой стороной большинства дистрибьюторов являются большие сроки поставки приборов (от 2 недель и выше).

13. Фильтр-стабилизатор производства ОАО «САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» (ФРСВ-10) является достаточно популярным у потребителей, его применяет свыше 15% опрошенных предприятий в количестве свыше N шт., причем ни один из потребителей не отметил нареканий к работе прибора (в соответствии с техническим описанием).

14. Свыше 20% опрошенных предприятий желают приобретать приборы ФРСВ-10 производства Саранского приборостроительного завода у ООО «ПриборПлюс».

15. Цена ФРСВ-10 в 92,5 у.е. за шт. не является высокой с точки зрения потребителей; средняя цена, по которой они

в данный момент потребляют подобные приборы составля-ет 128,9 у.е. за шт.

16. Совокупная выявленная разовая потребность в фильтрах **ФРСВ-10** всех заинтересованных респондентов составила **N—N шт.** в течение года.

17. Отталкиваясь от информации, полученной от потребителей, необходимо отметить недостаток их информированности о работе ООО «ПриборПлюс» и, в частности, о поставляемой продукции.

18. Наиболее важным фактором при выборе поставщиков вспомогательного пневматического оборудования большинство потребителей назвали условия оплаты и цену поставляемой продукции.

19. Согласно данным SWOT-анализа, компания ООО «ПриборПлюс» имеет достаточно сильных сторон и возможностей со стороны рынка, чтобы успешно **продвигать прибор ФРСВ-10 российским потребителям.**

Рекомендации для Заказчика

Были предложены следующие рекомендации для ООО «ПриборПлюс». Рекомендации разбиты по различным областям применения:

В области общего управления

1) Провести комплексную работу, направленную на выигрыш тендеров, заявленных некоторыми потребителями с целью комплектации их приборами ФРСВ-10.

В области маркетинга

2) Поддерживать связь со всеми опрошенными потребителями с целью получения дополнительных предложений.

3) В качестве дополнительной возможности, рассмотреть возможности дистрибуции зарубежных фильтров-регуляторов на рынок России (Pneumax, SMC, Festo).

4) «Прощупывать» почву для будущих поставок по уже налаженным каналам электронных комплектующих вместо пневматических приборов тем потребителям, кто будет переходить на электронику.

5) Применять методы активного воздействия на потребителей с тем, чтобы они могли знать о преимуществах ФРСВ-10 перед конкурентными приборами (комплексная работа с потребителем по разъяснению преимуществ работы с ООО «ПриборПлюс» и быстрое реагирование на его запросы).

6) Ориентироваться на перехват потребителей у компаний ХХ и УУ в связи с более выгодной позицией прибора ФРСВ-10 по отношению к приборам данных производителей.

В сфере финансов и ценообразования

7) Изыскать возможности доведения уровня цен на прибор ФРСВ-10 до уровня дистрибьюторов, предлагающих прибор по заводским ценам и ниже.

8) Использовать прогрессивную шкалу скидок и бонусов в зависимости от потребляемых партий или перспективности потребителя.

В области сбыта

9) Направить первоочередные усилия по сбыту прибора и выполнению условий и запросов на следующих потребителях (*список из 11 предприятий*).

10) Держать связь на перспективу со следующими предприятиями (*список из 10 предприятий*).

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА Общие критерии

Производители фильтров окончательной очистки сжатого воздуха, подлежащие интервьюированию, были выбраны на основе имеющихся данных о производстве на их базе аналогов прибора ФРСВ-10.

Дистрибьюторы выбирались также исходя из имеющихся данных о наличии в их продаже аналогов прибора ФРСВ-10 или непосредственно самого исследуемого прибора.

Для опроса потребителей применялась детерминированная выборка, т. е. отбор элементов совокупности выборки производился методами, основанными на четких субъективных критериях отбора. Основным критерием отбора предприятий для опроса стала их **профильная деятельность** — переработка нефти, производство пневматического оборудования, деятельность в области химии, пивоварение и производство сахара.

Опрос 60-ти потенциальных потребителей был про-

веден по телефону (16.12.02–05.02.03).

Для того чтобы систематизировать методологическую базу исследования, целесообразно разбить все исследование на три укрупненных этапа:

1. Сбор информации.
2. Анализ информации и подготовка рекомендаций.
3. Представление результатов Заказчику.

Методы сбора информации

Основные методы сбора информации, применявшиеся при проведении исследования:

1. Методы сбора первичной информации.

1.1. Опрос.

Основными видами опросов, примененных при исследовании были:

- ♦ массовая рассылка по электронной почте (e-mail);
- ♦ телефонные опросы.

Наиболее эффективной схемой опроса потенциальных корпоративных потребителей была признана следующая: первоначальный запрос по телефону (с договоренностью) — рассылка описания прибора и анкеты (см. приложение 3) по электронной почте (по факсу) — повторный запрос по телефону с целью получения окончательного решения потребителя относительно прибора.

Результативность данного вида опроса составила около 86% — из 60 предприятий 52 ответили целиком на анкету.

1.2. Интервью.

Консультант, по определению, не обязан, да и не может быть экспертом во всех областях исследований. Поэтому особенно важным в проекте было интервьюирование множества различных экспертов в рамках исследуемых отраслей и самого прибора.

2. Методы сбора вторичной информации.

2.1. Изучение периодических изданий.

Для получения данных о рынке пневматического оборудования и его тенденциях были проанализированы периодические технические издания как в сети Интернет, так и на бумажных носителях.

2.2. Работа с базами данных предприятий.

Для составления списка потенциальных потребителей, а также производителей и дистрибьюторов аналогов прибора ФРСВ-10 были использованы интернет-ресурсы и электронные базы данных.

Методы анализа информации

Вторым этапом исследования был анализ полученной маркетинговой информации. Этот этап шел отчасти параллельно со сбором информации. При анализе информации о потребителях, поставщиках, конкурентах и о рынке в целом, использовались следующие методы анализа:

1. Декомпозиция.
2. Экспертные оценки.
3. Метод мозгового штурма.

Помимо приведенных выше общенаучных методов, с целью успешной реализации проекта были применены следующие комплексные практические маркетинговые методы:

1. *Анализ конкуренции методом М.Э. Портера* — метод разложения рынка на пять конкурентных факторов (конкурентных сил) с целью выяснения так называемых «очагов противодействия» наиболее эффективным продажам, а также направлений противодействия конкурентным факторам на рынке. В данном случае были проанализированы прямые конкуренты, новые конкуренты, поставщики, потребители и субституты и выработаны меры противодействия негативному влиянию.

2. *Конкурентная разведка* — нестандартизированный опрос производителей и дистрибьюторов аналогов исследуемого прибора с использованием легенды или лишь общего направления опроса с целью более полного анализа ситуации на рынке и перспектив развития конкурентов.

3. *Позиционирование относительно конкурирующих товаров* — метод соотнесения в одной плоскости продуктов или конкурирующих компаний по двум основным признакам. В данном случае было проведено выяснение позиции прибора ФРСВ-10 среди подобных ему в плоскости цена-качество (специально для данного анализа, с учетом экспертных мнений, был разработан интегрированный коэффициент качества очистки сжатого воздуха).

4. *Метод ценового сегментирования* — метод выявления ценовых допущений на аналоги исследуемого прибора у дистрибьюторов с целью более четкого ориентирования в рыночной ситуации при ценообразовании. По проекту были сопоставлены в трех ценовых сегментах наиболее близкие аналоги прибора ФРСВ-10.

5. *SWOT-анализ* — метод, позволяющий выбрать путь развития компании (или продукта) на основе анализа возможностей, угроз рынка, а также сильных и слабых сторон объекта исследования. По проекту были проанализированы все четыре составляющие применительно к возможностям сбыта прибора ФРСВ-10 на рынке России и выработаны шаги, необходимые для преодоления угроз рынка и слабых сторон ООО «ПриборПлюс», а также для объединения возможностей рынка с сильными сторонами.

Примененные методы исследования позволили дать конкретные рекомендации руководству ООО «ПриборПлюс» для сбыта прибора ФРСВ-10 на рынке России.

Методы представления результатов

Результаты исследования были представлены в виде отчета.

Из средств наглядного представления информации Заказчику были использованы *Карты географического «распыления»* дистрибьюторов, зарубежных и отечественных конкурен-

тов по прибору ФРСВ-10 и потенциальных потребителей прибора (*Приложение 2*). Также по максимуму были использованы возможности представления аналитической информации в виде диаграмм, графиков и сводных таблиц. Это позволило в наиболее доступной форме представить Заказчику результаты исследования.

Описанные выше методы сбора, анализа информации и представления результатов раскрыты и проиллюстрированы в сокращенном варианте в последующих пунктах данной работы.

ОПИСАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ Конкурентные силы для ООО «ПриборПлюс» на рынке прибора ФРСВ-10

Группы конкурентных сил можно охарактеризовать следующим образом (*Приложение 1*):

Прямые конкуренты:

В данном случае ООО «ПриборПлюс» не является производителем прибора ФРСВ-10, поэтому конкурентное давление будет ощущаться не только со стороны производителей других подобных приборов, но и со стороны таких же дистрибьюторов, тоже продающих фильтры-стабилизаторы, как аналогичные, так и саранского производства. Приборы схожи по параметрам и для потребителей они являют собой товары предварительного выбора.

В таких конкурентных условиях по отношению к прямым

конкурентам необходимо применять методы ценовых и неценовых конкурентных преимуществ. В частности, с ценовой точки зрения, можно заявить прогрессивную шкалу скидок и бонусов для крупных потребителей. В качестве же неценового преимущества было бы нелишним сопровождать продажу приборов ФРСВ-10 дополнительными услугами (например, техническими консультациями по обслуживанию или правом на обмен в случае выхода из строя).

Эти меры необходимо предпринимать и с точки зрения появившихся на рынке пневмооборудования новых конкурентов.

Новые конкуренты:

Серьезную опасность с точки зрения текущей ситуации на рынке представляет проникновение на рынок дешевых и качественных приборов зарубежного производства. Особенно это будет возможно при вступлении России в ВТО, когда масса зарубежных производителей будет искать дополнительные рынки сбыта для своей продукции.

Поставщики:

Поставщик ФРСВ-10 — ОАО «СПЗ». Основным конкурентным воздействием здесь является продажа фильтров через свою торговую сеть. Опасность для ООО «ПриборПлюс» состоит в укоренившемся на многих предприятиях стереотипе «всегда выгоднее работать с производителем, чем с продавцом».

Выходом здесь может стать комплексная работа с потребителем по разъяснению преимуществ работы с ООО «ПриборПлюс» и быстрое реагирование на его запросы.

Потребители:

Не столько серьезным является воздействие всех вышеописанных конкурентных сил, сколько нежелание потенциальных потребителей что-либо менять в производственном процессе. С одной стороны, для ООО «ПриборПлюс» это должно облегчить удержание уже имеющихся потребителей, но в то же время это в значительной степени усложнит привлечение новых потребителей.

Со стороны производителей пневматического оборудования возможно нежелание включать фильтр в комплектацию производимого оборудования и тем самым увеличивать стоимость оборудования.

Субституты:

Понимание субститутов (заменителей) в маркетинге несколько шире, чем просто товаров-заменителей. С точки зрения возможного конкурентного воздействия для ФРСВ-10 можно выделить как минимум три субститута:

- 1) комплексные системы подготовки сжатого воздуха;
- 2) искробезопасные электронные системы;
- 3) стандарт очистки воздуха ISO 8573.1.

Охарактеризуем подробнее возможное влияние этих субститутов на сбыт прибора ФРСВ-10 на рынок России.

Одной из значимых конкурентных сил для ООО «ПриборПлюс» будут являться комплексные блоки и системы подготовки сжатого воздуха. Суть воздействия этой силы в том, что потребителям может понадобиться не только фильтр тонкой очистки, но и осушка воздуха и грубая очистка (это подтверждает и проведенный опрос потенциальных потребителей ФРСВ-10). Тем самым те производители и дистрибьюторы, которые предлагают комплексные системы, имеют больше шансов на завоевание потребителя.

С точки зрения стратегии сбыта прибора ФРСВ-10 на рынок России (свыше 5 лет), серьезные опасения вызывает постепенный переход предприятий на искробезопасное электронное оборудование для взрывоопасных производств. Это непременно повлечет за собой отказ от применения менее функционального пневматического оборудования.

В отличие от других субститутов, стандарт очистки ISO 8573.1 не представляет особой угрозы, так как он совмещается со стандартом ГОСТ 17433-80 с разницей в один пункт по классификации. Соответственно, предприятия, ориентированные на потребление сжатого воздуха 1–2 класса по стандарту ISO могут быть потребителями фильтров с классом очистки 0–1 по ГОСТ.

Таким образом, руководству ООО «ПриборПлюс» более всего необходимо обратить внимание на опасность, исхо-

дящую со стороны новых конкурентов в лице зарубежных производителей с их качественной и дешевой продукцией, а также необходимо применять методы активного воздействия на потребителей с тем, чтобы они могли знать о преимуществах ФРСВ-10 перед конкурентными приборами.

В далекой перспективе видится уход от массового применения пневматического оборудования, поэтому возможно «прощупывать» почву для будущих поставок по уже налаженным каналам электронных комплектующих вместо пневматических приборов тем потребителям, кто будет переходить на электронику.

Конкуренция со стороны производителей России и стран СНГ (конкурентная разведка)

Всего было выявлено и опрошено 9 производителей фильтров окончательной очистки сжатого воздуха – аналогов прибора ФРСВ-10 в России и СНГ.

ООО «Русм-95» (г. Москва)

Тел./факс: ...

E-mail: ...

Предприятие производит редуктор давления с фильтром РДФ-300. Его стоимость – 118 у.е. за шт. (без учета НДС). В цену включена стоимость крепежа, эта цена содержит скидку 10%, на партию от N шт. возможно получить скидку в 20%. Основными заказчиками этих фильтров являются:

- ♦ Московский НПЗ;
- ♦ Нижнекамский НПЗ;
- ♦ Уфанефтехим (респ. Башкортостан);
- ♦ Уфаоргсинтез (респ. Башкортостан).

На данных предприятиях эти фильтры стоят уже в течение 3 лет. Опрос потребителей привил к этому списку еще два предприятия, осуществляющих закупки РДФ-300: Нефтехиммашсистемы (г. Рязань) и Куйбышевазот (г. Тольятти).

Комментарий: Сильной стороной данного производителя является высокий допустимый класс загрязненности входного воздуха для производимого фильтра (9 по ГОСТ 17433-80), но при этом его производительность уступает производительности ФРСВ-10, тем более что и цена на него больше почти на 30%.

...

Остальные производители – далее в том же ключе...

...

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что наблюдается четкое разделение конкурирующих с ФРСВ-10 приборов. **Первую группу** составляют фильтры с функцией регуляции давления и классом очистки выходного воздуха не ниже 1 по ГОСТ 17433-80. К этой группе относятся приборы: РДФ-300, РДФ-5, МП.25.10 и ПМК-02. **Вторую группу** составляют приборы также с функцией регуляции давления, но с меньшей производительностью и несколько худшими показателями по очистке, это такие приборы, как: РДФ-01, РДФ-3, РДФ-4. Эта группа при-

боров менее опасна с точки зрения конкуренции, но может быть опасна за счет низких цен (у потребителей, для которых наиболее важным фактором выбора подобных приборов являются цены, а не высокий класс очистки).

Третья группа – фильтры окончательной очистки без функции регуляции, но с гораздо большей пропускной способностью (от 60 м³/ч и выше). Данные фильтры менее всего могут быть конкурентными ФРСВ-10, но и эти приборы необходимо учитывать при продвижении фильтра-стабилизатора на рынок.

Основной конкурирующей группой приборов для ООО «ПриборПлюс» среди отечественных приборов будет являться первая группа, но с учетом довольно высокой стоимости конкурирующих фильтров, можно ожидать довольно серьезной позиции со стороны второй группы для предприятий, которым не столь важна тонкость очистки и производительность фильтра. Третья группа конкурирующих приборов в основной своей массе имеет большую стоимость и предназначена для больших объемов прогоняемого сжатого воздуха, эта группа может частично являться конкурентом ФРСВ-10, но только для предприятий, предъявляющих требования к регуляции давления воздуха.

Зарубежные конкуренты по прибору

1. Festo (Германия)

Маркировка: LFR-x...

Продавцы:

- ♦ ООО «Фесто-РФ» (г. Москва) (официальный представитель компании);
- ♦ ООО «Солтех» (г. Москва);
- ♦ ООО «С-ТЕК» (г. Самара).

Потребители:

- ♦ Паксистем (г. Ярославль);
- ♦ Ивановская пивоваренная компания (г. Иваново);
- ♦ Цукроавтомат Инж. (Украина).

Уровень цен: 92,5 – 250 у.е. за шт.

Примечание: Конкурентоспособные приборы, опасны с точки зрения конкуренции прибору ФРСВ-10.

...

Далее в том же ключе...

...

Исходя из вышесказанного, очевидно, что пока еще относительно небольшое количество российских предприятий ориентируется на потребление зарубежных фильтров окончательной очистки, но учитывая такой фактор, как широкий охват зарубежными приборами ценовых и качественных характеристик с ориентацией на различных потребителей, а также комплексность поставок (эти производители поставляют широкий перечень пневмооборудования), можно ожидать постепенного проникновения их на все новые рынки с привлечением все новых потребителей в России.

Позиция прибора ФРСВ-10 на рынке фильтров окончательной очистки сжатого воздуха России

Основными факторами выбора фильтров окончательной

очистки являются цены фильтров и показатели по воздуху, наиболее значимыми из которых можно назвать класс воздуха на выходе прибора (по ГОСТ 17433-80) и производительность ($\text{м}^3/\text{час}$). Для определения позиции ФРСВ-10 брались в рассмотрение только **первая** и **вторая** конкурентные группы приборов, выявленные выше, так как **третья** группа не имеет функции регуляции давления и не может быть полностью приравнена к приборам одной конкурентной плоскости с ФРСВ-10. Для позиционирования прибора ФРСВ-10 необходимо использовать интегрированный показатель в баллах, характеризующий одновременно степень очистки воздуха и производительность фильтра. На *рисунке 1* проиллюстрировано распределение баллов для шкалы позиционирования.

Таким образом, каждому из конкурирующих приборов первой и второй конкурентных групп присвоим балл интегрированного показателя по воздуху. Например, фильтр ФРСВ-10 здесь будет иметь **1,5 балла**, так как есть возможность очистки воздуха до класса 0 по ГОСТ 17433-80 и производительность его равна $15 \text{ м}^3/\text{час}$. В соответствии с интегрированным показателем, представленным на *рис. 1*, позиционируем фильтр ФРСВ-10 относительно конкурентных приборов с функцией регуляции. Результат позиционирования проиллюстрирован на *рисунке 2*. Для расстановки на этой плос-

кости были взяты наиболее схожие с ФРСВ-10 приборы с минимальными ценами на них у производителей.

Таким образом, при движении от начала координат вправо и вверх наиболее выгодную позицию занимают фильтры-регуляторы немецкого и итальянского производства: LFR-x производства компании Festo (Германия) и 17x04A.A.D.S производства компании Pneumax S.p.A.

(Италия), а также фильтр-регулятор производства компании SMC (Япония) — EAW x000-F0x.

Высокая производительность и вместе с тем 4-микронная очистка LFR-x позволили присвоить данному прибору балл 2 по интегрированному показателю, при этом его цена двигает его позицию в предложенной плоскости на самое конкурентоспособное положение вместе с

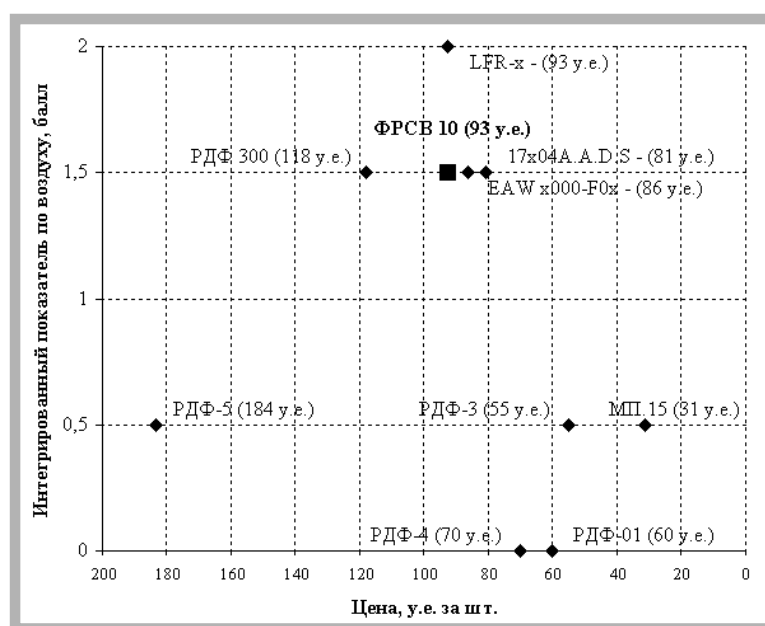
Рисунок 1

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПО ВОЗДУХУ ДЛЯ ШКАЛЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

| Степень загрязненности выходного воздуха по ГОСТ 17433-80 | 0 | 1 | 1,5 | 2 |
|---|---|---|-------|-------|
| | 1 | 0,5 | 1 | 1,5 |
| | 3 | 0 | 0,5 | 1 |
| | | 1-10 | 11-20 | 21-40 |
| | | Производительность, $\text{м}^3/\text{час}$ | | |

Рисунок 2

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРИБОРА ФРСВ-10 НА РЫНКЕ РОССИИ



прибором 17x04A.A.D.S и EAW x000-F0x.

Исследуемый прибор ФРСВ-10 имеет несколько худший показатель по воздуху, но его сравнительно небольшая цена позволяет ему занять третье место в данной конкурентной плоскости. Для того чтобы выйти на лидирующее положение, необходимо либо снижать цену, либо повышать качественные показатели, но целесообразность этого движения вызывает сомнения — все отечественные конкурентные приборы имеют худшее положение, а достичь уровня качества зарубежных фильтров, не повышая цену, будет весьма затруднительно.

Среди отечественных конкурентов наиболее опасен прибор РДФ-300 московской компании «Руст-95», но его цена больше почти на 30% при меньшей производительности (12 м³/час). Одной из сильных сторон этого конкурентного прибора является заявленное качество входного воздуха — 9 по ГОСТ 17433-80.

Наиболее низкую цену имеет фильтр-регулятор МП.15 симферопольского завода АП «Пневматика», но при этом класс очистки воздуха не лучше 3.

Прослеживается четкая ориентировка приборов второй группы конкуренции (РДФ-3, РДФ-4, РДФ-01) на дешевизну — все приборы в этой группе дешевле семидесяти пяти у.е., при этом показатели по воздуху отставляются на второй план.

Исходя из построенной модели позиционирования, можно отметить достаточно конкурентоспособное положение прибора ФРСВ-10 относительно отечественных аналогов, но наиболее выгодную позицию занимают все же фильтры-регуляторы LFR-x немецкого производства и 17x04A.A.D.S производства компании Pneumax S.p.A. (Италия), а также приборы EAW x000-F0x японского производства.

Наименее конкурентоспособным по выбранным параметрам является прибор РДФ-5 производства воронежского завода «Автоматика» — этот прибор имеет низкий балл по воздуху (из-за заявленного класса очистки 3 по ГОСТ 17433-80) и чрезвычайно высокую для своей группы цену.

Опрос дистрибьюторов аналогов прибора

Всего по вопросу цен на аналоги прибора ФРСВ-10 было опрошено 22 дистрибьютора пневмоавтоматики. Данные по их опросу представлены ниже.

ЗАО «Аналитприбор» (г. Санкт-Петербург)

Тел.: ...

E-mail: ...

По словам менеджера коммерческого отдела на данный момент компания поставляет фильтры-стабилизаторы сафранского производства (ФРСВ-10) по цене 101,5 у.е. за шт. без НДС. При объеме заказа свыше 5 000 у.е. — скидка 10%.

...

Далее в том же ключе...

...

Ценовое сегментирование аналогов прибора ФРСВ-10 на дистрибьюторском рынке

Из 22 опрошенных дистрибьюторов, поставить аналоги прибора ФРСВ-10 на момент опроса имели возможность 18 компаний. По результатам их опроса составлена сводная ценовая таблица.

Наиболее популярным прибором среди дистрибьюторов пневмоавтоматики стал фильтр-стабилизатор ФРСВ-10 производства ОАО «СПЗ» — он представлен у 8 компаний из 18. Практически неохваченным дистрибьюторской сетью стал сбыт приборов воронежских производителей — ОАО «Автоматика» (РДФ-5, РДФ-4) и ЗАО «Центравтоматика» (РДФ-01). Прибор РДФ-300 московского производства также не присутствует в номенклатурных линиях продавцов пневмоавтоматики.

В среднем цена на фильтры сжатого воздуха с функцией регуляции составила от 124 у.е. без НДС за шт. (розница) до 87 у.е. (опт). Оптовая партия, дающая право на скидку в большинстве случаев равна N — N шт. (или сумма заказа от 5 000 у.е.).

Максимальная розничная цена зафиксирована у компании «Далва Консалтинг» (г. Москва) на фильтры немецкого производства с большой производительностью, но без функции регуляции с маркировкой UFD (Ultrafilter), она

составила 700 у.е. за шт. Минимальная цена — у компании «Пневмакс» (г. Москва) на прибор 17x04A.A.D.(S) производства компании Pneumax (Италия), она составила всего 48,6 у.е. без НДС за шт.

Среди дистрибьюторов, предлагающих прибор ФРСВ-10 саранского производства, наиболее дешевую цену заявляет компания «Астрон» (г. Москва), ее цена при розничной закупке может составить 85,5 у.е. за шт., что более чем на 10% ниже цены, заявленной ООО «ПриборПлюс» (92,5 у.е. за шт.), а при оптовой закупке цена становится ниже на 15%. Это может явиться довольно серьезным конкурентным преимуществом для компании «Астрон» при продвижении прибора ФРСВ-10

стоимостью выше 125 у.е. за шт.

Исходя из данных ценового сегментирования, можно считать прибор ФРСВ-10 с закупкой у ООО «ПриборПлюс» стоящим в умеренном сегменте с отклонением в сторону дешевых приборов.

При учете наиболее схожих параметров с ФРСВ-10, основными конкурирующими по цене у дистрибьюторов будут все приборы с маркировкой 17x04A.A.D.(S) итальянского производства (*Pneumax*), а также некоторые модификации японских фильтров-регуляторов EAW. Наиболее дорогими приборами являются также некоторые модификации EAW (*SMC*) и фильтры-регуляторы LFR-M (*Festo*). Кроме того, прибор ФРСВ-10 можно приобрести дешевле заявленной ООО «ПриборПлюс» партиях — по

81 у.е. за шт.), это также может явиться серьезным конкурентным препятствием при продвижении ФРСВ-10 на российский рынок.

Большинство дистрибьюторов пневмоавтоматики, предлагающих к продаже аналоги ФРСВ-10, сконцентрированы в Москве — 12 компаний (свыше 60%). Самым распространенным прибором среди дистрибьюторов является сам прибор ФРСВ-10, он представлен у 8 компаний (около 40%).

Ведущие дистрибьюторы пневмоавтоматики не заявляют к продаже следующие аналоги исследуемого прибора: РДФ-5, РДФ-4, РДФ-01, МП.15. Это подтверждает факт непопулярности данных приборов, так как дистрибьюторы склонны держать на складах только пользующиеся стабильным спросом приборы.

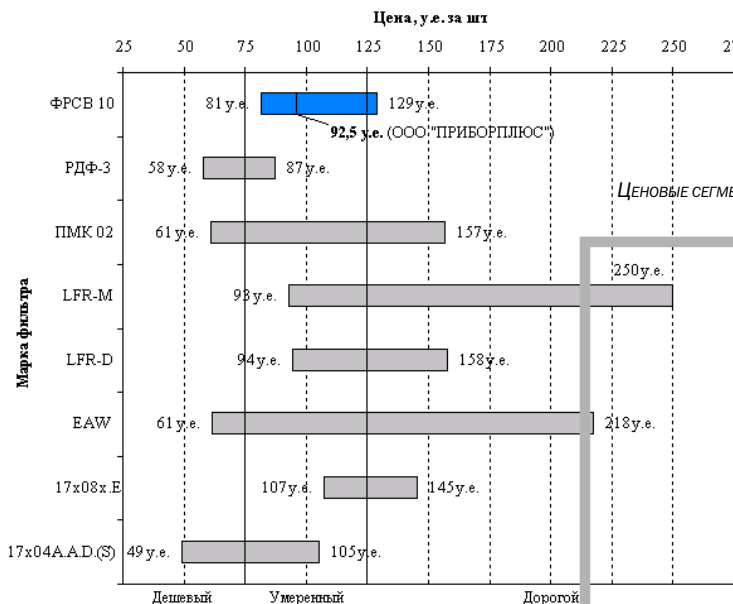


Рисунок 3
ЦЕНОВЫЕ СЕГМЕНТЫ ПО АНАЛОГАМ ПРИБОРА ФРСВ-10, ПРЕДСТАВЛЕННЫМ ДИСТРИБЬЮТОРАМИ ПНЕВМОАВТОМАТИКИ В РОССИИ

С точки зрения удобства анализа, прием рамки ценовых сегментов равными 75 и 125 у.е. соответственно, т. е. дешевыми фильтрами можно считать приборы стоимостью ниже 75 у.е. за шт., дорогими —

В целом можно отметить, что среди дистрибьюторов наиболее серьезными ценовыми конкурентами ООО «ПриборПлюс» могут стать:

- ♦ Астрон (г. Москва);
- ♦ Пневмакс (г. Москва);
- ♦ Л-строй (г. Москва);
- ♦ С-ТЕК (г. Самара);
- ♦ Балаковтеплоавтоматика (Саратовская обл.);
- ♦ Телефорс XXI век (г. Саранск).

Слабой стороной большинства дистрибьюторов являются большие сроки поставки приборов (от 2 недель и выше).

АНАЛИЗ ОПРОСА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИБОРА **Общие результаты опроса**

В результате проведенного исследования было опрошено 60 предприятий. Ответы были получены от 52.

Из них, относятся к следующим отраслям промышленности:

- ♦ Химия — 19 предприятий (около 37% респондентов).
- ♦ Машиностроение (производство пневматического оборудования) — 11 предприятий (свыше 21% респондентов).
- ♦ Нефтепереработка — 8 предприятий (около 16% респондентов).
- ♦ Пивоварение — 7 предприятий (свыше 13% респондентов).
- ♦ Производство сахара — 7 предприятий (свыше 13% респондентов).

Из 52 опрошенных предприятий:

- ♦ Уже потребляют фильтры-стабилизаторы ФРСВ-10 — 8 предприятий (свыше 15% опрошенных респондентов).
- ♦ Применяют аналогичные фильтры очистки сжатого воздуха — 35 предприятий (около 67% опрошенных респондентов).
- ♦ Не используют подобные фильтры, либо отказались назвать марку потребляемых фильтров — 17 предприятий (около 33% опрошенных респондентов).

Респондентами помимо ФРСВ-10 были названы следующие фильтры, применяемые для окончательной очистки сжатого воздуха в пневматических системах: РДФ-300 (Руст-95), ФСВ-60 (Полифильтр), РДФ-5, РДФ-4 (Автоматика), РДФ-3 (Каменец-Подольский), РДФ-01 (Центравтоматика), МП.15 (Пневматика), Клинар (Комос), UFD (*Ultrafilter*), Фильтры *Pneumax*, LFR (*Festo*), EAW (*SMC*), ФВ (Россия).

По данным опроса респондентов, в настоящее время совокупный объем потребления ими фильтров окончательной очистки сжатого воздуха составляет от N до N шт.

Однако следует учитывать, что не все респонденты указали свои потребности в фильтрах очистки воздуха. Поэтому с целью более точного анализа предположим, что предприятия, не указавшие количество необходимых им фильтров, будут потреблять их в размере среднеотрасле-

вой потребности, рассчитанной по результатам опроса всех респондентов.

Среднеотраслевая потребность для предприятий составляет:

- ♦ Химическая отрасль — N-N фильтров;
- ♦ Нефтепереработка — около N фильтров;
- ♦ Производство сахара — N-N фильтров;
- ♦ Пивоварение — около N фильтров;
- ♦ Машиностроение — около N фильтров.

С учетом подстановки среднеотраслевой, потребность в фильтрах очистки сжатого воздуха составляет N — N шт.

По данным опроса, наиболее распространенными среди потребителей на данный момент являются фильтры ФРСВ-10 (СПЗ), они применяются на 8 предприятиях, ФСВ-60 (Полифильтр) — применяются на 5 предприятиях, РДФ-3 (Каменец-Подольский) — применяются на 5 предприятиях, РДФ-300 (Руст-95) — применяются на 4 предприятиях. Структуру совокупного объема потребления фильтров очистки сжатого воздуха (с учетом подстановки среднеотраслевых потребностей) можно представить в виде круговой диаграммы (рис. 4).

По количеству больше всего закупаются фильтры РДФ-3 (Каменец-Подольский). Предприятия, попавшие в базу анализа, сейчас потребляют от N — до N шт. данных фильтров (с учетом среднеотраслевых потребностей).

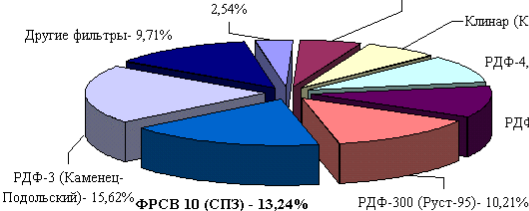
Рисунок 4

СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ ФИЛЬТРОВ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ОЧИСТКИ СЖАТОГО ВОЗДУХА
(С УЧЕТОМ СРЕДНЕОТРАСЛЕВЫХ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ)



Большие объемы потребления этого прибора обусловлены тем, что он отличается малой производительностью (всего 1,6 м³/час) и его необходимо устанавливать непосредственно перед каждым пневматическим устройством. С другой стороны, популярный у потребителей фильтр ФРСВ-60 (Полифильтр), отличается небольшими объемами закупок — всего N фильтров в связи с тем, что имеет большую производительность и может одновременно обслуживать несколько пневматических устройств. Обладая средней производительностью и приблизительно равными характеристиками, фильтры-стабилизаторы ФРСВ-10 и фильтры-регуляторы РДФ-300 занимают второе и третье

ФРСВ-60 (Полифильтр) - 2,54%
РДФ-5 (Автоматика) - 4,33%



ная цена составила 525 у.е. за шт. (UFD производства *Ultrafilter* — потребляет Тихорецкое пиво (Краснодарский край), минимальная — 65 у.е. за шт. (LFR производства *Festo*, потребляет Паксистем (г. Ярославль).

Для более точного анализа, при отсутствии информации о ценах некоторых респондентов на потребляемые фильтры, в расчетах возможно использовать цену на данный тип фильтра у завода-производителя или официального дистрибьютора (зарубежные приборы). При этом средняя

цена на фильтры составит 150,5 у.е. за шт. Опираясь на указанные респондентами объемы потребления и цены, можно утверждать, что опрошенные предприятия затрачивают около 107 150 у.е. на приобретение фильтров очистки воздуха. С учетом подстановки среднотраслевой потребности и цены завода-производителя или официального дистрибьютора для нтов, не назвавших твующие данные, гверждать, что на ение фильтров очи- духа всеми респон- атрачивается около 196 500 у.е.

Для дальнейшего анализа, опрошенных респондентов целесообразно разбить на 3 группы. **Первую группу** составляют предприятия, готовые потреблять фильтры ФРСВ-10 в ближайшее время и выдвинувшие условия, выполнимые ООО «ПриборПлюс». **Вторую группу** составляют предприятия, заинтересованные в фильтрах ФРСВ-10, но потреблять их будут только в будущем, либо предприятия, выдвинувшие условия, выполнение которых будет затруднительно в настоящее

время. **Третью группу** составляют предприятия, не заинтересованные в потреблении фильтров ФРСВ-10, поставляемых ООО «ПриборПлюс».

Предприятия, готовые потреблять фильтры ФРСВ-10, поставляемые ООО «ПриборПлюс»

В результате опроса было выявлено, что 11 предприятий (около 21% всех респондентов) заинтересовались фильтром ФРСВ-10 и готовы закупать его у ООО «ПриборПлюс» при выполнении ряда условий.

Анализируя выявленную потребность предприятий данной группы в фильтрах ФРСВ-10 следует отметить, что затруднительно привязать ее количественную сторону к временному диапазону, т.е. определить, сколько приборов будет необходимо предприятию в месяц, в год и т. д. По словам специалистов предприятий-потребителей, срок службы данных фильтров на различных предприятиях варьируется в зависимости от качества воздуха в общезаводской системе, кроме того, иногда возникают форс-мажорные обстоятель-

ства, полностью выводящие из строя имеющиеся на предприятии фильтры. Поэтому следует говорить о разовой потребности в фильтрах ФРСВ-10.

Совокупная разовая потребность в фильтрах ФРСВ-10 всех заинтересованных респондентов составила $N - N$ шт. Из них $N - N$ шт. приходится на предприятия, уже потребляющие фильтры ФРСВ-10. Около 35% предполагаемой потребности в фильтрах ФРСВ-10 приходится на предприятие Старорусприбор (Новгородская обл.), около 33% — на предприятие Куйбышевазот (г. Тольятти), около 13% — на предприятие Уфаоргсинтез. Около 50% общей потребности в фильтрах ФРСВ-10 (от N до N приборов) приходится на предприятия химической отрасли, около 35% выявленной потребности (от N до N фильтров) приходится на предприятия — производители пневматического оборудования, свыше 11% общей потребности (N фильтров) приходится на нефтеперерабатывающие предприятия, свыше 2% потребности (N фильтров) приходится на предприятия сахарной отрасли, около 1% потребности (N фильтров) приходится на пивную отрасль.

Цена фильтра, предложенная ООО «ПриборПлюс» — 92,5 у.е. за шт. устраивает всех заинтересовавшихся респондентов (согласно телефонному опросу).

С учетом подстановки среднеотраслевых потребностей,

в настоящее время все респонденты первой группы уже потребляют $N - N$ различных фильтров тонкой очистки воздуха. Средняя цена этих фильтров составляет 115 у.е. за шт. Наибольшая цена, указанная респондентами, составляет 175 у.е. за шт. (фильтры РДФ-5 производства Автоматика), наименьшая — 65 у.е. за шт. (LFR производства Festo).

Учитывая указанные респондентами объемы потребления и цены (при отсутствии данных — среднеотраслевая потребность и цена завода-производителя), можно рассчитать, что предприятия данной группы совокупно затрачивают на приобретение всех фильтров окончательной очистки сжатого воздуха **около 50 000 у.е.**

При условии удовлетворения всей потребности в фильтрах ФРСВ-10 респондентов данной группы по цене 92,5 у.е. за шт., возможная выручка ООО «ПриборПлюс» составит от ... до ... (из них около 17% приходится на предприятия, уже потребляющие фильтры ФРСВ-10).

Первую группу составляют следующие предприятия:

Куйбышевазот (г. Тольятти) заинтересовано в потреблении N фильтров ФРСВ-10. Условие: выигрывает тендер. В настоящее время применяют фильтры РДФ-3 (Каменец-Подольский).

...

Далее в том же ключе...

...

Предприятия, являющиеся возможными потребителями фильтров ФРСВ-10 в перспективе

В результате опроса были выявлены 10 предприятий (около 20% всех респондентов), которые заинтересовались фильтрами ФРСВ-10, но потреблять их будут только в будущем, либо выдвинувшие условия, выполнение которых будет затруднительно в настоящее время для ООО «ПриборПлюс».

С учетом подстановки среднеотраслевых показателей, разовая потребность в фильтрах окончательной очистки воздуха предприятий данной группы составляет $N - N$ шт. Средняя цена, по которой предприятия данной группы закупают эти фильтры составляет 161,25 у.е. за шт. Наибольшая цена составляет 469 у.е. за шт. (фильтры ФСВ производства «Полифильтр»). Наименьшая цена — 60 у.е. за шт. (РДФ-4 производства «Автоматика»).

Учитывая указанные респондентами объемы потребления и цены (при отсутствии информации — среднеотраслевая потребность и цена завода-производителя), можно рассчитать, что предприятия данной группы совокупно затрачивают на приобретение фильтров очистки воздуха около 44 635 у.е.

При условии обеспечения имеющейся общей потребности данной группы фильтрами ФРСВ-10, по цене 92,5 у.е. за шт., выручка ООО «ПриборПлюс» могла бы составить ... у.е.

Данную группу составляют следующие предприятия:

Азот (г. Новомосковск) закупка фильтров возможна после истечения срока службы прежних. В настоящее время применяют фильтры ФРСВ-10 (СПЗ).

...

Далее в том же ключе...

...

Предприятия, не заинтересованные в потреблении фильтров ФРСВ-10, поставляемых ООО «ПриборПлюс»

В результате опроса было выявлено, что 31 предприятие (около 60% респондентов) не заинтересовались фильтром-стабилизатором ФРСВ-10, поставляемым ООО «ПриборПлюс».

В настоящее время предприятия данной группы указали, что потребляют N – N фильтров очистки воздуха. Предположив, что потребности предприятий, не указавших количество необходимых им фильтров, будут равны среднеотраслевым, совокупный объем потребления предприятий данной группы составит N – N фильтров.

Средняя цена, по которой данные респонденты приобретают фильтры окончательной очистки составляет 215 у.е. за шт. Наибольшая цена составляет 525 у.е. за шт. (фильтры UFD производства Ultrafilter, потребляет Тихорецкое пиво). Наименьшая цена составляет 92,5 у.е. (фильтры фирмы Festo, потребляет Цукроавтомат Инж. (Украина).

Предположив, что респонденты, не указавшие стоимость потребляемых ими фильтров очистки воздуха приобретают их по ценам завода-производителя средняя цена на фильтры составит 172,5 у.е. за шт.

Учитывая указанные респондентами объемы потребления и цены (при отсутствии информации – среднеотраслевая потребность и цена завода-производителя), можно рассчитать, что предприятия данной группы совокупно затрачивают на приобретение фильтров очистки воздуха около 99 000 у.е.

Респондентов, не заинтересованных в потреблении фильтров ФРСВ-10, можно разделить на несколько подгрупп.

Предприятия, которых полностью устраивают условия работы с Саранским приборостроительным заводом:

1) Азот (г. Пермь) потребляет N фильтров ФРСВ-10;

...

Предприятия, которых устраивают существующие системы очистки воздуха:

1) Воронежсинтезкаучук (г. Воронеж) применяют фильтры РДФ-01 (Центравтоматика), которые приобретают по цене 100–150 у.е. за шт.;

...

Предприятия, применяющие либо переходящие на электронное оборудование:

1) Балтийская мануфактура (г. Санкт-Петербург);

...

Предприятия, отказавшиеся от потребления из-за финансовых трудностей:

1) Акрон (г. Великий Новгород);

...

Предприятия отказавшиеся от потребления из-за несоответствия технических параметров фильтра:

1) Азот (г. Кемерово) – централизованное питание воздухом;

...

Предприятия, отказавшиеся от потребления из-за других причин:

1) Нижнекамскнефтехим (респ. Татарстан) – нет необходимости в тонкой очистке воздуха;

...

Подводя итог анализу опроса потенциальных потребителей, можно сделать следующие выводы:

Фильтр-стабилизатор производства ОАО «СПЗ» (ФРСВ-10) является достаточно популярным у потребителей, его применяют свыше 15% опрошенных предприятий в количестве свыше N шт., причем ни один из потребителей не отметил нареканий к работе прибора (в соответствии с техническим описанием).

Свыше 20% опрошенных предприятий желают приобрести приборы ФРСВ-10 производства саранского приборостроительного завода ООО «ПриборПлюс».

Цена ФРСВ-10 в 92,5 у.е. за шт. не является высокой с точки зрения потребителей, средняя цена, по которой они в данный момент потребляют подобные приборы, составляет 128,9 у.е. за шт.

Совокупная разовая потребность в фильтрах ФРСВ-10 всех заинтересованных респондентов составила N – N шт. в течение года.

SWOT-АНАЛИЗ ДЛЯ ООО «ПРИБОРПЛЮС» ПО СБЫТУ ПРИБОРА ФРСВ-10 НА РЫНОК РОССИИ

На рисунке 6 представлена матрица SWOT-анализа, включившая в себя внутренние и внешние возможности и угрозы для ООО «ПриборПлюс» с точки зрения возможностей сбыта прибора ФРСВ-10 на рынок России.

Основным вопросом для ООО «ПриборПлюс» по матрице SWOT является вопрос о том, как преобразовать угрозы в возможности, слабые стороны в сильные и объеди-

нить возможности с сильными сторонами. При этом необходимо основные усилия направить на **использование возможностей**.

Ситуация видится следующим образом:

Угрозы-возможности.

Угрозу № 1 (сильные конкурентные позиции зарубежных производителей: **Pneumax, SMC, Festo**) необходимо преобразовать в возможность путем маркетингового рассмотрения возможности дистрибуции этих приборов через свои торговые каналы.

Угрозу № 2 (сложность принятия решения потребителями о замене существующего пневмооборудования на новое) вероятней всего необходимо преобразовать в возможность следующим образом:

действовать по отношению к потребителям наиболее активным образом, предоставляя полную информацию о новинках, используя гибкую систему скидок и бонусов и т. п.

Угрозу № 3 (дистрибьюторы, продающие ФРСВ-10 по заводским ценам и ниже их) преобразовать в возможность сложно, здесь выход только в изыскании путей продажи ФРСВ-10 по столь же низким ценам.

Угрозу № 4 (постепенный переход предприятий на искробезопасное электронное оборудование) можно сгладить, начиная «прощупывать» почву для будущих поставок по уже налаженным каналам тем потребителям, кто будет переходить на электронику, электронных комплектую-

Рисунок 6

МАТРИЦА SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ООО «ПРИБОРПЛЮС» ПО ВОЗМОЖНОСТЯМ СБЫТА ПРИБОРА ФРСВ-10 НА РЫНКЕ РОССИИ

| | РЫНОК | Возможности | Угрозы |
|------------------|-------|--|---|
| | | <ol style="list-style-type: none"> Согласие около 21% респондентов потреблять прибор ФРСВ-10 в ближайшее время при выполнении некоторых условий Большие сроки поставки зарубежных приборов Слабое конкурентоспособное положение прибора РДФ-5 (Автоматика) на рынке России Сравнительно высокая цена на конкурирующий прибор РДФ-300 (Руст-95) Бурное строительство новых НПЗ и химических заводов | <ol style="list-style-type: none"> Сильные конкурентные позиции зарубежных производителей (Pneumax, SMC, Festo) Сложность принятия решения потребителями о замене существующего пневмооборудования на новое Дистрибьюторы, продающие ФРСВ-10 по заводским ценам и ниже их Постепенный переход предприятий на искробезопасное электронное оборудование Потребление многими предприятиями комплексных систем и блоков подготовки сжатого воздуха Укоренившийся на многих предприятиях стереотип: «всегда выгоднее работать с производителем, чем с продавцом» |
| ООО «ПРИБОРПЛЮС» | | <ol style="list-style-type: none"> Выгодное географическое расположение относительно поставщика – ОАО «СПЗ» (удобно контролировать сроки поставок потребителям) ФРСВ-10 – достаточно популярный прибор на российском рынке, притом что по большинству параметров он превосходит отечественные аналоги Возможность поставки другого пневмооборудования того же производителя (комплексность поставок) Заявка об ООО «ПриборПлюс» в более чем 50 компаниях | <ol style="list-style-type: none"> В отличие от производителя, нет возможности комплексно изменять конструкцию прибора Недостаточная информированность многих потребителей о работе ООО «ПриборПлюс» и, в частности, о поставляемой продукции |
| | | Сильные стороны | Слабые стороны |

щих вместо пневматических приборов.

Угрозу № 5 (потребление многими предприятиями комплексных систем и блоков подготовки сжатого воздуха) представляется возможным использовать только при условии самостоятельной продажи этих блоков и систем.

Угрозу № 6 (укоренившийся на многих предприятиях стереотип: «всегда выгоднее работать с производителем, чем с продавцом») возможно использовать, действуя так же, как и в случае с угрозой № 2.

Слабые стороны — сильные стороны.

Из видимых слабых сторон ООО «ПриборПлюс» основной является недостаточная информированность потенциальных потребителей о поставляемой продукции — здесь лучше всего действовать так же, как и в случае с угрозами № 2 и 6, активно информируя потребителей относительно приборов (не только маркировки, но и технические характеристики).

Сильные стороны + возможности.

Сильную сторону № 1 (выгодное географическое расположение относительно поставщика — ОАО «СПЗ») можно использовать с учетом возможности № 3 (большие сроки поставки зарубежных приборов) путем быстрого реагирования на возникшие проблемы с поставками на предприятия,

потребляющие зарубежные приборы.

Сильную сторону № 2 предлагается использовать для успешной реализации возможностей № 4 и 5 (слабое конкурентоспособное положение прибора РДФ-5 и сравнительно высокая цена на конкурирующий прибор РДФ-300), но так как ФРСВ-10 предлагается многими компаниями, необходимо обратить внимание на активную работу с потребителями.

Сильную сторону № 3 (комплексность поставок) можно направить на использование возможности № 6 (бурное строительство новых НПЗ и химических заводов). По данным информационных изданий, в ближайшее время ожидается строительство таких заводов, как:

- ♦ Нефтеперерабатывающий завод от компании «Сургутнефтегаз» — в Ленинградской области.
- ♦ Нефтеперерабатывающий завод от компании ОАО «Северная нефть» — в Орловской области.
- ♦ Нефтеперерабатывающий завод от компании «Азовская нефтяная компания» в Мариуполе Донецкой области (Украина).
- ♦ Химический завод ОАО «Новомосковская акционерная компания «Азот» (Тульская область, г. Новомосковск).
- ♦ Химический завод «Тольятти Азот» (Самарская область, г. Тольятти).

Сильную сторону № 4 (заявка об ООО «ПриборПлюс» в

более чем 50 компаниях) реально преобразовать в новую возможность — продажу другого оборудования по налаженным контактам.

Согласно данным SWOT-анализа, компания ООО «ПриборПлюс» имеет достаточно сильных сторон и возможностей со стороны рынка, чтобы успешно продвигать прибор ФРСВ-10 российским потребителям.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТА И ПОЛУЧЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Отчет по данному проекту послужил Заказчику в качестве основы для развертывания широкомасштабных продаж прибора ФРСВ-10 на территории России. Результаты проекта имеют два выражения. Во-первых, это быстрые результаты, которые проявились буквально через два-три месяца после окончания проекта. Во-вторых, проект дал толчок для некоторых стратегических подвижек в деятельности ООО «ПриборПлюс» на рынке пневмоавтоматики России. Ниже проиллюстрированы конкретные практические результаты, достигнутые при помощи успешной реализации маркетингового исследования:

1. *Быстрые результаты.* Первоочередными мерами руководства ООО «ПриборПлюс» после проведенной презентации результатов проекта стали:

- ♦ налаживание контактов с выявленными потребителями по вопросам поста-

вок прибора на взаимовыгодных условиях;

- ♦ снижение отпускной цены прибора до уровня заводской цены;
- ♦ размещение информации о приборе в специализированных изданиях.

Эти меры позволили уже через два месяца после окончания проекта **увеличить среднемесячные объемы продаж** прибора ФРСВ-10 в 3 раза.

2. *Стратегические результаты.* Мерами стратегического порядка, основой для которых послужило проведенное маркетинговое исследование, стали:

- ♦ проведение комплексной работы, направленной на выигрыш тендеров, заявленных некоторыми потребителями с целью комплектации их приборами ФРСВ-10 и другими элементами пневмоавтоматики;

- ♦ разработка руководством ООО «ПриборПлюс» стратегии долгосрочной реализации прибора ФРСВ-10 на рынке России с учетом ситуации на конкурентном и потребительском рынках;

- ♦ организация проекта с привлечением внешних консультантов по исследованию рынка комплектующих для электронного оборудования, приходящего на смену пневматическому;

- ♦ организация процесса технического сопровождения приборов ФРСВ-10 и подобных ему на заводе-потребители с целью обеспечения наиболее комплексной работы с потребителем.

Данные меры позволили с течением времени (от 6 месяцев и выше) обеспечить комплексные масштабные

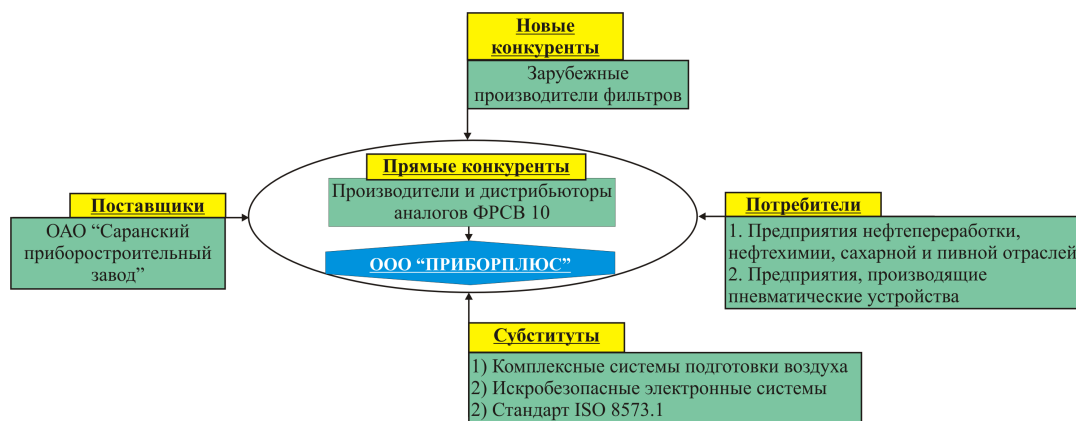
поставки на несколько нефтеперерабатывающих предприятий, проводивших тендеры на поставки пневмооборудования (это стало возможным благодаря полной информации о рынке, полученной в ходе проведенного маркетингового исследования).

Началась работа по продаже электронных блоков на предприятия, заменяющие пневматические линии на электронные, за счет приобретенных новых и существовавших ранее контактов.

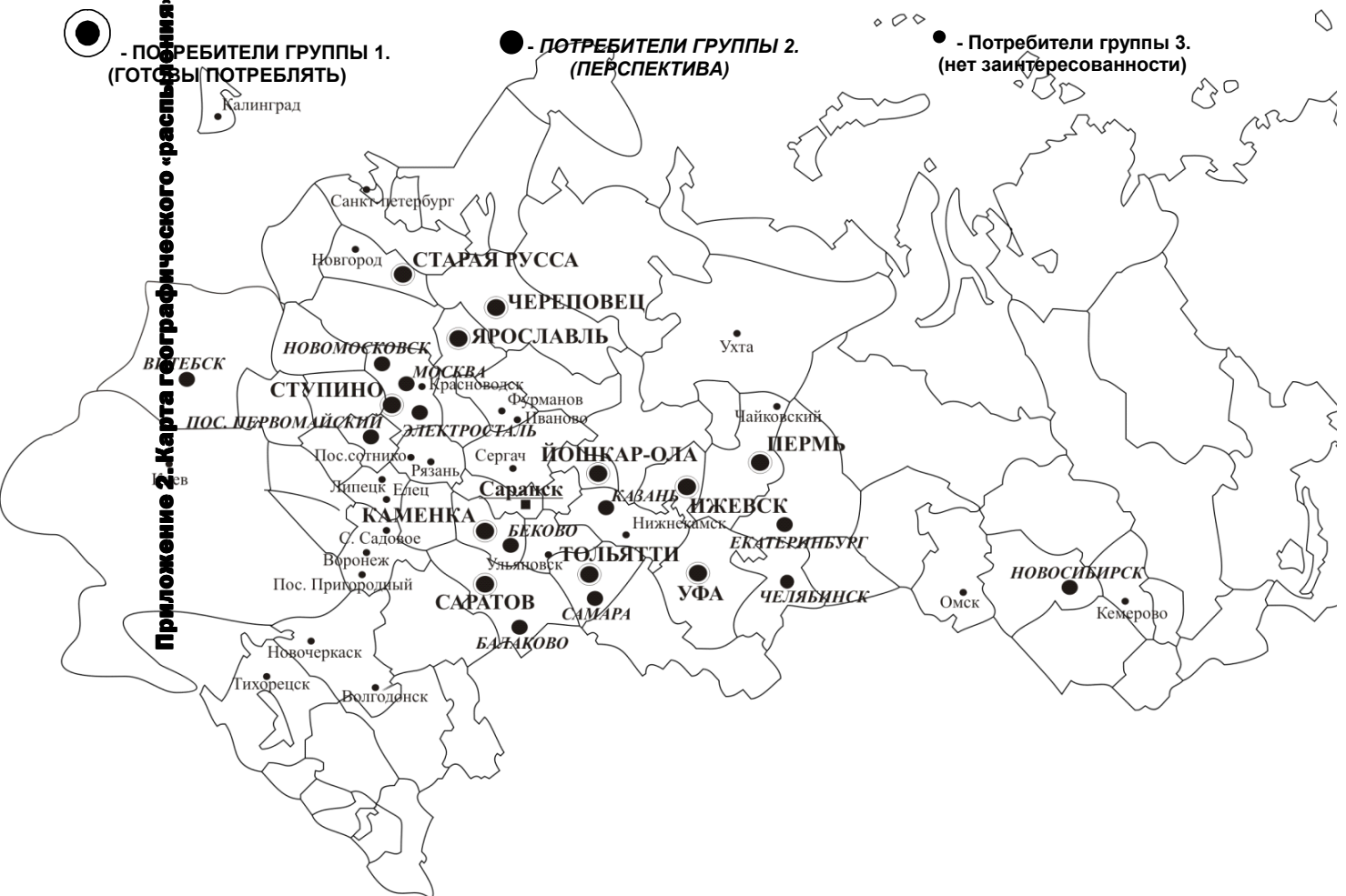
И это далеко не полный перечень положительных результатов, обеспечивших ООО «ПриборПлюс» более устойчивое положение на рынке.

*Руководитель проекта
Нищев Сергей Константинович
Директор департамента
маркетинга
E-mail: nischev@yandex.ru*

Приложение 1. Конкурентные силы по прибору ФРСВ 10



Приложение 2. Карта географического «распределения» потенциальных потребителей прибора ФРСВ-10



**Приложение 3. Анкета потенциального потребителя:
«Уточнение потребности по прибору
(фильтр-стабилизатор сжатого воздуха ФРСВ-10)»**

1. В какой из перечисленных ниже областей деятельности функционирует Ваше предприятие?

- 1.1. Химическое производство.....
 1.2. Нефтепереработка.....
 1.3. Газопереработка.....
 1.4. Производство целлюлозы.....
 1.5. Производство сахара.....
 1.6. Производство пива, других напитков.....
 1.7. Производство взрывчатых веществ.....
 1.8. Другое (уточнить).....

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

2. Применяете ли Вы в производстве пневматическое оборудование, использующее сжатый воздух с классом загрязненности 1 ёёё 0 ĩĭ ĀĬ ÑÒ 17433-80 (если «ДА», пожалуйста, укажите, какое это оборудование или какой процесс обслуживает данное оборудование).

Да.....
 Нет.....

| |
|--|
| |
| |

Типы пневматических устройств (процессы с использованием подобных устройств):

| | |
|----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |

* Информация по ГОСТ 17433-80 прилагается.

3. Применяются ли в пневматических системах Вашего предприятия фильтры окончательной очистки воздуха, и по какой цене Вы приобретаете данные приборы.

| Марка фильтра | Производитель | Потребность, шт. в год | Цена за шт., руб. |
|---------------|---------------|------------------------|-------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Нас интересует возможность применения в пневматических системах Вашего предприятия фильтров-стабилизаторов окончательной очистки воздуха ФРСВ-10 (класс загрязненности воздуха на выходе фильтра — 0 или 1 по ГОСТ 17433-80).

* Подробная информация о ФРСВ-10 прилагается.

4. Возможно ли применение данных фильтров на Вашем предприятии (если «НЕТ», укажите, пожалуйста, основные факторы несоответствия, если «ДА» переходите к вопросу № 5).

Да.....
 Нет.....

| |
|--|
| |
| |

Условия несоответствия:

- Предприятие само производит фильтры окончательной очистки воздуха.....
 Налажены тесные взаимосвязи с поставщиками подобных приборов.....
 Нет необходимости в тонкой очистке сжатого воздуха.....
 Не соответствуют технические характеристики фильтра ФРСВ-10:
 — Класс загрязненности воздуха на входе.....
 — Класс загрязненности воздуха на выходе.....
 — Значение давления воздуха на входе или выходе.....
 — Тип соединения с внешними пневматическими линиями.....
 — Габаритные размеры.....
 Другое (уточнить).....

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

5. Укажите, какие условия способствовали бы замене применяемых Вами фильтров окончательной очистки воздуха на фильтры ФРСВ-10, предлагаемые ООО «ПРИБОРПЛЮС»:

Желаемая цена, руб. за шт.: _____

Срок поставки, дней: _____

Особые технические характеристики: _____

Другое (уточнить): _____

6. Какова может быть приблизительная потребность в данном приборе при выполнении вышеизложенных условий (штук в год)**Последние наши вопросы помогут держать с Вами связь:**

Фамилия, имя и отчество: _____

Ваша должность: _____

Номера Ваших телефонов: _____

Адрес Вашей электронной почты (e-mail): _____

Большое спасибо за то, что уделите нам внимание и ответили на вопросы нашей анкеты.
После заполнения анкеты, направьте ее, пожалуйста, нам по электронной почте или по факсу.
Надеемся на взаимовыгодное сотрудничество!

ИНФОРМАЦИЯ О ФИРМЕ

ООО «Волго-Вятский Центр Консалтинга - Саранск» — консалтинговая компания, предоставляющая услуги в области бизнес-консалтинга, стратегических и маркетинговых исследований, финансового консультирования, управления персоналом, а также представительские услуги (организация проведения семинаров, презентаций, конференций и опросов).

ВВЦК-С располагает обширным опытом реализации разных проектов на крупнейших промышленных предприятиях Республики Мордовия и Поволжья.

ВВЦК-С имеет государственную аккредитацию Министерства экономики Республики Мордовия в качестве Эксперта при проведении работ по экспертизе инвестиционных проектов.

Консультанты ВВЦК-С используют в своей работе методики ведущих зарубежных консалтинговых фирм — таких, как PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche, CARANA, McKinsey, Bain Link, Artur D. Little, KPMG и др. Наличие опыта работы и сотрудничества, клиентских и партнерских связей с российскими и иностранными компаниями позволяет сотрудникам компании выполнять проекты практически любой сложности в самых различных сферах хозяйственной деятельности экономических субъектов.

В настоящее время ВВЦК-С является официальным представителем в Республике Мордовия Внешнеэкономического объединения «Лицензинторг» и партнером ЗАО АКФ «Современные бизнес-технологии».

В работе с нашими клиентами мы придерживаемся следующих обязательных принципов:

- Индивидуальный комплексный подход с целью решения конкретных задач, стоящих перед клиентом, ориентация на конечный результат.
- Работа в единой команде с клиентом и ориентация на долговременное сотрудничество.
- Творческий анализ данных, гибкость мышления, профессионализм в работе.
- Индивидуальный подход к определению стоимости услуг для каждого клиента.
- Строгое следование нормам профессиональной этики, соблюдение конфиденциальности в работе с информацией клиента.

430000, Мордовия, Саранск, ул. Ст. Разина, 17, оф. 201.

Тел.: (8342) 47-99-33

E-mail: info@vvcc.ru

Http://www.vvcc.ru