

Лысова Софья Витальевна

магистрант

Леонтьева Ирина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ТВЕРДОСПЛАВНОГО МЕТАЛЛОРЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА

Аннотация: в статье приведены результаты исследования, в процессе которого был проведен анализ конкурентных преимуществ ООО «ЦТИ-Поволжье» на рынке твердосплавного металлорежущего инструмента. В ходе исследования определены основные конкуренты, выделены первостепенные факторы успеха в отрасли и определена их значимость, а также построен многоугольник конкурентоспособности изучаемой организации. По результатам исследования даны рекомендации по укреплению конкурентных позиций ЦТИ-Поволжье на изучаемом рынке.

Ключевые слова: рынок твердосплавного металлорежущего инструмента, поставка твердосплавного промышленного инструмента, конкурентный анализ, конкурентоспособность организации.

Эффективность работы компании определяется ее позиционированием на рынке относительно конкурентов. Проведение регулярного анализа конкурентоспособности позволяет получить актуальные данные об успешности функционирования организации. Именно это является основой в разработке конкурентной стратегии фирмы, нацеленной на укрепление ее позиций [1].

В данной статье приведены результаты исследования по оценке конкурентоспособности ООО «ЦТИ-Поволжье», находящейся в г. Чебоксары. Общество

с ограниченной ответственностью «Центр твердосплавного инструмента-Поволжье» (далее – ЦТИ-Поволжье) зарегистрировано в 2018 году и является динамично развивающейся компанией на рынке твердосплавного металлорежущего инструмента. Организация занимается комплексным оснащением и поставкой твердосплавного промышленного инструмента на ведущие предприятия Российской Федерации. Основной вид деятельности ЦТИ-Поволжье – оптовая торговля металлообрабатывающим инструментом. По нему и проводился анализ.

Для определения уровня конкурентоспособности в конкурентном листе были проанализированы конкурентные преимущества по ключевым факторам успеха, а затем использован метод построения многоугольника конкурентоспособности [2].

Исследование проведено по следующему алгоритму [3].

1. Определены основные конкуренты ЦТИ-Поволжье.
2. Выделены первостепенные факторы успеха на рынке твердосплавного инструмента
3. Определена их значимость в отрасли.
4. Проведен расчет общего уровня конкурентоспособности ЦТИ-Поволжье.
5. Построен многоугольник конкурентоспособности изучаемой организации.
6. Сделаны выводы на основе полученных результатов исследования.
7. Даны рекомендации по усилению конкурентоспособности ЦТИ-Поволжье на рынке твердосплавного инструмента.

Географическое расположение участников рынка твердосплавного металлорежущего инструмента не ограничивает возможность поставок. Это является особенностью данного рынка. Поставка ручного инструмента до потребителей осуществляется по всей России и странам СНГ. Однако конкурентную среду мы рассматриваем внутри региона, так как непосредственная близость потребителей инструмента и его поставщиков вносит свои коррективы и делает конкурентную борьбу более агрессивной.

Основные конкуренты ЦТИ-Поволжье – ООО «Аврора» и ООО «Техноальянс». Именно относительно них проведен конкурентный анализ.

Основные факторы успеха и их значимость при выборе компании в качестве поставщика твердосплавного инструмента представлены на рисунке 1. Учитывались те переменные, на которых сосредотачивают свое внимание клиенты.

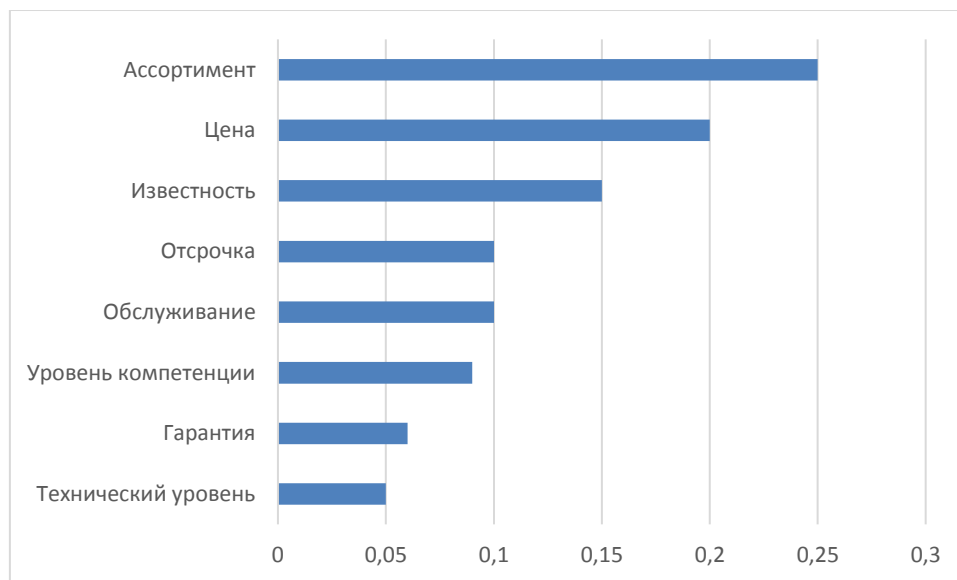


Рис. 1. Значимость факторов успеха

В конкурентном листе значимость факторов и их балльная оценка определялись экспертным методом. В роли экспертов выступили специалисты, работающие на предприятиях исследуемой отрасли (таблица 1).

Наиболее важными из ключевых факторов успеха являются ассортимент продукции, ее цена и известность компании. Поскольку ЦТИ-Поволжье имеет большой ассортимент твердосплавного инструмента на складе и возможность поставки практически любой позиции мировых брендов и их аналогов по доступным ценам, то можно говорить о том, что компания имеет достаточно хорошую конкурентную позицию.

Таблица 1

Оценка конкурентоспособности ЦТИ-Поволжье
на рынке твердосплавного инструмента

КФУ	К _{зн}		Конкуренты	КС с учетом
-----	-----------------	--	------------	-------------

		ЦТИ- Поволжье	Аврора	Техноальянс	К _{зн}
Ассортимент	0,25	8	10	6	0,2
Цена	0,20	9	7	10	0,18
Обслуживание	0,10	10	10	9	0,10
Отсрочка	0,10	10	9	9	0,10
Гарантия	0,06	10	10	10	0,06
Известность	0,15	7	10	7	0,105
Уровень компетенции	0,09	8	10	8	0,072
Технический уровень	0,05	6	9	6	0,034
<i>Общая КС</i>	1	x	x	x	<i>0,851</i>

Что касается ассортимента товарной линейки, то ЦТИ-Поволжье имеет достаточно большие складские запасы с более чем 2500 наименований инструмента различного бренда, а также каналы поставщиков по всей России и за рубежом. Поэтому ЦТИ-Поволжье имеет достаточно сильную конкурентную позицию по ассортиментному разнообразию. Особенно ценно для клиента то, что организация может поставить весь объем требуемого инструмента по заявке, а не какую-то ее часть, что значительно упрощает работу отдела закупок. Техноальянс имеет в этом плане меньше возможностей, однако ЦТИ-Поволжье все же еще не является ассортиментным лидером, так как Аврора помимо реализации мировых брендов занимается продвижением собственного, и их линейка более широкая по сравнению с конкурентами.

Ценовая политика ЦТИ-Поволжье достаточно гибкая и предполагает индивидуальный подход с подбором бюджетных аналогов с выгодным соотношением цены и качества. Аврора из-за больших коммерческих расходов менее мобильна в цене товаров, поэтому цены здесь достаточно высокие. Техноальянс, в большинстве своем, предлагает самые низкие цены на продукцию, однако это не оставляет им средств на развитие бизнеса.

Из оцениваемых компаний ЦТИ-Поволжье предоставляет самые выгодные условия отсрочки платежа – до 6 месяцев включительно. Техноальянс и Аврора

не идут на такие условия, поэтому часть клиентов, для которых данная возможность является приоритетной, делают свой выбор в пользу ЦТИ-Поволжье.

Из таблицы мы можем заметить, что предоставление гарантий на инструмент имеется в равной степени у каждой фирмы. Это связано с тем, что все исследуемые компании ориентируются на долгосрочное сотрудничество, а не разовую сделку и предоставляют гарантии возврата или обмена товара в случае необходимости.

Исходя из вышеперечисленного, можно говорить о высоком качестве обслуживания клиентов ЦТИ-Поволжье, что также можно считать конкурентным преимуществом, поскольку для клиентов важно при выборе поставщика иметь хороший клиентский сервис и надежное представительство.

Визуальное представление о сильных и слабых сторонах компании ЦТИ-Поволжье относительно конкурентов дает многоугольник конкурентоспособности (рисунок 2).

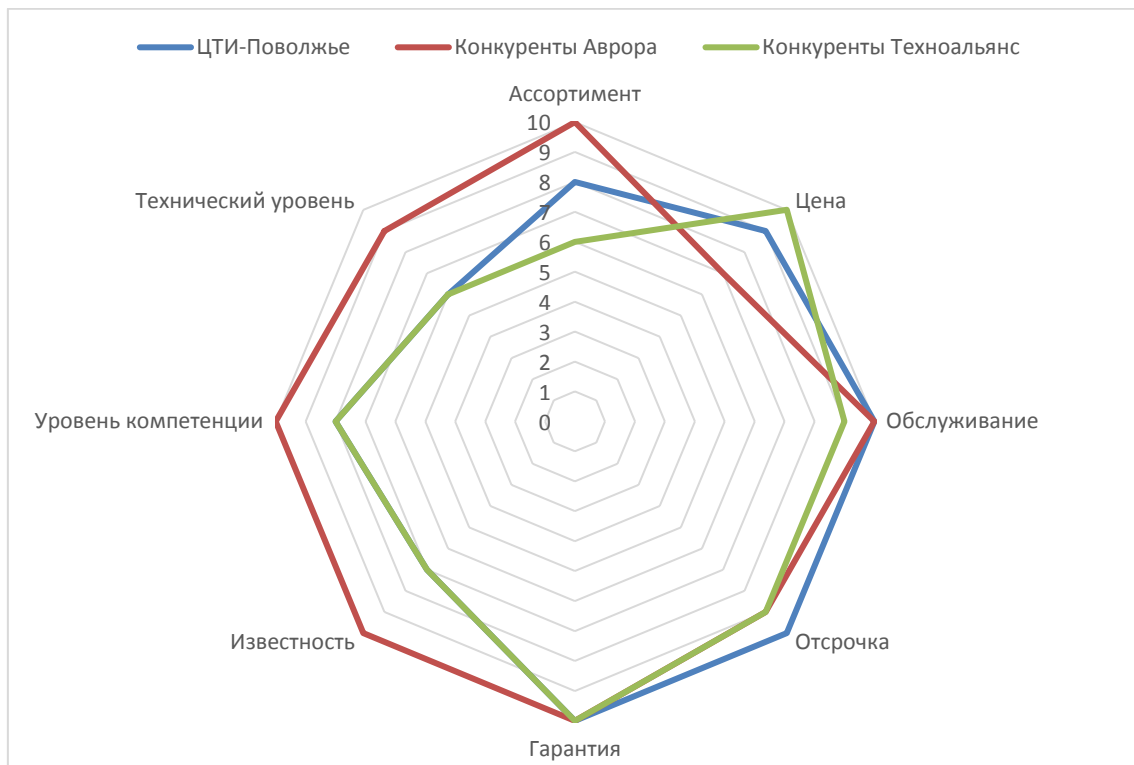


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности компании «ЦТИ-Поволжье»

По итогам исследования можно сделать вывод, что ЦТИ-Поволжье имеет средний уровень конкурентоспособности на рынке твердосплавного инструмента и не является безусловным лидером, поскольку конкуренты опережают ее по ряду параметров, требующим конкретных решений. В частности, необходимо сделать упор на ценовой политике организации. Конкурирующие компании предлагают более низкие цены. Особенно это ощутимо на тендерных закупках, когда цена является чуть ли не единственным инструментом конкурентной борьбы. По этой причине ЦТИ-Поволжье утрачивает долю покупателей, для которых цена вопроса является первостепенным пунктом при принятии решения о покупке. Внедрение программы, контролирующей необоснованное повышение цен со стороны поставщиков, может помочь в решении данной проблемы, так как зачастую именно неграмотная закупка может стать препятствием в дальнейшей маржинальности данного товара.

Привлечению новых клиентов могут помочь единовременные рекламные акции, а реферальные программы и скидки постоянным клиентам повысят лояльность существующих клиентов.

Что касается рекламы, то стоит запустить поисковую seo-оптимизацию и Яндекс Директ. Для этого необходимо нанять специалистов, которые разработают дизайн сайта и подберут правильные ключевые слова, с помощью которых сайт ЦТИ-Поволжье будет выходить в топ в поисковых системах.

Все эти усовершенствования помогут компании продемонстрировать лидерство на рынке твердосплавного инструмента и привлечь новых клиентов.

Список литературы

1. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов: практический курс / Е.П. Голубков. – М.: Юрайт, 2019. – 474 с. EDN TLWWUV
2. Леонтьева И.А. Методология стратегического анализа / И.А. Леонтьева. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2024. – 80 с.
3. Лосева А.Е. Оценка конкурентоспособности компании на рынке интеллектуальной собственности / А.Е. Лосева, И.А. Леонтьева // Проблемы повышения конкурентоспособности региона: сб. материалов Междунар. науч.-практ.

конф. (Чебоксары, 3 декабря 2020 г.). – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2020. –
С. 149–155. EDN DXCSHB