

Кузнецова Эльвира Георгиевна

канд. экон. наук, доцент

Павлов Виктор Юрьевич

магистрант

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ООО «ЧЕТРА»

НА РЫНКАХ СТРАН СНГ

Аннотация: в статье анализируется деятельность ООО «ЧЕТРА». Рассмотрены основные категории продукции, ее рыночные позиции и стратегия развития на территории стран СНГ. На основе анализа статистических данных показаны динамика объёма рынка спецтехники, структура спроса по странам, конкурентная среда, а также ключевые факторы, обеспечивающие ее устойчивые позиции в регионе. Особое внимание уделяется стратегическим инициативам компании по технологической модернизации, локализации производства и развития сервисной инфраструктуры, что является условием для долгосрочного развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность, страны СНГ, локализация, сервисная инфраструктура, рынок спецтехники.

ООО «ЧЕТРА» – сбытовая компания, реализующая технику промышленного и коммунального назначения под одноимённым брендом ООО «ПК «Промтрактор». Являясь частью крупного промышленного концерна «Тракторные заводы», компания позиционирует себя как ведущий российский бренд в сфере техники промышленного назначения. Продукция ООО «ЧЕТРА» пользуется спросом не только на внутреннем рынке, но и в странах ближнего зарубежья. Компания предлагает технику для решения задач любого масштаба – от коммунального хозяйства до тяжелой горнодобывающей промышленности.

Основные категории продукции включают:

– бульдозеры и трубоукладчики;

– колесная техника и экскаваторы-погрузчики;
 – горно-шахтное оборудование, по которому компания к 2030 г. планирует занять до 30% российского рынка [4].

ООО «ЧЕТРА» активно развивает направление импортозамещающих запчастей для техники мировых брендов, что является актуальным в условиях ухода части иностранных производителей с рынка.

Рынок специализированной техники в странах СНГ стабильно растет, благодаря реализации крупных инфраструктурных проектов и развитию добывающей промышленности. Ежегодный прирост рынка составляет порядка 7–9%.

Таблица 1

Объем рынка спецтехники в странах СНГ в 2022–2024 гг., млрд руб.

Страна	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Доля ООО «ЧЕТРА» в (%)
Казахстан	420	480	520	22
Беларусь	210	230	250	18
Узбекистан	150	190	270	12
Другие	180	200	220	8
Итого	960	1100	1260	17

Из данных таблицы 1, ООО «ЧЕТРА» контролирует значительную долю рынка, причем в Казахстане, каждый пятый проданный образец спецтехники произведен именно этой компанией.

Таблица 2

Позиции ООО «ЧЕТРА» и конкурентов на рынках стран СНГ в 2024 г.

Страна	Доля рынка «ЧЕТРА»	Главные конкуренты
Россия	30%	Уралвагонзавод (18%), XCMG (15%), Caterpillar (10%)
Казахстан	22%	XCMG (25%), SANY (20%), BELAZ (10%)
Беларусь	18%	BELAZ (30%), Komatsu (12%), XCMG (10%)
Узбекистан	12%	Китайские бренды (40%), «ЧЕТРА» (7%)

Согласно данным таблицы 2, на рынках стран СНГ ООО «ЧЕТРА» сталкивается с высокой конкуренцией. С одной стороны, сильные позиции мировых лидеров: Caterpillar, Komatsu, Liebherr. С другой стороны – с

2022 г. наблюдается приход китайских производителей: Shantui, XCMG, Lonking, которые активно заполняют ниши, освободившиеся после ухода западных брендов, что создает дополнительное конкурентное давление.

Ключевым рынком для ООО «ЧЕТРА» в странах СНГ является Казахстан. Компания задействована в важнейших инфраструктурных проектах, таких как строительство новых автомагистралей и модернизация горнорудных предприятий. Наибольшим спросом пользуются бульдозеры серии Т-25, специально приспособленные для эксплуатации в степной местности.

В Белоруссии обстановка для ООО «ЧЕТРА» несколько сложнее, что объясняется доминированием местного производителя – Минского тракторного завода. Тем не менее продукция компании востребована, благодаря повышенной надежности и производительности, что особенно ценится в строительном сегменте.

Узбекистан – лидер по темпам роста (+42% в 2024 г.) [3]. На данном рынке компания делает ставку на технику, приспособленную к жаркому климату, и одновременно расширяет сеть сервисных центров.

Несмотря на это, ООО «ЧЕТРА» удается не только удержать, но и укрепить свои позиции. Компания опирается на проверенное качество, глубокую локализацию и развитую сеть услуг.

Конкурентоспособность продукции ООО «ЧЕТРА» на рынках СНГ обеспечивается следующими факторами.

1. В соответствии с техническими характеристиками и производительностью, техника ООО «ЧЕТРА» не уступает мировым аналогам. В то же время ее цена остается стабильной и доступной для потребителей в условиях роста цен на сырье.

2. Техника ООО «ЧЕТРА» изначально спроектирована для эксплуатации в климатических условиях России и стран СНГ. Локальное производство позволяет гибко адаптировать конструкцию под особые требования заказчика.

3. Компания располагает развитой сервисной сетью, имеет более 50 сервисных центров в России и за рубежом. Одно из основных конкурентных пре-

имуществ – это профессиональное сервисное обслуживание во всех регионах присутствия, включая страны СНГ.

4. Стратегия ООО «ЧЕТРА» предполагает активное сотрудничество с международными технологическими партнерами, которое обеспечивает интеграцию передовых практик и повышение качества продукции. Например, в сегменте ГШО, где оборудование создается совместно с южно-африканским производителем.

ООО «ЧЕТРА» активно расширяет свое присутствие в странах СНГ и делает ставку на локализацию производства. Первым шагом в данном направлении является подписание соглашения об организации сборочного производства промышленной техники ООО «ЧЕТРА» в Республике Узбекистан на базе местного завода по ремонту экскаваторов и гусеничной техники. Данный шаг обеспечивает компании ряд стратегических преимуществ.

1. Во-первых, сотрудничество с крупными государственными корпорациями, в частности с АО «Узбекистон темир йуллари», позволяет участвовать в крупных инфраструктурных проектах [2].

2. Во-вторых, локализация производства в Узбекистане позволит ООО «ЧЕТРА» развивать экспорт продукции в соседние страны такие как Туркменистан, Таджикистан, Кыргызстан и даже Афганистан.

3. В-третьих, локализация дает возможность обеспечить потребителей круглосуточной технической поддержкой и бесперебойной поставкой запчастей.

ООО «ЧЕТРА» также активно налаживает сотрудничество с Республикой Беларусь, где объем продаж техники в 2023 г. увеличился в 3 раза, а запчастей – более чем в 4 раза, на общую сумму по данным направлениям – 126 млн руб. Развивается кооперация с белорусскими предприятиями дорожной отрасли, горнодобывающей промышленности и мелиоративного комплекса. Компания проявляет интерес к сотрудничеству с такими перспективными партнёрами как Белорусские железные дороги и ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» [1].

В 2024 г. ООО «ЧЕТРА» расширила географию поставок в регионе, отгрузив продукцию в Армению, ЮАР, Филиппины, а также в страны Центральной Азии, включая Казахстан и Узбекистан.

Продукция ООО «ЧЕТРА» обладает высоким уровнем конкурентоспособности на рынках СНГ. Компания предлагает широкий и постоянно обновляемый ассортимент техники, сочетающий современные технологии, надежность и привлекательные цены. Стратегический курс на локализацию производства и развитие собственной сервисной сети не только усиливает позиции компании в регионе, но и создает прочную основу для долгосрочного роста и успешной конкуренции с мировыми лидерами.

Список литературы

1. Чувашия и Беларусь – укрепление промышленного сотрудничества. – URL: <https://www.chetra.ru/press-center/news/chuvashiya-i-belarus-ukreplenie-promyshlennogo-sotrudnichestva/> (дата обращения: 10.04.2026).
2. Чувашия и Узбекистан наметили новые пути сотрудничества. – URL: <https://xn--80adtqegosnyo.xn--p1ai/archives/83050/> (дата обращения: 10.04.2026).
3. Чувашия и Узбекистан реализуют совместные проекты // ГТРК Чувашия. – URL: <https://chgtrk.ru/novosti/obshchestvo/chuvashiya-i-uzbekistan-realizuyut-sovmestnye-proekty/> (дата обращения: 10.04.2026).
4. Официальный сайт ООО «ЧЕТРА». – URL: <http://www.chetra.ru/> (дата обращения: 10.04.2026).