

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЛЕГКОСПЛАВНЫХ БУРИЛЬНЫХ ТРУБ В РОССИИ

RATING COMPETITIVE POSITION
AND PROSPECTS FOR GROWTH OF
COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES
IN THE RUSSIAN MARKET ALLOY DRILL
PIPES IN RUSSIA

E. Gracheva

Ph.D., senior lecturer MEiMO, Samara Institute (branch) of RG,
Samara

rosirgteu@yandex.ru

Грacheва Евгения Сергеевна

*К.э.н., ст.преподаватель
кафедры МЭиМ, Самарский институт
(филиал) РЭУ, Самара*

Материалы международной научно-практической конференции
"ИННОВАЦИОННЫЕ И МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ"
г. Москва, 21 мая 2013 года

Необходимость изучения конкурентоспособности связана с объективной потребностью в повышении конкурентоспособности экономических субъектов на всех уровнях, начиная с конкурентоспособности отечественной продукции и заканчивая конкурентоспособностью экономики страны в целом. Конкурентоспособность предприятий–производителей легкосплавных бурильных труб (ЛБТ) определяется двумя параметрами: эффективностью финансово–хозяйственной деятельности и конкурентной позицией на рынке. В свою очередь, конкурентная позиция предприятий зависит от качества самих бурильных труб. К бурильным трубам традиционно предъявляются особые требования по целому ряду параметров, что, в свою очередь, вынуждает производителей, желающих занимать выгодные позиции на рынке, крайне ответственно подходить к процессу изготовления продукции.[1,2,3,4,5,6]

Основные производители ЛБТ в России представлены следующими предприятиями: ООО "Бурильные трубы" – дочернее предприятие ОАО "Каменск–Уральский металлургический завод" с 2007 г., ЗАО "Алкоа СМЗ", ЗАО "Акватик", Кемеровский завод геологоразведочного оборудования (ОАО КзГРО), ОАО "Серовский механический завод", НПО "Самарские горизонты", ОАО "Завод бурового оборудования".

Результаты сравнительного анализа конкурентных позиций предприятий–производителей ЛБТ представлены в **таблице 1**. Как видно из данных таблицы, для ООО "Бурильные трубы", ЗАО "Акватик" и ОАО "Завод бурового оборудования" производство бурильных труб является

главным направлением деятельности. От 30 до 50 % продукции этих производителей реализуется на зарубежных рынках сбыта. На российском рынке ЛБТ распределение рыночных долей производителей этого вида бурильных труб выглядит следующим образом: 66 % рынка занимает ООО "Бурильные трубы", по 13 % рынка приходится на ЗАО "Алкоа СМЗ" и ЗАО "Акватик", 5 % рынка принадлежит ОАО "Серовский механический завод", остальную часть рынка ЛБТ занимают ОАО "Завод бурового оборудования" и другие производители.

Все рассмотренные предприятия имеют выход на внешние рынки сбыта, развитую систему сервиса и послепродажного обслуживания клиентов. Результат участия предприятий в конкурентной борьбе во многом связан с различной эффективностью внутрипроизводственной деятельности, различными технико–эксплуатационными характеристиками продукции. Конкурентная позиция определяется и местом производителей в вертикальной интеграции с другими предприятиями. [7,8,9,10,11,12. 13,14]

В связи с неопределенностью экономической ситуации в ряде стран ЕС, напряженности на мировых сырьевых рынках, увеличением конкуренции между производителями бурового оборудования, растущим уровнем добычи нефтегазовых ресурсов в России существует большая вероятность изменения конкурентных позиций рассмотренных предприятий–производителей ЛБТ на российском рынке. Это может произойти вследствие переориентации части сбыта алюминиевых бурильных труб на

Таблица 1.

Сравнительный анализ производственно-хозяйственной деятельности за 2012 г. производителей легкосплавных бурильных труб в России

Показатели/ характеристика деятельности	ООО "Бурильные трубы"	ЗАО "Алкоа СМЗ"	ЗАО "Акватик"	ОАО "Серовский механический завод"	ОАО "Завод бурового оборудования"
1	2	3	4	5	6
1. Основной вид деятельности	Производство алю- миниевых труб и комплектующих	Производство алю- миниевых сплавов и полуфабрикатов	Производство ЛБТ	Производство обо- рудования для неф- тяной и горнорудной отраслей	Производство гео- логоразведочного и бурового оборудова- ния
2. Объем выпуска ЛБТ, т.	11.730	1.615	1.600	1.500	150
3. Доля российского рынка, %	65,73	13	12,9	5,19	1,04
4. Ключевые факторы успеха	Дочернее предпри- ятие ОАО "Каменск- Уральский метал- лургический завод", высокий уровень эффективности ФХД	Входит в состав аме- риканской ТНК Ал- коа	Входит в состав аме- риканской компании Weatherford, имеет ряд инновационных преимуществ по сравнению с конку- рентами	Входит в состав ГК "Ростехнологии", по- лучает государ- ственную поддержку	Выгодные коммер- ческие условия ре- ализации продукции, высокий уровень финансовой устой- чивости
5. Выход на внешний рынок	+	+	+	+	+
6. Объем выручки, тыс. р.	499.520	16.825.484	н.д.	619.424	205.332
7. Наличие сервиса и послепродажного обслуживания	+	+	+	+	+

внутренний рынок. В результате ООО "Бурильные трубы", ЗАО "Акватик" и ОАО "Завод бурового оборудования" мо-

гут увеличить свои доли на отечественном рынке легко-сплавных бурильных труб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жирнова Т.В. Экономическая сущность материальных и организационных факторов производства в ресурсообеспеченности предприятия // Вестник ОГУ. – № 3, 2007 – С. 82–86
2. Жирнова Т.В. Системный подход к исследованию мониторинга производственно–экономической деятельности промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. № 11, 2011
3. Чебыкина М.В. Методические подходы в оценке эффективности использования маркетинговых факторов конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия // Вестник ОГУ. – №12, 2004. – С.101–106
4. Чебыкина М.В. Формирование маркетинга партнерских отношений как базовая стратегия повышения стоимости предприятий // Вестник ОГУ. – №8, 2005. – С. 120–125
5. Чебыкина М.В., Бобкова Е.Ю. Сбалансированность ресурсных факторов производства в формировании капитала предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5. С. 458–461
6. Чебыкина М.В., Бобкова Е.Ю. Система критериев и принципов эффективного использования ресурсного потенциала предприятия с учетом его капитализации // Экономика и менеджмент систем управления. 2012. Т. 6. № 4.3. С. 399–405
7. Шаталова Т.Н. Айвазян С.В. Теоретические аспекты управления ресурсным потенциалом региона // Вестник Самарского муниципального института управления. – №4, 2011. – С 40–48
8. Шаталова Т.Н. Диалектико–дуалистический подход к определению экономической категории "Конкурентоспособность промышленного предприятия" // Фундаментальные исследования. – №11, 2012. – Режим доступа: <http://search.rae.ru/>
9. Шаталова Т.Н. Еникеева А.Г. Экономическая сущность производственного потенциала // Вестник ОГУ. – № 8, 2007. – С. 85–91
10. Шаталова Т.Н. Жирнова Т.В. Проблемы стоимостного измерения материальных факторов производства на предприятиях // Вестник ОГУ. № 10, 2006 – С.276–281
11. Шаталова Т.Н. Серова А.С. Природно–ресурсный потенциал в экономической системе региона // Вестник ОГУ. – № 8, 2008. – С. 118–122.