

Тольяттинская академия управления

# Анализ рынка и определение перспективных автокомпонентов для организации бизнеса компании "РусАК"

Выпускная квалификационная работа

**Девятова П.Н.**,  
слушателя Программы  
«Мастер делового администрирования (МВА)».

Тольятти 2009г

# Выбор автокомпонента для рыночного успеха проекта

## Вопросы, которые мы себе задавали:

1. Какую деталь для производства выбрать, чтобы на российском рынке она успешно продавалась в течении многих лет, и нам не пришлось впоследствии выгонять работников на улицу, а наоборот, можно было бы расширять производство и принимать новых?
2. На производство деталей для каких автомобилей выгоднее ориентироваться, отечественных, или иностранного производства? Каких марок и моделей?
3. Куда выгоднее и реалистичнее поставлять нашу деталь, на сборочный конвейер, или на рынок запчастей? Первичный (фирменные СТО), или вторичный? В каком сегмент?
4. На каких технологиях предпочтительно строить производственную базу нашего бизнеса, на уже привычных для нашего города, или на современных? Где для них брать людей?
5. Какие компетенции в нашем будущем бизнесе являются ключевыми и мы их должны брать на себя, а какие могут быть переданы на аутсорсинг? Кому?

.....

# Выбор направления 1

Емкость первичного рынка автокомпонентов (млрд. USD)



# Выбор направления 2

Емкость вторичного рынка автокомпонентов (млрд. USD)



## Анализ наиболее востребованных запчастей шасси

Наименование	Ресурс, тыс.км		Цена USD	Емкость рынка	
	min	max		млн .шт.	млн .USD
Амортизаторы (стойка) ( 2 шт.)	60	100	151, 65	1,95	295, 72
Опора стойки верхняя	60	100	44,3 0	1,95	86,3 9
Шаровые опоры	60	100	31,8 7	1,95	62,1 5
Стойки стабилизатора	40	60	64,3 0	4,00	257, 20
Сайлент- блоки рычагов подвески	60	100	26,8 9	1,95	52,4 4
Цепи					

# Анализ продаж новых автомобилей

Класс	2005		2006		2007		2008	
	Модель	шт.	Модель	шт.	Модель	шт.	Модель	шт.
<b>B</b>	Lada Classic	233100	Lada Classic	212300	Lada Classic	208500	Lada Classic	186188
	Hyundai Accent	32741	Lada Kalina	52900	Lada Kalina	78550	Lada Kalina	94094
	Hyundai Getz	15178	Renault Logan	49323	Renault Logan	67844	Renault Logan	74300
<b>C</b>	Lada Samara	239900	Lada Samara	192760	Lada Samara	187643	Lada Samara	167441
	Lada 110	197200	Lada 110	174500	Lada 110	122530	Lada Priora	128175
	Mitsubishi Lancer	39195	Ford Focus	68137	Ford Focus	90429	Ford Focus	93496
<b>D</b>	Hyundai Elantra	11704	Toyota Avensis	13140	Toyota Avensis	20843	Toyota Avensis	19337
	Hyundai Sonata	11437	Mazda 6	12819	Skoda Octavia	19580	Mazda 6	17569
	Nissan Primera	9130	Nissan Primera	11142	Mazda 6	15296	Volkswagen Passat	15815

# Выбор сегмента сбыта готовой продукции

Сегмент	Российские	Иномарки
Официальные дилеры СТО	10-15%	35-40%
Торговые сети и магазины	30-40%	40-50%
Рынки и мелкие торговые точки	50-60%	15-20%

# Направления продолжения работ

- **Разработка технологии производства**
- **Поиск поставщиков сырья**
- **Сертификация продукции**
- **Подписание контрактов**
- **Запуск производства**
- **Увеличение ассортимента**



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**