



Государственное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«РОССИЙСКАЯ ТАМОЖЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**



**Конкурентный анализ с учетом факторов  
неопределенности**

**«Оценка конкурентоспособности товара»**

Магистранты экономического факультета:  
Высоцкий Евгений  
Кузякина Юлия  
Миннихметова Марина  
Холшевникова Оксана



***Sukhoi  
Superjet  
100***

***VS***



***Airbus A319***

## Sukhoi Superjet 100

Компания «Гражданские самолеты Сухого», входящая в состав холдинга «Сухой», была образована в 2000 г. для создания новых образцов авиационной техники гражданского назначения.

Головной офис компании находится в Москве.



# SUKHOI

Основными направлениями деятельности ГСС являются разработка и производство самолетов гражданского назначения, боевые самолеты, а также их маркетинг, продажи и послепродажное обслуживание.

Сегодня штат компании насчитывает более 24 тыс. человек

Компания обеспечивает выполнение полного цикла работ в авиастроении — от проектирования до эффективного послепродажного обслуживания.

Продукция холдинга — боевые самолеты марки «Су» являются передовыми образцами мирового рынка вооружений и составляют основу фронтовой авиации России и тактической авиации многих стран мира.

## Airbus A319

Французская юридическая компания со штаб-квартирой в городе Бланьяк (пригород Тулузы,

Франция).  
Образована в конце 1960-х годов путём слияния нескольких европейских авиапроизводителей.



# AIRBUS

Производит **пассажирские** (основной акцент), грузовые и военно-транспортные самолёты под маркой Airbus

Данная компания имеет свои заводы в четырех странах Европы, причем каждый из них занимается изготовлением конкретных деталей, а окончательная сборка самолетов проводится во Франции и Германии, а именно в городах Тулуза и Гамбург

Данная корпорация имеет огромный штат сотрудников, а именно около 50 тысяч человек.



# SUKHOI

## Сведения о филиалах и представительствах:

№ п/п	Наименование	Место нахождения
1.	Филиал ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой» в г. Комсомольске-на-Амуре Хабаровского края	Российская Федерация, 681018, Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Советская, д. 1
2.	Филиал ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой» в г. Новосибирске	Российская Федерация, 630051, г. Новосибирск, ул. Ползунова, д. 15
3.	Представительство Открытого акционерного общества «Авиационная холдинговая компания «Сухой» (Россия) в Пекине	Китайская Народная Республика, г. Пекин, район Дунчэн, ул. Дунчжимэньвай, д.48, «Ориент Кензо Плаза» корпус С, офис 21М
4.	Представительство Открытого акционерного общества «Авиационная холдинговая компания «Сухой» (Россия) в Ханое	Социалистическая Республика Вьетнам, г. Ханой, ул. Тхуюэ Кхюэ 14, А3
5.	Представительство Открытого акционерного общества «Авиационная холдинговая компания «Сухой» (Россия) в Республике Индия	Республика Индия, г. Дели, 110011, 35 Дакнишвар, д. 10



# SUKHOI

## **Основные конкуренты ОАО «Компания «Сухой» на внешнем рынке военной авиационной техники**

<b>Наименование фирмы-производителя</b>	<b>Страна</b>	<b>Наименование/марка самолета</b>
Boeing	США	F-22, F-15E/K, F/A-18E/F
Dassault	Франция	Rafale C (M), Mirage 2000-5
Консорциум Eurofighter: BAE Systems MBB Alenia CASA	Великобритания Германия Италия Испания	EF-2000 Typhoon
SAAB	Швеция	JAS39 Gripen
Lockheed Martin, Northrop Grumman BAE Systems	США Великобритания	F-35A (B, C)
Chengdu и др.	Китай	FC-1, J-11B/BS/C

В 2015 г. на мировом рынке многофункциональных истребителей компания «Сухой» сохранила свои позиции за счет увеличения экспортных поставок истребителей Су-27СК и Су-30МК и запуска в серийное производство Су-35.

Разработка многофункционального истребителя Су-35 позволит сохранить конкурентоспособность компании «Сухой» в области тяжелых истребителей примерно до 2020 г.

С 2017 г. компания планирует начать экспортные поставки истребителей пятого поколения.



# SUKHOI

## ЛИНЕЙКА МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ИСТРЕБИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ

### Поставки новых истребителей семейства Су-27/Су-30

СТРАНА-ПОКУПАТЕЛЬ	ТИП ИСТРЕБИТЕЛЯ	КОЛИЧЕСТВО	ПРИМЕЧАНИЕ
АЛЖИР	Су-30МКА	28	
ВЕНЕСУЭЛА	Су-30МК2В	24	
ВЬЕТНАМ	Су-27СК	10	
	Су-27УБК	2	
	Су-30МК2	4	
	Всего	16	
ИНДИЯ	Су-30К	18	18 истребителей Су-30К в дальнейшем были заменены по схеме «трейд-ин» на 18 Су-30МКИ. По состоянию на начало 2010 г. поставлены около 73 Су-30МКИ в готовом виде и 74 ед. (по состоянию на июнь 2010 г.) произведены по лицензии компанией HAL
	Су-30МКИ	147*	
	Всего	147	
ИНДОНЕЗИЯ	Су-27СКМ	2	
	Су-30МК2	5	
	Всего	7	
КИТАЙ	Су-27СК	143	В т.ч. 105 истребителей Су-27СК, собранных по российской лицензии на авиазаводе в Шеньяне
	Су-27УБК	40	
	Су-30МКК	76	
	Су-30МК2	24	
	Всего	283	
МАЛАЙЗИЯ	Су-30МКМ	18	
<b>ИТОГО</b>		<b>523</b>	

Примечание

\* Оценочные данные могут на несколько единиц отличаться от фактических поставок

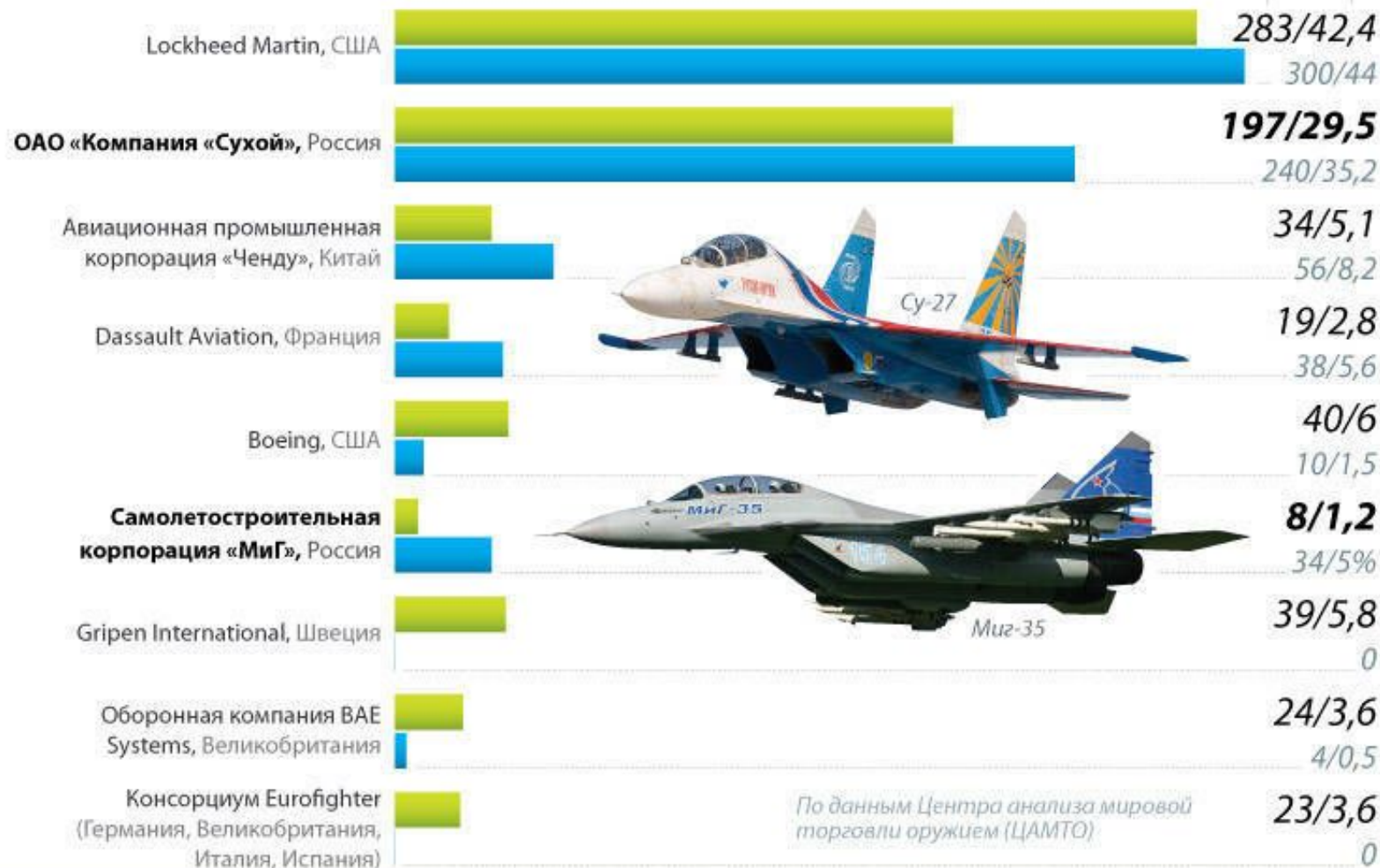
# Лидеры мирового рынка истребителей по итогам 10 лет



Доля компаний на мировом рынке новых многофункциональных истребителей

% (процент от общего числа экспортируемых истребителей)

■ 2005-2009 гг. ■ 2000-2004 гг. количество штук



По данным Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО)



# SUKHOI

## **ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ**

Холдинг «Сухой» обеспечивает выполнение полного цикла работ по созданию и сбыту авиационной техники от разработки до послепродажного обслуживания.

### ***К приоритетным направлениям деятельности холдинга относятся:***

- разработка и серийное производство боевых авиационных комплексов марки «Су» как для Минобороны России, включая модернизацию ранее созданной (Су-24, Су-25, Су-27) и поставку новой авиационной техники (Су-34, Су-35С, боевого авиационного комплекса нового поколения), так и для экспорта (самолеты класса Су-30МК, Су-35);
- гарантийное обслуживание поставленной заказчику авиационной техники;
- серийное производство гражданской авиационной техники «Су» («Сухой Суперджет 100» и др.);
- организация и обеспечение послепродажного обслуживания авиационной техники марки «Су», поставляемой для Минобороны России и на экспорт;
- организация и обеспечение послепродажного обслуживания гражданской авиационной техники

Создание боевого авиационного комплекса нового поколения и семейства гражданских самолетов «Сухой Суперджет 100» - **приоритетные, инновационные программы авиастроения России обеспечиваются государственной поддержкой.**





# SUKHOI

**Основными конкурентами семейства самолетов «Сухой Суперджет 100» на внешнем и внутреннем рынках гражданской авиационной техники.**

Наименование фирмы-производителя	Страна Наименование/марка самолета	Страна Наименование/марка самолета
Embraer	Бразилия	EMB 170/175/190/195
Bombardier	Канада	CRJ 700/900, CSeries
AVIC	Китай	ARJ- 21
<b><i>Airbus</i></b>	<b><i>Франция</i></b>	<b><i>A 319</i></b>

Холдингом «Сухой» планируется к 2025 году занять около **15-16% рынка** региональных самолетов за счет лучших экономических показателей самолета, его технического уровня и сервисного обслуживания



# SUKHOI

*«Сухой Суперджет 100» - беспрецедентный для России пример международной кооперации*

## ***Российский региональный самолет «Сухой Суперджет 100»***

«Сухой Суперджет 100» является первым гражданским самолетом марки «Су» и первым российским самолетом данного класса, созданным в XXI веке. Самолет рассчитан на 98 мест в одноклассной конфигурации, дальность перелета составляет 2500-4000 км.

### ***«Сухой Суперджет 100» предлагает потребителям:***

- более низкие (на 10-15%) цены и расход топлива, чем у основных конкурентов;
- новейшие силовые двигательные установки, превосходящие конкурентов по уровню шума;
- суперкомфорт для пассажиров

Стратегические партнеры и поставщики систем и комплектующих - крупнейшие мировые авиакосмические компании (Boeing, Alenia Aeronautica, Thales Group, Snecma, Honeywell International, Goodrich Corporation, Liebherr Group и др.).



# SUKHOI

## ***Послепродажное обслуживание и подготовка авиационного персонала***

- гарантийное обслуживание поставленных предприятию-эксплуатанту самолетов;
- своевременную поставку запасных частей и авиационного имущества;
- ремонт неисправного бортового оборудования на мощностях предприятий-изготовителей;
- ремонт самолетов;
- создание у инозаказчиков объектов технического обслуживания и ремонта самолетов
- техническое обслуживание самолетов и наземного оборудования (выполнение регламентных работ, бюллетеней промышленности, устранение эксплуатационных
- повреждений и неисправностей, калибровка средств измерений и пр.)



# SUKHOI

## **Маркетинговая деятельность**

Основными направлениями маркетинговой деятельности ОАО «Компания «Сухой» являются:

- определение приоритетов и реализация коммерчески выгодных проектов производства и сбыта авиатехники (имущество, работы, услуги);
- эффективное проведение предконтрактных работ, качественная подготовка контрактных документов;
- способствование привлечению и оптимальному использованию финансовых ресурсов для поддержания приоритетных научно-производственных направлений деятельности
- технологическое лидерство и диверсификация производства;
- развитие сотрудничества с иностранными партнерами в целях создания авиационной техники нового поколения;



# SUKHOI

## **Управление качеством**

С целью повышения уровня качества изделий марки «Су» проводились:

- мониторинг качества процессов СМК поставщиков ПКИ и услуг, а также предприятий холдинга;
- разработка предложений в План мероприятий по устранению, выявленных в процессе мониторинга несоответствий, и причин их появления;
- контроль выполнения Планов мероприятий по устранению и предупреждению, выявленных в процессе мониторинга несоответствий и причин их появления;
- работы по сертификации СМК предприятий холдинга.



# SUKHOI

*Информация о наличии в обществе стратегий и программ развития общества*

- 1. Доведение к 2025 году доли в выпуске самолетов семейства «Сухой Суперджет 100» и их модификаций на мировом рынке региональных самолетов до 15-16% от общей потребности.**
2. Развитие продуктового ряда гражданской авиации на основе максимального использования платформы самолета «Сухой Суперджет 100» (бизнес-версия самолета «SBJ», самолет с увеличенной дальностью «SSJ100/LR», самолет с увеличенной вместимостью «SSJ100/NG» и др.).
3. Завершение разработки, серийный выпуск, поставка ВВС РФ и на экспорт.
4. Координация и оптимизация финансирования НИОКР в рамках инновационных проектов по разработке новейших систем самолетов



# AIRBUS

Корпорация «Аэробус» является одним из самых известных производителей авиационной техники в мире

Данная фирма была создана в конце 60-х годов прошлого века за счет объединения нескольких авиационных компаний Европы.

Основной задачей корпорации является разработка и изготовление самолетов разного класса, но основной акцент поставлен на производство пассажирских авиалайнеров.

Что касается масштабов производства, то они очень большие. Так, в предыдущем году в данной компании было заказано 824 авиалайнера различных конструкций.

«На данный момент компания «Аэробус» по праву считается самым главным конкурентом «Боинга», поскольку европейская компания даже обошла американцев в некоторых направлениях деятельности. Самой последней и совершенной машиной «Аэробуса» стал самолет типа А320. Именно он смог вывести корпорацию на качественно новый уровень в данной отрасли мировой экономики»



# AIRBUS

## Особенности производства самолетов «Аэробус»

С 2008 года за счет большого спроса на данные авиалайнеры пришлось развернуть сборку и в городе *Гамбурге*. Для того чтобы повысить скорость изготовления, было принято решение в 2011 году начать постройку самолетов и в *Китае*. Данное предприятие имеет достаточно мощную базу, что позволяет изготавливать *4 лайнера каждый месяц*.

### Завод в Гамбурге

считается самым мощным и передовым по изготовлению.

Он расположен возле реки Эльба, где находится огромная территория с ангарами для сборки и корпусами для инженеров и конструкторов.

Для обеспечения качественной и успешной работы данный завод имеет 19 тысяч сотрудников.

### Основные компоненты изготавливает отдельная страна

- хвостовую часть машин производят в Гамбурге или же Бремене

Для того чтобы перевозить детали к самолетам на завод, где их собирают, корпорация использует не железную дорогу, как это делают другие авиакомпании, а транспортные самолеты собственного производства, а

именно «Аэробус» A300 занимается Великобритания.





***Вторым по популярности можно назвать пассажирский лайнер А319***

- укороченный фюзеляж, за счет чего может перевозить меньшее количество пассажиров.
- А319 начали эксплуатировать для различных перевозок с 1999 года. Эта машина легко может выполнять полеты на различные дистанции и иметь разную комплектацию салонов.
- Для очень дальних перелетов была разработана модификация А319 СJ.
- Для VIP-перелетов изготовлена модификация А319LR. Она рассчитана на перевозку 39 пассажиров в комфортабельном салоне, но при этом имеет большую дальность полета – 12 тысяч километров.
- Во французских ВВС Airbus А319 использует эскадрилья, которая отвечает за перевозку официальных французских чиновников



## Основные характеристики Airbus A319 (Аэробус А319)

---

- Количество посадочных мест варьируется (в зависимости от модели) от 124 пассажиров в двухклассной кабине и до 156 человек в одно-классовой
- Взлетная масса а319 — до 75 тонн
- Максимальная дальность полета — 6850 км
- Максимальная полезная нагрузка — 13.2 тонн

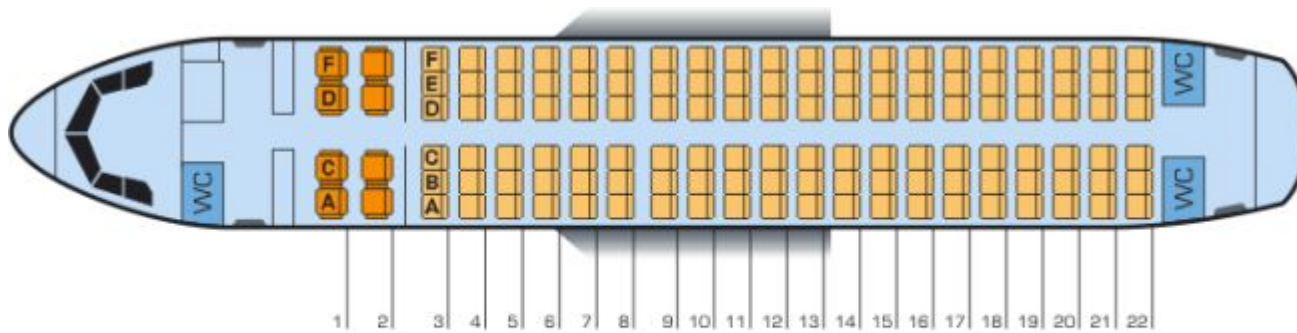
**Размах крыльев А319 — 34.1 метра**



**Длина А319 — 33.84 метра**

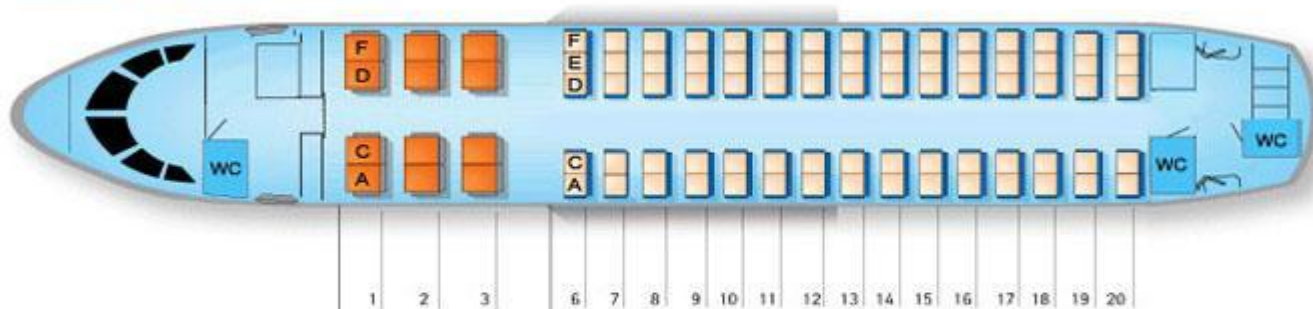


**Высота А319 — 11.76 метра**



 Бизнес-класс  
ряды с 1 по 2
  Эконом-класс  
ряды с 3 по 22

**SUKHOI SUPERJET 100-95B**  
**СУХОЙ СУПЕРДЖЕТ 100-95В**



Business Class  
Rows 1 to 3 
 Economy Class  
Rows 6 to 20 

Бизнес-класс  
ряды с 1 по 3
 
 Экономический класс  
ряды с 6 по 20
 

# Классификация основных признаков конкуренции

Признак (группа)	Вид (подгруппа)
1. Субъекты конкуренции	Airbus S.A.S и ГСС (Гражданские самолёты Сухого)
2. Объекты, по поводу которых ведется конкуренция	Ближнемагистральный самолет
3. Всеобщие методы конкуренции	<p><b>Ценовые:</b> низкая цена покупки, эксплуатации, продажного, предпродажного и послепродажного обслуживания</p> <p><b>Неценовые:</b> доверие к фирме, соответствие всем нормам авиационных правил, что подтверждается Сертификатом типа Авиарегистра Межгосударственного авиационного комитета (МАК), который позволяет начать коммерческую эксплуатацию самолетов</p>
4. Общие методы конкуренции (по каждому общему методу применяются специфические)	<p><b>Политические</b> (путем установления запретов на покупку других самолетов)</p> <p><b>Законотворческие</b> (создание специальных лицензий, условий, запретов, экологических требований)</p> <p><b>Образовательные</b> (создание авиационных школ, развитие институтов образования)</p> <p><b>Информационные</b> (создание новой, более эффективной авионики)</p> <p><b>Маркетинговые</b> (послепродажное обслуживание и маркетинговое продвижение)</p> <p><b>Инновационные</b> (создание инноваций)</p> <p><b>Инвестиционные</b> (привлечение государственных отечественных инвестиций для развития проектов)</p> <p><b>Экономические</b> (привлечение долгих кредитов и государственная поддержка)</p> <p><b>Логистические</b> (степень кооперации компаний для производства одного продукта)</p> <p><b>Рыночные</b> (внутренний спрос и выход на международный рынок)</p>

# Классификация основных признаков конкуренции

Признак (группа)	Вид (подгруппа)
5. Время	<b>Стратегическая конкуренция</b> (разработка новых инноваций и продуктов в временном горизонте более 20 лет) <b>Тактическая конкуренция</b> (создание новых технологий и патентов и зарабатывание на этих технологиях) <b>Рыночная конкуренция</b> (цена товара и предпродажное, продажное и постпродажное обслуживание)
6. Предмет конкуренции (факторы конкурентоспособности), который дифференцируется по группам субъектов и объектов конкуренции	Качественно схожие товары Постпродажное обслуживание у Airbus выше, но SSJ-100 стремится к этому Цена товара с учетом рисков производителя схожи У SSJ-100 стоимость летного часа ниже и топливная эффективность выше
7. Масштаб (уровень конкуренции)	Компании находятся в глобальной конкуренции, которая существует на рынке авиационного строения

## Классификация основных признаков конкуренции

Признак (группа)	Вид (подгруппа)
8. Количество конкурентов (формы рынков) на рынке продавцов	Олигополия (4 участника: Airbus, Boeing, SSJ, Embraer)
9. Количество конкурентов (формы рынков) на рынке покупателей	Олигопсония
10. Формы конкуренции на товарных рынках	Функциональная
11. Интенсивность конкуренции	Высокая
12. Формы конкурентных действий	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Корректные</li> <li>2. Миротлюбивые</li> <li>3. Хладнокровные</li> <li>4. Невозмутимые</li> <li>5. Инициативные</li> <li>6. Нерискованные</li> </ol>
13. Конкурентная позиция	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стартовая и финишная</li> <li>2. Адекватная</li> <li>3. Сильная</li> <li>4. Негибкая</li> <li>5. Перспективная</li> <li>6. Диминирующая</li> <li>7. Устойчивая</li> </ol>
14. Конкурентные стратегии субъектов	Стратегия интегрирующей консолидации
15. Стратегии поведения изготовителя в зависимости от сочетания силы конкуренции на рынках продавцов и покупателей	Системная и комплексная инновационная деятельность изготовителя по повышению конкурентоспособности объектов
16. Тактика конкурентного поведения субъекта	Модели тактического контрнаступления
17. Конкурентные ситуации	Симметричная конкурентная ситуация, характеризующаяся балансом сил конкурентов

# Оценка конкурентных преимуществ объектов

## Классификация конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
1. Отношение к объекту (организации, стране и т.п.)	Внешнее (по отношению к объекту)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегмент производства ближнемагистральных турбореактивных самолетов с вместимостью до 100 пассажиров не был охвачен ни одной крупной компанией.</li> <li>2. Высокие экспортные возможности, благодаря наличию европейского сертификата EASA</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегмент производства ближнемагистральных турбореактивных самолетов с вместимостью до 140 пассажиров не был охвачен ни одной крупной компанией.</li> <li>2. Высокие экспортные возможности, благодаря наличию европейского сертификата EASA</li> </ol>
	Внутренние (в объекте)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хорошая аэродинамика</li> <li>2. Новый двигатель</li> <li>3. Один из самых комфортабельных самолетов узкофюзеляжного класса</li> <li>4. Лёгкость в управлении</li> <li>5. Высокая скорость набора высоты</li> <li>6. Послушность как в обычном режиме, так и в режиме «прямого управления»</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Надежность отработанной годами более 20 лет выпуска</li> <li>2. Высокая маневренность</li> <li>3. Хорошая аэродинамика</li> <li>4. Лёгкость в управлении</li> </ol>

## Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
2. Сфера возникновения преимуществ	2.1. Природно-климатические	<p>1. При разработке SSJ-100 называли региональным самолетом для России</p> <p>2. Эксплуатация SSJ-100 возможна в широком спектре климатических условий при температуре от минус 54 до плюс 45 градусов.</p> <p>3. Причем двигатель может перемалывать снег</p>	<p>1. Разрабатывался для европейского рынка</p> <p>2. Возможность посадки и взлета по крутой глиссаде</p> <p>3. Соответствие всем экологическим стандартам и нормам шума</p>
	2.2. Социально-политические	<p>1. Прямая финансовая поддержка ГСС</p> <p>2. Взнос в уставной капитал ГТЛК (Государственная транспортная лизинговая компания), направленный на покупку самолетов SSJ-100 с целью дальнейшей передачи их в лизинг российским региональным перевозчикам</p> <p>3. Поддержка в продвижении SSJ-100 на международных рынках</p>	<p>1. Авиакомпании Евросоюза предпочитают отечественного производителя</p> <p>2. Экономическая и политическая поддержка и кооперация ЕС для поддержки данного производителя</p>



## Оценка конкурентных преимуществ объектов

Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
2.3. Технологические (в т.ч. информационные)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проектируется, и производится «в цифре», что даёт уменьшение погрешностей в десять, а иногда и более раз</li> <li>2. Новейшие технологии применяются в самом самолете и на всех этапах его создания — от проектирования до сборки, что гарантирует создание современного самолета, отвечающего требованиям мирового рынка</li> </ol>	1.Новейшие технологии ЕС, а также авионики, которая полностью развивается и разрабатывается в ЕС
2.4. Культурные	Россияне гордятся первым отечественным лайнером и с удовольствием на нем летают	Европейцы предпочитают Airbus Boeing-у, т.к. они не хотят быть «придатком» США
2.5. Экономические	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Ставки аэропортовых сборов ниже за счет меньшего взлетного веса машины – в среднем на 2,5 тонны в сравнении с конкурентами</li> <li>2.Высококонкурентная лизинговая ставка и обеспеченная государственной гарантией остаточная стоимость</li> <li>3. Высокая унификация по конструкции планера и систем самолетов семейства, единые крыло и силовая установка SaM146, что позволяет снизить затраты на содержание парка самолетов</li> <li>4. Высокий уровень весового и аэродинамического совершенства, а также топливной эффективности (потребление топлива на 5 % меньше по сравнению с конкурентами)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кредитная политика (низкая кредитная ставка (0,1%))</li> <li>2. Огромное количество заказов</li> <li>3. Низкая стоимость кредитования</li> <li>4. Высокая степень доверия компании</li> </ol>

# Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
3. Содержание фактора преимущества	Качество товара (услуги)	1. Учет требований FAA (Federal Aviation Administration (США) и EASA (European Aviation Safety Agency) при разработке сертификационного базиса на стадии проектирования, позволяющий осуществить сертификацию самолета в соответствии с международными стандартами	1. Учет требований FAA (Federal Aviation Administration (США) и EASA (European Aviation Safety Agency) при разработке сертификационного базиса на стадии проектирования, позволяющий осуществить сертификацию самолета в соответствии с международными стандартами 2. Начиная с 1996 по 2016 года всего осуществлено поставок данного самолета-1455 единиц. На сегодняшний день всего за время эксплуатации в катастрофах и серьезных авариях были потеряны 2 самолета.
	Цена товара	1. Благодаря изменению российской валюты стоимость лайнера снизилась по сравнению с конкурентами (около 35 млн. долл. США) 2. Общая стоимость часа полета ниже	1. Новый Airbus A319 стоимость от 85,5 млн. долларов США 2. Airbus A319, приобретенный на вторичном рынке, его стоимость составит от 17,5 млн. долларов США, где ежемесячная ставка по лизингу составит от 170 тыс. долларов США в месяц.

## Оценка конкурентных преимуществ объектов

Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
Затраты у потребителя товара	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Невысокая стоимость билета на самолет</li> <li>2. Более эффективна с точки зрения операционных затрат компании/перевозчика</li> <li>3. Разработка проекта ближне- и среднемагистрального пассажирского самолета MC-21</li> </ol>	<p>За счет новых разработок снижает стоимость часа полета (выше на 10%, чем у SSJ-100, сравнима с Boeing 737, который является среднемагистральным самолетом)</p>
2. Качество сервиса потребителей товара	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка самолетов с учетом пожеланий потенциальных заказчиков, входящих в консультационный совет ("Аэрофлот", "Сибирь", "КрасЭйр", "Ютэйр" и др.)</li> <li>2. Впервые в российской практике используется комплексная система послепродажной поддержки эксплуатанта (основная идея заключается в реализации «единого окна», т.е. «Гражданские самолеты сухого» предлагает эксплуатантам SSJ-100 весь интересующий их пакет услуг, и ни с кем, кроме ГСС, авиакомпании общаться не придется)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка самолетов с учетом пожеланий потенциальных заказчиков</li> <li>2. Используется комплексная система послепродажной поддержки эксплуатанта</li> </ol>

# Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
4. Метод или средство получения преимуществ	По наследству (объективно)	От школ Туполева, Яковлева и лучшего производителя истребителей в мире	Компания занимается разработками самолетов более 50 лет
	Обучение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. В программу привлекались опытные специалисты из других постсоветских ОКБ, не один десяток лет проработавшие в авиапроме</li> <li>2. Инженеры</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Во Франции существует институт по подготовке кадров</li> <li>2. Ведущие инженеры и специалисты занимаются разработкой данных самолетов</li> </ol>
	Внедрение новшеств (инновации)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Построен на абсолютно новой платформе (детали для всех модификаций модели были максимально унифицированы, что позволило существенно снизить расходы на производство)</li> <li>2. Использование новейших конструкторских и производственных технологий, обеспечивающих оптимальные летные характеристики и повышение экономической эффективности использования самолета</li> </ol>	Постоянно занимается внедрением новых инноваций и эволюцией данной модели самолетов
	Перемещение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможность использования взлетно-посадочных полос аэродромов всех классов (А, Б, В)</li> <li>2. Система авионики, позволяющая осуществить посадку в сложных метеорологических условиях</li> <li>3. Возможность перелета на дальние дистанции (увеличенная дальность)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможность использования взлетно-посадочных полос аэродромов всех классов (А, Б, В)</li> <li>2. Система авионики, позволяющая осуществить посадку в сложных метеорологических условиях</li> <li>3. Возможность перелета на дальние дистанции (увеличенная дальность)</li> </ol>

# Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
5. Место реализации преимуществ	Рабочее место	1. Фюзеляж больше, чем у его прямых конкурентов (более удобное кресло, увеличенный объем полок для багажа, шаг кресел превышает принятый стандарт почти на 8 см, высота кабины составляет более 2 метров) 2. Уникальная эргономика кабины экипажа	1. Удобная эргономика самолета 2. Планер проверенный годами
	Организация	1. SSJ-100 создается принципиально новой управленческой и технологической структурой, сформированной по западному образцу и носящей рыночный характер 2. Используется маркетинговая политика, в рамках которой подписываются контракты на поставку SSJ-100, которые содержат гарантии часовых расходов топлива и размеры компенсации в случае их превышения	1. Эталонная система маркетинга 2. Эталонная иерархия построения производства и управления
	Регион	1. В Комсомольске-на-Амуре дешевая рабочая сила, а также высокий научный потенциал 2. Советские школы авиастроения 3. Специальные государственные разработки в аэростроительной отрасли	1. Высокий научный потенциал 2. Единые правила работы в ЕС

## Оценка конкурентных преимуществ объектов

Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
Отрасль	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Есть государственный отраслевой центр разработки, который занимается аэрокосмической отраслью</li> <li>2. Сильная государственная поддержка авиакосмических разработок</li> </ol>	Компания занимается разработкой новых технологий, а европейское космическое агентство поддерживает производителя в его начинаниях
Страна	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Целевые программы развития гражданской авиации</li> <li>2. Государственная поддержка развития авиакосмической отрасли</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ЕС поддерживает собственного производителя самолетов</li> <li>2. Существуют запретительные меры по покупке европейскими авиакомпаниями самолётов других авиакомпаний</li> </ol>
Мировое сообщество	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сертификация самолета в соответствии с международными стандартами FAA (Federal Aviation Administration (США) и EASA (European Aviation Safety Agency)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сертификация самолета в соответствии с международными стандартами FAA (Federal Aviation Administration (США) и EASA (European Aviation Safety Agency)</li> </ol>

## Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
6. Время (продолжительность) реализации преимуществ	Стратегические факторы преимуществ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ОАК и АО ГСС работают над реализацией программы импортозамещения (ГСС запустила программу по снижению доли импортных систем и агрегатов, применяемых в конструкции самолета Sukhoi Superjet 100)</li> <li>2. Создание отечественного гражданского авиастроения</li> </ol>	Программа использования отечественного производства в странах ЕС
	Тактические факторы преимуществ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заимствование ноу-хау и создание своих</li> <li>2. Закупка технологий</li> </ol>	Создание новых технологий и патентов и зарабатывание на этих технологиях

# Оценка конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Вид преимуществ	Примеры преимуществ (Sukhoi Superjet-100)	Примеры преимуществ (Airbus A 319)
7. Вид получаемого эффекта от реализации преимуществ	Научно-технический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Освоение новейших технологий производства</li> <li>2. Создание SSJ-100 с самого начала велось с применением методов трехмерного компьютерного проектирования</li> <li>3. "Суперджет" стал вторым в СНГ самолетом сконструированным по безбумажной технологии</li> </ol>	Развитие всей промышленности ЕС
	Экологический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Соответствует самым жестким экологическим требованиям, значительно превосходит действующие и рассматриваемые требования ICAO по уровню шума и эмиссии</li> </ol>	Соответствует самым жестким экологическим требованиям и превосходит по ним
	Социальный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие всей промышленной отрасли</li> <li>2. Инновационный скачок вперед</li> <li>3. Информационная независимость страны</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие всей промышленной отрасли</li> <li>2. Инновационный скачок вперед</li> <li>3. Информационная независимость стран ЕС</li> </ol>
	Экономический	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прирост чистой прибыли, полученной с каждого пассажира на каждом конкретном рейсе</li> <li>2. Повышение общей прибыли эксплуатанта за весь период эксплуатации самолета</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прирост чистой прибыли, полученной с каждого пассажира на каждом конкретном рейсе</li> <li>2. Повышение общей прибыли эксплуатанта за весь период эксплуатации самолета</li> </ol>



## Выводы и рекомендации для российского товара

### Выводы

Airbus A 319 выигрывает с точки зрения привлечения клиентов за счет времени нахождения компании на рынке, а также качества продукции и послепродажного обслуживания и маркетинга.

Sukhoi Superjet 100 более силен технически. Данный самолет является более качественным продуктом, имеющим низкую стоимость летного часа, топливную эффективность, поэтому он со временем должен стать более конкурентоспособным, чем Airbus A 319 (если последний не придумает что-нибудь новое).

## Выводы и рекомендации для российского товара

### Рекомендации

- У компании, занимающейся производством Sukhoi Superjet 100 слабый маркетинг
- Слабое послепродажное обслуживание.
- Нет складов запчастей (Airbus A 319 за 24 часа доставляет запчасти в любую точку мира).

Таким образом, компаниям требуется некоторое время, чтобы они начали доверять качеству самолета Sukhoi Superjet 100, также необходимо сильное государственное лоббирование для продвижения продукта на другие рынки и инновации не за счет государственных средств, а за счет собственных средств компании (только имея несколько удачных проектов компания может получать сверхприбыль и отправлять на создание новые продукты). И, наконец, необходима большая доля реализации отечественных деталей производящихся в России для Sukhoi Superjet.



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**