

Данное исследование рынка было проведено с целью получения информации о рынке для создания стратегии развития компании

## Оглавление

Целеполагание. Описание методологии исследования .....	3
Описание деятельности компании: .....	4
Рынки, на которых оперирует компания .....	5
Анализ целевых сегментов потребителей рынка .....	5
Анализ конкурентной ситуации на российском рынке ...	7
Определение рыночных секторов присутствия.....	7
Обзор рыночной ситуации на российском рынке ...	11
Анализ товарной политики компании XXX .....	13
Конкуренты по иностранной номенклатуре.....	15
Анализ сбытовой политики компании XXX, сравнительный анализ сбытовой политики XXX и конкурентов.....	16
Анализ ценовой политики и дисконтной системы (с учетом сегментов) .....	18
Анализ коммуникационной политики XXX и сравнительный анализ коммуникационной политики конкурентов (используемые каналы и их эффективность).....	21
Основные выводы по результатам сравнительного конкурентного анализа .....	22
Ключевые выводы по результатам исследования.....	25
Основные рекомендации .....	27
Приложения .....	28
Иностранные производители, присутствующие на российском рынке (66 профилей): .....	28
Российские производители ... (247 профилей):.....	30

## Список таблиц

Таблица 1. Рыночные сектора присутствия на рынке .....	9
Таблица 2. Рыночные сектора присутствия на рынке ...	11
Таблица 3. Количество позиций запасных частей по маркам .....	12
Таблица 4. Группировка производителей ... по специализации выпускаемого ассортимента .....	14
Таблица 5. Разбивка позиций FAD по маркам производителей .....	15
Таблица 6. Разбивка позиций компании по маркам автопроизводителей.....	16
Таблица 7. Разбивка позиций компании по маркам автопроизводителей.....	16
Таблица 8. Розничные цены контрагентов рынка ... по схожему ассортименту товаров. ...	20
Таблица 9. Сравнительный анализ конкурентных преимуществ и недостатков .....	22

## **Целеполагание. Описание методологии исследования**

Маркетинговое исследование рынка ... проведено с целью определения положения компании XXX на российском рынке ... в секторах продукции отечественного и импортного производства.

Для достижения целей исследования использовались следующие методы:

- традиционный анализ кабинетных источников информации;
- экспертный опрос.

В качестве экспертов выступали дилеры компании. В ходе исследования опрошено 5 экспертов из разных регионов России.

В качестве вторичных источников информации выступали аналитические обзоры рынков, официальные интернет-сайты компаний производителей и дилеров, статистические отчеты.

## **Описание деятельности компании:**

Российская производственная компания ООО ХХХ занимается проектированием, разработкой и производством .... Офис компании расположен в г. Набережные Челны. Основными направлениями деятельности предприятия являются .... В настоящее время на предприятии производится около 300 наименований продукции.

ХХХ является официальным поставщиком .... Сегодня ХХХ работает с клиентами из Центрального, Приволжского, Южного, Уральского, Дальневосточного, Северо-Западного и Сибирского РО, стран СНГ и Европы.

ООО «ХХХ» располагает полным замкнутым циклом производственных мощностей, оснащённых высокотехнологичным оборудованием. В цехах внедряется система организации и рационализации рабочего места «5S».

Всю линейку продукции предприятия можно условно разделить на две составляющие: ....

Структурные подразделения предприятия, обеспечивающие производство продукции:

### **Кузнечно-заготовительное производство**

Осуществляет выпуск .... Высокопроизводительные линии клиновой прокатки позволяют получать поковки тел вращения диаметром 40...90 мм, длиной до 400 мм. Данное производство обладает оборудованием дляковки заготовок весом до 17 кг.

### **Прессово-каркасный цех**

Осуществляет производство деталей из листового металла: ....

- Цех располагает гильотинными ножницами (используются для раскроя листов металла), кривошипными прессами, гидравлическими прессами, листогибочной машиной и сварочными полуавтоматами КЕМРІ для сборки-сварки.

### **Цех механообработки**

Располагает большой гаммой оборудования: от специальных агрегатных и простых универсальных станков до современных роботизированных автоматических линий.

Это позволяет на мощностях подразделения выпускать изделия по конфигурации и весу от 100 граммов до 100 кг. Обработка деталей идёт по замкнутому циклу.

### **Производство ...**

Выпуск ... – одно из главных направлений деятельности компании ХХХ. Сегодня номенклатура производства ... насчитывает свыше 200 наименований. Освоена большая гамма деталей ....

Мощность трёх литевых машин французской фирмы REP рассчитана на выпуск 300 000 ... в месяц.

### **Цех сборки и окраски**

На сборочной линии ежемесячно производится сборка 40-45 тыс. ..., а так же сборка .... Выпускаемая продукция проходит двухступенчатый контроль качества и лазерную маркировку.

На линии окраски производится окрашивание деталей ... полимерно-порошковой краской. Детали на линии проходят полный цикл: от очистки изделий до полимерно-порошкового покрытия. По запросу потребителя возможно грунтование изделий жидкими лакокрасочными материалами перед порошковой окраской.

В состав оборудования входит девятизонный агрегат химической подготовки поверхности (предназначен для обезжиривания и фосфатирования изделий с последующей пассивацией) и пять камер: сушки от влаги, нанесения грунта, выдержки и сушки грунта, порошкового окрашивания, полимеризации. Транспортирование изделий производится автоматически – при помощи грузонесущего конвейера непрерывного действия.

Внедрение линии окраски позволяет окрашивать изделия в соответствии с требованиями мировых производителей .... Её проектирование производилось с учётом требований фирмы Volvo.

### **Рынки, на которых оперирует компания**

XXX занимается проектированием и производством .... Основными направлениями деятельности предприятия являются проектирование и производство .... В настоящее время на предприятии производится около 300 наименований продукции.

Компания оперирует на отечественном и зарубежном рынках (Европа, страны СНГ), предлагая продукцию в секторах как первичного, так и вторичного рынков.

### **Анализ целевых сегментов потребителей рынка ...**

Все игроки рынка ... могут быть разделены на следующие группы:

1. Предприятия – продуценты: компании изготовители готовых автомобилей, которые производят ... прежде всего для собственного потребления и являются поставщиками оригинальных запчастей на рынок.

2. Крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении определенной номенклатуры деталей и узлов для поставки их изготовителям автомашин в качестве компонентов сборки. Специализированное оборудование этих предприятий позволяет им производить запасные части к автомобилям, с изготовителями которых они не связаны

никакими договорами. Выпускаемая ими продукция продается через независимые фирмы, занимающиеся торговлей запасными частями к разнообразным моделям автомобилей через оптовые склады и магазины.

3. Предприятия, занимающиеся изготовлением запасных частей специально для продажи на рынке. Эти предприятия-имитаторы обычно выпускают детали узкой номенклатуры и продают запасные части по ценам, значительно более низким, чем цены основных поставщиков. Однако такие компании не дают гарантии качества и соответствия запчастей стандартам изготовителей оригинальной продукции.

4. Небольшие фирмы, занимающиеся разборкой автомобилей, проданных в лом, и продажей пригодных для дальнейшего использования деталей и узлов. Цены на такие подержанные запасные части колеблются в пределах 25—50% цен на соответствующие новые детали.

5. Предприятия, которые практикуют восстановление изношенных деталей и агрегатов машин по заказам клиентов и дилеров, часто в кооперации с фирмами предыдущей группы.

В настоящее время компании из 4 и 5 групп составляют активную конкуренцию на рынке запасных частей в Европе и США. В России влияние таких компаний пока незначительно. Основная конкурентная борьба ведется между компаниями второй и третьей группы. Акцент именно на данных компаниях будет сделан в исследовании.

Компании, занимающиеся предоставлением сервисных услуг рассматриваются как отдельный сегмент потребителей, в России в настоящее время насчитывается около 7 500 автосервисов, большинство из которых находится в центральной части страны. В Москве располагается около 2 500 сервисов (1/3 от общего количества). Средний оборот одного автосервиса составляет 125 000 \$/мес.

Темпы роста рынка сервисных авто услуг в денежном выражении составляют в среднем – 20% в год.

Наибольшую долю в структуре рынка технического обслуживания автомобилей занимают независимые автосервисы, их доля составляет порядка 60%. Далее идут авторизованные техцентры, сервис-центры с долей в 25%. Менее всего представлены на рынке индивидуальные мастерские, доля которых составляет около 15%.

Основными игроками рынка сервисных авто услуг на сегодняшний день являются мультибрендовые компании с широким ассортиментом, имеющие прямое партнерство с производителями представленной продукции, налаженную систему обслуживания клиентов и собственную транспортную систему.

Компания ХХХ имеет уверенную рыночную позицию, является одним из лидеров отечественной промышленности в области производства ... Продукция, производимая компанией, является конкурентоспособной, эксперты отмечают высокое качество продукции, в целом, по результатам экспертного опроса, претензий к качеству продукции нет, эксперты оценивают ее как наиболее качественную из представленной на рынке отечественной продукции.

## **Анализ конкурентной ситуации на российском рынке ...**

### **Определение рыночных секторов присутствия**

В настоящее время российский рынок ... делят между собой около 2 000 компаний (список основных игроков представлен в Приложении), т.е. в целом рыночную среду можно охарактеризовать как высококонкурентную.

Рынок на 80% представлен российскими компаниями, которые занимают лидирующие позиции. Хотя, как отмечают эксперты TD The Marketpublishers Ltd., уже наметились изменения структуры автопромышленности и приход на российский рынок все большего числа иностранных производителей. Как следствие, растет спрос на иностранные марки и бренды. Поэтому сегодня российским производителям запчастей приходится работать в условиях ярко выраженной конкуренции как с европейской продукцией, так и с дешевыми запчастями из Турции, Индии и Китая.

Компания ООО ХХХ специализируется на выпуске запасных частей для ходовой системы шасси грузового и пассажирского транспорта отечественных и иностранных марок. Следовательно, всех конкурентов компании можно разделить на две категории – производителей элементов ходовой системы для российских машин и производителей, предлагающих запасные части из той же категории для иномарок.

### ***Обзор конкурентной ситуации на российском рынке ...***

Основными конкурентами по отечественным ... компании ООО ХХХ выступают отечественные компании ООО «Автотехпласт», ООО «Компания МАВР», ООО «РЭВА», ООО «ТПК Алтиком», ООО «Элемент», ОАО «КамПрЗ», ЗАО «Волжскрезинотехника». По ... предприятие конкурирует с такими российскими производителями как Группа компаний «Полад» (по узкому ассортименту для авто под маркой Renault), ООО «Компания МАВР» и зарубежными предприятиями FAD, Febi, Sampra, ZF.

Большинство из конкурирующих компаний по ... для отечественных машин располагаются в г. Набережные Челны (5 из 6 конкурентов) и, следовательно, имеют единую географическую локацию с ООО ХХХ. ЗАО «Волжскрезинотехника» расположено в соседнем Приволжском ФО, в г. Волжский. Конкурирующие по отечественному ассортименту предприятия имеют различную специализацию и, как

правило, выпускают более узкий ассортимент товаров, чем рассматриваемый производитель. Такую специфику конкурентов наглядно отражает информация, представленная в Таблице 3.1



Таблица 1. Рыночные сектора присутствия на рынке ...

Сектор рынка по виду производимой и реализуемой продукции	Марка автотранспорта									
	КАМАЗ	УРАЛ	НЕФАЗ	КРАЗ	МАЗ	ЗИЛ	Волжанин	Тролза	МАРЗ, ПАЗ, СЗАП	КАВЗ, ЛиАЗ
Штанги реактивные	XXX, Автотехпласт, Компания МАВР, РЭВА, Элемент, КамПРЗ	XXX, Компания МАВР, РЭВА	XXX, РЭВА	Компания МАВР, РЭВА	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	
Шарниры резинометаллические (РМШ)	XXX, Автотехпласт, Компания МАВР, ТПК Алтиком, Элемент	XXX, Компания МАВР	XXX			XXX	XXX		XXX	
Крышки реактивных штанг	XXX, Автотехпласт	XXX	XXX			XXX	XXX	XXX		
Ремкомплекты	XXX, Элемент	Автотехпласт, Компания МАВР	XXX					XXX		
Резинотехнические изделия	XXX, Элемент, Волжскрезинотехника	Волжскрезинотехника	XXX			Волжскрезинотехника	XXX	XXX		
Детали из полимеров	XXX	XXX	XXX				XXX	XXX		XXX
Пальцы	XXX, Компания МАВР, РЭВА	Автотехпласт, Компания МАВР		Компания МАВР, РЭВА	Компания МАВР					
Другое оборудование	XXX, КамПРЗ	XXX	XXX	XXX		XXX		XXX	XXX	XXX

Таким образом, из представленных конкурентов компания ООО ХХХ имеет максимальное присутствие на рынке .... При этом предприятие не только предлагает широкий ассортимент товаров, но и работает сразу с запчастями для 13 марок российских машин, обеспечивая тем самым комплексность своему предложению и удобство для потребителей, заинтересованных в широкой номенклатуре.

Следующей по масштабу присутствия является ООО «Компания МАВР», которая занимает нишу .... Также активно компания представлена во всех ключевых секторах рынка ....

Компания ООО «РЭВА» делит с конкурентами рыночные сектора по изготовлению и продаже реактивных штанг и пальцев к штангам для КАМАЗа, УРАЛа, КРАЗа.

Максимальная узость рыночного сектора присутствия и специализация характерна для ООО «Элемент», ОАО «КамПРЗ» и ЗАО «Волжскрезинотехника». При этом, деятельность ЗАО «Волжскрезинотехника» сосредоточена прежде всего на выпуске резинотехнических изделий для различных автомарок, а ООО «Элемент» и ОАО «КамПРЗ» скорее специализируются на производстве ....

Анализ предлагаемого компаниями ассортимента позволяет говорить о том, что по общему количеству позиций, **предлагаемых для отечественного автопрома, лидирует предприятие ООО ХХХ.**

Особенно ярко преимущество компании проявляется в ассортименте .... В данном случае ярко видна основная специализация компании. По ассортименту ... предприятия уступает лишь в случае ... для КРАЗа, где потребность в ... обеспечивается предложением компаний ООО «РЭВА» и ООО «Компания МАВР». Данные компании занимают следующие позиции по предложению ...потребителям. Остальные компании имеют довольно узкий ассортимент по данному наименованию продукции.

Если определять первенство основных конкурентов компании по другим товарным группам, то стоит отметить лидирующую позицию по ассортименту .... Предприятие выпускает шесть видов .... Тогда как ООО «Автотехпласт» производит.... У ООО «РЭВА» представлено по два наименования .... И равное количество товаров данного вида предлагают ООО «ТПК «Алтиком» и ООО «Элемент»: по два наименования .... У всех производителей представлены одинаковые ... по 2 позициям (5511-2919026, 5511-2919026-15) на .... Отсюда следует вывод, что данный товар имеет большой спрос на рынке ....

Лидирующие позиции по предложению ... занимает специализирующийся на данном товаре завод ЗАО «Волжскрезинотехника». Однако компания предлагает свою продукцию, прежде всего для ....

Наименьший ассортимент продукции производится и реализуется компаниями ООО «Автотехпласт», и ООО «ТПК Алтиком».

### Обзор рыночной ситуации на российском рынке ...

По присутствию на рынке ... компания ООО XXX занимает более скромные позиции, явно уступая зарубежным производителям.

Компаниями-лидерами, предлагающими в России ..., являются FAD, Febi, Sampra, ZF. Наибольшее присутствие характерно для FAD. Из российских компаний максимальное предложение заявляют ООО XXX и ООО «Компания МАВР».

Информация по секторам присутствия на рынке ... представлена в Таблице 3.2

Таблица 2. Рыночные сектора присутствия на рынке ...

Сектора по марке-производителю автомобиля	Производители ...
MAN	FAD, Febi, Sampra, Компания МАВР, XXX
Volvo	FAD, Febi, Sampra, XXX
Mercedes	XXX
Scania	FAD, Febi, Sampra, Компания МАВР, XXX
DAF	FAD, Febi, Sampra, Компания МАВР, XXX
Renault	FAD, Febi, Полад, XXX
FAUN	FAD
Iveco	FAD, Febi, Sampra, Компания МАВР
Kassbohrer	FAD
Liebherr	FAD
MB	FAD, Febi, Sampra
RABA	FAD
RVI	Sampra
JOST	Sampra
Neoplan	Sampra
HOWO	Компания МАВР, XXX
Универсальные запчасти	ZF

FAD на рынке ... присутствует уже 50 лет. Основные номенклатурные группы – детали подвески и рулевого управления. При этом, стоит отметить, что деятельность компании диверсифицирована не только на рынок коммерческого автотранспорта, но и в военную, прицепную, дорожную и строительную технику. FAD входит в состав UTH group персонал, которой насчитывает 1500 тысячи человек. Компания имеет сертификаты качества TS 16949, ISO 9001 и сертификат ГОСТ Р.

FAD ориентирован на:

- расширение ассортимента;
- квалифицированное предпродажное обслуживание;
- гарантийное обслуживание;

- конкурентоспособные цены;
- преобладание экспорта.

Компания Febi существует на рынке с 1844 года. Основные номенклатурные группы – .... Предприятие производит более 20000 наименований различных ..., имеет свои представительства более чем в 69 странах, поставляет продукцию более чем в 130 стран мира.

*Основные конкурентные преимущества:*

- производство в Германии;
- сведение к минимуму время ожидание заказов, за счет организации и эффективного управления собственным крупным логистическим центром.

Компания Sampa работает на рынке ... более 60-ти лет. Основные номенклатурные группы компании – детали двигателя, сцепление, коробка передач, детали рулевого управления, тормозная система, детали подвески и пневмосистема. У компании есть сертификаты качества TUV CERT и ISO 9001:2008. Компания вкладывает значительные инвестиции в развитие персонала и эффективности каждого этапа работы.

Компания ZF присутствует на рынке ... с 1915. В настоящее время представляет собой крупную корпорацию, включающую 121 производственную компанию в 27 странах мира. Компания предлагает широкий ассортимент продукции, называя при этом в качестве своей специализации ориентацию на производство трансмиссии для авиации и транспортных средств. Российское представительство компании предлагает широко дифференцированный товарный ряд продукции, среди которой отмечены и представляющие интерес в работе автокомпоненты систем ходовой части автобусов и грузовых авто. В отношении всего предлагаемого ассортимента доля данных элементов незначительна, но высокотехнологичные и качественные детали концерна представляют значительную конкурентную силу.

Наиболее широкий ассортимент по ... предлагает компания Sampa. Количество предлагаемых позиций по маркам ... представлено в таблице 3.3.

Таблица 3. Количество позиций запасных частей по маркам ...

Марка автомобиля	Производители ...				
	FAD	Sampa	Febi	Компания МАВР	XXX
DAF	137	808	1006	2	11
FAUN	17				
Iveco	215	773	1505	2	12
Kassbohrer	60				

Liebherr	27				
MAN	425	1638	2108	3	17
MB	1029	2613	1562		30
RABA	41				
Renault	161		841		2
Scania	92	1128	1221	2	12
Volvo	214	1357	621		11
RVI		1008			
JOST		65			
Neoplan		59			
HOWO				3	4

Стоит отметить, что, несмотря на широкий ассортимент производимых ..., подразделение FAD Rus занимается продажами ... только для .... При этом цены на компоненты несколько выше, чем у российских компаний на аналогичные позиции.

Компания Febi в России предлагает довольно широкий ассортимент ..., 15 позиций из которого совпадают с товарами XXX. Цены на ... Febi превышают практически в 1,5 раза цены компании XXX.

Таким образом, рыночные позиции компании ООО XXX на российском рынке ... не являются достаточно весомыми ввиду того, что:

- по сравнению с конкурирующими компаниями, специализирующимися на ... (это, как правило, иностранные компании), XXX предлагает минимальный ассортимент продукции, что является критичным для оптовых покупателей, дилеров, предприятий-посредников. Проще работать с компаниями, готовыми предоставить полный спектр ... и получить объемные скидки от одного (нескольких) поставщика (ов), чем набирать ассортимент продукции от разных производителей, что окажется и дороже и рискованнее, как с экономических, так и с логистических позиций. Это удорожает стоимость доставки и прочих накладных расходов.

Однако, среди отечественных производителей, компания имеет более весомые позиции на рынке ..., что говорит о довольно высоком производственно-технологическом потенциале компании.

#### **Анализ товарной политики компании XXX**

Ассортимент продукции предприятия представлен следующими товарными группами:

- Штанги реактивные
- Шарниры резинометаллические (РМШ)
- Крышки реактивных штанг

- Ремкомплекты
- Резинотехнические изделия (РТИ)
- Детали из полимеров
- Детали из полимеров (электрика)
- Детали механизма переключения КПП
- Рессоры пневматические
- Буфера, кронштейны
- Дополнительное оборудование

Основные конкуренты, сгруппированные по товарной специализации компаний автотранспорта представлены в таблице 6.

Таблица 4. Группировка производителей ... по специализации выпускаемого ассортимента

Часть (блок) автомобиля	Производители ...
Блок «Двигатель и его составляющие»	Автоглушитель, Автокомплект, Волжский подшипниковый завод, Еврокардан, Заволжский моторный завод, Казанский завод Электроприбор, Камский моторный завод, Завод Электроприбор, КАМАЗ-Дизель, КЗАЭ, Курская подшипниковая компания, Новгородский автоагрегатный завод, СПЗ-групп, Тольяттинский завод автоагрегатов, УК Автоагрегат и проч.
Блок «Шасси», включая:	
Ходовая часть	Автоагрегат, Автоагрегатцентр, Автотехпласт, БЗАК, ВПО Прогресс, Канашский автоагрегатный завод, ХХХ, РЭВА, Скопинский автоагрегатный завод, Элемент и проч.
Силовая часть и механизм управления	Белкард, Завод сцеплений, Самараавтожгут и проч.
Колеса	Белшина, ИПРОСС, КИК, СИБУР-Русские шины и проч.
Блок «Рулевое управление»	Рославльский автоагрегатный завод АМО ЗИЛ, Рулевые системы, Пензенский завод Автозапчасть, Полад, ТИИР, Фенокс (FENOX), Фритекс (Fritex) и проч.
Блок «Кузов и система интерьера»	Автоприбор, Аутокомпонент инжиниринг, Геркон-Авто, Завод промышленных покрытий, Детальстройконструкция, Камский прессо-рамный завод, Камтент, Кинельагропласт, Мосавтостекло, Объединённые стекольные заводы Саратова, Теслафт, Челябинский кузнечно-прессовый завод, Управление малой механизации и проч.

*Основная конкуренция между производителями ... происходит в рамках соответствующего блока специализации.* Прямыми конкурентами, в данном случае, будут выступать компании производящие аналогичные компоненты для таких же марок автомашин и компании, выпускающие универсальные компоненты того же назначения. Также близкими конкурентами можно считать компании, производящие схожие ..., т.к. в случае необходимости они могут переключиться на производство универсальной

продукции или поменять марочную специализацию. Таким образом, можно говорить, что в рамках определенных секторов рынка сложилось соперничество между несколькими производителями. В зависимости от сектора тип конкуренции будет меняться от олигополии до монополистической конкуренции.

Для компании ООО ХХХ прямыми конкурентами выступают отечественные компании ООО «Автотехпласт», ООО «Компания МАВР», ООО «РЭВА», ООО «ТПК Алтиком», ООО «Элемент», ОАО «КамПрЗ», ЗАО «Волжскрезинотехника», Группа компаний «Полад» и зарубежные производители FAD, Febi, Sampra, Paulstra, ZF.

### Конкуренты по иностранной номенклатуре

В качестве основных конкурентов компании ХХХ в секторе ... можно выделить следующих:

**FAD** на рынке ... присутствует уже 50 лет. Основные номенклатурные группы - детали подвески и рулевого управления.

Основные дилеры, через которых продукция FAD попадает в Россию: Univex, OMEGA, DT Rus. FAD раскрывает информацию о дилерах только на территории России, поэтому можно сказать, что этот рынок, компания считает для себя важным. Стоит отметить, что DT Rus занимается продажами ... только для грузовиков Scania и Volvo.

Продукция компании реализуется не только на рынке коммерческого автотранспорта, но также и секторах военной, прицепной, дорожной и строительной техники. Разбивка позиций FAD по маркам производителей выглядит следующим образом.

Таблица 5. Разбивка позиций FAD по маркам производителей

MB	MAN	VOLVO	Scania	DAF	Iveco	RVI	JOST	Neoplan
2613	1638	1357	1128	808	773	1008	65	59

**Бренд Sampra** на рынке ... уже более 60-ти лет. Основные номенклатурные группы компании: детали двигателя, сцепление, коробка передач, детали рулевого управления, тормозная система, детали подвески и пневмосистема.

Компания раскрывает информацию о производственных площадях и особенностях производственных процессов (численность персонала 470 сотрудников).

Компания позиционируется как социально-ориентированная. Направление продаж «Переупаковка» этой компании выведено в отдельный бренд Frenotruck.

Разбивка позиций компании по маркам автопроизводителей выглядит следующим образом:

Таблица 6. Разбивка позиций компании по маркам автопроизводителей

MB	MAN	VOLVO	Scania	DAF	Iveco	RVI	JOST	Neoplan
2613	1638	1357	1128	808	773	1008	65	59

**Febi** на рынке существует с 1844 года. Основные номенклатурные группы - детали рулевого механизма, оборудования для двигателей, детали подвески и электрооборудования.

Среди дилеров Febi, имеется Компания «Коммерческий транспорт». Было выявлено, что в наличии имеются 15 позиций производства «Febi», совпадающих с позициями XXX.

Таблица 7. Разбивка позиций компании по маркам автопроизводителей

DAF	IVECO	MAN	Renault	Volvo	Scania	MB
1006	1505	2108	841	621	1221	1562

#### **Анализ сбытовой политики компании XXX, сравнительный анализ сбытовой политики XXX и конкурентов**

Сбытовая политика игроков рынка ... во многом определяется структурой потребителей и типом стратегически важных клиентов компании.

Стратегически важной группой потребителей для компаний является группа предприятий-производителей. Некоторые из рассмотренных конкурирующих изготовителей ... являются прямыми поставщиками компаний на долгосрочной договорной основе.

В этом случае предприятия-изготовители ... ориентированы прежде всего на обеспечение дополнительной потребности в ... предприятий – производителей, используют в качестве основного канала сбыта – прямой канал распределения, в качестве второстепенных – косвенные каналы (т.е. продажу товаров крупно- и мелкооптовым посредникам). Такая сбытовая политика характерна для Группы компаний «Полад» и ОАО «КамПрЗ».

Группа компаний «Полад» работает напрямую с такими производителями .... Среди клиентов предприятия есть крупнооптовые посредники, однако их доля и роль в распределении невелика.

ОАО «КамПрЗ» является одним из основных поставщиков КАМАЗа. Продукция компании поставляется на главный конвейер ОАО «КАМАЗ» для сборки автомобилей, а



на вторичный рынок детали реализуются через торгово-финансовую компанию ОАО «КАМАЗ». Сбыт ... компания осуществляет с помощью достаточно широкой дилерской сети. ... распределяются через дилеров в российских городах Набережные Челны (ООО «Мас-Авто»), Тольятти (ООО «Ирма»), Ростов-на-Дону (ООО «Авангард Авто»), Екатеринбург (ООО «Автоинвест»), Челябинск (ИП Толмачев), городах ближнего зарубежья – Темиртау и Алматы (Казахстан) (ИП Пак Э.А./ ПромТехАвто, ТОО «АС-Авто»), Ереван (Армения) (ООО «Уйс-Мотор»), городах Восточной Европы – Чешка Липа (Чехия) (Фирма Vladimír Vladimírov), Стара Загора (Болгария) (ЕООД «Дени-Трейд»). Автокомпоненты для марки ОКА распределяются через трех дилеров г. Набережные Челны (ООО ПКФ «ЗиАН», ОАО «Автоцентр – ОКА», ООО «ТД ОКА»).

Остальные из рассмотренных российских конкурентов при организации сбыта опираются, прежде всего, на собственную систему дилеров или дистрибьюторов. В таких случаях, компании наибольшую долю товаров распределяют через собственную дистрибьюторскую сеть, сохраняя в некоторых случаях для себя возможность работы с предприятиями – продуцентами и ключевыми конечными потребителями напрямую. В этом случае длина сбытовой цепочки в среднем насчитывает от 2 до 4 звеньев из крупно- и мелкооптовых компаний и сервисов и магазинов запасных частей. Количество компаний, входящих в дилерскую / дистрибьюторскую сеть определяется характером схемы распределения.

Массовую схему распределения использует ООО ХХХ. Дилеры компании работают в Центральном, Северо-Западном, Приволжском, Уральском, Сибирском, Южном ФО, а также в Казахстане, Украине и ОАЭ. Из рассмотренных конкурирующих отечественных компаний ООО ХХХ имеет самую мощную дилерскую, насчитывающую более 40 компаний.

Меньший охват дилерской сети имеют ООО «Элемент» и ООО «Автотехпласт», хотя компании также используют схемы массового распределения.

ООО «Элемент» представляет через дилеров свою продукцию в России в г. Набережные Челны (ООО ПКФ «Элтехснаб», ООО «АВТОМОТОРС», Кама Ас / ИП Боровиков И.Н. , «КамаЗапчастьКомплект») и на юге страны (ООО «ТК СИСТЕМА»). Компания также имеет официальное представительство в Украине через партнера ООО «Сапсан-322».

ООО «Автотехпласт» осуществляет сбыт продукции в таких российских городах как: г. Санкт-Петербург (ООО «Компания «ПетроУрал»), г. Екатеринбург (ЗАО «Свердхимлес»), г. Пермь (ООО «ТД «УралОПТ»), г. Миасс (ООО Торговый дом «ОРТО-АВТО»), г. Набережные Челны (ООО ТФК «Кама-АС»).

Схему распределения на правах исключительности среди рассмотренных компаний использует только ЗАО «Волжскрезинотехника». Компания имеет эксклюзивного официального дистрибьютора в лице ООО «Автоформ», который осуществляет прямые поставки широкого ассортимента оригинальной продукции с завода-изготовителя в сжатые сроки.

Иностранные конкуренты в основном применяют схему эксклюзивного представления своей продукции через проверенных посредников. Так основными дилерами, через которых продукция FAD попадает в Россию, являются Univex, OMEGA, DT Rus.

#### **Анализ ценовой политики и дисконтной системы (с учетом сегментов)**

Анализ ценовой политики позволяет говорить о том, что большинство конкурирующих компаний предлагают на рынке продукцию в схожих ценовых диапазонах. При этом наибольшую цену на свою продукцию устанавливает компания ООО ХХХ.

По основной номенклатуре ...для КАМАЗа розничные цены ООО ХХХ на 20-30% превышают розничную цену за аналогичные товары в компаниях ООО «Автотехпласт», ООО «Компания МАВР», ООО «РЭВА». Превышение розничной цены над конкурентами на дополнительные ассортиментные позиции (ремкомплекты, резинотехнические изделия) находится в диапазоне от 1,5 до 2 раз.

... реализуются компанией ООО ХХХ по ценам на 30-40% выше стоимости конкурентных аналогов.

Минимальные цены на продукцию установлены Компанией МАВР.

Для стимулирования оптовых закупок продукции игроки рынка активно применяют дисконтные системы и скидки за объем покупки. Скидки оптовым покупателям предлагают компании ООО ХХХ, ООО «РЭВА», ООО «Элемент» и другие.

Как отмечают эксперты рынка, между игроками **ведется жесткая ценовая конкуренция**, особенно ярко проявляющаяся в сфере оптовой торговли ..., где более характерно снижение цен. Продавцы пытаются привлечь новых клиентов и используют для этого разные способы, например, вводят различные бонусы и отсрочки по платежам, вплоть до кредитования и консигнации.

В этой связи высокие цены компании – явный конкурентный недостаток, о чем свидетельствуют как данные исследования, так и мнения экспертов – дилеров, дистрибьюторов, клиентов компании.

Цена компании ООО ХХХ становится конкурентной лишь в случае приобретения большого объема товара в связи с предоставлением больших оптовых скидок потребителям.

Сравнение цен на аналогичные товарные позиции основных игроков рынка представлено в таблице 6.1

Таблица 8. Розничные цены контрагентов рынка ... по схожему ассортименту товаров.

Производители ...	Марки автомобилей / запасные части																		
	КАМАЗ										УРАЛ			НЕФАЗ	КРАЗ				
	Реактивная штанга с двухопорным РМШ - 630-2919012	Реактивная штанга в сборе с конусным и двухопорным РМШ - 630-2919012-10	Реактивная штанга в сборе с конусным и двухопорным РМШ - 630-2919012-11	Реактивная штанга в сборе с конусным и двухопорным РМШ - 630-2919012-12	Реактивная штанга с конусным РМШ - 630-2919012-20	Реактивная штанга с двухопорным РМШ - 632-2919012	Реактивная штанга обжимная с конусным РМШ - 1630-2919010-20	РМШ Двухопорный 6520-2919026	Ремкомплект реактивной штанги Р5511-2919026-15	Ремкомплект задней ступицы Р53205-3104000-10	Манжета задней ступицы внутренняя без крышки 65115-3104018	Реактивная штанга цельнокованая с конусными РМШ - 640-2919010	Реактивная штанга с конусным РМШ - 640-2919010-01	РМШ Конусный "Урал" 640-2919024	Реактивная штанга с двухопорным РМШ - 631-2919012	Штанга реактивная с пальцами в сб. КрАЗ 251-2919012	Штанга реактивная с пальцами РМШ в сб. КрАЗ 251-2919011	Штанга реактивная с пальцами РМШ в сб. КрАЗ 251-2919012	Палец шаровой реактивной штанги КрАЗ Р.210-2919028-20
XXX	3 980	3 545	3 545	3 545	2 933		3 545	927	735	431	113		2 648	542	3 720				
Автотехпласт					2 000	2 990		550											
Компания МАВР						1 530		770					1 800	426		1 900	2 340	2 300	230
РЭВА	3 150	2 890										1 730	1 930		2 850	1 900	2 340	2 300	220
Элемент							1 530		413	207	72								

**Анализ коммуникационной политики ХХХ и сравнительный анализ коммуникационной политики конкурентов (используемые каналы и их эффективность)**

Рассмотренные компании крайне мало используют традиционные коммуникационные инструменты (реклама, PR и проч.) при работе на рынке ....

Наиболее распространенным инструментарием являются личные продажи и методы стимулирования сбыта (последние выражаются, прежде всего, в предоставлении ценовых скидок за объем покупки).

Для многих компаний характерно применение интернет ресурсов для продвижения своей продукции, однако здесь основным инструментом большинства остается официальный сайт компании.

**Основные выводы по результатам сравнительного конкурентного анализа**

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ и недостатков представлен в нижеследующей таблице.

Таблица 9. Сравнительный анализ конкурентных преимуществ и недостатков

Компания	Основные конкурентные преимущества	Основные конкурентные недостатки
ООО «Автотехпласт»	Низкие цены в сравнении с основными конкурентами. Высокое качество продукции, подтверждаемое сертификатами соответствия. Специализация на производстве продукции таких ассортиментных групп как: реактивные штанги и резинометаллические шарниры (т.е. является прямым конкурентом компании по основной производимой продукции). Гибкое ценообразование (предоставление скидок с цены за объем покупки).	Узкий ассортимент предлагаемых к реализации .... Производство и продажа .... Сравнительно малый охват регионов России дилерской сетью.
ООО «Компания МАВР»	Сравнительно широкий ассортимент предлагаемой продукции (максимально полно представлены реактивные штанги). Производство и продажа .... Средние по рынку цены на производимые автокомпоненты. Специализация на производстве продукции таких ассортиментных групп как: реактивные штанги и резинометаллические шарниры.	Отсутствие собственной сети представительств или дилеров.
ООО «РЭВА»	Сравнительно широкий ассортимент предлагаемой продукции (максимально полно представлены реактивные штанги). Средние по рынку цены на производимые автокомпоненты. Продукция соответствует сертификатам Росстандарта. Оказание сопутствующих услуг (комплектование заказов по запросу, проведение технологических операций	Отсутствие собственной сети представительств или дилеров. Собственное производство ....

	(сварка)). Специализация на производстве продукции таких ассортиментных групп как: реактивные штанги и резинометаллические шарниры.	
ООО «Элемент»	Наличие представительства компании за рубежом (Украина). Высокое качество продукции, подтверждаемое сертификатами. Низкие цены в сравнении с основными конкурентами. Специализация на производстве продукции таких ассортиментных групп как: реактивные штанги и резинометаллические шарниры. Гибкое ценообразование (предоставление скидок с цены за объем покупки).	Сравнительно малых охват регионов России дилерской сетью (собственный регион и юг России). Производство ....
ОАО «КамПрЗ»	Работа на первичном рынке ...: поставка производимой продукции для сборки автомобилей Камаз. Широкий ассортимент выпускаемых .... Большие производственные мощности и объемы выпускаемой продукции. Долгая история развития завода. Отлаженные партнерские связи с производителями автомобилей. Широкая сеть дилеров и дистрибьюторов в России и ближнем зарубежье. Низкие цены в сравнении с основными конкурентами.	Производство ....
ЗАО «Волжскрезинотехника»	Широкий ассортимент выпускаемой продукции в подгруппе резинотехнические изделия. Низкие цены в сравнении с основными конкурентами. Большие производственные мощности и объемы выпускаемой продукции. Стандартизация продукции и контроль качества.	Отсутствие в предлагаемом ассортименте позиций по реактивным штангам и резинометаллическим шарнирам. Отсутствие собственных представительств за пределами родного региона.

Таким образом, в качестве основных конкурентных преимуществ компании ХХХ можно выделить следующие:

- широкая дилерская сеть;

- высокое качество выпускаемой продукции;
- широкий ассортимент основных товарных позиций, автокомпоненты в наличии, а не по предзаказу;
- высокий уровень сервиса, клиентоориентированность компании,
- высокий уровень удовлетворенности дилеров и официальных дистрибьюторов сервисом, взаимодействием с компанией.

На российском рынке ... (как первичный, так и вторичный) компания занимает уверенные сильные позиции, позиционируется как один из лидеров отечественной промышленности на рынке .... Имеет широкую дилерскую сеть, партнеры удовлетворены взаимодействием с производителем. На данном рынке положение компании можно охарактеризовать как уверенное.

В качестве основных конкурентных недостатков можно отметить достаточно высокие цены на продукцию компании, что усиливает конкурентные недостатки компании на рынке с ценовым характером конкуренции.

Что касается **российского рынка** ... – этот рынок скорее является не основным рынком для компании, позиции здесь гораздо менее прочные, о чем свидетельствуют и объемы продаж и результаты сравнительного конкурентного анализа. Однако, данный рынок является растущим, статистика объемов продаж свидетельствует об усилении позиций XXX.



## Ключевые выводы по результатам исследования

Изменения и тенденции на рынке автотранспорта (грузовой и пассажирский автотранспорт) определяют следующие тенденции рынка комплектующих (автокомпоненты):

- увеличение спроса на комплектующие для производства новых автомобилей, вызванное ростом отечественного производства и ростом рынка грузового и пассажирского транспорта в целом;
- постоянство спроса на ... для осуществления ремонтных работ в силу высокого процента износа и невозможности быстрого обновления транспортного парка;
- в долгосрочной перспективе угроза полного вывода из потребления ряда отечественных комплектующих в связи с заменой данных компонентов на зарубежные при самом производстве российских машин (замена на этапе заводской сборки);
- нарастающая угроза со стороны дешевых аналогов комплектующих из Азии;
- борьба с «контрафактом» и подделками.

Можно с уверенностью констатировать, что рынки, на которых оперирует компания (как первичный, так и вторичный, как отечественный, так и иностранный), являются привлекательными, демонстрируют устойчивый рост, имеют существенный потенциал для развития, что подтверждается статистическими данными, результатами экспертного опроса.

1. Компания ХХХ имеет уверенную рыночную позицию, является одним из лидеров отечественной промышленности в области производства .... Продукция, производимая компанией, является конкурентоспособной, эксперты отмечают высокое качество продукции, в целом, по результатам экспертного опроса, претензий к качеству продукции нет, эксперты оценивают ее как наиболее качественную из представленной на рынке отечественной продукции.<sup>1</sup> Особенно сильны позиции компании на российском рынке ... для отечественного автотранспорта (как первичный, так и вторичный), в данных секторах рынка компания является лидером. На российском рынке ... для иностранного автотранспорта позиции компании гораздо менее сильные, основные игроки данного рынка – иностранные компании-производители.

2. Как отмечают эксперты рынка, между игроками **ведется жесткая ценовая конкуренция**, особенно ярко проявляющаяся в сфере оптовой торговли ..., где более

---

<sup>1</sup> Результаты экспертного опроса, декабрь 2012. Было опрошено 5 экспертов, в качестве экспертов выступили дилеры компании ХХХ в разных регионах России.

характерно снижение цен. Продавцы пытаются привлечь новых клиентов и используют для этого разные способы, например, вводят различные бонусы и отсрочки по платежам, вплоть до кредитования и консигнации. В этой связи высокие цены компании – явный конкурентный недостаток, о чем свидетельствуют как данные исследования, так и мнения экспертов – дилеров, дистрибьюторов, клиентов компании. Цена компании ООО ХХХ становится конкурентной лишь в случае приобретения большого объема товара в связи с предоставлением больших оптовых скидок потребителям.

3. Основными конкурентами по отечественным ... компании ООО ХХХ выступают отечественные компании ООО «Автотехпласт», ООО «Компания МАВР», ООО «РЭВА», ООО «ТПК Алтиком», ООО «Элемент», ОАО «КамПрЗ», ЗАО «Волжскрезинотехника». По ... предприятие конкурирует с такими российскими производителями как Группа компаний «Полад» (по узкому ассортименту для авто под маркой Renault), ООО «Компания МАВР» и зарубежными предприятиями FAD, Febi, Samra, ZF.

4. В ближайшей перспективе экспертами рынка прогнозируется ужесточение конкурентной борьбы, что обусловлено влиянием следующих факторов:

- развитием в мировой автоиндустрии процессов унификации .... Согласно оценкам экспертов TD The Marketpublishers Ltd., в первый год мирового кризиса большее число конечных потребителей останавливало свой выбор на неоригинальных .... Это обуславливалось, прежде всего, их привлекательной ценой;
- ценовым демпингом со стороны ... недорогой продукции из азиатских стран. Демпинг проявляется большей частью среди дешевых ... невысокого качества;
- стремлением зарубежных производителей поделить между собой региональные рынки сбыта. Наиболее жестко противостояние между импортерами будет вестись в регионах, так как столичный рынок уже поделен между основными игроками.

5. Самая жесткая конкуренция, по мнению экспертов TD The Marketpublishers Ltd., наблюдается в сфере оптовой торговли ..., где более характерно ценовое давление. Как отмечают опрошенные эксперты, между игроками ведется жесткая ценовая конкуренция, особенно ярко проявляющаяся в сфере оптовой торговли ..., где более характерно снижение цен.

## Основные рекомендации

1. Расширение ассортимента «быстроизнашивающихся» ... и деталей (манжеты, штанги, пальцы, ремкомплекты, прокладки и т.д.).
2. В настоящий момент уровень цен на продукцию компании (по мнению ряда экспертов) является неконкурентоспособным, уровень цен конкурентов, при приемлемом качестве продукции существенно ниже, что в условиях рационального спроса посредников и корпоративных клиентов, существенно ослабляет позиции ХХХ. Проведение систематического анализа продаж с использованием инструментария ABC-анализа в привязке к каждому географическому региону сбыта позволит оптимизировать товарно-ценовой баланс для каждого конкретного региона, сформировать конкурентоспособное рыночное предложение для каждого крупного дилера (региона сбыта);
3. Российский рынок грузового, специального автотранспорта, а также рынок автоперевозок являются привлекательными, демонстрирует устойчивый рост, что стимулирует приход новых иностранных игроков. В данном случае важным является проводить систематический мониторинг рыночной ситуации, адаптируя рыночное предложение под потребности рынка – изменение структуры спроса на грузовой автотранспорт неизбежно приведет к переструктурированию спроса на ....  
**Стратегически важной является возможность заключения партнерских соглашений и альянсов с иностранными автопроизводителями на поставку ....** В случае успешного сотрудничества это существенно укрепит позиции компании на российском рынке иностранных ..., а также может привести к расширению географии сбыта в страны дальнего и ближнего зарубежья, более интенсивному проникновению на эти рынки.
4. В настоящее время уровень сервиса и удовлетворенности качеством взаимодействия с партнерами и дилерами экспертами оценивается высоко, в данном направлении основной задачей является сохранить и укрепить сложившиеся позитивные взаимоотношения с дилерами, посредниками и партнерами.
5. По мнению экспертов, высокий уровень цен также приводит к сокращению рентабельности продаж, невозможности предоставить скидки конечным покупателям, в то время как ценовой критерий является одним из самых существенных для конечных потребителей, наряду с качеством и широким ассортиментом. Для того чтобы нивелировать этот недостаток, считаем целесообразным внедрение CRM-системы, разработку программы поощрений для дилеров, например, систему бонусов и премий от объемов продаж за определенный период времени.

## Приложения

Список основных производителей ... в России

### **Иностранные производители, присутствующие на российском рынке (66 профилей):**

1. Anvis Group
2. Asahi Glass Company Automotive
3. AUTOLIV INC
4. BASF
5. Bekaert
6. Benteler Automobiltechnik GmbH
7. Bosal
8. Bosch Group
9. BRISK
10. Chemetall GmbH
11. CIMOS d.d.
12. Continental
13. Delphi Corporation
14. Denso
15. EDAG
16. FAD
17. Febi
18. Faurecia
19. Federal Mogul
20. Ficosa
21. Fuchs Petrolub AG
22. Fuyao Glass Industry
23. Gates
24. Gestamp
25. Grupo Antolin
26. Halla Climat Control Corp.
27. Hayes Lemmerz
28. Hella
29. HP Pelzer Group
30. Hyundai Mobis

31. Inergy
32. Johnson Controls
33. Johnson Matthey
34. Lear Corp.
35. Leoni
36. Magna
37. Magneti Marelli
38. Mefro Wheels GmbH
39. Michelin Group
40. Nokian Tyres
41. PAULSTRA Automotive
42. Pilkington
43. Pirelli
44. PPG Industries
45. Prevent Group
46. Sampa Automotive
47. Scherdel GmbH
48. SIMENS
49. SKF
50. Stadco
51. Takata
52. Tenneco
53. TI Automotive
54. Toyota Boshoku
55. TPV GROUP
56. Tramico SAS
57. Trelleborg Automotive
58. TRW
59. Valeo
60. Visteon
61. Webasto
62. WITZENMANN GROUP
63. WPT
64. Yapp Automotive Parts Co. Ltd

65. Yokohama

66. ZF

**Российские производители ... (247 профилей):**

1. CBD
2. АРБ - Мораван
3. Авангард
4. АВАР
5. Август
6. Авто ЛТД
7. Автоагрегатцентр
8. Автоагрегат
9. Автоарматура
10. АвтоАудиоЦентр
11. АвтоВАЗагрегат
12. Автоглушитель (Автоконтинент+)
13. Авто-град
14. Автодеталь-Сервис
15. Автокомплект
16. ГК Автокомпонент
17. Авто-Пласт
18. Автоприбор
19. Автосвет
20. Автотехпласт
21. Автрамат
22. Агрегат
23. Аккумуляторные технологии
24. Адверс
25. АКОМ
26. Аксиома 1
27. Алнас
28. Альметьевский завод «РАДИОПРИБОР»
29. АП Пластик
30. АП-Равив-Компоненты
31. Арат

32. АСОМИ-Т
33. АТЭ-1
34. Аутокомпонент инжиниринг
35. БРАНОРΟΣ
36. БАКОР
37. Баксс
38. БалаковоРезиноТехника
39. Балтрезинотехника
40. Батайское ПО «Электросвет»
41. БАТЭ (Борисовский завод автотракторного электрооборудования)
42. Белкард
43. Белзан
44. Белмаг
45. Белорецкий завод рессор и пружин
46. Белшина
47. БЗ АТИ
48. БЗАК
49. БИГ
50. Бугурусланский завод Радиатор
51. Булгар-Синтез
52. ВАЗИНТЕРСЕРВИС
53. Валее-95
54. ВАТИ
55. Веста
56. ВИКОМ
57. ВЗТДиН
58. Витал
59. Волжский подшипниковый завод
60. Волжскрезинотехника
61. ВПО Прогресс
62. Восток-Амфибия
63. ВЭЛКОНТ
64. Геркон-Авто
65. Группа компаний РВ

66. GEATEX
67. Детальстройконструкция
68. Дифа
69. Димитровградский вентильный завод
70. Еврокардан
71. ЕЗТАТИ
72. Завод автомобильных катализаторов УЭХК
73. МЗАТЭ-2
74. Завод Волна
75. Завод Атлант
76. Завод индустриальных покрытий
77. Завод им. А.М.Тарасова
78. Завод Красная Этна
79. Завод Копир
80. Заволжский моторный завод
81. Завод Радиоаппаратуры
82. Завод сцеплений
83. Завод Электроприбор
84. ЗАО Самарская кабельная компания
85. ЗЭВС Авто
86. ЗЭиМ-Лайн
87. ИПРОСС
88. Интеркос-IV
89. Итэлма
90. КАМАЗ-Дизель
91. КАМАЗавтотехника
92. Криста
93. Казанский завод Электроприбор
94. КЗАЭ
95. Калужский электромеханический завод
96. КАМЗ
97. Камский моторный завод
98. Камский завод Автоагрегатцентр
99. Камтент



100. Камский прессово-рамный завод
101. Кардан
102. Канашский автоагрегатный завод
103. Каскад-НН-авто
104. Кедр
105. КИК
106. Кинельагропласт
107. Компания МАВР
108. Компания Техцентр
109. Комплект-ЛТД
110. Конис
111. Курская подшипниковая компания
112. Курганмашзавод
113. Курский завод Аккумулятор
114. ЛайтТек плюс
115. Лимекс
116. Лихославльский радиаторный завод
117. ЛМЗ СКАД
118. Лысковский электротехнический завод
119. МарКон
120. Мегапласт
121. Мобил ГазСервис
122. Металлопродукция
123. Мосавтостекло
124. Мотор-Супер
125. Мотордеталь
126. Нижнекамский 3-д низковольтного провода
127. Нефтемаслозавод
128. НОРМА
129. Новгородский автоагрегатный завод
130. Нижнекамскшина
131. НПК Базальт
132. ХХХ
133. НПК Триболог

134. Обнинскоргсинтез
135. Объединённые стекольные заводы Саратова
136. Орбита
137. Оренбургский радиатор
138. ОРЛЭКС
139. ОСВАР
140. Орника
141. ПХР
142. Пегас
143. Первая аккумуляторная компания
144. Пензенский завод Автозапчасть
145. Пермский завод смазок и СОЖ
146. Первоуральский Автоагрегатный завод
147. Пермский пружинно-рессорный завод
148. Плаза
149. Пластик
150. Полад
151. Поршень
152. ПРАМО
153. Прамотроник
154. ПРОМА Колеса из легких сплавов
155. Пушкинский завод металлоизделий
156. ПФК Микрон
157. ПЭС СКК
158. Радиатор
159. Регион
160. Рекардо
161. Росава
162. Рикор Электроникс
163. Рославльский автоагрегатный завод АМО ЗИЛ
164. РОССКАТавто
165. Роставтотехника
166. РУБИН-24
167. Рулевые системы

168. Русские аккумуляторы
169. Рязанский завод автомобильных агрегатов
170. РЭВА
171. Сааргумми-Русланд
172. СААЗ (Скопинский автоагрегатный завод)
173. Салаватстекло
174. Салют-Фильтр
175. Самараавтожгут
176. Самара Авто Прибор
177. Самарская технологическая компания
178. Самарский завод клапанов
179. СОЭЗ-Автодеталь
180. Самарский электромеханический завод
181. Саморим
182. Саморим-ПК
183. Саранский завод Резинотехника
184. Саранский электроламповый завод
185. Сарapulьский электрогенераторный завод
186. Саратовский подшипниковый завод
187. Саратовский завод СЕРП и МОЛОТ
188. СЭПО-ЗЭМ
189. Сервис-Турбо
190. Сердобский электроламповый завод
191. Сердобский машиностроительный завод
192. Сигнал
193. СИБУР-Русские шины
194. Симбирский завод стеклоподъёмников
195. Символ
196. Смоленский завод радиодеталей
197. СОАТЭ
198. СПЗ-групп
199. Ставропольский завод автотракторного оборудования
200. Ставропольский завод поршневых колец
201. Стандарт

202. Стандартпласт
203. Ступинская металлургическая компания
204. Сызранский автоагрегатный завод
205. Теслафт
206. Технические системы
207. ТИИР
208. Техноформ
209. Тиссан
210. ТНК смазочные материалы
211. Тольяттинский завод автоагрегатов
212. Тольяттинский завод стальных колес
213. Топливные системы
214. Тосол-Синтез
215. ТПК Алтиком
216. ТПВ РУС
217. Триал
218. Турботехника
219. Тюменский аккумуляторный завод
220. УК Автоагрегат
221. УЛПЛАСТ
222. Управление малой механизации
223. УралАТИ
224. Урал-Автооборудование
225. Уралэластотехника
226. Уфимский электроламповый завод «СВЕТ»
227. Уфимское агрегатное производственное объединение
228. Фенокс
229. Фритекс
230. ХОРС
231. Цитрон
232. Челябинский автомеханический завод
233. Чайковский завод РТД
234. Чусовской металлургический завод
235. Челябинский кузнечно-прессовый завод

236. ЧЕТРА-КЗЧ
237. Шадринский автоагрегатный завод ШААЗ
238. Шатковский завод нормалей
239. Элад
240. Эдельвейс ПГ
241. Электростальский химико-механический завод
242. Элара
243. Эталон-Ф
244. Электром
245. Элемент
246. ЯВВА
247. Ярославский завод РТИ

**XXX** является официальным поставщиком ведущих автосборочных предприятий России:

- ОАО «КАМАЗ»
- ОАО АЗ «УРАЛ»
- ОАО «НЕФАЗ»
- ЗАО «Автоприцеп КАМАЗ»
- ЗАО «Мичуринский Автобус»
- ООО «Автобусный завод Волжанин»
- ОАО «КАВЗ»
- ООО «Комбайновый завод Ростсельмаш»
- Холдинговая компания «АвтоКрАЗ»
- ООО «ЛиАЗ»
- ОАО «ПАЗ»
- ЗАО «Тролза»
- ОАО «Транс-Альфа ЭЛЕКТРО»
- ООО «Башкирский троллейбусный завод»
- ООО «ИВЕКО-АМТ»
- ОАО «РИАТ»
- ОАО «МАЗ»
- ОАО « Лидские автобусы «Неман»
- ООО «Петербургский тракторный завод»

- ОАО «Автодизель»
- ПРУП «Минский завод колесных тягачей»
- ООО «БАС.КО-Автобусные компоненты и запасные части»

Дилеры по ... отечественного производства

#### **Центральный федеральный округ**

- ООО «Трансавтокомплект», г. Белгород
- ООО ТЗК «ТАЦ-холдинг», г. Москва

#### **Северо-Западный федеральный округ**

- ЗАО «АллМАЗ», г. Вологда
- ООО "Архангельский Автоцентр КАМАЗ", г. Архангельск

#### **Приволжский федеральный округ**

- ООО ПКФ «Элтехснаб», г. Наб. Челны
- ООО "Мидкам", г. Наб. Челны
- ООО «Спецторг НЧ», г. Наб. Челны
- ИП Гареев Ф.Г., г. Наб. Челны
- ООО «ТД «КамаЦентрСервис», г. Наб. Челны
- ООО «Детали машин», г. Наб. Челны
- ООО «Рентекс» (Автомоторс)
- ООО «КамАгрегат-Сервис», г. Нижний Новгород
- ООО «Поволжский Региональный АвтоЦентр КамАЗ», г. Самара
- ООО «СТФК «КАМАЗ», г. Наб. Челны
- ЗАО «КАМРТИ», Саратовская обл., г. Балаково
- ООО «Автокомплект», г. Ижевск

#### **Уральский федеральный округ**

- ООО «С-Моторс»

#### **Сибирский федеральный округ**

- ЗАО «ТехноСитиПлюс», г. Новосибирск
- ООО «Техцентр Северный», г. Иркутск

#### **Южный федеральный округ**

- ООО «КамАЗ-Дон», Ростовская обл.
- ООО «АвтоТехЦентр» (ООО «АК «Техснаб»), Волгоградская обл.

#### **Украина**

- ООО «ТПК «ОМЕГА-Автопоставка» - Эксклюзивный представитель по реализации ... производства ООО ХХХ на территории Украины

- «Сапсан-322»
- ООО "СЗ Автек"

#### **Казахстан**

- ТОО «АСК АСКОМ»
- ТОО «Автопромсервис Актобе»
- ТОО «КамАвтоЛидер-Астана»

Дилеры по ....

#### **Представительство в Европе**

- ROSTAR Automotive GmbH
- Объединенные Арабские Эмираты
- Petro Mechanical Inc

#### **Москва**

- Группа компаний "Омега"
- Truck Motors
- ООО «ЕВРОПАРТ Рус»
- ООО "КомТрансСнаб"

#### **Северо-Западный федеральный округ**

- ООО ЕВРОПАРТ «Калининград»
- ООО «Груз Авто-запасные части», г. Санкт-Петербург

#### **Центральный Федеральный округ**

- ООО «АТИ», г. Липецк

#### **Приволжский федеральный округ**

- ООО «ТДР», г. Наб.Челны
- Сеть магазинов «Для грузовика», г. Ижевск
- ООО «АвтоВосток», г. Нижний Новгород

#### **Уральский федеральный округ**

- ООО "Коммерческий транспорт", г. Челябинск
- ООО «С-Моторс»
- ООО «Хартунг Автозапчасти Челябинск»
- ООО «ХовоУрал», г. Челябинск

#### **Южный федеральный округ**

- ООО "ВиП Драйвер", г. Ростов-на-Дону
- "BigCar", г. Краснодар
- ООО «Траксдеталь» г. Волгоград

Сибирский федеральный округ

- ООО «Сан Форест», г. Иркутск

**Украина**

- ООО «ТПК «ОМЕГА-Автопоставка»