

АНАЛИЗ РЫНКА**Название проекта: «Разработка и внедрение в производство кавитационных (резонансных) установок для мойки деталей»**

Потенциальный рынок кавитационных установок для мойки деталей представлен машиностроительными предприятиями любого профиля (мойка деталей перед сборкой и мойка деталей в ремонтных подразделениях, а также ремонтными предприятиями всех видов транспорта).

Основные участники рынка в Самарском промышленном регионе АО «Авиаагрегат» холдинга «Технодинамика», АО «РКЦ Прогресс», ПАО «Кузнецов», ОАО «АвтоВАЗ», Сызранский завод тяжелого машиностроения, четыре завода выпускающие подшипники качения и др., а также ремонтные предприятия всех видов транспорта.

Тенденция развития рынка состоит из интересов предприятий к совершенствованию техники и оборудованию производства и ремонта. Поскольку высокая трудоемкость ручной мойки преобладает на всех видах предприятий, внедрение машинной мойки деталей актуально.

Оценка рынка. По имеющимся данным более 90% деталей в производстве и при ремонте моются вручную, что создает широкие перспективы для продажи и поставок кавитационных моющих установок.

Рыночный потенциал проекта проявляется наличием интереса к разработкам кавитационных моечных установок в машиностроении, в ремонтных подразделениях, на предприятиях энергетики и транспорта.

Один из экономических факторов – высокая стоимость импортных установок.

Положительная реакция рынка принять новые разработки обусловлена использованием высоких кавитационных технологий, а также тем, что в установках достигнуты показатели качества и производительности промывки, превосходящие мировой уровень.

Имеющаяся информация и экспертиза проекта указывают на незначительность фактора риска при реализации проекта, учитывая практическое отсутствие в России производства оборудования для механизированной мойки деталей и преобладание ручного труда.

Рыночный потенциал проекта опирается на потребность повышения качества и производительности мойки деталей в основном производстве и в их ремонтных подразделениях для:

- космической и авиационной техники – АО «РКЦ «Прогресс»; ПАО «Кузнецов»; АО «Авиаагрегат» холдинга «Технодинамика»; ОАО «Авиакор – авиационный завод»; ОАО «Салют» и др.;

- автомобилей – ОАО «АвтоВАЗ»; ОАО «АвтоВАЗагрегат»; ОАО «Самарский завод клапанов»; ЗАО «Гольяттинский завод автоагрегатов» и др.;

- электронных и электрических машин – ЗАО «ГК «Электроцит»; ЗАО «Самарская кабельная компания»; ОАО «Самарский завод «Экран»;

- подшипников качения (4 завода); машин и оборудования для сельского хозяйства, станков и других изделий;

- в сфере эксплуатации транспортных машин – ремонтные подразделения железнодорожных, трамвайных и троллейбусных депо, ремонтных служб автопредприятий и др.

Указанные предприятия располагают возможностями обеспечить платежный спрос в объеме окупаемости проекта в течение 2-х лет.

Конкурентная ситуация

Как прямая, так и косвенная конкуренция в отношении продукта проекта - кавитационных моющих установок отсутствует.

В России практически не производится моющая техника. Зарубежные установки очень дороги.

Конкуренты предложенному в проекте решению авторам неизвестны.

Стратегия продвижения сбыта и ценообразования

Намечено, стратегию сбыта и ценообразования в начале проекта базировать на установке минимальной цены при развертывании рекламы на базе первых внедрений кавитационных машин в производство.

База реализации проекта

Разработка кавитационных установок предполагается на базе научно-технического центра «Надёжность технологических, энергетических и транспортных машин (НТЦ «Надежность») федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Самарский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «СамГТУ») с участием конструкторских подразделений АО «РКЦ «Прогресс».

Адрес: 443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244.