

РОССИЙСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС

Международный научно-практический журнал «Вестник МИРБИС» ISSN 2411-5703 <http://journal-mirbis.ru/>
№ 2 (14) 2018 DOI: 10.25634/MIRBIS.2018.2

Ссылка для цитирования этой статьи: Парфенова С. В., Салиенко Н. В. Оценка конкурентоспособности вертолетов Ми-8/17 на Африканском континенте [Электронный ресурс] // Вестник Московской международной высшей школы бизнеса (МИРБИС). 2018. № 2 (14). С. 50-57. DOI: 10.25634/MIRBIS.2018.2.7

УДК 339.138 : 629.735.4(6)

Светлана Парфенова¹, Наталья Салиенко²

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЕРТОЛЕТОВ МИ-8/17 НА АФРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена требованиями к учету конкурентоспособности авиационной техники на определённых континентах, в том числе и в Африке. В связи с этим данная статья направлена на раскрытие оценки конкурентоспособности АО «Вертолёты России» в качестве поставщика многоцелевых вертолётов типа Ми-8/17 на Африканский континент. Ведущим методом к исследованию данной проблемы является многоугольник конкурентоспособности, позволяющий комплексно рассмотреть конкурентные преимущества изделия в контексте его функциональной значимости и уникальности. В статье представлены результаты исследования, раскрыты потенциальные возможности продвижения вертолётов Ми-8/17 на африканский рынок, выявлены преимущества и недостатки российской вертолётной техники, обоснована актуальность поставленной в статье задачи. Материалы статьи представляют практическую ценность для широкого круга маркетологов и менеджеров вертолётостроительных предприятий.

Ключевые слова: воздушное судно, вертолётная техника, Ми-8, конкурентоспособность.

JEL: F17; M21; M31

1 **Парфенова Светлана Владимировна** – магистрант МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2-я Бауманская ул., 5/1, 105005, г. Москва, Россия; ведущий специалист управления сопровождения коммерческой деятельности АО "Вертолеты России", Большая Пионерская ул., 1, Москва, 123610, Россия.

E-mail: s.parfenova@rhc.aero.

2 **Салиенко Наталья Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2-я Бауманская, 5/1, 105005, г. Москва, Россия. E-mail: salienkonv@bmstu.ru. РИНЦ Author ID: 428058.

1. Введение

На современном этапе реализация авиационной техники требует учёта её конкурентоспособности на определённых континентах, в том числе и в Африке. Для завоевания высоких позиций продукции отечественного производства на глобальном рынке авиационной техники в условиях возрастающей конкуренции и ограниченной рыночной емкости, российским предприятиям вертолётостроительной отрасли необходимо оценить рыночную эффективность вертолётов для осуществления финансирования проекта.

В работе представлены анализ и оценка конкурентоспособности АО «Вертолёты России» в качестве поставщика многоцелевых вертолётов типа Ми-8/17 путём сравнения комплекса экономических, технических и эксплуатационных параметров вертолётов-аналогов. Исследования носят количественно-качественный и комплексный характер, основаны на использовании метода многоугольника конкурентоспособности и сравнительного анализа.

Целью исследования, результаты которого представлены в статье, является оценка конкурентоспособности АО «Вертолёты России» в качестве поставщика многоцелевых вертолётов типа Ми-8/17 на Африканский континент. Предметом исследования являются критерии оценки конкурентоспособ-

ности вертолётной техники на рынке высокотехнологичной продукции. Дать оценку конкурентоспособности авиационной техники можно путём сравнения комплекса экономических, технических и эксплуатационных параметров самолетов-аналогов. Исследования носят количественно-качественный и комплексный характер, основаны на использовании метода многоугольника конкурентоспособности и сравнительного анализа.

Обзор литературы, посвященной созданию авиационно-космической техники, показывает, что в последние годы при проектировании образцов новой техники все чаще используется понятие конкурентоспособности, обеспечивающее рыночную эффективность разрабатываемого образца. Под рыночной эффективностью понимается востребованность на рынке и предпочтительность по сравнению с аналогами создаваемой авиационной продукции, выражаемая в объеме продаж.

Сравнение и сопоставление отдельных тактико-технических и функционально-технологических характеристик - это по сути, сравнение качества этих изделий, а сравнение изделий в динамике функционирования с учетом реальных условий работы и цены изделия – это и есть оценка конкурентоспособности авиационной продукции. В данной статье,

помимо сравнения качественных показателей вертолётов, конкурирующих с Ми-8, также будут определены конкурентные преимущества изделия в контексте его функциональной значимости и уникальности.

2. Методологические основы

Научная новизна исследования состоит в применении нового подхода оценки конкурентоспособности предприятия АО «Вертолёты России» в качестве поставщика Вертолётной техники на Африканский континент. Исследование данной характеристики было проведено методом построения многоугольника конкурентоспособности Холдинга. Для определения критериев оценки конкурентоспособности были рассмотрены товарные, ресурсные и рыночные группы факторов.

Конкурентоспособность предприятия или продукта – это характеристика, которая позволяет обеспечить успешность предприятия и увеличить привлекательность продукта в глазах покупателей. Данное свойство определяет превосходство перед конкурентами и способность удерживать постоянных потребителей.

Метод построения многоугольника конкурентоспособности относится к графическим способам оценки характеристик продукта/предприятия относительно его аналогов или других игроков на рынке. Визуально он представлен векторами, направленными из одной точки в разные стороны и описывающими ключевые свойства объекта.

Для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо рассмотреть следующие факторы, влияющие на данный показатель:

- имидж компании;
- основополагающая концепция продукта, на которой специализируется фирма;
- качество продуктов;
- разнообразие линейки продуктов компании;
- суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, многонаправленность бизнеса;
- мощность научно-исследовательской и конструкторской базы;
- способность фирмы перенастроить ресурсы на выпуск новой продукции, увеличить объём выпуска;
- рыночная цена продукции;
- частота и глубина проводимых маркетинговых исследований, их бюджет;
- возможности подготовки товара перед выпуском;
- эффективность сбыта с точки зрения используемых каналов товародвижения;
- уровень стимулирования сбыта;
- уровень рекламной деятельности;
- рекламная политика компании;
- политика фирмы во внешней предпринимательской среде.

Из вышеуказанных факторов необходимо выделить ключевые критерии товара компании, которые влияют на приверженность и удовлетворенность товаром, прибыль от

продажи товара и привлекательность товара. Помимо оценки конкурентоспособности товара в данной работе также будет оценена конкурентоспособность самого предприятия АО «Вертолёты России» на рынке производителей аналогичной продукции.

Для выявления определяющих критериев конкурентоспособности был использован экспертный метод. Сущность данного метода заключалась в проведении анкетного опроса среди специалистов вертолетостроительной отрасли. Таким образом, было опрошено 52 респондента, представляющие три основные группы: руководители Дирекций и служб, их заместители и главные специалисты. Респондентам было предложено из совокупности предложенных преимуществ компании отобрать семь показателей, определяющих конкурентоспособность вертолетостроительного предприятия, а затем оценить АО «Вертолёты России» и ещё 2 конкурирующих компании по этим критериям путем присвоения баллов (балльный метод). В данном случае для оценки основных критериев было предложено применить шкалу с диапазоном: от 0 до 10, где 10 – наивысший балл, 0 – самая низкая оценка: качество продукта, цена продукта, финансы как собственные, так и привлеченные, система сбыта, уровень послепродажного обслуживания, рыночная доля, ассортимент. Так, для того, чтобы дать оценку конкурентоспособности АО «Вертолёты России» был проведен анализ каждого критерия в отдельности с последующим составлением представления о положении компании на основе проанализированных данных.

3. Результаты исследования

3.1. Качество продукта

О качестве вертолетов, производимых АО «Вертолёты России» можно судить по многим показателям. Ми-8 – самый массово выпускаемый вертолёт за всю историю производства, Выпуск Ми-8 осуществляется в различных модификациях в зависимости от условий и форм эксплуатации. Первый полёт был совершён в 1961 г., а с 1965 г. данная модель была запущена в производство. Многозадачность и множество отраслей, в которых данное воздушное судно может быть применимо, говорит о высокой доле полезности в вопросе оказания транспортно-пассажирских перевозок. Ми-8 может быть применим для оказания услуг во множестве сфер: в качестве пожаротушительной техники и также для огневой поддержки, доставки десанта, транспортировки вооружения, грузов, продуктов, медикаментов, а также транспортировки лежащих больных и раненных пассажиров. Всего за историю отечественного производства было выпущено более 12 тысяч единиц техники (8000 – Казанским заводом, 4000 – в Улан-Удэ)¹. По массовости данная модель также является самой распространённой в мире, поскольку характеризуется следующими показателями:

- грузоподъемность внутри фюзеляжа составляет 4 т,

¹ Вертолет Ми-8: летно-технические характеристики. URL: <https://ria.ru/spravka/20140630/1014126810.html> (дата обращения 20.09.2017).

- на внешней подвеске судно может перевозить 5 т;
- диапазон температуры, в которой данная модель может быть использована колеблется от +500 до -500 °С;
- возможность посадки на высоте до 4000 м над уровнем моря;
- вместимость до 28 человек и, как следствие, высокая коммерческая загрузка. Все эти параметры свидетельствуют о высоком качестве, надёжности, многофункциональности вертолетов типа Ми-8/17.

3.2. Цена продукта

Стоимость вертолётов Ми-8/17 на данный момент колеблется от 15 до 25 млн долл. К сравнению, сопоставимая с Ми-8/17 модель Sikorsky S-70 (UH-60 Black Hawk) производства США (28-30 млн долл.)¹ в настоящее время почти вдвое дороже отечественного воздушного судна. Согласно аналитическим источникам, стоимость другого аналога, многоцелевого вертолёта NH Industries NH90 составляет 40-60 млн евро на 2017 год в зависимости от комплектации. Данная модель производится объединением таких европейских компаний как франко-германская «Eurocopter» (62,5 %), итальянско-британская «Leonardo» (32 %) и голландская «Fokker» (5,5 %), которые образуют холдинг «NH Industries». Очевидно, что ценовое преимущество представителя отечественной вертолетостроительной отрасли также является одним из конкурентных свойств Ми-8², так как более низкая цена обеспечивает большую доступность вертолётов в сравнении и зарубежными аналогами.

3.3. Финансы предприятия

Финансовое состояние предприятия – основные экономические и финансовые параметры для оценки успешности, стабильности, конкурентоспособности и ликвидности компании. Согласно финансовым данным за 2016 г., компания АО «Вертолёты России» достигла следующих показателей: оборот продукции составил 3,2 млрд долл., операционная прибыль – 610 млн долл., чистая прибыль – 242 млн долл. Кроме того, о росте экономического благосостояния компании говорит увеличивающийся с каждым годом размер уплаты налога на прибыль. Налог на прибыль Холдинга в 2015 г. составил 11,7 млрд руб., что отражает рост в 30 % по сравнению с 2014 г., доход от услуг и сервисного обслуживания составил почти 22 млрд руб. в 2015 г.

Оборот компании Airbus Helicopters составил 350 млн долл. за 2016 г., Leonardo Helicopters – 202 млн евро³. Согласно официальным данным сайта компании оборот Sikorsky Aircraft составляет 47,248 млн долл. США в 2016 г.⁴

1 Вертолет Sikorsky S-70 (UH-60 Black Hawk). URL: <http://avia.pro/blog/sikorsky-s-70> Sikorsky S-70 (UH-60 Black Hawk)

2 Вертолет Eurocopter NH Industries NH90 (Германия-Франция). URL: <http://eizvestia.com/armiya/full/474-vertolet-eurocopter-nhi-nh90-germaniya-franciya>

3 Выручка Leonardo Helicopters снизилась почти на 20%. <http://www.ato.ru/content/vyruchka-leonardo-helicopters-snizilas-p-ochti-na-20>

4 Ежегодный отчет 2017. URL: <https://www.lockheedmartin.com/content/>

Данная информация свидетельствует о надёжности компании и перспективах дальнейшего роста, что также будет учитываться клиентами при выборе поставщика.

3.4. Сбыт

Наличие эффективных каналов и освоение новых рынков сбыта свидетельствует о востребованности продукта компании, быстром реагировании на возникающие потребности в продукте, а также о гибкости курсовой направленности предприятия. Следуя тенденциям, АО «Вертолёты России» осваивает новые возможности и рынки сбыта производимой продукции. В частности, начиная с 2008 и по настоящий момент, компания явно нацелена на продажи в Азиатско-Тихоокеанском регионе [Тарасова, 2011]. Стоит отметить, что в этот период основными потребителями стали два лидирующих государства этого района: Индия и Китай.

Сейчас же Холдинг начинает расширять своё присутствие на Африканском континенте. Россия в своей стратегии возвращения проводит черту между арабской Северной Африкой и остальным континентом. На юге Сахары она может рассчитывать на ЮАР (член БРИКС), где у нее имеются существенные экономические интересы. В Анголе, Танзании и Зимбабве она делает ставку на инвестиции в горнодобывающую отрасль: в первую очередь речь идет об алмазах, уране и платине. В Нигерии она расширяет сотрудничество в области безопасности и борьбы с терроризмом, так же угроз терроризма, морского пиратства, наркотрафика, незаконных промыслов, в том числе углеводородного сырья и морепродуктов, необходимость защиты важных объектов инфраструктуры и противодействия экстремистским группировкам различного толка. Логически следует, что во всех сферах сотрудничества между странами необходима воздушная техника, в том числе и вертолеты, которые в африканских странах всегда были в почёте.

Африканский континент никогда не будет приоритетным для России, однако она осознает имеющиеся там потенциальные торговые возможности. Сам Африканский регион является динамично развивающимся регионом с растущими потребностями в технике. Для стран Африканского континента уже давно стало очевидной оптимальностью соотношения цены и качества российских вертолётов. Вертолёты остаются самым оптимальным средством передвижения и обороны в Африканских странах, ведь массовый спрос на российские вертолеты обусловлен именно специфическими особенностями региона с его плохо развитой дорожной инфраструктурой. На конкурентоспособность продукции отечественного вертолетостроения на Африканском континенте влияет множество факторов, среди которых такие, как: простота в эксплуатации и обслуживании, надёжность, широкий диапазон применения, возможность работать при высоких температурах и тяжёлых условиях, большая грузоподъёмность вертолётов российского производства и т.д. Активный рост спроса обуславливается чрезвычайной прочностью вертолё-

[dam/lockheed/data/corporate/documents/2016-annual-report.pdf](http://dam.lockheed/data/corporate/documents/2016-annual-report.pdf)

тов, износоустойчивостью [Джамай, Демин, 2015]. В настоящее время на африканский континент поставлено около 800 единиц техники. Ми-8/17 зарекомендовал себя одной из самых востребованных моделей вертолетной техники в данном регионе. Вертолеты остаются одним из самых востребованных видов военной техники на африканском континенте.

В 2014–2016 годах российские военные вертолеты типа Ми-8/Ми-17, Ми-24/Ми-35 поставлялись в такие страны, как Ангола, Уганда, Руанда, Судан. В 2018–2019 годах планируется продолжить поставку этих вертолетов в Анголу, Мали, Судан, Нигерию. Позиции на рынке вертолетов российского производства в Африке прочны, и потому можно с оптимизмом оценивать перспективы его дальнейшего освоения.

Участие на международных и национальных выставках дает предприятию новые возможности для стимулирования сбыта и привлечению новых инвесторов и партнеров. В частности, на проходившей 25–27 мая 2017 года выставке HeliRussia холдинг «Вертолеты России» заключил контракты на сумму более 20 млрд рублей¹.

3.5. Сервисное обслуживание

Создание необходимой ресурсно-технической базы для оказания квалифицированных услуг по послепродажному обслуживанию в течение всего периода эксплуатации стало одним из приоритетных направлений стратегии АО «Вертолеты России». Для операторов сервисного обслуживания по всему миру были созданы максимально комфортные и выгодные условия. Российский холдинг на сегодняшний день оказывает ремонтно-сервисные услуги во всех странах нахождения эксплуатантов техники. В состав компании входят пять авиаремонтных заводов, обладающих уникальной квалификацией по осуществлению ремонтных работ по всему миру через развитую сеть собственных и партнерских сервисных центров. Холдинг «Вертолеты России» оперативно решает текущие задачи по повышению эффективности сервисной системы и планирует увеличение доли выручки от послепродажного обслуживания вертолетов до 35 %. В настоящее время система ППО АО «Вертолеты России» вышла на новый этап развития в связи с получением холдингом лицензии ФСВТС России на осуществление внешнеторговой деятельности в части ППО в отношении продукции военного назначения.

Согласно данным с официального сайта SikorskyAircraft² компания имеет 22 авторизованных сервисных центров, более 100 представительств по клиентскому обслуживанию и оказанию услуг по предпродажному обслуживанию на местах эксплуатации. В общей сложности, компания имеет более 150 точек оказания услуг ППО. Компания AirbusHelicopters располагает широкой глобальной сетью представительств и сервисных центров, расположенных практически в 150 странах. Сеть включает в себя 29 сервисных центров, 26 учебных центров с 24 полнопилотажными тренажерами, более 100

центров ТОиР (Технического обслуживания и ремонта) и четыре хаба технической поддержки³.

АО «Вертолеты России» реализует программу развития сетей партнерских сервисных центров в африканских странах и странах Ближнего Востока. В связи с активным развитием продаж в данных регионах с каждым днем увеличивается потребность в оказании ППО эксплуатантам. Помимо поставки вертолетной техники и оказания услуг ППО российский холдинг оказывает содействие южноафриканской компании DenelAviation [Eliasson, 2010], находящийся в Южной Африке в налаживании работы сервисного центра, открытого в 2013 г. по ремонту и обслуживанию советской и российской вертолетной техники. На сегодня парк российских вертолетов в Африке насчитывает около 700 единиц. Холдинг Вертолеты России обеспечил центр необходимой технической базой, было проведено обучение сотрудников центра из Южной Африки. Помимо Denal Aviation в Африке имеется сервисный центр в республике Судан, открытый в 2009 г. На сегодня компания имеет 8 собственных предприятий, по оказанию ППО в России и за её пределами, ежегодно растёт география партнерских центров по обслуживанию техники. Следовательно, одним из направлений может стать африканский рынок: создание заводов позволит создать новые рабочие места, а также инфраструктуру для обслуживания вертолетов, что также повысит спрос на вертолеты российского производства.

3.6. Рыночная доля

По данным холдинга, в 2017 году более 8000 вертолетов российского производства эксплуатируется в более чем 100 странах мира. АО «Вертолеты России» занимают 90 % российского рынка вертолетов, в мировых продажах на долю компании приходится 12 %⁴.

По состоянию на 2017 год предприятия «Вертолетов России» выпустили 22 % мирового парка вертолетов военного назначения, при этом продукция холдинга занимает 32 % мирового парка боевых и 42 % средних военно-транспортных вертолетов. В мировом парке вертолетов гражданского назначения продукция холдинга «Вертолеты России» составляет 49 % среди тяжелых вертолетов (максимальной взлетной массой более 20 тонн) и 65 % в классе средних вертолетов (с взлетной массой от 7 до 20 тонн).

АО «Вертолеты России» лидируют в самых перспективных сегментах мирового рынка:

- производитель номер один в России и СНГ;
- производитель номер один в мире в сегментах среднетяжелых и сверхтяжелых вертолетов;
- производитель номер один в мире в сегменте ударных вертолетов.

О производственных показателях компании можно

1 Официальный сайт выставки HeliRussia. URL: <http://www.helirusia.ru/>

2 Официальный сайт Lockheed Martin. URL: <https://www.lockheedmartin.com/>

3 Официальный сайт Airbushelicopters. URL http://www.airbushelicopters.ru/website/ru/Глобальная-сеть_158.html

4 О холдинге «Вертолеты России». URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/about/>

судить по графику, приведённому ниже¹.



Рис. 2. Производство вертолётов в РФ (ОАО «Вертолеты России»)²

Стабильный рост производства можно наблюдать с 2008-2012 гг., однако в 2013-2014 гг. наблюдается незначительный спад производства. В целом подобная ситуация характерна для всех предприятий отрасли. Связано это с падением цен на нефть, что сокращает количество оффшорных операций нефтедобывающих компаний, падением спроса международных организаций на перевозки для гуманитарных целей. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, в 2016 году холдинг подтвердил свою высокую рентабельность и конкурентоспособность на глобальном рынке вертолетостроения. По итогам отчетного года холдингу «Вертолеты России» принадлежит 10 % от общего объема мировых продаж вертолетной техники и свыше 90 % от реализации на российском рынке. Так, в 2016 году предприятия «Вертолетов России» выпустили 22 % мирового парка вертолетов военного назначения. При этом продукция холдинга занимает 32 % мирового парка боевых и 42 % средних военно-транспортных вертолетов. В мировом парке вертолетов гражданского назначения продукция холдинга «Вертолеты России» составляет 49 % среди тяжелых вертолетов и 65 % в классе средних вертолетов. На начало текущего, 2017, года стоимость портфеля заказов, а это – 396 машин, составила в целом 466 млрд рублей. Несмотря на положительные результаты работы, мы не забываем о тех вызовах, которые ставит перед нами время. В этой связи холдинг постоянно совершенствует свою работу. Среди ключевых стратегических задач Компании по-прежнему остается расширение модельного ряда и модернизация выпускаемой техники, а также техническое перевооружение производственных мощностей.

1 Глобальное производство вертолетов продолжает снижаться. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/09/22/658068-globalnoe-proizvodstvo-vertoletov>

2 Источник: Авиация России: итоги 2016, планы на 2017. URL: <http://aviation21.ru/aviaciya-rossii-itogi-2016-plany-na-2017/>

Однако планируется увеличить внутренний спрос на технику легкого класса. До настоящего времени потребность в вертолётах более лёгких, чем Ми-8 удовлетворялась за счёт иностранных производителей. Производство таких моделей как Ми-2 и Ка-26 было отдано в Польшу и Румынию [Самойлов, Страдомский, Шапкин, 2013]. Теперь направленность в сторону импортозамещения должна немного выровнять производственные показатели компании. Ситуация за 2017 г. показывает положительную динамику спроса, твердый портфель заказов за прошлый год составил 396 вертолетов. Возможно, рост показателя связан с освоением новых рынков сбыта и заключению договоров поставки, формирующих

твёрдый портфель предприятия. Ниже представлены данные о выручке АО «Вертолеты России» по географическим регионам. Стабильный рост производства можно наблюдать с 2008-2012 гг.

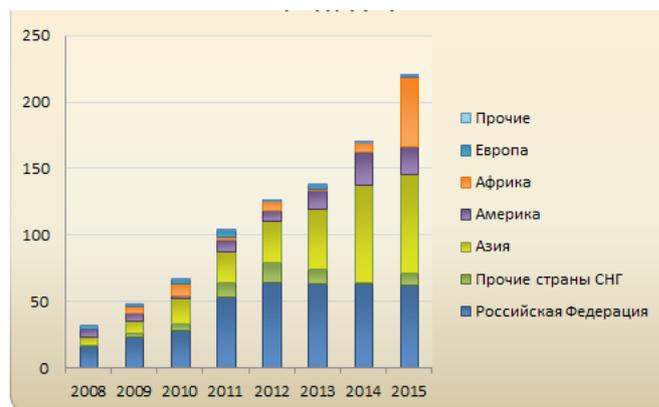


Рис. 3. Выручка АО «Вертолеты России» по местонахождению заказчиков (млрд руб.)³

Изучив диаграмму можно сказать, что выручка, полученная от продажи и оказания услуг Африканским странам за 2015 г., почти сравнима с выручкой, полученной от Азиатских стран. Однако, в последнее время наблюдается эффект насыщения в этом регионе, что стимулирует искать новых партнёров в лице Африканских стран.

В мире существует около 150 производителей вертолетной техники, но около 85% всего производства приходится на шесть крупнейших мировых компаний: «Вертолеты России», BellHelicopter, Sikorsky, Eurocopter, Boeing и AgustaWestland⁴. Наиболее реальным конкурентом на

3 Источник: Вертолеты России. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Вертолёты_России

4 Проект государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы». URL: <http://vossta.ru/gosudarstvennaya-programma.html?page=21>

рынке для АО «Вертолёты России» можно считать компанию Eurocopter. Данный факт подкрепляется многочисленными комментариями со стороны военных ведомств о закупке военной техники франко-германского производства. Среди гражданских можно выделить в качестве конкурентов вертолёты производства Eurocopter, Robinson Helicopters, Bell Helicopter Textron, Agusta Westland.

Что касается конкурентов отечественной вертолетной техники на зарубежных рынках, то среди них необходимо выделить: Sikorsky, консорциум NH Industries, вертолетное подразделение Boeing, Eurocopter, Bell Helicopter Textron, Agusta Westland.

Среди основных факторов конкурентоспособности АО «Вертолёты России» можно выделить следующие: объединение всех отечественных разработчиков и производителей вертолетной техники в рамках структуры холдинга, значительное проникновение на мировой рынок вертолетной техники, практически монопольное положение холдинга на российском рынке военной вертолетной техники, сохраняющееся ценовое преимущество продукции акционерного общества по сравнению с продукцией основных конкурентов, сильные позиции компании «Вертолёты России» в наиболее прибыльных сегментах вертолетного рынка (боевые вертолёты, средние многоцелевые и сверхтяжёлые вертолёты), а также наличие конкурентоспособной продукции в этих сегментах и ведущиеся НИОКР по ее совершенствованию.

Для построения многоугольника конкурентоспособности будет целесообразно оценить АО «Вертолёты России» по вышеуказанным критериям по 10 бальной шкале, в качестве конкурентов были взяты Sikorsky Aircraft (США) и Airbus Helicopter (Eurocopter)

Для начала необходимо объединить показатели для всех

трёх компаний в таблицу, оценив по шкале от 1 до 10.

Таблица 1. Сравнительная таблица критериев конкурентоспособности¹

Критерий	Вертолёты России	Sikorsky Aircraft	Airbus Helicopter
Ассортимент	6	7	9
Качество продукта	8	8	9
Цена продукта	9	7	5
Финансы	6	7	9
Система сбыта	5	7	8
Уровень послепродажного обслуживания	4	7	8
Рыночная доля	7	7	9
Охват территории обслуживания	8	8	9

Оценка была дана из приведённых выше данных, предоставленных в основном на корпоративных сайтах самих компаний.

Итак, имея исходные баллы можно построить лепестковую диаграмму, представленную на рисунке 4, которая позволит наглядно отобразить сильные и слабые стороны предприятия.

¹ Составлена по данным: официальный сайт АО «Вертолёты России». URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/>; официальный сайт Sikorsky Aircraft. URL: <http://www.sikorsky.com/>; официальный сайт Airbus Helicopter. URL: <http://www.airbushelicopters.ru/website/ru/ref/home.html>



Рис. 4. Многоугольник конкурентоспособности АО «Вертолёты России». Авторский рисунок по данным табл. 1.

4. Заключение

Таким образом, конкурентными свойствами холдинга Вертолёты России являются *качество* и *цена* продукта, а именно тот факт, что оптимальное соотношение данных показателей ставит продукцию отечественной вертолётостроительной отрасли в число лидирующих по спросу и массовости применения. Именно отличительные качества производимой техники способствуют успеху на мировом рынке. Более низкая, чем у конкурентов цена продукции в купе со схожими техническими характеристиками предоставляет вертолетам Ми-8 преимущество и обуславливает спрос. Требующим внимания остается тот факт, что по таким показателям, как ассортимент, система сбыта и послепродажному обслуживанию национальный холдинг

отстаёт от зарубежных конкурентов. Модельный ряд компании состоит из разработанных ещё в советское время образцов техники. Производятся постоянные исследования по доработке и улучшению ранних модификаций, однако новейшие модели уже не выпускаются на протяжении долгого времени. Обширная география поставок требует наличия развитой сети сервисных центров. Стоит также отметить, что обратной стороной данной проблемы является то, что вертолеты в силу более простой относительно конкурентов конструкции дешевле и легче в обслуживании, к ним легче получить детали и комплектующие. В контексте африканского рынка подобные преимущества особенно важны, что связано с невысокой платежеспособностью африканских стран.

Литература

1. Джамай Е. В., Демин С. С. Анализ текущих тенденций и прогноз развития отечественного рынка гражданской авиационной техники // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. № 6-2. 2015.
2. Самойлов И. А., Страдомский О. Ю., Шапкин В. С. Состояние гражданской авиационной техники России и прогноз ее обновления до 2030 года // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. № 187. 2013.
3. Тарасова М. С. Современное состояние и перспективы развития авиационной промышленности России // Вестник Московского государственного областного университета. № 2. 2011. С. 211-217.
4. Eliasson G. Advanced public procurement as industrial policy: The Aircraft Industry as a Technical University. Springer Science & Business Media. Vol. 34. 2010.

RUSSIAN MANAGEMENT: A MODERN PERSPECTIVE

Svetlana Parfenova¹, Natalia Salienko²

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF MI-8/17 HELICOPTERS ON THE AFRICAN CONTINENT

Abstract. The relevance of the research is conditioned by the requirements for accounting for the competitiveness of aviation equipment on certain continents, including in Africa. In this regard, this article is aimed at disclosing the competitiveness assessment of JSC Helicopters of Russia as a supplier of multipurpose helicopters Mi-8/17 type to the African continent. The leading method to investigate this problem is the polygon of competitiveness, which allows to consider comprehensively the competitive advantages of the product in the context of its functional significance and uniqueness. The article presents the results of the research, reveals the potential for the promotion of Mi-8/17 helicopters to the African market, the advantages and disadvantages of Russian helicopter technology are revealed, and the relevance of the task posed in the article is substantiated. The materials of the article are of practical value for a wide range of marketers and managers of helicopter construction enterprises.

Key words: air vessel, helicopter technique, Mi-8/17, competitive ability.

JEL: F17; M21; M31

1 **Parfenova Svetlana Vladimirovna** – Master of the Bauman Moscow State Technical University: 2nd Baumanskaya st., 5, 105005, Moscow, Russia; Leading Specialist of the Department for Support of Commercial Activities of JSC Russian Helicopters: 1, Bolshaya Pionerskaya st., Moscow, 123610, Russia
Email: s.parfenova@rhc.aero.

2 **Salienko Natalia Vladimirovna** – Doctor of Economics, Professor. Bauman Moscow State Technical University. 5, 2nd Baumanskaya st., Moscow, 105005, Russia. E-mail: salienkonnv@bmstu.ru.

References

1. Dzhamay Ye. V., Demin S. S. Analiz tekushchikh tendentsiy i prognoz razvitiya otechestvennogo rynka grazhdanskoj aviatsionnoj tekhniki [Analysis of current trends and forecast of the development of the domestic market of civil aviation equipment]. *Gumanitarnyye, sotsial'no-ekonomicheskiye i obshchestvennyye nauki* [Humanitarian, socio-economic and social sciences], no. 6-2, 2015. (In Russian).
2. Samoylov I. A., Stradomskiy O. Yu., Shapkin V. S. Sostoyaniye grazhdanskoj aviatsionnoj tekhniki Rossii i prognoz yeye obnovleniya do 2030 goda [State of civil aviation equipment in Russia and the forecast of its renewal to 2030]. *Nauchnyy vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta grazhdanskoj aviatsii* [Scientific bulletin of the Moscow State Technical University of Civil Aviation], no. 187, 2013. (In Russian).
3. Tarasova M. S. Sovremennoye sostoyaniye i perspektivy razvitiya aviatsionnoj promyshlennosti Rossii [Current state and prospects for the development of the aviation industry in Russia]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta* [Bulletin of the Moscow State Regional University], no. 2, 2011. pp. 211-217 (In Russian).
4. Eliasson G. Advanced public procurement as industrial policy: The Aircraft Industry as a Technical University. Springer Science & Business Media. Vol. 34, 2010.