ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Экономическая модернизация страны в новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная экономика может эффективно противостоять внешним вызовам и решить задачи индустриализации.

В Послании Президента страны Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 10.01.2018 года отмечается, что « Индустриализация должна стать флагманом внедрения новых технологий. Именно ее результаты стали одним из основных стабилизирующих факторов в кризисных 2014-2015 годах, когда цены на нефть резко снизились. Поэтому ориентир на обрабатывающий сектор с высокой производительностью труда неизменен» [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что проблема конкурентоспособности становится ключевой для казахстанских предприятий в условиях четвертой промышленной революции, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и проблеме качества.

Авторы работы имеют возможность проведения исследований на базе филиала кафедры экономики и сервиса на указанном предприятии в процессе учебы, прохождения производственной и преддипломной практики.

Цель научной работы - определение уровня и факторов, влияющих на конкурентоспособность ТОО «Кайнар АКБ» в условиях динамических процессов индустриализации.

В соответствии с целями были определены следующие задачи:

- Определить основные факторы и уровень конкурентоспособности предприятия ТОО «Кайнар АКБ»;
- Выявить перспективы развития предприятия в условиях внешних вызовов и процессов индустриализации.

Объектом исследований является производственная и инвестиционная деятельность предприятия ТОО «Кайнар АКБ», являющегося ядром индустриальной зоны региона.

Предметом исследования явилась система показателей конкурентоспособности ТОО «Кайнар АКБ».

Научная новизна работы - на основе систематизации теоретического и практического материала дать оценку уровня конкурентоспособности ТОО «Кайнар АКБ» в условиях вызовов, связанных с интеграционными процессами в рамках ЕЭС и нестабильностью мировой конъюнктуры.

Идея проекта состоит в определении реального воздействия факторов конкурентоспособности ТОО «Кайнар АКБ» на динамичность процессов индустриализации региона.

Ожидаемые результаты: увеличение объема выпуска, рост качества продукции, обновление материально- технической базы, освоение новых видов продукции, расширение рынков сбыта. Реалистичность и достижимость поставленных целей обеспечивается устойчивыми позициями предприятия. ТОО «Кайнар-АКБ» состоит в Реестре отечественных товаропроизводителей Холдинга «Самрук – Казына», и с 2011 года является участником региональной

карты индустриализации по Алматинской области . Финансовая устойчивость основана на солидном собственном капитале предприятия, грантовой поддержке и кредитной линии в банке-партнере. Теоретическую и методологическую базу исследований составили труды отечественных и зарубежных авторов по проблемам инвестиций, таких как Тлеуова Д., Арзуманова Т., Медеубаева М., Ержанов А., Сулейменов Д., Дунаев В., Шпаков В., Зайцев Н. и др.

Информационной базой исследования стали законы РК, Указы Президента и постановления Правительства РК, монографии, статистические и справочные материалы, информация из сети internet. Методы исследования: сравнительный анализ, статистические и динамические методы, SWOT-анализ, математические расчеты.

При освещении практических аспектов были использованы данные отчетности ТОО «Кайнар АКБ», что подтверждает обоснованность результатов научной работы.

Студенческая группа исследователей была привлечена к участию в разработке проекта благодаря «Региональном Центру научных исследований» , базирующемуся на факультете права и экономики ЖГУ им. Жансугурова. Основными функциями студенческой группы были определены: сбор теоретического и статистического материалов, обработка данных, анализ потенциала базового предприятия, выявление факторов повышения конкурентоспособности предприятия и, по возможности, разработка рекомендаций.

1. ФАКТОРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Содержание, факторы и формы конкурентоспособности

Понимание того, что скрывается за словом *«конкурентоспособность»* еще не устоялось. Оценка справочной, нормативно-технической и методической литературы показывает, что в ней конкурентоспособность рассматривается с общих позиций.

Конкурентоспособность - комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его предпочтительность для потребителя по сравнению с аналогичными товарами других отечественных и зарубежных предприятий [4, С.57].

Конкурентоспособность – это преимущество предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). [5, С.65].

Таким образом, *конкурентоспособность* можно определить как комплексную характеристику товара, определяющую его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными изделиями-конкурентами как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на его удовлетворение, которое обеспечивает возможность реализации этого товара в определенный момент времени на конкретном рынке. [8, С.93].

Исходя из этого, формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание (1)

Конкурентоспособность объекта (товара или услуги) формируется в процессе деятельности конкретного экономического субъекта хозяйствования, осуществляемой посредством выполнения управленческих, организационных, производственных и сбытовых функций.

Способность экономического субъекта хозяйствования конкурировать, побеждать в конкурентной борьбе, проявляющаяся в сохранении существующих и привлечении новых покупателей и завоевании новых рынков сбыта, характеризует конкурентоспособность субъекта [11].

В настоящее время существует большое количество классификаций факторов конкурентоспособности продукции.

Наиболее подробно и комплексно факторы конкурентоспособности товара представлены у ученого-экономиста Р. Фатхутдинова.

Внешние факторы:

1. Уровень конкурентоспособности страны (с увеличением этого показателя улучшаются все интегральные и частные показатели конкурентоспособности товара);
2. Уровень конкурентоспособности отрасли;

3. Уровень конкурентоспособности региона;
4. Уровень конкурентоспособности организации, выпускаемой товар;
5. Сила конкуренции на выходе системы;
6. Сила конкуренции на входе системы, среди поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий и других компонентов;
7. Сила конкуренции среди товаров-заменителей;
8. Появление новых потребностей;
9. Уровень организации производства, труда и управления у посредников и потребителей товаров, выпускаемых системой; 13]

Внутренние факторы:

1. Патентоспособность (новизна) конструкции товара;
2. Рациональность организационных и производственных структур системы;
3. Конкурентоспособность персонала системы;
4. Прогрессивность информационных технологий;
5. Прогрессивность технологических процессов и оборудования ;
6. Научный уровень системы управления [13]

Необходимо отметить, что во всех приведенных классификациях факторов конкурентоспособности продукции можно выделить одну общую особенность, а именно: их деление на внешние и внутренние.

1.2 Показатели и методы оценки конкурентоспособности продукции

Методика оценки конкурентоспособности товара включает следующие этапы:

1. Анализ рынка;
2. Определение перечня параметров, подлежащих сравнению и оценке с их количественным выражением и установлением "весомости";
3. Расчет параметрических индексов с учетом выбранных измерителей по каждому параметру;
4. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара;
5. Разработка мер по повышению конкурентоспособности товара и принятие решения о его производстве, выходе на рынок с пробными продажами. [4].

Рассмотрим *качественные показатели* конкурентоспособности.

1. Качество рассматривается как совокупность свойств, обуславливающих пригодность изделия (продукции) удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением в определенных условиях эксплуатации. [15 с.56].

2.Технические показатели характеризуют техническое совершенствование продукции, под которым понимается совокупность наиболее существенных свойств продукции, определяющих ее качество и характеризующих научно-технические достижения в развитии данного вида продукции.[19, С.226].

3. Экологические показатели характеризуют уровень вредных воздействий на окружающую среду.

4. Показатели безопасности.

5. Функциональные показатели.

6. Показатели долговечности.

8. Показатели ремонтопригодности характеризуют приспособленность товара [10].

К экономическим показателям, определяющим конкурентоспособность товаров, относятся полные затраты потребителя (единовременные затраты) и издержки, связанные с их эксплуатацией (эксплуатационные или текущие).

Таблица 2. Экономические показатели

Единовременные (затраты на приобретение товаров)	Текущие (затраты на эксплуатацию товаров)
Цена товара	Затраты на эксплуатацию товаров
Расходы на транспортировку	Расходы на ремонт
Стоимость установки монтажа и приведение товара в работоспособное состояние	Расходы на послегарантийное техобслуживание
Налоги	
Страховые взносы	
Расходы на утилизацию	

Примечание. [5, С.59]

В нашей работе упор делается именно на оценку конкурентоспособности на основе комплексного показателя.

Таким образом, на сегодняшний день существует несколько способов оценки конкурентоспособности продукции.

2. АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОО «КАЙНАР АКБ»

2.1 Экономическая роль предприятия ТОО «Кайнар АКБ» в индустриализации региона

Для восстановления высоких темпов экономического роста Республике Казахстан потребуется реализовать структурные изменения в экономике, необходимые для перехода на новую стадию развития. Эти изменения включают активное создание новых продуктивных рабочих мест в обрабатывающей промышленности.

В Алматинской области создается центр перерабатывающего кластера на базе индустриальной зоны "Талдыкорган". Индустриальная зона как центр притяжения инвестиций и связанных с ними технологий и инноваций, экспорта товаров, создания рабочих мест, прежде всего связана с локомотивами развития региона, в числе которых ТОО «Кайнар-АКБ». Всего в городе действуют 128 промышленных предприятий, в том числе 20 крупных и средних, на долю которых приходится 92,3% от общего объема производимой продукции.

Талдыкорган как город, расположенный вблизи транспортных магистралей в Россию и КНР в будущем должен стать ядром перерабатывающего кластера.

Индустриальная зона строится по принципу государственно-частного партнерства, где необходимо разместить около семидесяти различных промышленных предприятий, трудоустроить четырнадцать тысяч человек.

Компания «Кайнар – АКБ» является отечественным товаропроизводителем аккумуляторных батарей, и состоит в Реестре отечественных товаропроизводителей Холдинга «Самрук – Казына», а также входит в международный союз производителей аккумуляторных батарей «Интербат». Общее количество работников: 765. Предприятие ТОО «Кайнар АКБ» занимается производством стартерных свинцово-кислотных аккумуляторных батарей для легковых, грузовых автомобилей, сельскохозяйственной и военной техники, осуществляет выпуск комплектующих (моноблоков, сепараторов), сбор и переработку свинцовых отходов, а также, имея две собственные электростанции, производит и продает электроэнергию. [8].

Выпуск аккумуляторных батарей производится на новом оборудовании, отвечающем всем международным стандартам, что оказало значительное влияние на качество продукции, позволило увеличить производительные мощности, снизить расходы сырья и материалов. Используются современные технологии, начиная с регенерации (построен и введен в эксплуатацию новейший современный цех утилизации отработавших свой срок свинцово-кислотных батарей по передовой европейской технологии) аккумуляторного лома, его переработки в электротермических печах и глубокой очистки свинца.

Работа по повышению конкурентоспособности и увеличению экспорта стала для Компании «Кайнар – АКБ» непрерывным процессом. В 2010 в

результате внедрения системы «бережливого» производства «Кайдзен», удалось достичь сокращения потерь рабочего времени до 20% и увеличить выпуск аккумуляторов на 15%.

Кроме того, в 2010 году был получен инновационный грант на закупку оборудования по механизированной разбивке отработанных аккумуляторов на сумму 247,6 млн. тенге.

С 2011 года ТОО «Кайнар-АКБ» является участником региональной карты индустриализации по Алматинской области.

В 2014 году товарищество получило грант на закупку технологий по литью ленты – сумма гранта 143 млн. тенге.

В 2014 году ТОО «Кайнар-АКБ» получило грант на закупку технологий по сборке аккумуляторных батарей – на сумму 101 млн.тенге. В результате внедрения и приобретения оборудования производительность труда увеличилась более чем в 3 раза.

В настоящее время завод имеет замкнутый цикл производства: от переплавки свинца, выпуска готовой продукции до последующего сбора и утилизации отработанных АКБ.

По итогам республиканского конкурса "Лучший экспортер готовой отечественной продукции" и "Национальный бренд 2008", в номинации "Лучший экспортер года" ТОО "Кайнар АКБ" признан победителем.

На заводе внедрены сборочные линии – последняя модификация сборочного комплекса, для аккумуляторных батарей емкостью от 45 до 230 Ач, разработанного австрийской компание «ВМ» - лидера в производстве сборочного оборудования. Сборка аккумуляторных батарей ведется в автоматическом режиме. В рамках реализации проекта «Экологически чистый город» на территории завода был реализован масштабный проект по утилизации. Нейтрализации электролита, которая была спроектирована и установлена ведущей компанией «Engitec Technologies LTD» (Италия).

Уставный капитал ТОО «Кайнар АКБ», согласно Уставу предприятия составляет 1145777000 (один миллиард сто сорок пять миллионов семьсот семьдесят семь тысяч) тенге. [9].

Казахстан занимает первое место в мире по запасам полиметаллических руд и производит 100-120 тыс. тонн свинца в год, и географическая близость к казахстанским производителям свинца (АО «Южполиметалл» г.Шымкент-1000 км и АО «Казцинк» г.Усть-Каменогорск – 900 км), являющегося основным сырьем для производства аккумуляторов (что составляет более 50 % себестоимости), дает возможность производить продукцию с низкой себестоимостью..

Производственная мощность предприятия составляет 600 тыс. шт. аккумуляторов в год. За 2014 год ТОО «Кайнар АКБ» произвел свыше миллиона аккумуляторных батарей, валовый объем производства в 2014 году составил около 8 млрд. 8 млн. тенге без НДС. В 2014 году выпуск АКБ составил более 1,2 миллиона штук на сумму свыше 11 546 млн. тенге. Всего за

2015 год выпущено чуть более миллиона штук аккумуляторных батарей, объем товарной продукции составил около 10 млн. тенге. [13].

Остановимся подробнее на финансовой деятельности и возможностях предприятия.

Таблица 6. Финансовая деятельность за 2013-2016 годы

Показатели	ед.изм.	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г
Активы	тыс.тенге	1 027 164	1 233 796	1 492 914	2 205 963
Уставный капитал	тыс.тенге	42 909	42 909	42 909	42 909
Выпуск АКБ	шт	918 654	1 059 416	1 286 732	1 005 307
Доход от реализации	тыс.тенге	7 349 232 568	8 498 344 051	11 540 527 867	9 895 486 471
Чистая прибыль	тыс.тенге	20 964	30 503	20 078	37 683

1. Примечание – составлено авторами на основе финансового отчета ТОО «Кайнар АКБ»

На основе данных таблицы, мы видим, что в период с 2013 года до 2016 года наблюдается рост активов, и по сравнению с 2013 годом, в 2016 году, наблюдается рост более чем в 2 раза, а по сравнению с 2015 годом рост более полумиллиона тенге.

Также заметно увеличился и годовой объем производства и составил более 1 млн. штук за период 2015 года [14].

Основным сырьем при производстве аккумуляторов является свинец, полипропилен, барий сернокислый, сурьмянистый концентрат, кокс каменноугольный, борная кислота, нить полипропиленовая, серная кислота.

На основе данных таблицы, мы видим, что большая часть сырья поставляется отечественными компаниями. В частности крупные из которых АО «КазЦинк», АО «Промышленная корпорация «Южполиметалл», АО «Корпорация «Казахмыс».

Полипропиллен поставляют партнеры из Венгрии и Южной Кореи АО "Тисайский химич.комбинат "TVK" и SEOUL TRADING Co LTD.

В числе поставщиков есть даже компания Robsen International Limited из Виргинских островов, занимающаяся поставками кокса.

Таблица 8. Основные поставщики сырья и материалов для производства

	Свинец	
1	АО "Казцинк"	г.Усть-Каменогорск (Казахстан)
2	АО "Промышленная корпорация "Южполимиталл"	г.Шымкент (Казахсиан)
3	ТОО "Седа"	г.Балхаш (Казахстан)
	Барий	
1	ОАО "Химический завод имени Л.Я.Карпова"	г.Менделеевск (Россия)
	Полипропилен	
1	АО "Тисайский химич.комбинат "TVK"	г.Тисауйварош (Венгрия)
2	SEOUL TRADING Co LTD	г.Сеул (Корея)
	Полиэтилен в\д	
1	ТОО «Газ-Импэкс»	г.Алматы (Казахстан)
	сплав УС-1 КТ	
1	АО «Каз-Тюмень»	г.Риддер ВКО (Казахстан)
	Сурьма в сурьмянистом концентрате	
1	АО "Казцинк"	г.Усть-Каменогорск (Казахстан)
	Кокс	
1	Robsen International Limited	Виргинские острова
	Серная кислота	
1	АО «Корпорация «Казахмыс»	г. Жезказган (Казахстан)
	Известь негашеная	
1	АО "Кусак"	п.Карабулак (Казахстан)

2. Примечание – составлено авторами на основе контрактов по поставкам сырья и материалов

Территориальная близость поставщиков основного сырья (свинец) делает их относительно дешевыми для нас, по сравнению с теми по которым закупают сырье, к примеру, российские заводы. Влияние оказывают наличие пошлин на ввоз импортного сырья и транспортные расходы.

В настоящее время имеется одна сборочная линия производства «ZESAR» для АКБ ёмкостью 55-90А/ч, одна сборочная линия укомплектованная оборудованием «ZESAR» и советским оборудованием по производству АКБ ёмкостью 55-75 А/ч.

Завод располагает инструментальным цехом, ремонтно-механическим и строительным участками по изготовлению нестандартного оборудования, электроучастком, участком КиПиА, участком водоснабжения.

Таблица 10. Планируемый объем производства на 2016-2020 гг:

№	Показатели	ед.изм	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	Объем производства:	шт	1 500 000	1 800 000	2 000 000	2 500 000	3 0000 000
2	Доход от реализации	тыс. тенге	13 079 893	14 527 792	16 152 392	17 652 133	19 684 681

3. Примечание – составлено авторами на основе плана по наращиванию производственной мощности ТОО «Кайнар АКБ»

В таблице выше, указан планируемый объем производства на 2016-2020 годы. Как мы можем наблюдать, в планах завода выпустить в текущем году 1,5 миллионов аккумуляторов. При этом из года в год планируется наращивать

годовой объем производства, и к 2020 году выйти на полную расчетную мощность в 3 миллиона единиц стартерных батарей.

Таблица 11. Емкость рынка автомобильных батарей на 2010-2015 гг:

Всего общая емкость рынка – легковых и грузовых автомобилей, а также сельскохозяйственной техники			
	первичного	вторичного	общая
2010	1 652 960	16 650 000	18 302 960
2011	1 663 400	17 632 900	19 296 300
2012	1 674 400	18 770 500	20 444 900
2014	1 739 900	19 987 200	21 727 100
2014	1 808 400	21 286 000	23 094 400
2015	1 880 500	22 678 400	24 558 900

4. Примечание – составлено авторами на основе анализа рынка автомобильных батарей

Далее в следующей таблице нам дана информация о емкости рынка автомобильных батарей. На основе этих данных можно сказать, что из года в год, растет насыщение аккумуляторного рынка. При чем как для легковых, так и для грузовых автомобилей, автобусов и сельско-хозяйственной техники.

В результате проведенной работы, учитывающей многолетние связи с потребителями России, низкие цены и надежность аккумуляторов «Кайнар» для ТОО «Кайнар АКБ» установлен льготный режим ввоза батарей.

На экспорт сегодня идет до 70% выпущенных аккумуляторных батарей. Внедрение нового оборудования и использование новейших технологий по выпуску аккумуляторных батарей на ТОО «Кайнар АКБ» позволит организовать производство малогабаритных аккумуляторов с прекрасным дизайном, отвечающих всем международным стандартам, низкой ценой и высоким качеством.

Проанализировав все выше сказанное, мы видим, что предприятие ТОО «Кайнар АКБ» имеет огромные возможности, и завидный запас потенциала для дальнейшего развития.

Фирма имеет большие преимущества, перед подавляющим большинством своих конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия усилится за счет проведения модернизации оборудования. Общий объем инвестиций, необходимый для реализации проекта составляет 1 541 300 тыс.тенге, из которых 600 000 тыс.тенге – средства АО «ФВТ «АРЕКЕТ» и 941 300 тыс.тенге – дополнительно привлеченные заемные средства. Ориентировочные сроки реализации проекта – 5 лет, с 2016 по 2020 гг.

Производство аккумуляторов состоит из нескольких участков: участок регенерации свинцовых отходов, литейный участок, намазочный участок, участок по изготовлению сепараторов, участок литья моноблоков и сборочный участок.

Производственный процесс начинается с участка регенерации свинцовых отходов. Основным сырьем для производства аккумуляторных батарей

является чистый свинец марки C_0 и C_1 и свинцовые сплавы. Стоимость свинца на сегодняшний день очень высокая и составляет от 800 до 1200 долларов, что оказывает существенное влияние на себестоимость выпускаемых аккумуляторных батарей и его реализацию.

1. Для сокращения затрат на приобретение сырья предлагается переработка аккумуляторного и свинцового лома в электротермической печи с получением свинцового сплава высокого качества. До 2005 года на предприятии действовала одна электротермическая печь, которая обеспечивала до 50% потребности в сурьмянистом свинце. Ввод новой печи с годовой мощностью 10000 тонн свинца, позволит предприятию обеспечить до 100% общей потребности в сурьмянистом свинце.

2. В связи с возросшим спросом на продукцию АО «Кайнар» возникла необходимость в приобретении дополнительных единиц литейного оборудования. Для выполнения намеченной программы по выпуску АКБ, необходимо:

- приобрести литейное и намазочное оборудование итальянской фирмы «SOVEMA»;
- литьевые формы на литейные машины;
- закупить четыре сборочные линии производству аккумуляторных батарей;
- закупить два Конвертовщика «Tekmax» компании «Accurate Products», каждая производительностью–120 конвертов в минуту;
- закупить разделительную машину фирмы «TBS» – разделение 190 двойных пластин в мин.

Наличие быстрорастущего спроса на аккумуляторные батареи на рынках стран СНГ и необходимых производственных площадей для размещения нового технологического оборудования, оснащенность всеми необходимыми инженерными сетями и подъездными путями придают особую привлекательность проекту.

3. При выборе данного технологического оборудования во внимание были взяты следующие факторы. В настоящее время способ беспрерывной технологии изготовления токоотводов является самым передовым: токоотводы, отлитые данным способом, весят на 20% меньше, чем по традиционной технологии гравитационной отливки, а аккумуляторные батареи способны выдавать более высокие стартерные токи.

Закупка разделительной машины и автомата пайки блоков (Cast on Strap) у фирмы «TBS» (Англия) основано на том, что у ТОО имеется опыт работы на этом оборудовании, подготовлен технический персонал и хотя стоимость оборудования высока, но по надёжности качеству и производительности это оборудование «TBS» превосходит оборудование других известных производителей.

2.2 Анализ уровня конъюктуры на рынке аккумуляторов

Аккумуляторы ТОО «Кайнар АКБ» хорошо зарекомендовали себя благодаря высоким эксплуатационным показателям и надежности на предприятиях энергетики, металлургии, нефтепереработки, машиностроения, промышленности, в агропромышленном комплексе, в коммунальном хозяйстве и других отраслях, как в Казахстане, так и в странах СНГ.

За счет оптимального соотношения цена/качество, уменьшения накладных расходов, присущих импортным аккумуляторам (таможенные пошлины, расходы по транспортировке, дорогие энергоносители и трудозатраты и т.д.) ТОО «Кайнар АКБ» способен охватить и обеспечить рынок Казахстана, среднеазиатских республик, стран СНГ и наладить поставку своей продукции в динамично развивающийся Китай, Индию. Для обеспечения рынка аккумуляторами для легковых автомобилей необходимо наладить выпуск не менее 3-х млн. батарей, соответствующих мировым стандартам. Основным рынком сбыта являются страны СНГ, однако в 2017 году появляется еще один рынок - Афганистан.

Первое место по поставкам АКБ в Россию занимает ТОО «Кайнар-АКБ», который по итогам 2014 года поставил 820 тыс. аккумуляторных батарей, что на 19,6% выше, чем годом ранее. Средняя доля АКБ производства Кайнар в РФ по 2014 по году составляет не более 9%.Средняя доля АКБ производства Кайнар в РФ по 2017 по году составляет не более 5 %. Исходя из этих данных, у компании есть перспективы увеличения доли рынка в РФ [10].

Далее проведем анализ основных конкурентов и других производителей аналогичной продукции.

В таблице объемов производства аккумуляторов среди предприятий-конкурентов указаны названия всех производителей стартерных батарей среди стран СНГ.

Основываясь на эти данные, мы можем сказать, что практически четверть рынка занимает украинская компания «Иста», с годовым объемом производства в 1,5 млн. батарей, которой принадлежит 24,9% рынка. За ней следует производитель из России, ОАО «Тюменский аккумуляторный завод», выпустивший 990 100 единиц продукции и рыночной долей в 16,4%. Третье место занимает так называемая «Иркутская группа», состоящая из трех компаний - ЗАО "Востсибаккумулятор", ЗАО "АкТех-Байкал", ЗАО "Востсибаккумулятор-98", на нее приходится 9,3% рынка с объемом в более чем полмиллиона аккумуляторов.

Наши отечественные производители, ТОО «Кайнар АКБ» и ТОО «СП «Ерка» за 9 месяцев 2017 года выпустили 762 000 и 250 000 аккумуляторов, и занимают на рынке по 6,7 и 4,1 процентов соответственно.

Таблица 1

Объемы производства аккумуляторов по СНГ за 9 месяцев 2017 г

№	Предприятия	Производство автомобильных аккумуляторов, шт	%
1	ОАО "Тюменский аккумуляторный завод"	990 100	16,4

2	ЗАО МПКФ "Алькор"	119 433	2,0
3	ОАО "Эльф"	8 337	0,1
4	ЗАО "Курский завод "Аккумулятор"	97 797	1,6
5	ООО "Источник тока "Курский"	363 268	6,0
6	ООО "Курский завод "Аккумулятор"	119 023	2,0
7	"Иркутская группа" - ЗАО "Востсибаккумулятор", ЗАО "АкТех-Байкал", ЗАО "Востсибаккумулятор-98"	563 033	9,3
8	ЗАО "Подольский аккумуляторный завод"	419 693	7,0
9	ОАО "Электроисточник"	364 711	6,0
10	ОАО "Комсомольский-на-Амуре аккумуляторный завод"	119 090	2,0
11	ЗАО "Аком", Самарская область	527 069	8,7
12	ОАО "ЗИД", Владимирская область	78 922	1,3
13	АОЗТ "Электротяга"	5 372	0,1
15	ООО КАТЭК", Пермская область	473	0,01
16	компания "Иста", Украина	1 500 000	24,9
17	компания "Веста", Украина	100 000	1,7
18	ТОО "Кайнар-АКБ"	762 000	6,7
19	ТОО "СП "Ерка"	250 000	4,1
		6 028 321	100

5. Примечание – составлено авторами на основе данных анализа производства аккумуляторов в странах СНГ

В настоящее время казахстанский рынок на 80% насыщен импортными аккумуляторами. Несмотря на это, на рынке Казахстана не представлена продукция таких ведущих высокотехнологических фирм, как «Эксайд», «Делко», «Юасса» (США), «Мацушита» (Япония), «Хоккер», (Германия) и др. Аккумуляторы производства ТОО «Кайнар АКБ» на отечественном рынке составляют 20%.

Таблица 2. Анализ цен на аккумуляторные батареи по Казахстану:
(Цены приведены в тенге)

ТИП АКБ	ТОО«Кайнар АКБ»	ТОО «СП «Ерка»	"Тюменьский аккумуляторный завод"	Саратовский аккумуляторный завод "Электроисточник"
6СТ – 210	8 820	10 000	10 300	10 500
6СТ – 190	8 500	9 300	9 700	10 000
6СТ – 140	6 590	8 300	8 800	9 300
6СТ – 132	6 380	7 800	8 250	8 800
6СТ – 90	4 570	5 500	5 900	6 500
6СТ – 75	3 930	4 800	5 200	5 800
6СТ – 66	3 720	4 500	4 800	5 000
6СТ – 60	3 290	4 100	4 300	4 700
6СТ – 55	3 080	3 800	4 000	4 300
3СТ - 215	5 310			

6. Примечание – составлено составлено авторами на основе данных планово-

экономического отдела ТОО «Кайнар АКБ»

Анализ качества иностранных батарей показал:

- Мощность импортных батарей соответствуют требованиям мировых стандартов только у 71%;
- Стартерные показатели 30% импортных аккумуляторов не отвечают запросам потребителя;
- Электроды импортных аккумуляторных батарей гораздо тоньше, что их делает менее устойчивыми к перепадам температур и ухудшает работу в экстремальных условиях.

А в качестве преимущества можно отметить красивый дизайн и малогабаритные аккумуляторные батареи;

ТОО «Кайнар АКБ» в своей работе применяет следующие способы нейтрализации достоинств и использования недостатков конкурентов:

- Внедрение нового оборудования и использование новейших технологий по выпуску аккумуляторных батарей на ТОО «Кайнар АКБ» позволит организовать производство малогабаритных аккумуляторов с прекрасным дизайном, отвечающих всем международным стандартам, низкой ценой и высоким качеством.
- Технология производства аккумуляторных батарей ТОО «Кайнар АКБ» доказала надежность работы своей продукции в суровых условиях Сибири и условиях больших перепадов температур стран Азии.
- прогноз рынка в результате возможных изменений социально-экономической ситуации.

Таблица 3. Контракты ТОО «Кайнар АКБ» на экспорт своей продукции на 2017 г

Предприятие	контракт	сумма
ОсОО "Катод"	119 от 20.10.14	37 000 000 тг.
ООО "Линарис"	5/177 от 22.06.15	100 000 000 тг..
ОАО "Кантский цементно-шиферный комбинат"	180 от 10.08.15	1 015 500 тг.
ООО "Урал-Кайнар"	109 от 22.09.15	8 079 750 тг.
ОООТД "Сибэлектроисточник"	121 от 21.10.14	150 000 000 тг.
ООО"Торговый Дом Кайнар"	05/167 от 20.05.15	450 000 000 тг.
ООО "СТЭЛС"	89 от 08.09.14	50 000 000 тг.
ЧП Хафизов	87 от 02.09.14	35 000 000 р.р.
ООО"Агротехснаб"	05/165 от 20.05.15	200 000 000 тг.
ООО"Компания Электростарт"	05/160 от 17.05.15	150 000 000 тг.
ООО"Компания Электростарт"	132 от 11.11.14	150 000 000 тг.
ООО"Поволжская аккумуляторная компания"	103 от 01.10.14	100 000 000 тг.

7. Примечание – составлено авторами на основе данных отдела материально-технического снабжения ТОО «Кайнар АКБ»

Согласно данным таблицы о контрактах на экспорт своей продукции, можно установить, что действительно, основным рыном сбыта для предприятия ТОО «Кайнар АКБ» является Россия.

Таблица 4. Контракты, заключенные в 2017 г, по программе импортозамещения:

Наименование основных потребителей	Сумма заключенных договоров, тыс.тенге	Длительность сотрудничества
АО «ТНК «Казхром»	6445	3 года
ЗАО «Казтрансойл»	7135	2 года
АО «Корпорация Казахмыс»	9860	3 года
ТОО «Восток- Импекс»	100 000	1 год

8. Примечание – составлено составлено авторами на основе данных отдела материально-технического снабжения ТОО «Кайнар АКБ»

По следующей таблице мы можем видеть, что кроме экспорта, ТОО «Кайнар АКБ» сотрудничает с такими корпорациями как «Казхром», «Казтрансойл», «Казахмыс» и «Восток-Импекс» по программе импортозамещения. Также предприятие ТОО «Кайнар АКБ» заключило контракт с компанией ТОО «Кайнар-импэкс» на поставку своей продукции.

Таблица 5. Контракты, заключенные ТОО «Кайнар АКБ» на 2017 г

предприятие	сумма контракта
ООО "Т.Д."Кайнар"	900 000 000 тг.
ООО"Урал-Кайнар	1 000 000 000 тг.
ООО "Транмаркет"	65 000 000 тг.
ООО"Белинвесторг"	300 000 000 тг.
ЧП Хафизов	350 000 000 тг.
ООО "Агротехснаб"	600 000 000 тг.
ООО "Компания Электростарт"	190 000 000 тг.
ООО ТД "Сибэлектроисточник"	300 000 000 тг.
ООО "Аккумуляторная компания "ПАК"	300 000 000 тг.
ООО "Экссон"	300 000 000 тг.
ООО "Фирма Шанс+"	300 000 000 тг.
ООО "Карбонтех"	55 500 000 тг.
ОсОО "Катод"	111 000 000 тг.
ООО"Мини Аккумулятор"	55 500 000 тг.
ООО "Транзит"	111 000 000 тг.
ООО"GGR AKUMTIRES"	55 500 000 тг.
ЧП Аминов	185 000 000 тг.
EZTEK SOLUTIONS LLC	129 500 000 тг.
ООО МПК "Сурхон сардори"	14 800 000 тг.
ООО "Трейд Лайн"	185 000 000 тг.
ООО"СТЭЛС"	185 000 000 тг.
ООО"АДЛ"	185 000 000 тг.

9. Примечание – составлено авторами на основе данных отдела материально-технического снабжения ТОО «Кайнар АКБ»

В представленной таблице нам даны контракты ТОО «Кайнар АКБ» уже на 2017 год. И в этот раз сумма некоторых контрактов доходит до миллиарда

тенге. Это говорит о том, что предприятие «Кайнар АКБ» очень успешно осуществляет свою деятельность, и что партнеры готовы и в дальнейшем сотрудничать с отечественным производителем.

Предприятие принимает действенное участие в Государственной программе импортозамещения, регулярно участвует и выигрывает проводимые тендера и конкурсы по закупкам АКБ, проводимых Министерством материальных ресурсов [11]. Это значительно повышает конкурентоспособность предприятия и оказывает влияние на ускорение индустриализации региона.

В рамках программы импортозамещения за 2014 год отгружено 7,7 тыс.шт. АКБ на сумму 53,2 млн. тенге, часть договоров перешла на 2015 год. Наиболее крупные потребители: ЗАО «Казахстан Темир Жолы» - 13,8 млн.тенге, ЗАО «КазТранс Ойл»-5,6 млн.тенге, ОАО «Корпорация Казахмыс»-6,5 млн.тенге, РГП «Казавтодор»-5,3 млн.тенге

В 2015 году отгружено 14 934шт. АКБ на сумму 126, 949 млн тенге, в т.ч. гигантам отечественной промышленности АО «ТНК «Казхром», РГП «Резерв», ЗАО «КазТрансОйл», Министерство Обороны РК, АО «Корпорация Казахмыс», АО «ИспатКармет», АО «КазАвтоТранс», ТОО «Богатырь Аксесс Комир» и т.д.

Также наблюдается и заметно увеличение экспорта. В течение 2015 года со складов завода и филиалами отгружено 1059 416 единиц аккумуляторов, из них за пределы страны 647 437 шт. Объем реализации продукции «Кайнар» за 2015 год составил 1 286 732 шт. АКБ, из них на экспорт 749 200 штук на 11 540 527 867 тенге без НДС. За 2017 г. выпущено 1 005 307 шт. аккумуляторов на общую сумму 9 895 486 471 тенге, из них было отгружено на экспорт – 592 070 штук аккумуляторов на сумму 5715 331 952 тенге [12].

На ТОО «Кайнар-АКБ» существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости фирмы, максимизация прибыли и удержание рынка.

Обеспечение выживаемости – главная цель нашего предприятия, осуществляющего свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке имеются производители с аналогичными услугами.

Выбирая цель, основанную на максимизации прибыли, предприятие ТОО «Кайнар АКБ» оценивает спрос и издержки применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечат ей в будущем максимальную прибыль.

На предприятии ТОО «Кайнар АКБ» не допускается чрезмерного завышения или занижения цен на производимую продукцию и стремится снижать издержки производства и сбыта.

При снижении спроса компании рекомендуется принимать следующие меры:

- по дополнительному привлечению клиентов из России и других стран СНГ,
- по усилению рекламной компании;

- по снижению себестоимости и цены на продукцию за счет сокращения расходов предприятия.

2.3 Анализ конкурентоспособности продукции ТОО «Кайнар АКБ»

Основным фактором конкурентоспособности продукции выступает покупательское восприятие, позволяющее покупателю из всех предложений выбрать наиболее оптимальные с точки зрения цены и качества изделия. [8]

Для объективной оценки конкурентоспособности продукции ТОО «Кайнар АКБ» необходимо провести SWOT-анализ, сравнить технические свойства, качество обслуживания, а также цены данного предприятия на аналогичные модели аккумуляторных батарей с вышеназванными показателями основных конкурентов - ЭЛМО (Китай) и отечественной компанией МК-13; вычислить единичные показатели конкурентоспособности, а на их основе групповой и интегральный.

Исходные данные представлены в таблице 14. Данные изделия прошли полные испытания в независимой лаборатории общества потребителей. Оценки в баллах по качеству обслуживания в пределах от 1 до 5 установлены экспертами на основании технических параметров изделия. За образец принята модель аккумулятора торговой марки Ямал. Анализируемые аккумуляторные батареи для легковых машин характеризуются одинаковой массой, которая составляет 12,5 кг, а также одинаковыми габаритными размерами – длина 242 мм, ширина 175 мм, высота 190 мм. Тип аккумуляторная батареи под №1 - 6СТ-55АП производится на предприятии ТОО «Кайнар-АКБ», №2 – KL55 ЭЛМО (Китай), №3 –НК-55 МК-13 (Казахстан). Экспертная комиссия предприятия также установила приоритетность технических параметров и установила на них соответствующие коэффициенты весомости, представленные в таблице 14. [1]

Таблица 15 - Исходные данные.

Тип аккумуляторных батарей	Технические характеристики			Экономические характеристики	
	Номинальное напряжение (Р1)	Емкость (Р2)	Качество продукции (Р3)	Цена (тыс. тенге)	Полные затраты потребителя год, млн. тенге
1	6	55	4,2	8750	0,94
2	4,8	65	4,1	5500	0,81
3	6	70	4,6	9500	1,11
Образец	8	80	5	10000	1,38
Коэффициент весомости	0,3	0,5	0,2		

Используемая в таблице группа параметров, характеризует выполнение основных функций изделия и некоторые его технические характеристики.

Чтобы распределить приведенные в таблице 14 модели аккумуляторных батарей по уровню конкурентоспособности (дифференциальным методом), нужно выполнить следующие пункты:

- рассчитать единичные показатели по каждой модели аккумуляторов по техническим и экономическим параметрам;

- рассчитать групповые показатели по каждой модели аккумуляторов по техническим и экономическим параметрам;

-рассчитать интегральные показатели по каждой модели аккумуляторов по техническим и экономическим параметрам;

- сделать выводы об уровне конкурентоспособности производимой продукции ТОО «Кайнар-АКБ» на основе сравнения вычисленных показателей. [25 с.61]

Расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{io}} \cdot 100\%,$$

поэтому расчет единичного показателя для первой модели:

q1 = 6 / 8 = 0,75 q2 = 55 / 80 = 0,69 q3 = 4,2 / 5 = 0,84

расчет единичного показателя для второй модели:

q1 = 4,8 / 8 = 0,6 q2 = 65 / 80 = 0,81 q3 = 4,1 / 5 = 0,82

расчет единичного показателя для третьей модели:

q1 = 6 / 8 = 0,75, q2 = 70 / 80 = 0,87 q3 = 4,6 / 5 = 0,92

По экономическим параметрам:

расчет единичного показателя для первой модели:

q1 = 8750 / 10000 = 0,87

расчет единичного показателя для второй модели:

q2 = 5500 / 10000 = 0,55

расчет единичного показателя для третьей модели:

q3 = 9500 / 10000 = 0,95

Групповой показатель (G) по техническим параметрам объединяет единичные показатели (g_i) по однородной группе параметров с помощью коэффициентов весомости (a_i), определяемых экспертным путем:

$$G = \sum a_i \cdot g_i$$

G_{t1} = 22,5 + 34,5 + 16,8 = 73,8

G_{t2} = 18 + 40,5 + 16,4 = 74,9

G_{t3} = 22,5 + 43,5 + 18,4 = 84,4

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

Gj = З / Зо

где З, $З_0$ – полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и образцу.

G_{j1} = 0,94 / 1,38 = 0,68

G_{j2} = 0,81 / 1,38 = 0,59
G_{j3} = 1,11 / 1,38 = 0,8

Интегральный показатель (I) представляет собой отношение группового показателя по техническим параметрам (G_t) к групповому показателю по экономическим параметрам ($G_э$):

$$I = G_t / G_э$$

Если *I<1*, то анализируемое изделие уступает образцу, а если *I>1* , то оно превосходит изделие – образец или изделие конкурента по своим параметрам. [26 с.48]

Таблица 16: Вычисленные данные для анализа конкурентоспособности ТОО «Кайнар-АКБ»

Показатель	q1	q2	q3	G
Технические показатели				
Оцениваемый вариант изделия	0,75	0,69	0,84	0,75
Изделие конкурента №1	0,6	0,87	0,92	0,58
Изделие конкурента №2	0,75	0,55	0,95	0,83
Экономические показатели				
	Оцениваемый вариант изделия	Изделие конкурента №1		Изделие конкурента №2
q	0,87	0,55		0,95
G	0,68	0,59		0,8

$I_1 = G_{t1} / G_{j1}$ = 0,75 / 0,68 = 1,1
$I_2 = G_{t2} / G_{j2}$ = 0,58 / 0,59 = 0,98
$I_3 = G_{t3} / G_{j3}$ = 0,83 / 0,8 = 1, 04

Вывод: $I_1 > I_2$
$I_1 < I_3$

Проанализировав технические свойства и экономические показатели аккумуляторных батарей, производимых на предприятиях ТОО «Кайнар АКБ», ЭЛМО (Китай), МК-13, можно сделать вывод, что оцениваемые аккумуляторные батареи по уровню конкурентоспособности превосходят зарубежных конкурентов - предприятие ЭЛМО, но уступают отечественному предприятию МК-13.

Таким образом, среди рассматриваемых конкурентов ТОО «Кайнар АКБ» занимает второе место. Это значит, что руководству организации необходимо принять меры по упрочению своего положения.

Следовательно, по уровню конкурентоспособности лидером является продукция МК-13, характеризующаяся самым высоким качеством и самой высокой ценой. Аккумуляторы предприятия ЭЛМО обладают как наиболее низкой ценой, так и наиболее низким качеством, и незначительно уступают предприятию ТОО «Кайнар АКБ».

В целом, произведенные расчеты позволяют сделать вывод, что потребитель при выборе аккумуляторной батареи будет в первую очередь обращать внимание на более высокое качество, а также на умеренную цену.

Для того, чтобы определить верное направление маркетинговой концепции, направленной на повышение конкурентоспособности продукции ТОО «Кайнар АКБ», необходимо провести SWOT – анализ по совершенствованию управления конкуренцией и конкурентами ТОО «Кайнар-АКБ».

SWOT- анализ предприятия ТОО «Кайнар АКБ»

Сильные стороны компании	**Возможности компании во внешней среде**
- Большой опыт работы в этом секторе - Выское качество продукции - Очень популярная торговая марка на рынке стран СНГ - Развитая организационная структура - Большой ассортимент продукции - Широкая дилерская сеть - Более низкие цены по сравнению с конкурентами - Большой производственный потенциал	- Возможность расширения номенклатуры товаров и услуг - Выгодное географическое положение - Возможность развития рынков сбыта - Выход на новые регион ближнего и дальнего зарубежья - Расчетная мощность в 3 миллиона батарей в год
Слабые стороны компании	**Угрозы внешней среды для бизнеса**
- Недостаточная квалификация сотрудников - Высокая текучесть кадров - Недостаточный уровень транспортного обеспечения - Наносится вред работниках на производственной линии	- Рост цен на свинец и основные ресурсы - Возрастающая конкуренция - Высокие затраты на создание инновационных методов сборки - Низкая платежеспособность населения - Нестабильность

	экономической ситуации

Примечание – составлено авторами на основе оценки производсвенно-хозяйственной деятельности ТОО «Кайнар АКБ».

Определив основные направления развития предприятия ТОО «Кайнар АКБ», можно воспользоваться открывающимися возможностями.

Анализ маркетинговой службы, уровня конкурентоспособности, а также SWOT-анализ показали, что для предприятия ТОО «Кайнар АКБ» необходимо разработать пути повышения конкурентоспособности продукции.

Рассчитав конкурентоспособность предприятия по базовым группам показателей, было выявлено, что в основе роста конкурентоспособности ТОО «Кайнар-АКБ» лежит качество и цена товара, а также качество реализации торговых функций, касающихся обслуживания потребителей.

Мы предлагаем применить данный фактор к производству аккумуляторных батарей на предприятии ТОО «Кайнар АКБ».

1.Для того, чтобы снизить цены на продукцию ТОО «Кайнар-АКБ», в первую очередь необходимо снизить себестоимость изделий. Анализ себестоимости показал, что рост себестоимости обусловлен высокими издержками на сырье и материалы, поэтому необходимо расширять коммуникационные связи в сфере поставщиков сырья и материалов, необходимых для производства аккумуляторных батарей.

2. Можно отметить основную возможность, открывающуюся на экологическом рынке – это улучшение существующей продукции путем ее адаптации к новым экологическим требованиям.

3. В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом все возрастающее значение приобретает проблема выбора и освоения новых рынков сбыта. В связи с этим на предприятии ТОО «Кайнар АКБ» необходимо применить аналитико-поисковые усилия в этой области. Увеличение объема продаж на новых рынках позволит снизить издержки производства на единицу продукции.

3 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОО «КАЙНАР АКБ» В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

3.1 Предложения по повышению конкурентоспособности предприятия

В условиях уменьшения экономической активности в результате кризиса и снижения сбыта аккумуляторных батарей фактор приверженности покупателей низким ценам для национальных производителей является пока благоприятным. Крайне необходимо проводить политику превращения торговых марок в бренды [16].

Пока инвестиционная активность частных компаний в секторах обрабатывающей промышленности остается низкой и значительно отстает от уровня инвестиций в Китае, России и Бразилии. Слабое развитие финансового рынка не позволяет в достаточной степени и объемах привлекать финансовые ресурсы. [17, 27с].

Достижение определенных, наиболее приоритетных целей связано с разработкой и реализацией специфических стратегий. И стратегия долгосрочного инвестирования является одной из них.

Широкую популярность в практике планирования долгосрочного инвестирования и оценки эффективности проекта снискало использование различного рода матриц, систем, построение и анализ моделей исходных факторов систем. Под производственно-экономическим потенциалом подразумевается наличие соответствующих современному уровню технического развития основных фондов и технологий, достаточного объема собственных оборотных средств, высококвалифицированного персонала, а также достаточной величины собственных финансовых ресурсов и возможности свободного доступа к заемным средствам финансирования [19, 7с].

В связи с тем, что предприятие планирует выход на новые рынки сбыта, нужно будет провести маркетинговые исследования всех ориентировочных регионов. В числе которых, Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия, а частности рынки Японии, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура, Индонезии,

Индии, Вьетнама, Камбоджи, Лаоса и Филиппин. Из-за высокой плотности населения в этом регионе, несмотря на свое экономическое положение, граждане этих стран имеют в собственности личный транспорт, в основном легкие коммерческие автомобили. К тому же на этом рынке в основном продаются автомобили японского, китайского и индийского производства, что дает очередное преимущество «Кайнару», так как предприятие с недавних пор наладило производство аккумуляторных батарей, соответствующих азиатским нормам и требованиям, и не придется заново исследовать новую технологию, что было бы накладно.

Также необходимо исследовать и рынок Ближнего Востока. Этот рынок очень перспективен, но в отличие от других потенциальных рынков, выход на этот регион сопряжен с определенными рисками, в частности не стабильная политическая обстановка. Но все же, в виду того, что другие производители предпочитают не расширятся на потенциально опасные рынки, есть возможность занять этот регион. Кроме того в некоторых ближневосточных странах растут объемы производства автомобилей. В частности крупнейший производитель автомобилей в этом регионе иранский Iran Khodro. Очень выгодно было бы заключить прямой контракт на поставку аккумуляторных батарей на этот автозавод, занять своего рода роль эксклюзивного поставщика [21, 18с].

Еще одним важным рынком является и Восточная Европа. Но в этом регионе возможно придется несколько тяжелее, в виду высокой конкуренции со стороны других европейских производителей автомобильных стартерных батарей.

Поэтому, чтобы повысить эффективность инвестиционного проекта, необходимо и выделить средства и на маркетинговые исследования. Так как за счет новых рынков сбыта, появится возможность и выйти на расчетную мощность.

Также не лишним было бы и изучить внутреннюю среду предприятия. Информация о внутренней среде фирмы необходима менеджеру, чтобы определить внутренние возможности, потенциал, на которые фирма может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных целей. Немаловажным будет и мера по проведению переобучения персонала. Это охватывает, прежде всего:

- обучение, которое в форме общего и профессионального образования дает необходимые знания, навыки и опыт;
- повышение квалификации, задача которого - улучшение профессиональных знаний и навыков;
- переквалификацию, которая, по сути, дает второе образование. Под ней понимается любая профессиональная переориентация. Цель переквалификации состоит в том, чтобы дать возможность работникам освоить новую для них специальность [22]. В связи с тем , что ТОО является партнером университета и задействовано в работе филиала кафедры экономики и сервиса, предполагается обучение персонала компании в рамках семинаров-тренингов.

3.2. Перспективы развития предприятия в условиях внешних и внутренних вызовов

Новые технологии изменяют мировую организацию производства и определяют конкурентоспособность компаний. Управление процессами предприятия и системой поставок с применением информационно–коммуникационных технологий, применение новых материалов и новых способов производства с использованием робототехники позволяет получить конкурентные преимущества и открывает возможности для формирования высокотехнологичных отраслей промышленности в развивающихся странах. Это ведет к уменьшению масштабов производства, повышению эффективности использования ресурсов, скорому реагированию на запросы потребителей и росту производительности труда, что сказывается на преимуществах развивающихся стран в стоимости труда, способствует сохранению рабочих мест в производстве развитых стран.

Конъюнктура мирового рынка ресурсов, формирующаяся в зависимости от состояния глобальной экономики, сильно влияет на деятельность системообразующих предприятий сырьевого сектора Казахстана. Как следствие, это отражается на доходной части государственного бюджета, внутреннем спросе и благосостоянии граждан.

Интеграционные процессы в макрорегионе определяют каналы сбыта отечественной промышленной продукции, а также влияют на развитие кооперации с иностранными инвесторами в области трансферта технологий и инновационного развития. Степень интеграции макрорегиона во многом определяет возможности и перспективы диверсификации экономики. На развитие аккумуляторного рынка и уровень продаж влияет целый ряд различных факторов, но особенно больше, его состояние зависит от развития мирового автомобильного рынка и наличия автомобильного парка. Состояние аккумуляторного рынка стран СНГ зависит, в основном, от состояния и уровня развития автомобильного рынка стран содружества и макроэкономической ситуации в целом.

Мировой автомобильный парк в 2017 году составил более 1 млрд. машин, а к 2030 году по прогнозу, это показатель может достигнуть отметки в 3 млрд. машин. Такой резкий скачок связан с быстрым ростом экономик развивающихся стран. Исходя из вышеизложенного, можно говорить о тенденциях развития аккумуляторного рынка СНГ.

- Колебание рыночных цен на свинец, цинк и их сплавы является одним из основных факторов риска при производстве стартерных аккумуляторов, так как его удельный вес в структуре себестоимости составляет 65-75%.[23].

Решающими факторами, которые влияют на ценообразование продукции, являются развитие промышленности, на потребности которой используется большая часть свинца, а также существующие складские запасы этого металла.

Поскольку наблюдается рост автомобильного парка мира, то можно утверждать, о тенденции развития первичного рынка аккумуляторных батарей. Вторичный рынок менее чувствителен к влиянию кризисных явлений, поскольку наличный парк транспортных средств требует регулярной замены аккумуляторных батарей, которые выработали свой ресурс.

На данный момент основным рынком для ТОО «Кайнар АКБ» являются страны СНГ. И как уже говорилось ранее, в связи с возросшим спросом на автомобили в Китае, Индии и в Юго-Восточной Азии, «Кайнар» планирует расширение рынка в этом направлении. Кроме того, в перспективе имеется и план выхода на Ближневосточный рынок. является одним из приоритетных.

- Отдельно стоит отметить и рынки Японии и Южной Кореи. В связи с растущим объемом производства автомобилей в этих странах, растет и спрос на аккумуляторы. Один концерн Toyota выпускает около 13 млн. машин в год, при этом строит новые заводы практически во всех в азиатских странах. К тому же, и сам завод «Кайнар» с недавних пор наладил сборку так называемых «японских» аккумуляторов, отличающимися более компактными размерами, по сравнению с другими. В направлении этого рынка, в планах фирмы не только расширить сбыт стартерных батарей, но и укрепить свои позиции в этом регионе. [24].

Кроме освоения новых рынков, также в планах имеется и проект по реконструкции и модернизации коммуникации и производственных цехов .

- Из-за девальвации рубля в 2015-2017г. у «Кайнар-АКБ» возникла проблема, потому как основная часть – более 60 % – продукции экспортируется в Россию.[25].Наши аккумуляторы стали менее конкурентоспособными по цене, и их перестали покупать: разница сейчас составляет в среднем 10–15 %, но после девальвации ситуация изменилась. «Кайнар-АКБ» в основном представлен в бюджетном ценовом сегменте рынка. С учетом целевой аудитории основными конкурентами предприятия выступают российские заводы. В низшем сегменте представлено больше всего производителей и, соответственно, самая высокая конкуренция. Однако там и самая большая доля рынка – до 65 %. Такая сегментация характерна и для Казахстана, и для России.

У «Кайнар-АКБ» есть планы по заходу в премиальный сегмент автомобильных аккумуляторов. Однако ввиду ограниченного потенциала для роста на казахстанском рынке это может оказаться нерентабельным.

По подсчетам, данный сегмент у Казахстана занимает максимум 10 % рынка. Он в основном представлен фирменными авто- и сервис-центрами. Для этих целей ТОО «Кайнар-АКБ» привлекло иностранную компанию, которая занимается техническим консалтингом в области аккумуляторного производства.

«Кайнар-АКБ» интересны, например, аккумуляторы для поездов и стационарные аккумуляторы для оборудования телекоммуникационной и энергетической отраслей, которые планируется производить в будущем.

Проект по освоению индустриальных аккумуляторных батарей, в рамках реализации Программы форсированного индустриально-инновационного

развития. применяемых в железнодорожных перевозках, отрасли связи, нефтегазовой промышленности и энергетическом комплексе, вошел в Карту индустриализации. И теперь, благодаря существенной поддержке государства, в частности Министерства индустрии и новых технологий, компания Кайнар-АКБ расширила продуктовую линейку и резко увеличила объемы производства, одновременно повысив качество товара. [26].

А на 2018 год компания ТОО «Кайнар АКБ» поставили отметку – выпустить два миллиона аккумуляторных батарей, а в долгосрочной перспективе ежегодное производство достигнет 20 миллионов штук.

ТОО «Кайнар-АКБ» завершит создание совместного предприятия с одним из мировых лидеров отрасли – японской корпорацией GS Yuasa.

Все вышесказанное свидетельствует о том , что предприятие «Кайнар АКБ» имеет огромный потенциал в росте, в покорении новых вершин, выходов на новые регионы. И нашему отечественному бренду есть куда развиваться и к чему стремиться.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги научной работы, можно сделать следующие выводы:

1. Конкурентоспособность - комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его предпочтительность для потребителя по сравнению с аналогичными товарами других отечественных и зарубежных предприятий. В работе в обзорной форме даны характеристики факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия

2.Компания «Кайнар – АКБ» является отечественным товаропроизводителем аккумуляторных батарей, и состоит в Реестре отечественных товаропроизводителей Холдинга «Самрук – Казына», а также входит в международный союз производителей аккумуляторных батарей «Интербат».

3. К конкурентным преимуществам предприятия авторы относят использование современных технологий, утилизацию отработавших свой срок свинцово-кислотных батарей, отечественные поставки сырья, полный цикл, собственную дешевую электроэнергию, существенную государственную поддержку .

4.Отмечается стабильное финансовое положение предприятия , заметное увеличение объема производства и освоение новых рынков. Вместе с тем исследование показало ограниченность технического потенцила ТОО для диверсификации производства, что и предопределило необходимость обоснования инвестиционного проекта.

5.В научной работе описаны ключевые параметры конкурентоспособности предприятия как локомотива индустриального развития региона.

6.Предложенные пути повышения конкурентоспособности продукции положительно отразятся на общих финансово-экономических результатах деятельности предприятия ТОО «Кайнар АКБ», будут способствовать финансовой устойчивости, а также платежеспособности предприятия в целом.

Предлагается приобретение беспрерывной технологии изготовления токоотводов является самым передовым, по этой технологии изготавливают батареи такие ведущие производители, как «Exide», «Johnson Cohtrols», «East Penn» - производящие 70% мирового объёма аккумуляторов. Проведенный авторами SWOT-анализ на предприятия позволил оценить все его преимущества, недостатки, возможности и риски. И за счет проведения этого анализа была дана оценка конкурентоспособности предприятия.

Предложения по повышению производственно-экономического потенциала предприятия и определение приоритетов развития позволит в будущем значительно диверсифицировать производство и освоить новые сегменты рынка, в том числе средний и премиум- класса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 1 января 2018 года// http://www.akorda.kz/

Волонцевич Е.Ф. Конкурентоспособность фирм: Курс лекций для студ. спец. "Коммерч. деятельность"- Мн.: БГЭУ, 2003. - 103 с

Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во “ГНОМ-ПРЕСС", 2001. - 224 с.

Питер Р. Диксон. Управление маркетингом / Пер. с англ. - М.: ЗАО БИНОМ. 2000. - 174 с.

Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М.- 2013. – 439 с.

Тлеуова Д. Инвестиции как форма привлечения капитала: определение роли и сущности // Аль-Пари. - 2009. - №4 – С.95-98.

Маренков Н.Л. Основы управления инвестициями. Учебник для ВУЗов - М: Эдиториал.- 2003.- 480 с

Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для ВУЗов/ Савицкая Г.В. - Минск: ИП «Эко-перспектива».- 2008. – 498 с.

Сайт предприятия ТОО «Кайнар АКБ». // http://kainar.kz

Устав ТОО «Кайнар АКБ».

Данные отдела маркетинга ТОО «Кайнар АКБ»

Структура продаж ТОО «Кайнар АКБ» за 2014-2016 годы.

Отчет об изменениях в собственном капитале за период с 01.01.2014 по 31.12.2016 г.

Отчет о движении денег ТОО «Кайнар АКБ».

Отчет о доходах и расходах ТОО «Кайнар АКБ».

Ременников В.Б. Разработка управленческого решения ТОО «Кайнар АКБ»: ЮНИТИ-ДАНА.- 2001. – 140 с.

Финансовая отчетность предприятия ТОО «Кайнар АКБ» за 2012-2014гг.

Индустриальный рынок. // Астана. Деловой Мир.- 2013.- №9 // http://dmastana.kz

Особенности стратегического управления инвестиционными процессами в экономике // http://group-global.org/ru/publication/23381-osobennosti-strategicheskogo-upravleniya-investicionnymi-processami-v-ekonomike

Ершова И.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов и их отбор для финансирования: Методические рекомендации/ Ершова И.В.Москва.- 2007. – 79 с.

Андреева Ж.М. Совершенствование механизма государственного регулирования инвестиций в экономической деятельности РК: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Туркестан. – 2008. – 30 с.

Рамазанов Н. Обогнать девальвацию не удалось. // Деловая неделя.- 2016.- №6 // http://www.dn.kz

Мурат С. Улучшая инвестиционный климат. // Деловой Казахстан.- 2016.- №5 // http://dknews.kz

Медеубаева М. Один на рынке не воин. // Бизнес&Власть.- 2016.- №9 - С.4.

Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 2000. - 296с.

Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга / Пер. с англ.; 2-е Европ. изд. - СПб.: Издательский дом “Вильямс", 2000 - 580 с.

Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ООО "Новое знание", 2000. - 359с.

Лунев В.Л. Тактика и стратегия управления фирмой. – М.: Финпресс, НГАЗиУ, 1997. – 356с.

Маркетинг: Учебник/ А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560с.: ил.

Экономика предприятия/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юристъ», 1998. – 584с.

Глухов А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения// Маркетинг. – 1999. - №2. – с.56 – 64.
Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий// Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №2. – с.44 – 57.
Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: Рекомендации по выработке стратегии развития производственных структур// Риск. – 1998. - №5 – 6. – с. 82 – 87.
Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: Рекомендации по выработке стратегии развития производственных структур// Риск. – 1999. - №1. – с.41 – 45.
www.kainar-akb.kz
Басовский Л.Е. «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности» //М: ИНФРА-М, 2006.
Чечевицына Л.И. «Анализ финансово – экономической деятельности предприятия» // Феникс, 2005.