

**НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АВИАПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*Представлено основні напрями розвитку виробництва холодильної техніки, світильних приладів і теплових агрегатів та їх реалізація на світовому ринку.*

*Ключові слова: цивільна продукція, розвиток, ефективність, експорт, конкуренція.*

V. T. DENISOV, D. D. DENISOV

Saratov state socio-economic university, Russia

*Abstract – The main directions of development of the production of refrigeration equipment, lamps, appliances and heating units and their implementation in the global market. Currently, the bulk of the heat pump is imported from Europe and America, but in view of the above can predict the future development of the domestic production base. According to the World Energy Committee in 2020, the share of heat pumps for heating will be about 75%. This is due to the simplicity of the device, installation, since their installation trenching minimized or completely absent, as well as a lower cost compared with the ground heat pumps. The development of the marked products will increase the volume of export sales. Thus, the development of the civil aviation industry in the enterprises of the complex is the real reserves of foreign economic activity, increased export earnings, and the important social and economic problems.*

*Key words: civil production, development, efficiency, export, competition.*

В настоящей статье невозможно охватить экспорт всех видов гражданской техники, выпускаемой предприятиями авиапромышленного комплекса. Поэтому мы ограничимся освещением проблем экспорта бытовой холодильной техники, теплового оборудования энергоэффективного оборудования.

Следует отметить, что производство и реализация такой техники затруднена в связи со значительными рисками, основными из которых являются снижение покупательной способности населения и усиление конкурентной борьбы на рынке. И надо сказать, что при росте цен на технику немаловажное значение на увеличение объемов продаж имеет доступность потребительского кредитования. Динамика розничного кредитования физических лиц в 2012 г. в России в 1,5–2 раза превышала результаты остальных сегментов кредитного рынка. Это говорит о том, что сегмент, в наибольшей степени пострадавший в кризис 2008–2009 гг., быстрее остальных сегментов кредитного рынка возвращается к докризисной динамике. Если вести речь о бытовой холодильной технике, то в России насчитывается более 20 ее производителей. Среди них такие иностранные компании, как “Indesit Company”, “LG Electronic Inc.”, “Vestel”, “Веко” и др.

Одним из ведущих производителей бытовой холодильной техники в авиапромышленном комплексе России является Саратовское ОАО “Саратовское электроагрегатное производственное объединение”. Основным негативным фактором, влияющим на сбыт продукции ОАО “СЭПО” можно отметить высокую насыщенность рынка бытовой холодильной техники.

Возможные факторы, которые могут повлиять негативно на сбыт продукции: снижение таможенных пошлин на ввоз в Россию бытовой холодильной техники; снижение потребительского спроса; расширение производств конкурентами на территорию России. Для снижения влияния факторов этот производитель продолжает расширять дилерскую сеть, осваивает новые рынки сбыта, совершенствует модели выпускаемой продукции и улучшает ее качество.

Как же складывалась бы картина его деятельности на рынке в условиях конкуренции с отечественными производителями? Если рассматривать производство холодильников и морозильников заводами-конкурентами за 2011–2012 гг., то объемы производств выпускающих технику марок “Саратов” и “Позис” выросли на 15,3 и 15,7 % соответственно, а вот объем выпуска изделий марки “Бирюса” составил всего лишь 89,3 % объема выпуска 2011 г.

Если рассматривать доли производителей конкурентов (“Позис”, “Бирюса”, “Смоленск”, “Саратов”), то в связи с падением объемов производства доля “Бирюса” упала с 41,72 % до 36,3 %, доля “Смоленск” упала с 20,71 % до 19,73 %, а вот доли рынка “Саратов” и “Позис” увеличились с 19,6 % до 22 % и с 17,67 % до 19,92 % соответственно. Необходимо отметить, что произошло незначительное сокращение доли импортных производителей в общем объеме продаж бытовой холодильной техники.

Если рассматривать структуру производства холодильников и морозильников по различным видам, то наибольший удельный вес среди представленных на рынке холодильников и морозильников в натуральном выражении принадлежит комбинированным холодильникам с отдельными наружными дверями объемом свыше 280 л. – 29,72 %, холодильники объемом до 170 л, свыше 170 л с различными вариантами размещения НТО (внутри и отдельно) занимают относительно равные доли от 12 до 15 %. Наименьший объем рынка занимают отдельные морозильники объемом до 140 л – 12,18 %, от 140 до 280 л – 13,87 %. Таким образом, это подтверждает тот факт, что холодильником, пользующимся наибольшим спросом на протяжении последнего десятилетия является холодильник высотой 1,6 – 1,8 м, общим объемом 280–310 л,

объемом морозильной камеры 70–100 л, расположенной внизу, средней ценовой категории 330–450 у.е. При этом большое значение для потребителя имеет не только цена и марка, но и дизайн, а также архитектура внутреннего пространства и класс энергопотребления.

Также если рассматривать современные тенденции развития производства холодильной бытовой техники, необходимо отметить два направления. Так, в связи с большим уровнем конкуренции на рынке холодильной бытовой техники, все производители осуществляют “борьбу” за своего потребителя, постоянно работая над изменением дизайна, архитектуры пространства, удобством эксплуатации. Так, на данный момент потребителем востребована конструкция холодильника с тремя дверьми, (отсек для хранения овощей) – модели встречаются не у всех производителей и являются серьезным конкурентным преимуществом.

Одной из тенденций последних лет считается переход от дизайна плавных линий к дизайну прямых линий и острых углов, у холодильников нового поколения дверь выполнена из закаленного стекла с высокой отражающей способностью, может быть изготовлена с различными художественными элементами, с встроенными цифровыми экранами, отражающими температурный режим.

Известно, что большой потенциал экономии электроэнергии заложен в применении эффективного светотехнического оборудования, позволяющего снизить потребление электроэнергии в четыре и более раз без ухудшения освещения. Дочерняя компания ОАО “СЭПО” реализует возможности освоения энерго-сберегающих светильников разного назначения: уличных, промышленных, офисных.

Российский рынок светодиодных светильников уже в 2010–2011 гг. продемонстрировал темпы ежегодного роста на уровне 80–90 в номинальном исчислении и около 70 % – в денежном. По итогам 2011 года объемы рынка выросли на 67 % в денежном исчислении по сравнению с 2010 годом – до 2,7 млрд руб. (что составляет около 500 тыс. светильников). К концу 2012 г. объемы продаж светодиодных светильников составил около 1 млн светильников (доклад “О перспективах развития ВЭД ООО “СЭПО-ЗЭМ”). На протяжении следующих нескольких лет рынок светодиодных светильников будет развиваться в связи с продолжением поддержки политики энергоэффективности на государственном уровне, в связи с необходимостью массовой модернизации российского парка светильников в таких секторах экономики, как: промышленность, коммунальное хозяйство, уличное освещение, транспорт, административные учреждения, жилой сектор. Наиболее перспективными сегментами сбыта светильников в среднесрочной перспективе представляются (в порядке убывания перспективности): светильник для учреждений и офисов, светильники для торговых центров и магазинов, светильники для ЖКХ, уличные магистральные светильники, промышленные светильники, бытовые светильники. Парк светильников в России насчитывает около 9,0 млрд осветительных приборов, наибольший процент – 45 % от общего рынка составляют бытовые светильники, 23 % – учреждения и офисы, 13 % – промышленность и транспорт, по 5 % – ЖКХ и торговые центры. По итогам 2011 г. доля светодиодных светильников в общем объеме продаж составила около 2,4 % в номинальном исчислении и около 5,8 % – в денежном. К концу 2012 г. доля продаж светодиодных светильников выросла почти в два раза, поскольку на данный момент они считаются самой современной и востребованной продукцией в промышленной и коммерческой области, несмотря на более высокую цену по сравнению с традиционными источниками искусственного освещения (натриевые или ртутные лампы). Тем более, что по данным исследования за период эксплуатации таких светильников в течение года экономия электроэнергии составляет порядка 50 %. Прежде всего, можно рассмотреть возможность освоения на ООО “СЭПО-ЗЭМ” светильников, которые будут предназначаться для установки в офисных помещениях, общественных помещениях, конференц-залах, медицинских учреждениях, торговых центрах, универсамах, магазинах и выставочных центрах. В среднем по рынку стоимость такого светильника составляет порядка 2,5 тыс. руб. При условии успешного выхода на рынок, можно говорить о ежемесячном объеме продаж в пределах 2–3 тыс. шт., что в денежном эквиваленте составит порядка 5 млн руб. В случае успешной реализации данного проекта, можно говорить о расширении номенклатурной линейки за счет освоения светильников, предназначенных для освещения промышленных и складских помещений, а также светильников, используемых в сфере ЖКХ (подъезды жилых домов, коридоры, подвальные помещения, где проложены внутридомовые коммуникации и т.д.). Стоимость таких светильников в среднем по рынку составляет около 3 тыс. руб./ед. Средний объем продаж в месяц может варьироваться от 1 до 2 тыс. штук каждой номенклатурной единицы. В денежном выражении это будет составлять в среднем 6 млн руб. Отдельно стоит отметить, что сейчас на этом рынке успешно работает Рыбинский завод приборостроения (Ярославская область). В ассортименте их продукции шесть различных видов светильников, каждый из которых продается в количестве 2–3 тыс. шт. в месяц.

Очень важной и перспективной темой во многих регионах России на сегодняшний день является поквартирное отопление в многоэтажных жилых зданиях. В современных условиях, когда с каждым годом возникает все больше проблем, связанных с поддержанием в работоспособном состоянии систем централизованного отопления и горячего водоснабжения, увеличивается количество проектов, предусматривающих установку индивидуальных котлов для обслуживания каждой квартиры. Возможность использования индивидуального отопления от газового котла в многоквартирном доме имеет массу преимуществ по сравнению с централизованным отоплением. Владелец квартиры получает тепло и горячую воду в любое время и без каких-либо ограничений и производит регулировку теплогенератора индивидуально. Это является, в том числе хорошей предпосылкой для оптимального использования тепловой энергии и точного определения потребления энергии каждой квартиры. Расчеты, проведенные в разных регионах России показывают,

что при переходе от централизованной системы теплоснабжения к индивидуальной расходы по оплате сокращаются минимум на 50–70 %.

На сегодняшний день перспективу для поквартирного отопления имеют малогабаритные двух-контурные котлы для отопления и ГВС с закрытой камерой сгорания, мощностью 9–24кВт, с принудительной тягой, циркуляционным насосом и автоматической системой самодиагностики. Также желательно – наличие в конструкции программирующих устройств контроля теплового комфорта в помещениях. Для этого используются комнатные или выносные термостаты с дистанционными системами управления. Наличие такой автоматики позволяет еще немного рациональнее расходовать топливо при работе котла. И еще одно требование, предъявляемое потребителем к данному классу оборудования, – наличие системы автоматического управления и защиты от перебоев в подаче электроэнергии, которая позволяет при аварийном исчезновении электропитания отключить котел, а при возобновлении подачи электроэнергии автоматически включить его заново. Если говорить о тенденциях развития теплоснабжения в рыночных условиях, то можно прогнозировать дальнейший рост доли автономного теплоснабжения в общем объеме до 25–30 % с примерно равным делением на индивидуальные бытовые котлы и автономные котельные малой мощности. Таким образом, уже к концу 2013 г. потребность в высокотехнологичных котлах может возрасти и составить при этом от 80 до 110 тыс. шт. в год.

В настоящее время на российском рынке современное тепловое оборудование представлено в основном продукцией иностранных производителей. Среди них: Италия (“Ariston”, “Beretta”, “Ferrol”, “Fondital”), Германия (“Bosch”, “Buderus”, “Vaillant”, “Viessmann”), Чехия (“Dakon”, “Mora”, “Protherm”), Япония (“Rinnai”), Швеция (“СТС”), Южная Корея (“Ritumi”). Среди российских производителей, осуществляющих сборку котлов, приближающихся по своему классу к европейским, можно выделить только два предприятия ООО “БалтГаз” (г. Санкт-Петербург) и ОАО “Сигнал” (г. Энгельс).

В среднем цены на отечественные настенные котлы такого класса составляют от 13 до 20 тыс. руб., в зависимости от мощности. На первоначальном этапе освоения данного вида продукции на ООО “СЭПО-ЗЭМ” объем продаж уже может составить около 500 шт./год, что в денежном выражении составит порядка 7,5 млн руб. Еще одним перспективным направлением можно считать освоение производства тепловых насосов. Тепловой насос – это устройство, позволяющее забирать из окружающей среды энергию, преобразуя ее в тепло или холод, с помощью которого люди могут обогревать свои дома в период отопительного сезона или наоборот охлаждать его, когда это необходимо. Тепло, полученное таким образом, позволяет также нагревать воду, используя ее для системы горячего водоснабжения в доме, т.е. тепловой насос представляет из себя устройство для отопления, охлаждения, а также горячего водоснабжения любого жилого и промышленного объекта. Надо также отметить, что тепло, получаемое при работе теплового насоса, на три четверти обходится человеку бесплатно, к тому же при его работе не происходит загрязнения окружающей среды.

Принцип действия теплового насоса достаточно прост, а именно компрессор гоняет по контуру, который может находиться на открытом воздухе, быть зарытым в грунт или опущенным на дно водоема. Земля, вода и даже воздух в самое холодное время всегда теплее, чем хладагент, температура кипения которого может составлять – минус 42 °С. За счет разницы температур происходит нагрев хладагента, который в свою очередь отдает полученное таким образом тепло через специальный теплообменник теплоносителю – воде или воздуху. При работе теплового насоса на 1 кВт затраченной электроэнергии образуется в среднем 3,6 кВт тепла. В связи с ростом цен на энергоносители, с изменениями в соотношении тарифов на электроэнергию и различные виды топлива, а также с ужесточением требований экологической чистоты систем теплоснабжения можно говорить о перспективах дальнейшего развития рынка данного оборудования. Область применения тепловых насосов очень широка: индивидуальные застройщики; офисные, производственные, складские помещения; многоквартирное жилье и санаторно-гостиничные комплексы; кафе, аптеки, АЗС, телефонные подстанции; совмещение системы теплоснабжения на основе теплового насоса с системой центрального отопления, сельское хозяйство.

По прогнозам Мирового энергетического комитета к 2020 г. доля тепловых насосов в отоплении составит порядка 75 %. Но уже за 2011 г. уровень продаж по продукции составил порядка 627 шт. При этом стоит отметить, что постоянно растет доля низкотемпературных воздушно-воздушных теплонасосных установок с электроприводом для круглогодичного кондиционирования. Это объясняется простотой в устройстве, в монтаже, так как при их установке земляные работы сведены к минимуму или полностью отсутствуют, а также более низкой стоимостью по сравнению с грунтовыми тепловыми насосами. Если говорить о долгосрочной перспективе, то объем рынка тепловых насосов в России к 2015 г. может достичь 8000 шт./год. Стоимость насосов в зависимости от типа варьируется от 10 до 30 тыс. дол. Если на первоначальном этапе освоения производить порядка 20 шт., то это позволит дополнительно получать порядка 6,5 млн руб. Освоение отмеченной продукции позволит нарастить объем экспортных продаж предприятия, по предварительным расчетам на 20–25 %. Таким образом, развитие производства гражданской продукции на предприятиях авиационно-промышленного комплекса представляет собой реальные резервы развития внешнеэкономической деятельности, увеличение объемов экспортной выручки и решение важных социально-экономических задач.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов