

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК РЕАЛЬНЫЙ ОПЦИОН В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

Сытик Е.С.

Научный руководитель – к.э.н., доцент Яричина Г.Ф.

Сибирский федеральный университет

Анализ рынка электрооборудования как продукции отрасли электромашиностроения показывает, что в настоящее время это один из самых динамично развивающихся рынков промышленных товаров и оборудования. Это обусловлено, в первую очередь, ростом потребностей в подобных изделиях в промышленности, в быту, в сельском хозяйстве, на транспорте и других сферах деятельности.

Маркетинговые исследования рынка электротехнического оборудования за последние несколько лет показывают, что самый динамичный сегмент рассматриваемого рынка – комплектные распределительные устройства (КРУ).

На рынке появляется все больше новых российских фирм, производящих данное оборудование. На фоне заметного оживления на него устремились и многие иностранные компании, что очень беспокоит отечественных производителей. По приблизительным оценкам только в 2010 году в Россию было импортировано 10 тыс. высоковольтных ячеек КРУ.

Исходя из потребностей Федеральной сетевой компании (ФСК ЕЭС) – оператора магистральных электрических сетей России, емкость рынка КРУ составляет около 20 тыс. ячеек в год, и это не предельная цифра, так как электрические сети в стране сегодня очень изношены и требуют глобальной реконструкции.

В целом по России в эксплуатации находится порядка 1,2 млн. КРУ с высоковольтными выключателями, имеющих срок службы более 20-30 лет. Из них около 30 % КРУ подлежат экстренной замене из-за участвовавших сбоев и отказов в работе.

Таким образом, у ОАО «Электрокомплекс» есть все шансы проникнуть на данный сегмент рынка.

ОАО «Электрокомплекс» – крупнейшее в России и странах СНГ специализированное предприятие по производству высоковольтной вакуумной аппаратуры. Предприятие эффективно работает на рынке вакуумной коммутационной аппаратуры и занимает достойное место в данном сегменте рынка.

Так как на предприятии налажено производство высоковольтных выключателей, которые являются основными комплектующими КРУ, предприятию легко удастся диверсифицировать производство и выйти на новый сегмент рынка.

До настоящего времени предприятие является одним из основных поставщиков вакуумной коммутационной аппаратуры на крупнейшие КРУ - строительные заводы России – Самарский и Московский заводы «Электроцит», ЗАО «Электромонтажэкспорт», «НИИЭФА - ЭНЭРГО», ЗАО «Электроцит» и др. Эти предприятия комплектуют выключателями свои КРУ, а затем поставляют продукцию на энергетические и промышленные предприятия.

Учитывая, что КРУ - строительные заводы находятся в Европейской части России энергетические предприятия Красноярского края, приобретая КРУ

производства ОАО «Электрокомплекс», смогут сэкономить (до 30 %) на транспортных затратах, а также значительно повысить надежность электроснабжения всех потребителей края.

ОАО «Электрокомплекс» будет в состоянии закрыть до 6 % от объема потребности Российского рынка и до 30 % потребности энергетических и промышленных предприятий Красноярского края в комплектных распределительных устройствах.

Освоение производства КРУ на ОАО «Электрокомплекс» позволит также улучшить его финансовое состояние, повысить эффективность использования производственных мощностей и площадей.

Нельзя не заметить, что выход предприятия на новый сегмент рынка влечет за собой определенные предпринимательские риски.

Степень риска, при которой происходят изменения показателей рентабельности, чувствительность прибыли к тем или иным изменениям со стороны факторов внутри производства и ситуации на рынке, можно оценить исходя из уровня производственного левеиджа (рычага).

Действие производственного (операционного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи продукции всегда порождает значительное изменение прибыли. При любом увеличении (уменьшении) объема реализации продукции еще в большем темпе будет увеличиваться (снижаться) размер операционной прибыли.

Этот эффект обусловлен влиянием структуры затрат на формирование финансовых результатов. Чем выше удельный вес постоянных затрат в их общей сумме, тем больше сила операционного рычага, тем больше операционный риск.

Анализ деятельности и конкурентных позиций предприятия показал, что ОАО «Электрокомплекс» выходит на новый сегмент рынка при сравнительно небольшом значении операционного риска (сила операционного рычага – 1,99 при прогнозных значениях постоянных расходов на 2012 г. – 63048 тыс. руб. и прибыли – 63229 тыс. руб.).

Риски для большинства отечественных предприятий данной отрасли возрастают в связи с быстрым увеличением количества зарубежных производителей.

В настоящее время на рынке электрооборудования в России особой популярностью пользуется продукция зарубежных производителей, таких как Schneider electric, ABB, Siemens, GBE S.R.l., НТТ, Bez Transformatory и др.

При этом иностранные компании активно адаптируют западную продукцию к российским условиям эксплуатации, изменяют готовые технические решения под запросы заказчика. Импортёры проводят мероприятия по изучению ГОСТов, технических регламентов, а также ремонтпригодности оборудования, вопросов логистического обеспечения и наличия складов комплектующих и запасных частей на территории России и т.д.

Доля российских производителей на рынке современного электрооборудования на сегодняшний день значительно меньше доли зарубежных производителей. Уровень электротехнической продукции, которую производят российские компании, в целом уступает техническому уровню ведущих западных электротехнических концернов.

Современные проекты по кооперации, которые сейчас предлагаются зарубежными производителями и в рамках представленных лицензий, и в рамках создания совместных предприятий, нацелены в основном на то, чтобы российские партнеры либо проводили отверточную сборку, либо обеспечивали поставку второстепенных комплектующих. Основные же позиции, связанные с научными

исследованиями, созданием новых ключевых продуктов, технологий, остаются у иностранных участников.

В итоге в последние годы западные компании отвоевали до 60% рынка электрооборудования.

Стоит отметить, что с точки зрения экономических ресурсов ни одно российское предприятие не может составить достойную конкуренцию ведущим западным компаниям.

Обороты иностранных фирм на территории России превосходят обороты наиболее крупных российских заводов. На внешних рынках, в том числе на рынках стран СНГ, российские компании удерживают позиции на уровне в несколько единиц процентов.

Российская продукция может конкурировать с более качественной продукцией всемирно известных фирм только благодаря ее более низкой стоимости и высокой приспособленности к российским условиям эксплуатации.

Таким образом, границы возможностей предприятия на рынке могут быть очерчены, кроме производственных факторов (объемов его основных производственных мощностей, возможностей использования живого труда, источников сырьевой базы и пр.), вместительностью рынка сбыта и степенью напряженности конкурентной борьбы.

В данной ситуации ОАО «Электрокомплекс» необходимо предпринимать правильные стратегические решения в зависимости от условий на рынке электрооборудования.

Исходя из этого, следует обратиться к теории реальных опционов.

Реальные опционы представляют собой возможность принятия гибких решений в условиях постоянно меняющейся среды. Очевидно, что производственный левверидж можно рассматривать как реальный опцион – потенциальную возможность влиять на степень риска, на чувствительность прибыли к тем или иным изменениям ситуации на рынке.

Увеличение неопределенности на рынке (до известных пределов) влечет увеличение ценности реальных опционов (в частности, ценности использования леввериджа).

При изменении положения ОАО «Электрокомплекс» на рынке электрооборудования чувствительность прибыли к таким изменениям может быть скорректирована через управление затратами, путем изменения структуры затрат на производство этого товара.

В настоящее время постоянные затраты (в составе общепроизводственных, общехозяйственных расходов и расходов на продажу) составляют около 60 % в структуре себестоимости продукции ОАО «Электрокомплекс». Высокий уровень этих затрат в большой мере определяется отраслевыми факторами осуществления операционной деятельности.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Электрокомплекс» показал, что при необходимости предприятие может снижать суммы и удельный вес постоянных операционных затрат за счет:

- продажи части неиспользуемого оборудования для того, чтобы снизить поток амортизационных отчислений;
- сокращения накладных расходов;
- использования лизинга машин и оборудования на короткий срок вместо того, чтобы их приобретать в собственность;
- сокращения объема потребляемых коммунальных услуг и др.

Управляя переменными затратами предприятию необходимо ориентироваться на необходимость постоянной экономии затрат, сумма которых находится в прямой зависимости от объема производства продукции.

К резервам снижения таких затрат относятся:

- сокращение числа запасов сырья и материалов;
- уменьшение численности работников, как основного, так и вспомогательных производств путем обеспечения роста эффективности их труда;
- обеспечение условий поставки материалов и сырья на выгодных для предприятия условиях и другие возможности экономии переменных затрат.