

АНАЛИЗ РЫНКА КОМПЛЕКТНЫХ ТРАНСФОРМАТОРНЫХ ПОДСТАНЦИЙ

По мнению специалистов, спрос на комплектные трансформаторные подстанции будет расти. Эксперты считают, что 80% оборудования, установленного на российских предприятиях, физически и морально устарело, т.е. оно было установлено еще до 70-х годов XX века. Сегодня доля КТП с сухими трансформаторами, установленными на российских предприятиях, составляет 15-20% от всех КТП. По оценке специалистов, на рынке Москвы спрос на КТП с сухими трансформаторами может достигать в среднем 50%.

По мнению одного из экспертов сухие трансформаторы обязательно должны быть в КТП внутренней установки офисных и жилых зданий согласно требованиям Энергонадзора и СНИИПов. Считается, что подстанции с сухими трансформато-

Сегодня интерес к рынку комплектных трансформаторных подстанций растет. Это связано с тем, что данное оборудование становится все более востребованным. Исследование рынка, проведенное калининградским заводом "Балтэнергомаш" совместно с консалтинговым агентством "Бизнес-рейтинг", показало, что существуют предпосылки для развития этого сегмента отрасли. Рассмотрим его подробно и начнем с определения основных видов КТП, а также спроса на оборудование.

рами более безопасны (они не взрываются), чем с масляными трансформаторами.

Наибольшая потребность КТП с масляными трансформаторами наблюдается в регионах.

Рынок КТП неотъемлемо связан с рынком электрооборудования, т.к. при производстве КТП может использоваться оборудование разных производителей. Специалистам наиболее известны:

- ОАО "Самарский завод "Электроцит" (г. Самара),
- Минский электротехнический завод им. В.И. Козлова (г. Минск),

- ОАО "Кушвинский электромеханический завод",
 - ОАО "Завод Электропулт" (г. Санкт-Петербург),
 - ЗАО "Чебоксарский завод силового электрооборудования "Электросила" (-ЧЭСЭ),
 - ПКФ "Автоматика" (г. Тула).
- Наиболее известные импортные производители электрооборудования для КТП:
- "Schneider Electric",
 - "ABB",
 - "Siemens".

Наибольшим доверием опрошенных специалистов пользуются производители, работающие на рынке долгое время, с советских времен. Положительное отношение к таким производителям вызвано их опытом, стабильностью, потенциалом, неприхотливостью их продукции. Основной минус этой группы с "большим потенциалом", по словам энергетиков, это устаревшая техника.

Новым производителям электрооборудования эксперты доверяют меньше, поскольку среди них есть фирмы-"однодневки": про них не известно, сколько времени они проработают на рынке. Существует и такое мнение, что у новых компаний более гибкие производственные мощности. Основной проблемой является отсутствие квалифицированных специалистов. Специалист компании "Д-Энерджи Систем" дал следующую характеристику молодым компаниям: "меньше проблем с мощностями, больше — с инженерным составом".

К группе "торговых компаний" у большинства специалистов нейтральное отношение. Основным преимуществом таких компаний эксперты назвали то, что у них "можно найти буквально все", но достаточно сильное отрицательное влияние

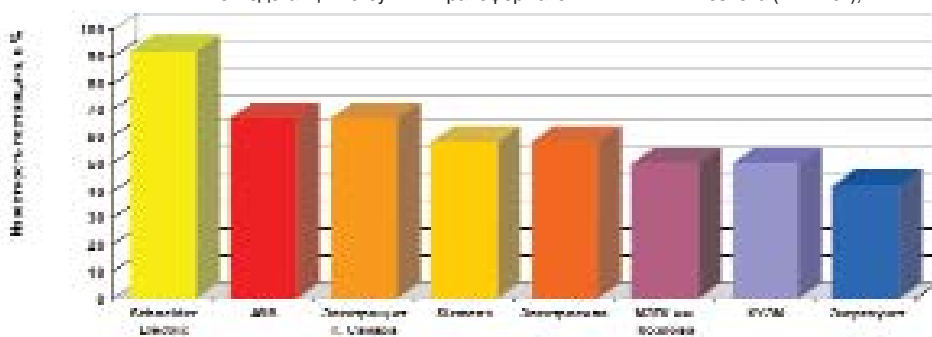


Рис. 1. Распределение степени известности поставщиков на российском рынке

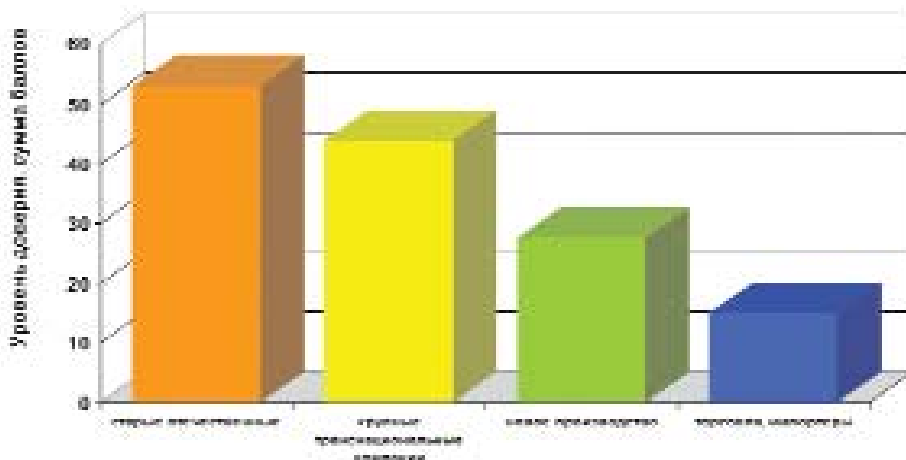


Рис. 2. Уровень доверия специалистов к разным типам производителей

оказывает формирование стоимости предлагаемой продукции.

Многие эксперты при сравнении российского оборудования с импортным говорили о высокой стоимости последнего. Но отмечали высокое качество, конструктивность и компактность импортного оборудования.

У некоторых экспертов возникают сомнения относительно технических преимуществ импортного оборудования применительно к российским условиям. Это касается ремонтпригодности, сложности замены при неисправности, особенно в регионах: "если замкнуло — сразу полетит"; российское оборудование можно заменить — большой запас мощности. Российские трансформаторные подстанции — более практичны, по сравнению с импортными, и, конечно же, более ремонтпригодны.

При покупке оборудования организациям необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

1. Определение технических параметров КТП и выбор поставщика оборудования.

2. Определение условий эксплуатации оборудования.

Рассмотрим каждый вопрос в отдельности.

В ходе исследования выделились три основные причины приобретения КТП:

- установка новых КТП при строительстве зданий и сооружений;

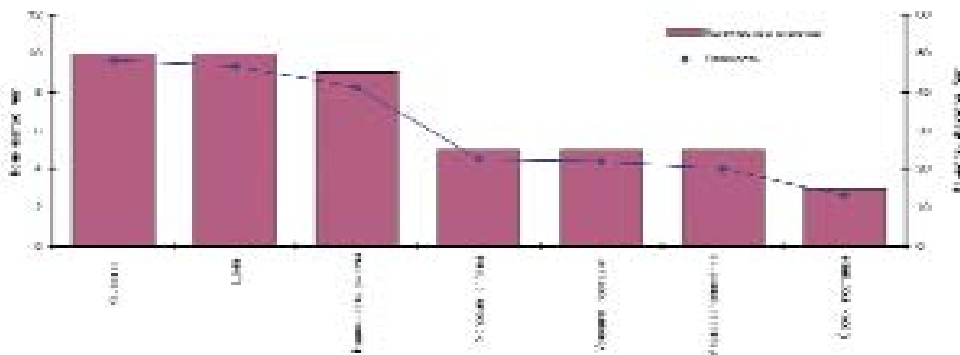


Рис. 3. Распределение критериев выбора поставщика оборудования на первом этапе

- потребность компании в увеличении мощности;
- замена устаревших трансформаторных подстанций.

Многие предприятия не приобретают новые трансформаторные подстанции, а проводят ремонтные работы или модернизацию устаревшего оборудования. Основной причиной отказа от обновления оборудования остается отсутствие финансирования.

Определившись с решением о покупке КТП, организация определяет технические параметры трансформаторной подстанции и условия поставки и установки оборудования: будет ли оборудование установлено своими силами, либо привлечь строительно-монтажную организацию, или обратиться напрямую к производителю и т.п. Одновременно происходит опреде-

ление типа и марки КТП, а также производителя.

Выбор поставщика КТП происходит в 2 этапа: на первом основными критериями выбора являются качество, цена и надежность фирмы.

На втором этапе происходит окончательное определение поставщика по основным критериям: сроки поставки, цена, качество оборудования.

При выборе оборудования специалисты компании используют информацию с выставок, информационно-рекламные материалы и Интернет.

Также на выбор поставщика могут влиять дополнительные услуги, оказываемые поставщиком КТП. По мнению специалистов, к таковым можно отнести: проектирование, монтаж и гарантийное обслуживание.

Продолжение на стр. 46-47



КОМПЛЕКТНЫЕ ТРАНСФОРМАТОРНЫЕ ПОДСТАНЦИИ GLAR

Основной нашего производства стали мировые технологии, позволяющие обеспечить безопасность и надежность выпускаемых КОМПЛЕКТНЫХ ТРАНСФОРМАТОРНЫХ ПОДСТАНЦИЙ серии Glar



ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ПРОДАЖ: ООО КОМПАНИЯ «ЭНЕРГОН»

Москва
115060, Москва,
2-ой Кожуховский пр., д. 16, стр. 1
(+7 495) 740 98-73
bom@baltenergomash.ru

Санкт-Петербург
197342, г. С-Петербург,
ул. Белоостровская, д. 22, офис 329
(+7 812) 448 37-42
sales@spb.energon.ru

Новосибирск
630091, г. Новосибирск,
Красный проспект, д. 51, офис 511
(+7 383) 221-18-48
sales@nsk.energon.ru

Продолжение. Начало на стр. 44-45

АНАЛИЗ РЫНКА КОМПЛЕКТНЫХ ТРАНСФОРМАТОРНЫХ ПОДСТАНЦИЙ

Многие предприятия стараются осуществлять монтаж и диагностику своими силами, но для установки КТП "под ключ" нужны профессионалы сторонних организаций.

В Европе и США широкое распространение получил лизинг электрооборудова-

ния. Это доступный способ приобретения оборудования и транспортных средств в форме долгосрочной аренды который позволяет предприятиям минимизировать налогооблагаемую базу за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость и применения ускоренной амортизации, а также получить в пользование оборудование без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Выяснилось, что российские специалисты относятся к лизингу по-разному. Неко-

СПРАВКА

МКА "Бизнес-Рейтинг" (www.businessrating.ru) специализируется на оказании услуг в сфере маркетингового консалтинга и исследований в секторе b2b (анализ промышленных и сырьевых рынков), Проводит как собственные (инициативные) исследования, так и проекты "под ключ" с применением широкого спектра методик измерения рынка, оценки спроса и анализа конкурентов

ООО "Балтэнергомаш" (www.baltenergomash.ru) производит и поставляет комплексные трансформаторные подстанции серии Glag внутренней и наружной установки.

которые положительно оценивают данную услугу говоря "... сейчас многие этим пользуются... Пока будет идти выплата, мы можем потратить свои деньги на другое, потому что деньги всегда должны работать"; "мы берем лизинг много дорогого оборудования"; "чем больше существует разных доступных форм, тем лучше, ну а почему не применять лизинг?" Некоторые эксперты относятся к лизингу равнодушно: "есть другие способы". А один эксперт заинтересовался услугой, но не имеет информации о ней.

Часть экспертов сомневается в реальности этой услуги, применительно к КТП: "Я не знаю, как в нашей стране можно такой деятельностью заниматься. Потому что если оборудование уже поставлено, кто его потом может демонтировать?.. проблематично это".

Двое из опрошенных энергетиков высказали отрицательное отношение к лизингу и назвали покупку КТП в лизинг "обдираловкой", проводя аналогию с жутиком кредитом.

Таким образом, подводя итоги, можно говорить о достаточно быстром развитии рынка, появлении новых услуг, связанных с оборудованием, и, как следствие, — новых компаний, занимающихся производством данного оборудования, его монтажом и обслуживанием.

Компании "Балтэнергомаш" и "Бизнес-рейтинг" хотели бы поблагодарить специалистов предприятий, принявших участие в исследовании, и пожелать им успехов в профессиональной деятельности.

115088, Москва, 2-ой Южно-портовый пр., 16, стр. 1
Тел./факс: (+7 495) 740-98-73
bem@baltenergomash.ru;
www: www.baltenergomash.ru

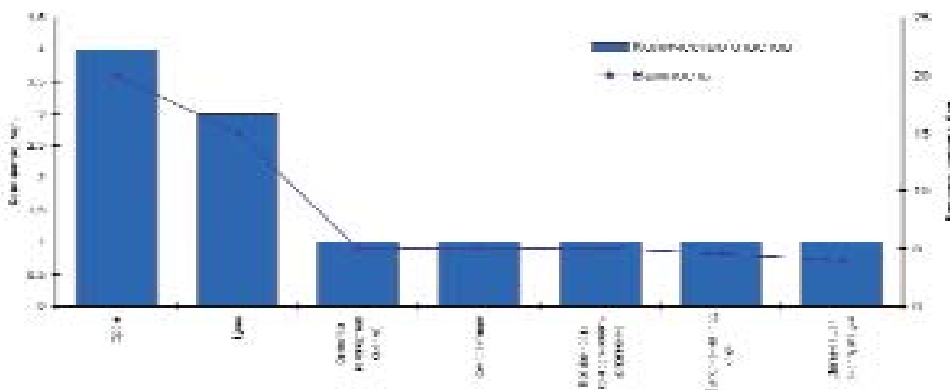


Рис. 4. Распределение критериев выбора поставщика оборудования на втором этапе.

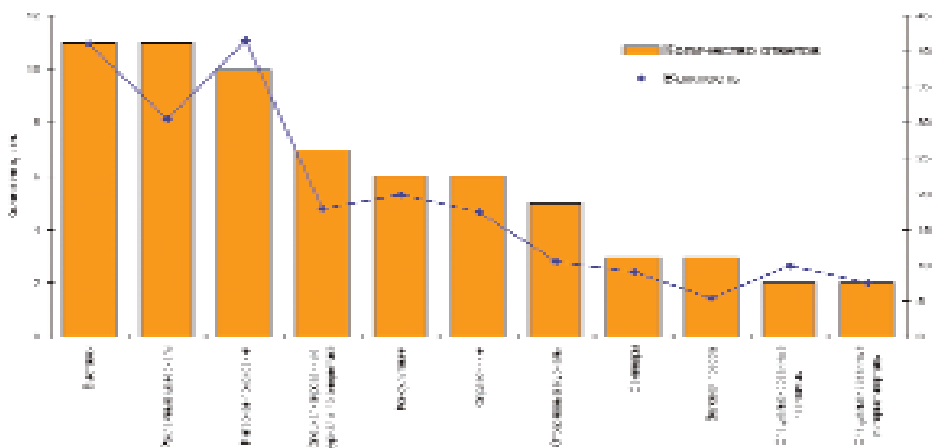


Рис. 5. Распределение источников информации, используемых при выборе оборудования

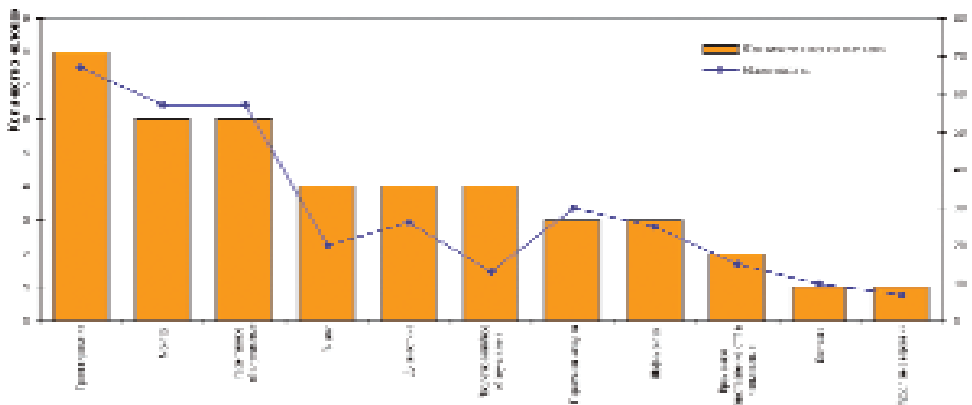


Рис. 6. Распределение оценок по дополнительным услугам