



Рынок ДГУ-2014: приметы года

Украинский рынок ДГУ 2014 года выдался нестандартным — застой первой половины года обернулся ажиотажным спросом во второй. Как ни странно, этому способствуют война и экономический кризис.

Несмотря на сложный период в жизни страны, рынок ДГУ в Украине практически не просел. Объемы прошлогодних продаж остались на уровне 2013 года (также, кстати, нелегкого) и составили чуть меньше \$35 млн. Таковы данные собственного исследования, которое ежегодно проводит «СиБ». Информация получена путем широкого анкетирования участников рынка, личного опроса, данных из открытых источников, а также сведений государственных органов, публикующих статистические данные. Структура рынка и его состав за год изменились мало. В общем, похоже на некоторую стабильность, но это если смотреть на итоги. Продажи в течение года проходили очень неоднородно.

Как отмечает **Виталий Палиенко**, коммерческий директор компании «Спец-Сервис», первая половина года прошла довольно вяло, а затем последовали три волны повышения спроса на ДГУ. Первая пришлась на август-сентябрь, когда начались разговоры о веерных отключениях электроэнергии и самые предусмотрительные клиенты заказали генераторы либо отремонтировали/модернизировали имеющиеся.

Вторая прошла в октябре, когда уже официально предупредили, что будут отключать, задержали отопительный сезон. Третья волна (ноябрь-декабрь) была вызвана активизацией тех,

кто надеялся на авось. Когда стало ясно, что «не пронесет», начался панический поиск оставшихся на складах ДГУ и выкуп всего подряд. Так что те, кто имел большой склад, сорвали куш.

Объемы продаж украинского рынка ДГУ в прошлом году остались на уровне 2013-го — около \$35 млн.

В подобном стиле высказываются и многие другие эксперты, опрошенные автором. Повышенный спрос во второй половине года был вызван также ростом продаж ДГУ для нужд АТО. Этот сегмент перекрыл даже негативный эффект от потери рынка Крыма и части восточных областей Украины.

Структура рынка: почти без изменений

В 2014 году на украинском рынке ДГУ работали порядка тридцати компаний-поставщиков, представлявших оборудование различных производителей (табл.).

Отметим, что эта таблица практически не отличается от той, что была опубликована нашим журналом год назад. Новичок только один — компания «Патриот Технолоджис», поставляющая белорусские дизель-генераторы «БМЕ Дизель»

ПРЕДСКАЗУЕМАЯ ЭНЕРГИЯ В КАЖДОМ ОТДЕЛЬНОМ СЛУЧАЕ

Мы предлагаем оборудование, которое специально спроектировано для работы в полевых или стационарных условиях, а не простую модификацию базовых моделей.

Sustainable Productivity

Atlas Copco



**ВЫ ЖЕ НЕ ДУМАЕТЕ, ЧТО ДЭС ОТЛИЧАЮТСЯ
ТОЛЬКО МОЩНОСТЬЮ И НАЗВАНИЕМ?**



СТАЦИОНАРНЫЕ РЕШЕНИЯ

- Комплексные проектные решения от команды профессионалов
- Гарантированная работа когда нужно
- Модульная конструкция для соответствия спецификации
- Надежная и качественная сборка
- Защита от коррозии для сохранения внешнего вида оборудования и репутации заказчика



ПЕРЕДВИЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

- Работа в сложных условиях 24/7
- Легкое взаимодействие с «тяжелыми» потребителями
- Высокий шаг приема нагрузки и перегрузочная способность по току
- Жесткая конструкция, защита от коррозии и высокий моторесурс
- Низкая стоимость владения и высокая вторичная стоимость

ООО «Атлас Копко Украина»
БЦ «Форум» / г. Киев, пр. Московский 9, корп. 3
тел./факс: +38 (044) 499 18 70
ua_administrator@ua.atlascopco.com
www.ac-power.com.ua
www.atlascopco.ua

**ПРЕДСКАЗУЕМАЯ
ЭНЕРГИЯ**

Определяющий критерий — стоимость



Евгений ЛИНЦОВ, начальник отдела продаж компании «Дарэкс»

Прошедший год был нестандартным, да и прогнозы экспертов были самыми пессимистическими. Действительно, в первой его половине наблюдался застой в продажах, зато во второй — резкий рост количества заказов. В итоге для отрасли импортеров ДГУ 2014 год был весьма удачным.

Первые два месяца были абсолютно провальными — курсы валют просто «зашкаливали», и тех бюджетов, что были выделены на закупку оборудования, у клиентов явно не хватало. По этой же причине и участник не мог закупать ДГУ.

Боевые действия на юго-востоке страны повлияли на рынок положительно, как бы странно это ни звучало. В частности, для нашей компании — это продажа большого количества ДГУ для нужд АТО. По поставкам в Донецкую и Луганскую области

можно выделить три временных интервала: первая половина года — застой, потом промышленность, шахты работали, и в регионы поставлялось большое количество ДГУ в связи с веерными отключениями электроэнергии. В самом конце года — опять спад из-за закрытия многих предприятий, перевода шахтоуправлений и других структур в Харьковскую и Запорожскую области. Как следствие — потеря большого количества потребителей среди юридических лиц.

До 60% ДГУ мощностью от 30 до 200 кВА было продано через партнеров. Генераторы малых мощностей поставлялись только напрямую клиентам, равно как и устройства мощностью более 200 кВА. Последние преимущественно поставлялись под корпоративные заказы и тендеры.

В первой половине года склады были забиты, потом в связи с началом веерных отключений и, соответственно, ажиотажного спроса началась активная продажа. Затем склады опустели, и мы начали продавать под заказ. Наибольший спрос был в прошлом году на станции мощностью от 30 до 150 кВА.

Если говорить в целом по отрасли, то наибольший объем продаж пришелся на ДГУ малой мощности (менее 30 кВА), портативные, и их было продано очень много. Стабильным был спрос на мобильные станции.

Контейнерные установки мы поставляли мощностью от 800 кВА и выше. Меньшей мощности заказывались, например, для коммутационных вышек, где требуется

антивандальное исполнение, в больницы (где нужна повышенная шумоизоляция). Основные поставки были в кожу (до 90%).

Определяющий критерий при выборе техники — стоимость. Предпочтение отдавалось турецкой сборке, так как данное оборудование заняло золотую середину между существенно более дорогим европейским и более сомнительным по качеству азиатским оборудованием. Нынешний клиент отдает предпочтение бюджетным решениям, научившись различать продукцию плохого и приличного качества.

Естественно, часть турецких псевдопроизводителей по факту является ничем иным, как перебрендированным «азиатом», однако, как показала практика, это достаточно быстро выясняется (отсутствие полноценного сервиса и склада оборудования в Украине, длительный срок поставки, а при углубленном знакомстве с псевдобрендом — отсутствие реальных производственных мощностей у «изготовителя», хотя некоторые клиенты приобретают технику на свой страх и риск. Насколько подобное решение оправдано — покажет ближайшее время.

Главная задача поставщика в наступившем году — удержать свои позиции на рынке. Вероятно, следует ожидать оборота, приближающегося к уровню 2012-2013 годов. Потенциально остались потребители, которые не купили ДГУ в 2014-м, но это уже намного меньший рынок. Вряд ли следует ожидать в 2015 году крупных проектов, скорее будут завершаться внедрения, не законченные в прошлом.



серии ВМ. И совсем не новичок на нашем рынке компания «Будпостач» стала завозить китайские ДГУ *Energy Power*. Вот и все изменения.

Отдельные поставщики, работающие на рынке не один год (например, JCB, Atlas Copco), в прошлом году сосредоточились на том, чтобы громко заявить о себе, тратясь на рекламу.

Некоторые производители вышли на рынок с новыми продуктами. Так, в 2014 году компания *Dalgakiran* предложила обновленный модельный ряд продукции *Cuper* в комплектации, которая имеет ряд преимуществ перед ранее поставляемой техникой и при этом остается в сегменте доступных цен. В новых ДГУ предусмотрен специальный зимний пакет, на который завод дает гарантию для рабочей температуры до -30°C . Вместо обычного,

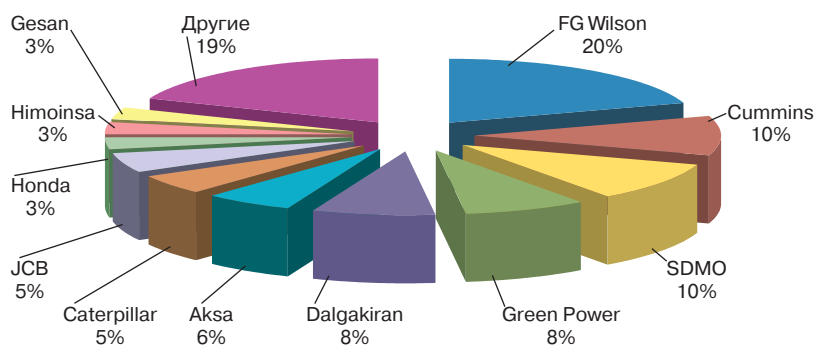


Рис. 1. Распределение рынка ДГУ между различными производителями

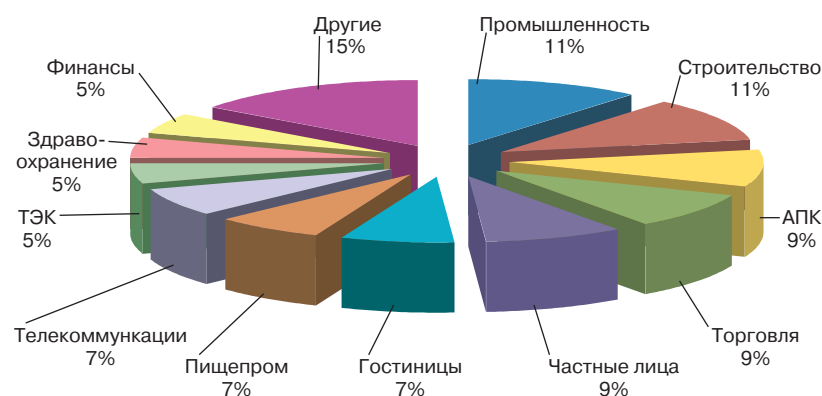


Рис. 2. Структура инсталляций ДГУ в различных отраслях экономики Украины по состоянию на 2014 год

**Безпечно та надійна робота генератора
Перевірене німецьке уземлення
без муфт та контактної пасти**



www.obo.ua

**Німецька якість
за українською ціною**

Вірюс
блискавкозахисту
від OBO Bettermann

Через год после последней пули



Евгений ХИМОРОДА,
менеджер энергетических проектов
компании «Цепелин Украина»

2014-й был, наверное, одним из самых сложных годов для нашего бизнеса. В стране политическая нестабильность, захват Крыма, военные действия на Юго-Востоке. Нельзя сказать, что Крым играл роль большого рынка сбыта нашей продукции, но один большой проект у нас не состоялся. Восточные области имели в этом смысле более заметное значение.

Начиная с сентября 2014-го рынок очень оживился за счет предстоящих веерных отключений электроснабжения. Кроме того, зачастую требовалось снизить нагрузку на 2-3 часа, остановить производство. В этих условиях те, у кого были возможности, покупали дизель-генераторы, чтобы защитить свой бизнес.

Продажи во второй половине года проводились практически полностью

со складов. Можно сказать, что 90% оборудования мы продали со своего склада в Украине, а 10% продаж — со складов в Европе. На пике продаж основным требованием заказчика было обеспечить поставку в течение 2-3 дней, и нам удавалось выполнить его при отгрузке оборудования со склада в Украине и примерно за неделю при доставке из Европы.

Мы занимаемся поставкой высококачественного оборудования, которое не может быть дешевым. Поэтому практически все заказчики, которые купили у нас ДГУ, это премиальные клиенты, хотя рынок в массе своей был, как и в последние годы, ориентирован на бюджетный сектор. Это в значительной мере определило нашу клиентуру (в основном иностранные компании и фирмы со смешанным капиталом). Были и частные лица, которые хотели купить качественное оборудование с хорошей гарантийной поддержкой на четыре года. Основной способ продаж — прямые поставки. Работа с партнерами в условиях, сложившихся во второй половине прошлого года, не очень оправдана. Ведь может случиться так, что пока партнер получит деньги и отправит их нам, цена на изделие значительно изменится из-за колебаний курса валют.

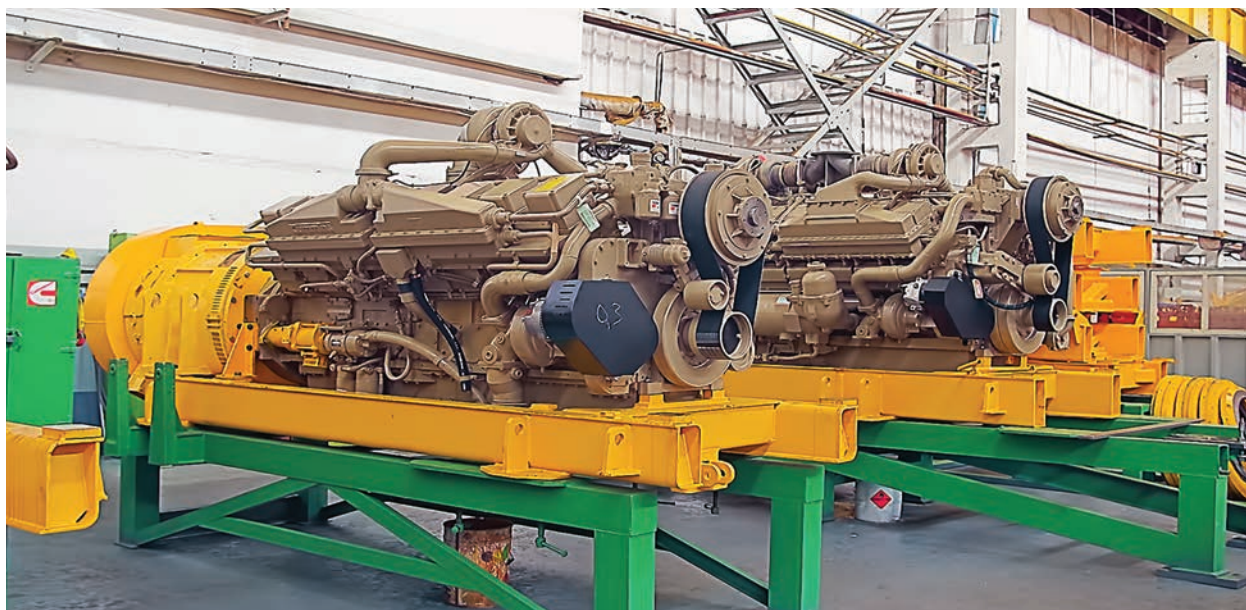
В прошлом активным спросом пользовались мобильные ДГУ. Они востребованы всегда, а в условиях веерных отключений становятся еще более актуальными, особенно для предприятий, имеющих разветвленную инфраструктуру (например, сети магазинов или АЗС).

Генераторы в контейнерном исполнении мы поставляли мощностью порядка 800 кВА и выше, когда цена контейнера уже сравнима со стоимостью шумопоглощающего кожуха, и в нем за счет наличия свободного пространства можно разместить какое-то опциональное оборудование (АВР, дополнительный бак для топлива с системой подкачки и др.). Чаще всего заказчик выбирает ДГУ в шумозащитном кожухе, который дешевле, компактнее, легче и удобнее контейнера. Пожалуй, единственное преимущество контейнера — лучшая вандалоустойчивость. Хотя в наше время это достаточно условное достоинство.

Что касается перспектив рынка на 2015 год, то думаю, что те потребители, которым требовались ДГУ и они располагали для этого средствами, уже обзавелись нужным оборудованием. Остались клиенты, у которых таких возможностей не было, и те, у кого есть незаконченные проекты, куда уже вложены деньги.

Ажиотажный спрос в конце 2014-го существенно оживил рынок, но и в известной степени насытил его. С другой стороны, кто-то из потребителей может не пережить кризис. Поэтому возможно появление вторичного рынка дизель-генераторов.

Кроме того, на фоне спада производства отмечается отток инвестиций из страны. Как отметил один иностранный инвестор, покинувший Украину в конце прошлого года: «Я, возможно, вернусь, но через год после последнего выстрела».



ХІІІ МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА

ЕНЕРГЕТИКА В ПРОМИСЛОВОСТІ-2015

**ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНЕ, ЕНЕРГЕТИЧНЕ ОБЛАДНАННЯ,
ЛІНІЇ ЕЛЕКТРОПЕРЕДАЧ, КАБЕЛІ, ПРОВОДИ, ПРОМИСЛОВА СВІЛОТЕХНІКА,
ГІРНИЧІ МАШИНИ ТА ОБЛАДНАННЯ, АВТОМАТИЗАЦІЯ, КВПІА**

**ХІІІ МІЖНАРОДНИЙ ФОРУМ
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС
УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ**



ОРГАНІЗАТОРИ:
Міністерство енергетики
та вугільної промисловості України
Міжнародний виставковий центр

Технічний партнер: *Rent Media*

Міжнародний виставковий центр
Україна, 02660, Київ, Броварський пр-т, 15
М "Лівобережна"
тел./факс: (044) 201-11-57
e-mail: lyudmila@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua, www.tech-expo.com.ua

22-24
вересня

Это был удачный год



Александр ПОПОВ,
руководитель направления ДГУ Cummins
компании «Далгакиран компрессор Украина»



Сергей ЯРОВОЙ,
руководитель направления ДГУ Dalgakiran
компании «Далгакиран компрессор Украина»

Прогнозы по состоянию рынка ДГУ на 2014 год были не совсем оптимистическими. Но по нашему мнению, несмотря на то, что в начале года были невысокие темпы продаж, прошедший год был очень

успешным для нашей компании, да и вообще для рынка ДГУ.

Это был существенный прорыв по сравнению с 2013 годом. Конечно же, этому способствовали масштабные отключения по всей территории Украины.

Если ранее наиболее продаваемыми моделями были генераторы малой мощности для частного сектора (до 30–50 кВА), то в 2014-м наиболее популярными стали установки на 80–100 кВА, а также 300–500 кВА, поставляемые для предприятий и крупных корпоративных клиентов.

При этом очень хорошо продавались и портативные мини-электростанции мощностью 7–12 кВА, которые отгружались нашим дилерам по 100–150 штук в день.

Неблагоприятно на нашем бизнесе сказалась ситуация с Крымом, которая привела к потерям заказчиков. При принятии новых правил поставок на полуостров и процедуры пересечения границы у нас под угрозой срыва оказались даже проекты, которые были на стадии завершения. Не удалось реализовать проекты для крупных заказчиков, которые предусматривали поставку значительного количества ДГУ. Речь идет о серьезных проектах с бюджетом от миллиона долларов, которые не были реализованы.

Надо отметить, что в 2014 году значительная доля заказов приходилась на агропромышленные комплексы (птицефабрики, молочные фермы). Было реализовано немало проектов для пищевой промышленности, банков и медицинских учреждений.

Большое количество проектов было построено нашей компанией благодаря увеличению штата сервисных инженеров и проведению обучения персонала на заводах-производителях. Это позволило обслуживать электростанции не только ТМ Cummins и Dalgakiran, а и обеспечивать сервисное обслуживание генераторов на рынке Украины, независимо от торговой марки.

Одно из преимуществ нашей компании — наличие продукции Dalgakiran и Cummins почти всего модельного ряда на складе в Киеве. Это дает нам возможность оперативно поставить оборудование клиенту, который, в свою очередь, перед покупкой может увидеть генератор «вживую», ознакомиться с его комплектацией и конструктивным исполнением. Мы можем даже протестировать генератор под нагрузкой. Поэтому основные продажи в 2014 году осуществлялись со склада, под заказ завозили установки мощностью выше 800 кВА.

Центральный офис занимался ДГУ большой мощности, а проекты с генераторами среднего уровня передавались дилерам. В 2014 году было много поставок ДГУ в мобильном исполнении, на автомобильных прицепах.

Подавляющее большинство поставляемых установок было в защитном шумопоглощающем кожухе. Продавались и контейнерные станции (чаще для объектов, на которых надо обеспечить антивандальное исполнение), как правило, большой мощности (500 кВА и выше), у которых стоимость шумозащитного кожуха уже сравнима со стоимостью контейнера.

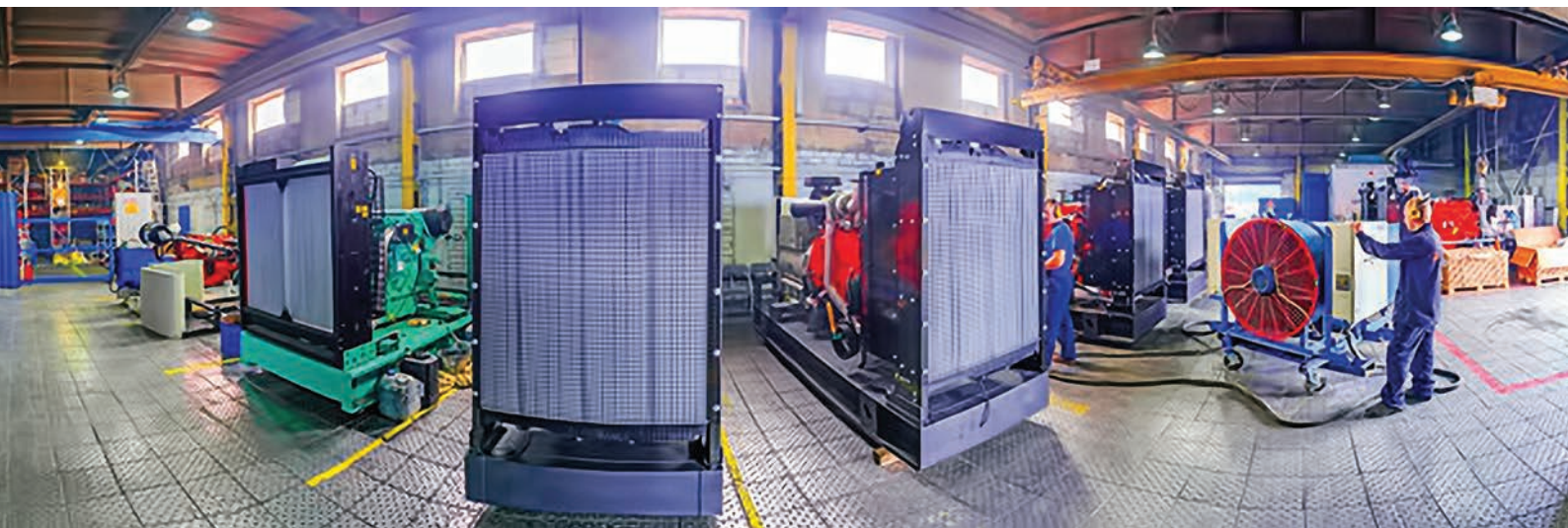


Таблица. Структура украинского рынка ДГУ в 2014 году

Торговая марка ДГУ	Страна	Дистрибьютор в Украине
Aksa	Турция	Т.Л. Индастриал
Atlas Copco	Швеция	Атлас Копко Украина
Broadcrown	Великобритания	Синапс
Best Power (Europower)	Бельгия	Бест Пауер Украина
Caterpillar	США	Цеппелин Украина
Coelmo	Италия	НИК
Cummins	США	Промэнергооборудование, Альфа Гриссин Инфотек Украина
Cumasa	Испания	Синапс
Dalgakiran	Турция	Далгакиран компрессор Украина
Edizon (Europower)	Бельгия	Мегатрейд
Energy Power	Китай	Будпостач
Europower	Бельгия	Днепро Мотор
Firman	Китай	Будпостач
FG Wilson	Великобритания	Мадек
Forte	Китай	Будпостач
Gesan	Испания	Бест Пауер Украина
Geko	Германия	Гекко Центр
Green Power	Италия	Витал-Энергорезерв
Himoinsa	Испания	Пауер Дженерейшн
Honda	Япония	Днепро Мотор
Hyundai	Корея	Кордоба Украина
Inmesol	Испания	Мегатрейд
JCB	Великобритания	Компрессор Интернешнл
Kipor	Китай	Генератор, Будпостач
Kurkuoglu Jenerator (KJ Power)	Турция	Дарэкс
NiK	Украина	НИК
Olympian	США	Цеппелин Украина
Onis Visa	Италия	Экстрим ЛТД
PowerLink	Великобритания	Дарэкс
RID	Германия	Дарэкс
SDMO	Франция	НТТ Энергия
System Sunlight	Греция	Санлайт Украина С.Р.Л.
Teksan	Турция	Бест Пауер Украина
Tessari	Италия	Энергосистемы-Луджер
WattStream	Италия	Хайтед-Украина
БМЕ Дизель	Беларусь	Патриот Технолджис
Спец-Сервис	Украина	-
Елекс Engineering	Украина	-
Первомайскдизельмаш	Украина	-
Техинком	Украина	-

традиционного подогрева рубашки двигателя — подогрев обмоток альтернатора, свечей накаливания.

Поставщики и потребители

На данный момент можно выделить более десяти компаний-поставщиков ДГУ, которые давно и успешно работают на украинском рынке, сохраняя свои позиции. Среди них такие игроки, как «Мадек», «НТТ Энергия», «Цеппелин Украина», «Далгакиран компрессор Украина»,

«Бест Пауер Украина», «Витал-Энергорезерв», «Мегатрейд», «Дарэкс».

В нынешнем году мы решили проанализировать распределение продаж между производителями ДГУ без разделения на диапазоны по мощности, чтобы выявить абсолютных лидеров по продажам на украинском рынке (рис. 1).

Видно, что бесспорным лидером является FG Wilson, затем с большим отставанием следуют SDMO и Cummins, немного им уступают Green Power и Dalgakiran. Следует отметить успеш-

ное продвижение своей продукции на украинском рынке компанией Cummins, которое наблюдается в последние годы.

Опрошенные участники рынка отметили, что в ходе осуществления своей деятельности им приходилось чаще всего конкурировать с компаниями «Цеппелин Украина», «Промэнергооборудование», «Мадек», «НТТ Энергия», «Витал-Энергорезерв», «Дарэкс», «Далгакиран компрессор Украина». Что касается распределения заказчиков ДГУ по основным отраслям экономики Украины, то оно показано на рис. 2.

Как видим, больше всего инсталляций ДГУ было в промышленности и строительстве. Далее следуют агрокомплекс, торговля и частные лица. Меньше всего было заказчиков от государственных и муниципальных структур, ЦОД и спортивных объектов. Это распределение отличается от 2013 года. Тогда больше всего инсталляций пришлось на объекты топливно-энергетического комплекса, банки и финансовые

Доля продаж ДГУ, приобретенных для нужд АТО, достигает 10% от общего объема рынка

организации, промышленность.

Показательно, что среди лидеров в заказчиках на ДГУ в 2014 году оказались частные лица. Это, в том числе, покупки, сделанные волонтерами для нужд АТО. Коммерческие организации также осуществляли такие покупки, их вклад включен в сегменте «другие», поскольку, по нашим оценкам, составляет менее 5% рынка. В целом доля продаж ДГУ, приобретенных для нужд АТО, по нашим данным, достигает 10% общего объема рынка.

Николай МИХЕЕВ, СИБ