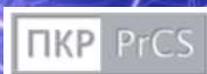


# Маркетинговое исследование Российского рынка электроустановочных изделий (розетки и выключатели)

Май 2014 года



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. Результаты маркетинговых исследований представляют собой основу для принятия решения об организации предприятия, освоении нового сегмента рынка, расширении торговых площадей, открытии филиала или представительства в другом регионе, расширении товарной линейки и т.д. Все эти решения связаны с вложением денег, а значит и с неизменным риском их потери. Именно для того, чтобы минимизировать вероятность потери вложенных средств, обосновать инвестиционные вложения и дать более четкие сроки их возврата мы проводим исследования.

Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»  
[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru), E-mail: [info@prcs.ru](mailto:info@prcs.ru)  
(812) 363 4899, 363 4896

Санкт-Петербург  
2014 год

## Оглавление

Список таблиц .....	3
Список рисунков .....	3
Описание маркетингового исследования .....	7
1. Продукция .....	8
1.1 Виды и типы розеток .....	8
1.2 Виды и типы выключателей .....	12
2. Производство электроустановочных изделий .....	15
2.1. Статистика производства .....	15
2.2. Профили ключевых производителей .....	24
3. Импорт электроустановочных изделий .....	32
4. Анализ российского рынка розеток и выключателей .....	36
4.1. Объем рынка .....	36
4.2. Игроки рынка .....	39
4.3. Каналы продаж .....	47
5. Ценовая ситуация .....	55
6. Потребительские предпочтения .....	56
7. Тенденции рынка. Прогноз развития .....	61
Приложение 1 .....	63
Результаты кратких интервью с участниками рынка .....	63
О ПКР .....	66

## Список таблиц

<b>Таблица 1.</b> Значение цифр IP розеток .....	9
<b>Таблица 2.</b> Типы розеток .....	10
<b>Таблица 3.</b> Описание кода ОКПО 31.20.2 «Устройства коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ».....	15
<b>Таблица 4.</b> Ключевые российские производители электроустановочных изделий, показатели деятельности.....	23
<b>Таблица 5.</b> Динамика производства электроустановочных изделий в России, 2008-2013 гг., натуральное выражение.....	24
<b>Таблица 6.</b> Оценочный объем производства электроустановочных изделий на предприятиях ВОС в 2012 году, тыс. руб. ....	28
<b>Таблица 7.</b> Перечень частных унитарных предприятий общественного объединения «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», специализирующихся на производстве электроустановочных изделий (по состоянию на 1.05.2013 г.) .....	30
<b>Таблица 8.</b> Структура импорта электроустановочных изделий по кодам ТН ВЭД.....	32
<b>Таблица 9.</b> Структура импорта розеток и выключателей по основным торговым маркам-производителям, 2013 год .....	33
<b>Таблица 10.</b> Основные получатели импортных электроустановочных изделий в России в 2013 году .....	34
<b>Таблица 11.</b> Динамика и прогноз объема продаж электроустановочных изделий, компанией Schneider Electric в стоимостном и натуральном выражении, 2010-2014 гг. ....	41
<b>Таблица 12.</b> Динамика и прогноз объема продаж электроустановочных изделий, компанией ABB в стоимостном и натуральном выражении, 2010-2014 гг. ....	43
<b>Таблица 13.</b> Динамика и прогноз объема продаж электроустановочных изделий, компанией ABB в стоимостном и натуральном выражении, 2010-2014 гг. ....	45
<b>Таблица 14.</b> Количество торговых точек строительных магазинов и организации, предлагающие электроустановочную продукцию, по крупным городам России.....	50
<b>Таблица 15.</b> Обзор предложений розеток и выключателей в Интернет-магазинах Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Казани, Краснодара и Новосибирска, январь 2014 .....	52
<b>Таблица 16.</b> Общая характеристика популярных интернет-магазинов по продаже электроустановочных компонентов .....	53
<b>Таблица 17.</b> Результаты телефонных интервью с представителями компаний-производителей электроустановочных изделий .....	63
<b>Таблица 18.</b> Результаты телефонных интервью с представителями крупных оптовых компаний электротехнического рынка .....	64

## Список рисунков

<b>Рисунок 1.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в России, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.....	18
<b>Рисунок 2.</b> Структура производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ по федеральным округам, 2013 г.....	18
<b>Рисунок 3.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Приволжском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.....	19
<b>Рисунок 4.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Центральном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.....	19
<b>Рисунок 5.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Уральском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.....	20
<b>Рисунок 6.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Северо-Кавказском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг. ....	20
<b>Рисунок 7.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Сибирском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.....	21
<b>Рисунок 8.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Северо-Западном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг. ....	21
<b>Рисунок 9.</b> Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Южном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг. ....	22
<b>Рисунок 10.</b> Динамика производства электроустановочных изделий, 2008-2013 гг., тыс. рублей ...	24
<b>Рисунок 11.</b> Динамика выручки компании ООО «Потенциал», 2008-2012 гг., млн. руб. ....	25
<b>Рисунок 12.</b> Динамика выручки предприятий Всероссийского общества слепых (ВОС), млн. руб. ...	28
<b>Рисунок 13.</b> Динамика выручки компании ОАО «Мосэнергоприбор», тыс. руб.....	29
<b>Рисунок 14.</b> Динамика импортных поставок электроустановочных изделий в стоимостном выражении, 2010-2012 гг., млн. рублей .....	32
<b>Рисунок 15.</b> Структура импортных поставок электроустановочных изделий по странам происхождения, стоимостное выражение, 2013 год.....	33
<b>Рисунок 16.</b> Структура импортных поставок электроустановочных изделий по странам отправления, стоимостное выражение, 2013 год.....	33
<b>Рисунок 17.</b> Динамика объема российского рынка розеток и выключателей в натуральном выражении (тыс.шт.), 2010-2013 гг. ....	36
<b>Рисунок 18.</b> Динамика объема российского рынка розеток и выключателей в стоимостном выражении (тыс. руб.) 2010-2013 гг.....	36
<b>Рисунок 19.</b> Структура российского рынка розеток и выключателей по федеральным округам, в 2013 году, натуральное выражение (тыс.шт.).....	37

<b>Рисунок 20.</b> Доля импорта и российского производства на рынка розеток и выключателей, в 2013 году .....	37
<b>Рисунок 21.</b> Структура рынка розеток и выключателей по жилым и нежилым помещениям, в 2013 году .....	37
<b>Рисунок 22.</b> Структура рынка розеток и выключателей по видам, в 2013 году .....	38
<b>Рисунок 23.</b> Структура рынка розеток и выключателей по каналам продаж, 2013 год .....	38
<b>Рисунок 24.</b> Структура рынка розеток и выключателей по каналам розничных продаж, в 2013 году .....	38
<b>Рисунок 25.</b> Структура рынка розеток и выключателей по игрокам, в 2012 году .....	39
<b>Рисунок 26.</b> Динамика выручки компании ЗАО «Шнейдер Электрик», тыс. руб. ....	41
<b>Рисунок 27.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией Schneider Electric в разрезе импорт/российское, в 2012 году .....	41
<b>Рисунок 28.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией Schneider Electric в России по каналам продаж, в 2012 году .....	41
<b>Рисунок 29.</b> Динамика выручки компании ООО «АББ», тыс. руб. ....	43
<b>Рисунок 30.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией ABB в разрезе импорт/российское, в 2012 году .....	43
<b>Рисунок 31.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией ABB в России по каналам продаж, в 2012 году .....	43
<b>Рисунок 32.</b> Динамика выручки компании ООО «Фирэлек», тыс. руб. ....	45
<b>Рисунок 33.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией Legrand в разрезе импорт/российское, 2012 год .....	45
<b>Рисунок 34.</b> Структура продаж электроустановочных изделий компанией Legrand в России по каналам продаж, 2012 год .....	45
<b>Рисунок 35.</b> Структура сетевой розничной торговли формата DIY по федеральным округам (по числу торговых точек) .....	49
<b>Рисунок 36.</b> Структура сетевой розничной торговли формата DIY по основным сетям (по числу торговых точек) .....	50
<b>Рисунок 37.</b> Динамика выручки основных сетей DIY в России, млрд. рублей .....	50
<b>Рисунок 38.</b> Динамика количества предприятий розничной торговли, осуществляющих торговлю вне магазинов, 2008-2012 год, тыс.шт. ....	51
<b>Рисунок 39.</b> Средняя цена на электроустановочные изделия по видам .....	55
<b>Рисунок 40.</b> Структура использования розеток и выключателей (2013 год) .....	57
<b>Рисунок 41.</b> По какому принципу потребители выбирают розетки и выключатели (n=3596) .....	57
<b>Рисунок 42.</b> Распределение респондентов по полу и возрасту .....	58
<b>Рисунок 43.</b> Распределение респондентов по среднемесячному доходу на человека .....	58
<b>Рисунок 44.</b> Распределение ответов на вопрос «Делали ли вы ремонт в своей квартире в течении 2013 года» .....	58
<b>Рисунок 45.</b> Распределение ответов на вопрос «Меняли ли вы розетки и выключатели в течении 2013 года» .....	58

---

<b>Рисунок 46.</b> Распределение ответов на вопрос «Что для вас важно при выборе розеток/выключателей» .....	59
<b>Рисунок 47.</b> Структура потребительских предпочтений при выборе розеток/выключателей по цене .....	59
<b>Рисунок 48.</b> Важная ли для вас торговая марка? .....	60
<b>Рисунок 49.</b> Важна ли для вас страна производства розеток/выключателей? .....	60
<b>Рисунок 50.</b> Распределение ответов на вопрос «Где вы приобретаете розетки/выключатели» .....	60
<b>Рисунок 51.</b> Динамика и прогноз объема российского рынка розеток и выключателей в натуральном выражении (млн.шт.), 2010-2016(прогноз) гг. ....	61
<b>Рисунок 52.</b> Динамика и прогноз объема российского рынка розеток и выключателей в стоимостном выражении (млн. руб.) 2010-2016(прогноз) гг.....	62

## Описание маркетингового исследования

В настоящем отчете представлен анализ рынка электроустановочных изделий, а именно бытовых розеток и выключателей, в России; определены прогнозные значения рыночных показателей.

Настоящее маркетинговое исследование выполнено на 65 страницах. Проект содержит 52 рисунка и 18 таблиц.

**Заинтересованные пользователи:** настоящий отчет будет полезен представителям компаний, осуществляющих деятельность на рынке производства и реализации электроустановочных изделий, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на рынок, органов государственной власти, регулирующих отношения в промышленности, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации производства и продажи розеток и выключателей.

**Цель проекта:** отражение ситуации и определение перспектив развития рынка электроустановочных изделий.

### Задачи исследования:

- Описать рассматриваемую в исследовании продукцию;
- Проанализировать российское производство и импортные поставки электроустановочных изделий;
- Рассчитать объем рынка электроустановочных изделий в натуральном и стоимостном выражении;
- Описать ценовую ситуацию на рынке;
- Обозначить тенденции и перспективы рынка, дать прогноз развития рынка;
- Составить подробные профили основных игроков рынка электроустановочных изделий;

**Объект исследования:** рынок электроустановочных изделий (розеток и выключателей).

**Предмет исследования:** основные рыночные показатели, основные характеристики участников рынка, основные характеристики спроса.

**География исследования:** Россия.

**Период исследования:** 2010 – 2013 годы, прогноз до 2016 года

**Источники информации:** данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, Центра стратегических исследований Росгосстраха и других ведомств. Базовый информационный массив по России сформирован на основе данных, полученных из Единого Государственного Реестра Предприятий и Организаций (ЕГРПО) Росстата, а также Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) и Единого Государственного Реестра Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП) ФНС.

Также использовались данные сайтов компаний, данные материалов выставок, отраслевых сборников и специализированных изданий, результаты исследований сторонних компаний.

Для сбора первичной информации проводился опрос участников рынка в форме экспертных интервью, телефонный опрос.

## 1. Продукция

Электроустановочные изделия – это такие электротехнические устройства, которые изначально рассчитаны под установку (монтаж) на определенные посадочные места для дальнейшей эксплуатации. Группа электроустановочных изделий включает в себя:

- розетки,
- выключатели,
- переключатели,
- патроны,
- соединители,
- датчики движения,
- светорегуляторы
- сенсорные панели,
- Видеостанции и т.д.

На сегодняшний день рынок предоставляет огромный выбор самых разных электроустановочных изделий, которые отличаются по назначению, внешнему виду, производителю, материалам, мощности, стоимости и другим параметрам. Далее подробнее рассмотрим наиболее популярные виды электроустановочных изделий – розеток и выключателей.

### 1.1 Виды и типы розеток

Розетки – устройства, представляющие собой часть штепсельного соединения и предназначенные для подключения электроприборов к электрической сети. Конструктивно, розетка состоит из основы (керамической/пластиковой), нескольких пружинных контактов, клемм для подключения электрического провода, а также изолирующего корпуса.

.....  
**Таблица 1.** Значение цифр IP розеток

Первая цифра IP	Значение	Вторая цифра IP	Значение
0	Защиты нет	0	Защиты нет
1	Защита от твердых тел размером от 50 мм	1	Защита от вертикально падающих капель
2	Защита от твердых тел размером от 12 мм	2	Защита от капель воды, падающих под углом 15 градусов
3	Защита от твердых тел размером от 2,5 мм	3	Защита от капель воды, падающих под углом до 60 градусов
4	Защита от твердых тел размером от 1 мм	4	Защита от брызг
5	Защита от твердых тел защита от пыли	5	Защита от водяных струй
6	Полная защита от пыли	6	Защита от мощных водяных струй
		7	Защита от временного погружения в воду
		8	Защита от продолжительного погружения в воду

Источник: <http://electroshkola.ru>

.....  
**Таблица 2.** Типы розеток

Тип	Описание	Изображение
Тип А, американская розетка без заземления	Два вертикальных плоских штырька	
Тип В, американская розетка с заземлением	От типа А отличается наличием центрального D-образного штыря	

Тип	Описание	Изображение
Тип С, европейская розетка без заземления	Два круглых штырька	
....	.....	.....

Источник: [http://actravel.ru/voltage\\_sockets\\_world.html](http://actravel.ru/voltage_sockets_world.html)

.....

### **Слаботочные сигнальные (информационные) розетки**

Служат для передачи данных. Виды сигнальных розеток:

- телевизионные розетки,
- телефонные и компьютерные розетки,.

.....

## **1.2 Виды и типы выключателей**

.....

## 2. Производство электроустановочных изделий

Электротехническая промышленность - одно из ключевых направлений развития российской экономики. ....

.....

Исторической особенностью российского рынка розеток и выключателей является деятельность Всероссийского общества слепых, хозяйственные общества которого в советское время осуществляли производство всех необходимых стране розеток и выключателей (а также ламп, патронов, удлинителей и другой продукции). ....

Сейчас многие предприятия – производители электроустановочных изделий, входящие в Всероссийское общество слепых (ВОС), продолжают работать, однако их рыночная доля и значимость на рынке существенно снизились, в связи с ростом конкуренции. В настоящее время конкуренцию ВОС составляют не только иностранные компании, чья продукция широко представлена на российском рынке, но и отечественные производители, сумевшие в последнее десятилетие выстроить устойчивый, эффективный бизнес в России.

### 2.1. Статистика производства

Российские производители сдают в органы Государственной Статистики отчетность о производстве продукции по следующему укрупненному ОКПО: 31.20.2 «Устройства коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ», этот код включает в себя такие виды электроустановочных изделий, как розетки и выключатели, однако кроме этого включает и многие другие изделия.

Расшифровка данного ОКПО представлена в следующей таблице.

**Таблица 3.** Описание кода ОКПО 31.20.2 «Устройства коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ»

Код	Наименование продукции	Комментарии	Изображение
.....	.....	.....	.....

Источник: ФСГС

По данным Росстат, динамика российского производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ демонстрирует рост. В связи с широкой номенклатурой данной продукции в натуральном выражении объем производства не рассчитывается, поэтому все данные указаны в тыс. рублей.

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 1.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в России, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

Наибольший объем производства по ОКПО 31.20.2 приходится на Приволжский федеральный округ, это связано с тем, что именно в ПФО, в Республике Мордовия, расположен крупнейший российский производитель электроустановочных изделий ООО «Потенциал» (входит в группу Schneider Electric).

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 2.** Структура производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ по федеральным округам, 2013 г.

Далее рассмотрим подробнее динамику объема производства изделий по ОКПО 31.220.2 в разбивке по федеральным округам. Округа расположены по убыванию их доли в суммарном объеме производства: ПФО, ЦФО, СКФО, УФО, СФО, СЗФО, ЮФО.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 3.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Приволжском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 4.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Центральном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 5.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Уральском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 6.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Северо-Кавказском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 7.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Сибирском федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

.....

.....

Источник: ФСГС

**Рисунок 8.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Северо-Западном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

Источник: ФСГС

**Рисунок 9.** Динамика производства устройств коммутации и защиты электрических цепей на напряжение не более 1 кВ в Южном федеральном округе, в денежном выражении (тыс.руб.), 2010-2013 гг.

Статистический показатель производства устройств коммутации и защиты электрических цепей, включает в себя перечень различных групп товаров, в том числе электроустановочные изделия, то есть розетки и выключатели – исследуемые нами товарные категории. Для оценки объема российского производства электроустановочных изделий был осуществлен анализ основных российских производителей данной продукции (см. таблицу).

**Таблица 4.** Ключевые российские производители электроустановочных изделий, показатели деятельности

Наименование компании	Сайт	Регион	Виды продукции	Объем производст ва 2010, тыс.руб.	Объем производст ва 2011, тыс.руб.	Объем производст ва 2012, тыс.руб.	Доля рынка в 2012 году, %
ООО "Потенциал"	www.wessen.ru	Республика Марий Эл	Электроустановочные изделия	*	*	*	*
....	....	....	....	*	*	*	*
Сумма по указанные производителям				*	*	*	*
Суммарный объем российского производства (оценка)				*	*	*	*

Источник: оценка ПКР по данным ФСГС

Анализ деятельности российских производителей электроустановочных изделий показал, что динамика выпуска данных изделий выглядит следующим образом:

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 10.** Динамика производства электроустановочных изделий, 2008-2013 гг., тыс. рублей

Что касается показателей в натуральном выражении, то, приняв среднюю цену за изделие в диапазоне 40-60 рублей (плавное повышение цены из года в год), были получены следующие данные об объеме рынка электроустановочных изделий российского производства на российском рынке.

**Таблица 5.** Динамика производства электроустановочных изделий в России, 2008-2013 гг., натуральное выражение

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Электроустановочные изделия российского производства, тыс. шт.	41 120	*	*	*	*	*
Темп роста, %	6,14%	*	*	*	*	*

Источник: расчет ПКР

По оценкам специалистов рынка, доля российского производства в суммарном объеме рынка электротехнических изделий составляет \*%. ....

## 2.2. Профили ключевых производителей

Одним из лидеров российского рынка электротехнических изделий является компания «Потенциал», которая осуществляет производство розеток и выключателей под торговой маркой Wessen. В 2008 года компания Schneider Electric выкупила ООО «Потенциал», включив в свой модельный ряд продукцию Wessen. Деятельность компании Schneider Electric в России описана в разделе 4.2.

Более подробно о российском производителе ООО «Потенциал» ниже.

ООО «Потенциал»



Название организации:	ООО «Потенциал»
Адрес в России:	425350, Марий Эл респ., г. Козьмодемьянск, ул. Юбилейная, д. 15
Тел.:	+7 (836) 3292111, +7 (83632) 92111
e-mail:	marketing@wessen.ru
Web:	www.wessen.ru
Генеральный директор:	Кудря Валерий Владимирович

### История развития компании

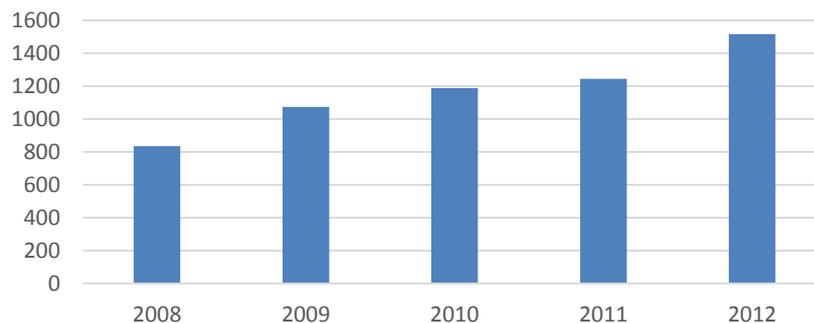
.....

### Продукция

- .....

### Показатели деятельности

Оборот компании «Потенциал» в 2004 году составлял \* млн рублей, в 2012 году выручка компании составила уже \* млрд. Динамика выручки компании с 2008 по 2012 гг. представлена на диаграмме.



Источник: специализированная база Росстат

Рисунок 11. Динамика выручки компании ООО «Потенциал», 2008-2012 гг., млн. руб.

.....

### Предприятия Всероссийского общества слепых (ВОС)



#### История развития компании:

.....

#### Основные направления деятельности:

- .....

#### Структура компании:

дочерними предприятиями Всероссийского общества слепых, выпускающими электроустановочную продукцию являются:

ООО «Ливны-Электро»

ООО «Кунцево-Электро»

ООО «Московское ПО «Электротехника»

ООО «Элид»

ООО «Смоленский электротехнический завод»

ООО «Кинешемское УПП»

ООО «Златоустовское предприятие им Н.Р. Музыченко «Электроизделия».

.....

#### Продукция и услуги компаний:

.....

Представительства: .....

Клиенты компании: оптово-розничные торговые компании.

#### Показатели деятельности:

По объему выручки лидером среди предприятий ВОС является «Кунцево-Электро», однако, с 2009 года выручка компании постепенно снижается. На втором месте по выручке – компания «Элид», однако, компания занимается производством не только розеток и выключателей, но и светотехнической продукцией, следовательно, в выручке компании только доля от продаж рассматриваемой продукции (по оценкам около 50%). Среди производителей исключительно электроустановочных изделий второе место среди предприятий ВОС занимает «Ливны-Электро»,

выручка компании демонстрирует рост, что свидетельствует о перспективности. Динамика выручки предприятия ВОС с 2008 по 2012 гг. представлена на диаграмме.

.....

Источник: данные Росстат

**Рисунок 12.** Динамика выручки предприятий Всероссийского общества слепых (ВОС), млн. руб.

Оценочный объем производство электроустановочных изделий в натуральном выражении по предприятиям ВОС представлен в следующей таблице.

**Таблица 6.** Оценочный объем производства электроустановочных изделий на предприятиях ВОС в 2012 году, тыс. руб.

.....

Источник: данные Росстат

.....

#### ОАО "Мосэлектробор"



Название организации:	ОАО "Мосэлектробор"
Адрес в России:	105122, г. Москва, шоссе Щелковское, д. 3
Тел.:	+7 (495) 4624152
e-mail:	market@oaomep.ru
Web:	<a href="http://www.oaomep.ru/">http://www.oaomep.ru/</a>
Генеральный директор:	Кукушкин Сергей Александрович

#### История развития компании:

.....

#### Структура компании:

.....

#### Основные направления деятельности: .....

#### Продукция и услуги компании:

.....

#### Представительства (регионы): .....

**Клиенты компании:** оптово-розничные торговые компании, строительные компании.

#### Показатели деятельности:

.....

Источник: данные Росстат

**Рисунок 13.** Динамика выручки компании ОАО «Мосэнергоприбор», тыс. руб.

По оценкам компании «ПКР» суммарный объем производства электроустановочных изделий компании «Мосэлектробор» в 2012 году оценивается в \* тыс. руб. (около \*тыс. штук).

.....

Таким образом, российское производство электроустановочных изделий занимает невысокую долю рынка, .....

Основную часть потребляемых электроустановочных изделий в Россию поставляется из-за границы.

### 3. Импорт электроустановочных изделий

Анализ импортных поставок проводился по следующему коду ТН ВЭД

**8536** – Аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических цепей или для подсоединений к электрическим цепям или в электрических цепях (например, выключатели, переключатели, прерыватели, реле, плавкие предохранители, гасители скачков напряжения, штепсельные вилки и розетки, патроны для электроламп и прочие соединители, соединительные коробки) на напряжение не более 1000 В; соединители для волокон оптических, волоконно-оптических жгутов или кабелей:

В перечень анализируемых кодов ТН ВЭД попали следующие коды группы 8536

**Таблица 7.** Структура импорта электроустановочных изделий по кодам ТН ВЭД

Код ТН ВЭД	Расшифровка	Доля в сумме поставок, 2013 год
8536699009	прочие штепсели и розетки на напряжение не более 1000 В	*
8536500700	электромеханические комнатные выключатели на силу тока не более 11 А	*
8536691000	прочие штепсели и розетки для коаксиальных кабелей на напряжение не более 1000 В	*

Источник: анализ ПКР по данным Федеральной таможенной службы (ФТС)

.....

Суммарный объем импортных поставок электроустановочных изделий в Россию в 2013 году составил \* **млрд. рублей**.

Объем ввоза по весу нетто – \* **тыс. тонн**.

Расчетный показатель количества ввезенных изделий – \* **млн. штук**

Динамика импортных поставок электроустановочных изделий с 2010 года в стоимостном выражении демонстрирует рост объемов ввоза, при этом в натуральном выражении (по весу нетто и, следовательно, по штукам) наблюдается снижение на 1%.

.....

Источник: расчет ПКР по данным ФТС

**Рисунок 14.** Динамика импортных поставок электроустановочных изделий в стоимостном выражении, 2010-2012 гг., млн. рублей

Структура импортных поставок по странам происхождения введенного товара, показывает, что наибольший объем поставок пришелся на продукцию произведенную в Китае. Структура поставок в стоимостном выражении представлена на диаграмме.

.....

Источник: анализ ПКР по данным ФТС

**Рисунок 15.** Структура импортных поставок электроустановочных изделий по странам происхождения, стоимостное выражение, 2013 год

.....

Источник: анализ ПКР по данным ФТС

**Рисунок 16.** Структура импортных поставок электроустановочных изделий по странам отправления, стоимостное выражение, 2013 год

В разрезе торговых марок можно выделить 10 торговых марок доли которых распределены от 26,8% до 0,4%. В таблице представлены данные по сумме таможенной стоимости ввезенной продукции, весу нетто, количеству товара, а также рассчитана доля торговой марки по таможенной стоимости.

**Таблица 8.** Структура импорта розеток и выключателей по основным торговым маркам-производителям, 2013 год

Торговая марка	Основная страна происхождения	Таможенная стоимость, млн. руб.	Вес нетто, тонн	Количество товара, млн. шт.	Доля по таможенной стоимости
LEGRAND	Франция	*	*	*	*
SCHNEIDER ELECTRIC	Венгрия	*	*	*	*
...	...	...	..	..	..
Прочие		*	*	*	*
Общий итог		*	*	*	*

Источник: анализ ПКР по данным ФТС

Основными получателями импортной продукции в России, стали представители лидирующих торговых марок. В целом, в 2013 году среди получателей импортных электроустановочных изделий выступили 2284 юридических лица. В следующей таблице описаны компании, которые осуществили наиболее крупные поставки.

**Таблица 9.** Основные получатели импортных электроустановочных изделий в России в 2013 году

Компания-получатель	Местонахождение	Описание компании	Таможенная стоимость, млн. руб.	Доля по таможенной стоимости
ООО «Фирэлек»	Москва	....	*	*
ЗАО «Шнейдер Электрик»	Москва	....	*	*
ООО «АББ»	Москва	....	*	*
ООО «Электро Трейд Импорт»	Москва	....	*	*
....	.....	....	*	*
Прочие		....	*	*

Источник: анализ ПКР по данным ФТС

Таким образом, .....

## 4. Анализ российского рынка розеток и выключателей

Проанализировав российское производство электроустановочных изделий, в том числе розеток и выключателей, и импортные поставки этих товаров, а также оценив годовую потребность в этих изделиях, специалисты компании ПКР рассчитали суммарный объем рынка розеток и выключателей в натуральном и стоимостном выражении.

### 4.1. Объем рынка

Суммарное количество розеток, которые были использованы по прямому назначению (то есть установлены в помещениях), в течении 2010-2013 гг. составило около \* млн. штук, при этом объем потребления из года в год увеличивается.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 17.** Динамика объема российского рынка розеток и выключателей в натуральном выражении (тыс.шт.), 2010-2013 гг.

По оценке, объем рынка в стоимостном выражении в 2013 году составил \* млрд. рублей.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 18.** Динамика объема российского рынка розеток и выключателей в стоимостном выражении (тыс. руб.) 2010-2013 гг.

Рассмотрим далее структурную картину рынка. Распределение продаж розеток по регионам, видам, объектам и каналам продаж рассчитано исходя из суммарного оборота рынка в натуральном выражении. Следует предположить, что в стоимостном выражении структура рынка по рассматриваемым показателям будет отличаться незначительно, в связи с чем, в данном исследовании она не приводится.

Региональная структура рынка показывает, что наибольший объем продаж розеток и выключателей в 2012 году пришелся на Центральный федеральный округ. Так как продажи розеток и выключателей напрямую зависят от развития строительного рынка, плотности и платежеспособности населения региона, приведенная структура рынка вполне объяснима.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 19.** Структура российского рынка розеток и выключателей по федеральным округам, в 2013 году, натуральное выражение (тыс.шт.)

Структура рынка в разрезе импорта и российского производства показывает, что импорт занимает больше \*%. При этом следует отметить, что расчетный объем импортных поставок занимает долю \*%, остальной объем приходится на «серый» импорт, а также поставки из Белоруссии, которые не учитывают в Таможенной статистике и в статистике российского производства.

Объем продаж розеток для использования в жилых помещениях в 2013 году составил около \* млн. штук или \*% от суммарного объема рынка.

Структуры рынка в разрезе импорт/российское производства и по применению в жилых и нежилых объектах представлены на диаграммах.

.....

Источник: расчет ПКР

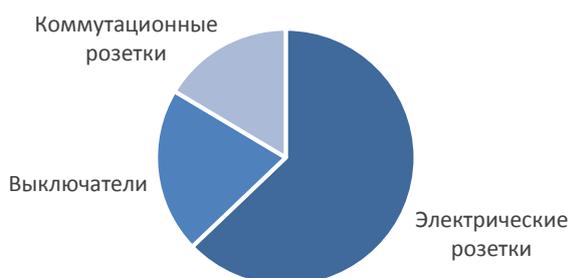
**Рисунок 20.** Доля импорта и российского производства на рынка розеток и выключателей, в 2013 году

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 21.** Структура рынка розеток и выключателей по жилым и нежилым помещениям, в 2013 году

Из всех проданных в 2013 году электроустановочных изделий, более \*% пришлось на электрические розетки разных видов.



Источник: расчет ПКР

**Рисунок 22.** Структура рынка розеток и выключателей по видам, в 2013 году

Оценочная доля продаж электроустановочных изделий в 2013 году в розницу составила \*%. Большинство розничных продаж розеток и выключателей пришлось на небольшие строительные и специализированные магазины по продаже электрики.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 23.** Структура рынка розеток и выключателей по каналам продаж, 2013 год

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 24.** Структура рынка розеток и выключателей по каналам розничных продаж, в 2013 году

Таким образом, .....

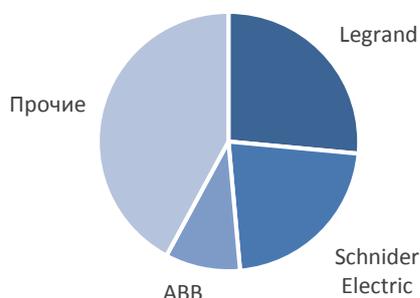
## 4.2. Игроки рынка

Высокие темпы развития российского электротехнического рынка привлекают ведущие международные компании: General Electric (США), Schneider Electric (Франция), Siemens (ФРГ), ABB (Швеция - Швейцария). Активность этих компаний выражается не только в предложении продукции, адаптированной к условиям российского рынка, но и в реализации стратегий слияний и поглощений, создании стратегических союзов.

На рынке электроустановочных изделий среди иностранных компаний лидирующие позиции занимают следующие холдинги:

1. Schneider Electric;
2. ABB ;
3. Legrand.

На следующей диаграмме представлены оценочные доли данных компаний на российском рынке электроустановочных изделий.



Источник: расчет ПКР

Рисунок 25. Структура рынка розеток и выключателей по игрокам, в 2012 году

Ниже описана деятельность трех ключевых игроков рынка электроустановочных изделий России.

### ЗАО «Шнейдер Электрик»



Название организации:	ЗАО "Шнейдер Электрик"
Адрес в России:	129281, г. Москва, ул. Енисейская, д. 37
Тел.:	+7 (495) 6209095 - Многоканальный +7 (495) 7779988
e-mail:	<a href="mailto:ru.ccc@schneider-electric.com">ru.ccc@schneider-electric.com</a>
Web:	<a href="http://www.schneider-electric.ru">www.schneider-electric.ru</a>
Генеральный директор:	Стази Жан Луи

#### История развития компании:

.....

#### Структура компании:

.....

#### Основные направления деятельности:

1. ....

#### Продукция и услуги компании:

.....

**Представительства (регионы):** Компания имеет 19 офисов в России с головным офисом в Москве.

**Клиенты компании:** Компании горнодобывающей, нефтегазовой промышленности, компании осуществляющие водоснабжение и водоотведение, административно-офисные центры, объекты транспортной инфраструктуры (аэропорты, тоннели), спортивные объекты.

**Прочая информация:** .....

**Показатели деятельности:**

Динамика выручки ЗАО «Шнейдер Электрик» с 2009 года демонстрирует устойчивый рост. Так как компания осуществляется продажи не только розеток и выключателей, специалисты ПКР оценили долю в выручке, которую формируют эти изделия, в \*% (2012 год). На диаграмме представлена суммарная выручка предприятия.

.....

Источник: данные Росстат по отчетам компании

**Рисунок 26.** Динамика выручки компании ЗАО «Шнейдер Электрик», тыс. руб.

В следующей таблице представлена динамика и прогноз продаж компании в сегменте электроустановочных изделий в денежном и натуральном выражении. Оценка проведена на основании выручки компаний, предположительной доли от продаж электроустановочных изделий и средней цены за изделие.

**Таблица 10.** Динамика и прогноз объема продаж электроустановочных изделий, компанией Schneider Electric в стоимостном и натуральном выражении, 2010-2014 гг.

Продажи электроустановочных изделий	2010	2011	2012	2013 (прогноз)	2014 (прогноз)
<b>В стоимостном выражении, млн. руб.</b>	*	*	*	*	*
<b>В натуральном выражении, тыс. шт.</b>	*	*	*	*	*

Источник: расчет ПКР

Структура выручки компании от продаж электроустановочных изделий в разрезе импортных поставок или произведенных в России, а также структура по каналам продаж представлены на диаграммах.

.....

**Рисунок 27.** Структура продаж электроустановочных изделий компанией Schneider Electric в разрезе импорт/российское, в 2012 году

.....

**Рисунок 28.** Структура продаж электроустановочных изделий компанией Schneider Electric в России по каналам продаж, в 2012 году

Источник: расчет ПКР

\* Реальный сектор – группа компаний, которые используют продукцию по прямому назначению

*Все профили компаний составлены по одинаковой структуре*

ООО «АББ»



Название организации:	ООО "АББ"
Адрес в России:	117485, г. Москва, ул. Обручева, д. 30/1 стр. 2
Тел.:	(495) 6902200, (495) 9560750, (495) 9562229, (495) 9563693, (495) 9569393, (495) 9602200, (499) 2560750
e-mail:	
Web:	<a href="http://www.abb.ru">www.abb.ru</a>
Генеральный директор:	Попов Анатолий Николаевич

.....

ООО «ФИРЭЛЕК»



Название организации:	ООО "ФИРЭЛЕК"
Адрес в России:	107023, г. Москва, ул. Семеновская М., д. 9 стр. 12
Тел.:	(495) 6607550, (495) 7555800
e-mail:	<a href="mailto:bureau.moscou@legrand.ru">bureau.moscou@legrand.ru</a>
Web:	<a href="http://www.legrand.ru">http://www.legrand.ru</a> <a href="http://www.legrand-russia.ru/">http://www.legrand-russia.ru/</a>
Генеральный директор:	Любен Жан-Люк Мишель

.....

Таким образом, иностранные компании занимают существенные позиции на российском рынке электротехнических изделий, каждый из трех лидирующих холдинга демонстрирует рост финансовых показателей и объемов сбыта. Деятельность компаний в России налажена и эффективна.

Кроме описанных выше компаний, на российском рынке свою продукцию представляют следующие иностранные производители:

ANAM (Южная Корея). Anam-Legrand Co. Ltd свыше 30 лет занимается массовым производством электроустановочного оборудования.

BERKER (Германия) – одна из самых старых германских компаний по производству электроустановочных изделий

.....

GIRA (Германия) компания работает 105 лет на рынке электротоваров. Отличное качество, достойная надежность и органичный дизайн.

JUNG (Германия)– продукция премиум-класса.

.....

Для лучшего понимания рынка электроустановочных изделий, специалистами компании ПКР был проведен небольшой опрос представителе компаний-игроков электротехнического рынка России, интервью было взято как у представителей компаний производителей, так и у представителей поставщиков, дистрибьюторов электроустановочной продукции. Результаты интервью представлены в Приложении 1.

### 4.3. Каналы продаж

По оценкам специалистов рынка основной объем продаж розеток и выключателей для конечного использования приходится на торговые точки. В структуре продаж крупных оптовых поставщиков и производителей около \*% приходится на строительный сектор, остальные \*% - это продажи в торговые точки и посредникам.

#### Оптовая торговля

На оптовом рынке электроустановочных изделий работает множество компаний различного уровня, многие из этих компаний являются дилерами крупных холдингов – лидеров рынка. Так у компании Schneider Electric 3122 партнера по всей России, из них в сфере автоматизации и безопасности – 72, гражданского строительства – 770, жилищного строительства – 2997, промышленных центров – 48, Управление промышленными процессами – 455, электроцентров – 158. В следующей таблице представлен список крупных дилеров продукции компании.

№	Название компании-дилера	Сайт компании
1	ЭТМ	<a href="http://www.etm.ru/">http://www.etm.ru/</a>
11	....	....

Источники: <http://www.schneider-electric.ru/sites/russia/ru/support/find-a-distributor/find-a-distributor.page>

Официальные представительства компании Legrant расположены в 23 городах России, 5и странах СНГ (Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Украина). Дистрибьюторы представлены по всей России и в 10 странах СНГ. В следующей таблице некоторые дилеры Legrant в России.

№	Название компании-дилера	Сайт компании
1	ООО «АБМ-Электро»	<a href="http://www.abm-elektro.ru">http://www.abm-elektro.ru</a>
32	....	....

Источники: <http://www.legrand.ru/ru/scripts/ru/publigen/content/templates/previewMultiTexte.asp?P=609&L=EN>

Офисы оптовых продаж компании АВВ расположены в 121 городе России, некоторые крупные дилеры компании представлены в таблице.

№	Название компании-дилера	Сайт компании
1	ICP	<a href="http://www.icpgroup.ru/">http://www.icpgroup.ru/</a>
16	....	....

Источники: <http://www.abb.ru/cawp/ruabb052/2d272f28c84eabc7c125751a002b5172.aspx>

.....

#### Сетевая розничная торговля

В зависимости от региона, доля сетевой торговли DIY варьируется, где-то сетевые гипермаркеты занимают около \*%, а где-то их нет совсем. ....

Обзор деятельности основных сетей DIY в России, показал, что в стране работает около 400 сетевых строительных гипермаркетов известных компаний. Наибольшее торговых точек формата DIY представлено в СЗФО, во многом это связано с широкой представленностью в регионе сети «Метрика».

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 29.** Структура сетевой розничной торговли формата DIY по федеральным округам (по числу торговых точек)

.....

На следующей диаграмме представлена структура сетевой розничной торговли формата DIY по основным сетям в разрезе числа торговых точек по всей России

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 30.** Структура сетевой розничной торговли формата DIY по основным сетям (по числу торговых точек)

Для понимания перспектив развития сетей DIY, на следующей диаграмме представлена динамика выручки шести значимых сетей DIY в России: Leroy Merlin, Castorama, Максидом, OBI, Трест СКМ и Метрика. Как видно из диаграммы, выручка сетей демонстрирует рост, следовательно, сетевая розничная торговля формата DIY перспективный и устойчивый сегмент торговли.



Источник: отчеты по МСФО и РСБУ, данные аналитических агентств

**Рисунок 31.** Динамика выручки основных сетей DIY в России, млрд. рублей

### Одиночные магазины

По данным портала 2GIS в рубрике «Магазины строительных материалов», по всей России зарегистрировано более 3000 организаций. В следующей таблице представлено количество одиночных строительных магазинов в крупных городах России (данные 2GIS).

**Таблица 11.** Количество торговых точек строительных магазинов и организации, предлагающие электроустановочную продукцию, по крупным городам России

Город	Федеральный округ	Количество торговых точек строительных магазинов	Количество организаций, предлагающих электроустановочную продукцию
Москва	ЦФО	496	483
....	...	...	...
Прочие (оценка)		...	....
Всего (оценка)		...	...

Источник: 2GIS

### Интернет-торговля

Источник: Росстат

**Рисунок 32.** Динамика количества предприятий розничной торговли, осуществляющих торговлю вне магазинов, 2008-2012 год, тыс.шт.

Особенностями интернет-торговли в России является:

- Низкий уровень доверия у покупателей имеющих платежеспособный спрос;
- Географические особенности России (большая территория, многонациональность, разный уровень развития регионов, разный менталитет);
- Присутствие недобросовестных игроков.

.....

Структура предложения розеток и выключателей в Интернет-магазинах по некоторым крупным городам России представлена в таблице ниже:

**Таблица 12.** Обзор предложений розеток и выключателей в Интернет-магазинах Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Казани, Краснодара и Новосибирска, январь 2014

	Кол-во предложений	Кол-во магазинов	Предложения с ценой	Перечень Продавцов
<b>г. Санкт-Петербург</b>				
<b>Розетки</b>	*	*	*	.....
<b>Выключатели и переключатели</b>	*	*	*	.....
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Итого:</b>	*	*	*	.....

Источник: <http://market.yandex.ru/catalog.xml?hid=91697>

.....

**Таблица 13.** Общая характеристика популярных интернет-магазинов по продаже электроустановочных компонентов

Название магазина	Центральный офис	Ассортиментные группы	Пункты выдачи в городах	Офлайн магазины	Особенности магазина
<b>Амперкин</b> <a href="http://www.amperkin.ru">www.amperkin.ru</a>	111524, г. Москва, ул. Перовская, д.1, офис 511	Кабельная, электротехническая, светотехническая продукция, розетки и выключатели.	Санкт-Петербург, Астрахань, Бор, Волгоград, Казань, Калуга, Набережные Челны, Нижний Новгород, Самара, Саратов, Ярославль и др.	нет	Пояснительный справочник электрика на сайте Представительства в 100 городах России
.....	.....	.....	.....	.....	.....

Источник: аналитика ПКР

Таким образом, .....

Для лучшего понимания рынка специалистами компании ПКР был проведен небольшой опрос представителе компаний-игроков электротехнического рынка России, интервью было взято как у представителей компаний производителей, так и у представителей поставщиков, дистрибьюторов электроустановочной продукции. Результаты интервью представлены в Приложении 1.

## 5. Ценовая ситуация

Ценовая ситуация на рынке электроустановочных изделий характеризуется как устойчивая, рост цен находится в пределах инфляции, а ценовой диапазон на продукцию напрямую зависит от качества, комплектации, уровня защиты, дизайнерских решений и других потребительских характеристик товара.

Условно рынок розеток и выключателей, продаваемых в России, можно разделить на 4 ценовых сегмента, с указанием производителей, которые особо ярко отмечены в данном сегменте.

- дешевые: Всероссийское общество слепых, Белоруссия, GUSI и прочие отечественные
- эконом-класс: MAKEL, ANAM, VI-KO и аналогичные турецкие, корейские и китайские марки
- дорогие: Legrand, ABB, Schneider
- элитные: GIRA, VIMAR, Bticino

.....

На следующей диаграмме представлены средние цены по видам продукции, рассчитанные исходя из данных интернет-магазинов Розетки-220, 21 век, shop220

.....

Источник: rozetki-220.ru и пр.

**Рисунок 33.** Средние цена на электроустановочные изделия по видам

## 6. Потребительские предпочтения

Цепочка продаж на рынке электроустановочных изделий выглядит следующим образом



При этом конечным потребителем могут выступать:

- .....

Выделим несколько особенностей принятия решения о покупке электротехнических изделий для каждой группы потребителей. На что обращаю внимание данные представители конечных покупателей при выборе поставщика розеток и выключателей.

1. ....

Анализ потребности в розетках и выключателях показал, что наибольший объем использования приходится на ремонтные работы – замену розеток и выключателей в жилых домах. В целом, \*% проданных за год электроустановочных изделий приходится на установку в жилых объектах, а \*% в нежилых.

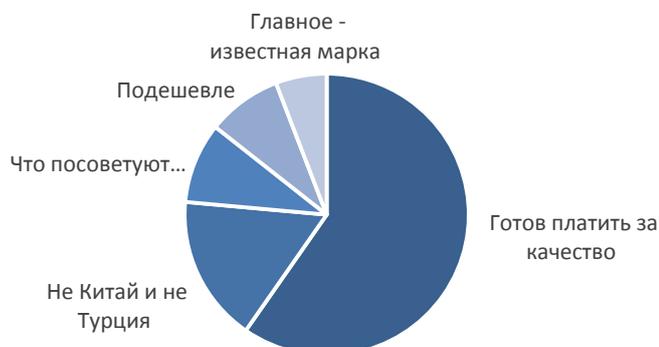
.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 34.** Структура использования розеток и выключателей (2013 год)

Таким образом, .....

На портале [www.electrosite.ru](http://www.electrosite.ru), проходит он-лайн опрос «По какому принципу вы выбираете электрику», результаты ответа на данный вопрос представлена на диаграмме.



Источник: h.....

**Рисунок 35.** По какому принципу потребители выбирают розетки и выключатели (n=3596)

В январе 2014 года, компания «ПКР» провела опрос мнения потребителей при выборе электроустановочных изделий, в опросе приняли участие 236 человек, со всех регионов России. Среди респондентов 64,8% мужчин, 35,2% женщин. Распределение по возрасту респондентов и по уровню доходов представлены на диаграмме.

.....

Источник: данные ПКР

**Рисунок 36.** Распределение респондентов по полу и возрасту

.....

Источник: данные ПКР

**Рисунок 37.** Распределение респондентов по среднемесячному доходу на человека

.....

.....

.....

Источник: данные ПКР

Источник: данные ПКР

**Рисунок 38.** Распределение ответов на вопрос  
«Делали ли вы ремонт в своей квартире в  
течении 2013 года»

**Рисунок 39.** Распределение ответов на вопрос  
«Меняли ли вы розетки и выключатели в  
течении 2013 года»

.....

.....

Источник: данные ПКР

**Рисунок 40.** Распределение ответов на вопрос «Что для вас важно при выборе  
розеток/выключателей»

Несмотря на то, что цена только на третьем месте по важности при выборе электроустановочных изделий, вопрос о том какая цена для респондентов наиболее приемлема также был задан.

.....

Источник: данные ПКР

**Рисунок 41.** Структура потребительских предпочтений при выборе розеток/выключателей по цене

.....

.....

.....

Источник: данные ПКР

Источник: данные ПКР

**Рисунок 42.** Важная ли для вас торговая  
марка?

**Рисунок 43.** Важна ли для вас страна  
производства розеток/выключателей?

.....

.....

Источник: данные ПКР

**Рисунок 44.** Распределение ответов на вопрос «Где вы приобретаете розетки/выключатели»

Таким образом, .....

## 7. Тенденции рынка. Прогноз развития

....:

1. ....

### Прогноз рынка

На основании оценочных данных по объему рынка в натуральном и стоимостном выражении, был построен прогноз данных показателей на 2013-2016 гг. Прогноз построен методом экстраполяции с оценкой перспектив развития, ситуации в строительстве, инвестиционной деятельности основных игроков и общей рыночной картине.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 45.** Динамика и прогноз объема российского рынка розеток и выключателей в натуральном выражении (млн.шт.), 2010-2016(прогноз) гг.

.....

Источник: расчет ПКР

**Рисунок 46.** Динамика и прогноз объема российского рынка розеток и выключателей в стоимостном выражении (млн. руб.) 2010-2016(прогноз) гг.

Таким образом, .....

## Приложение 1

### Результаты кратких интервью с участниками рынка

Таблица 14. Результаты телефонных интервью с представителями компаний-производителей электроустановочных изделий

Компания	КунцевоЭлектро <a href="http://www.k-electro.ru/">http://www.k-electro.ru/</a>	ЛивныЭлектро <a href="http://livnyelektro.ru/">http://livnyelektro.ru/</a>	«Смоленский электротехнический завод», ООО <a href="http://www.sezvos.ru/">http://www.sezvos.ru/</a>	МПО Электротехника, ООО <a href="http://www.elektrotech.ru">www.elektrotech.ru</a>
Контактное лицо	...	...	...	...
Перечень вопросов				
Как вы оцениваете долю вашей компании на рынке ЭИ?	...	...	...	...
Укажите долю продаж розеток в общем объеме производства	...	...	...	...
Соотношение в ассортименте импортных и российских розеток	...	...	...	...
Регионы работы	...	...	...	...
Оцените доли регионов в структуре ваших продаж	...	...	...	...
Охарактеризуйте основных потребителей (клиентов)	...	...	...	...
Какие особенности российского рынка ЭУ вы можете выделить?	...	...	...	...
Обозначьте тенденции и перспективы рынка	...	...	...	...

Таблица 15. Результаты телефонных интервью с представителями крупных оптовых компаний электротехнического рынка

Компания	«ЭКФ Электротехника» <a href="http://ekfgroup.com">http://ekfgroup.com</a>	ЭТМ <a href="http://www.etm.ru/about">http://www.etm.ru/about</a>	Электрон <a href="http://el.ru/">http://el.ru/</a>	Тесли <a href="http://www.tesli.com">http://www.tesli.com</a>	Русский свет <a href="http://russvet.ru/">http://russvet.ru/</a>	Евроток <a href="http://www.eurotok.ru/">http://www.eurotok.ru/</a>
Контактное лицо	...	...	...	...	...	...
Перечень вопросов						
Как вы оцениваете долю вашей компании на рынке ЭИ?	...	...	...	...	...	...

Компания	«ЭКФ Электротехника» <a href="http://ekfgroup.com">http://ekfgroup.com</a>	ЭТМ <a href="http://www.etm.ru/about">http://www.etm.ru/about</a>	Электрон <a href="http://el.ru/">http://el.ru/</a>	Тесли <a href="http://www.tesli.com">http://www.tesli.com</a>	Русский свет <a href="http://russvet.ru/">http://russvet.ru/</a>	Евроток <a href="http://www.eurotok.ru/">http://www.eurotok.ru/</a>
Укажите долю продаж розеток в общем объеме сбыта	...	...	...	...	...	...
Соотношение в ассортименте импортных и российских розеток	...	...	...	...	...	...
Укажите соотношение продаж импортных и российских розеток	...	...	...	...	...	...
Какие розетки продаются лучше, российские, китайские, европейские?	...	...	...	...	...	...
Назовите ключевые марки и производители	...	...	...	...	...	...
Регионы работы	...	...	...	...	...	...
Охарактеризуйте основных потребителей (клиентов)	...	...	...	...	...	...

## О ПКР

Разработчиком настоящего бизнес-плана выступила компания «Профессиональные Комплексные Решения», являющаяся одним из лидеров рынка консалтинговых услуг и долгое время остающаяся незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. ООО «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- проведение маркетинговых исследований;
- бизнес-планирование и привлечение инвестиций;
- оценочная деятельность.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

### Контакты:

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 363 48 96.

[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru)

### Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы

Тел.: (812) 363 48 99, [dn@prcs.ru](mailto:dn@prcs.ru)

Смазная Екатерина Александровна, руководитель проекта, отдел маркетинговых исследований и аналитики

Тел.: (812) 363 48 99 (доб. 109), [es@prcs.ru](mailto:es@prcs.ru)