Питер-Консалт.рф, ksm@piter-consult.ru,
м.т., +7(962)684-4580, @Piter_Consult

2026

Маркетинговое исследование рынка дизельных генераторных установок России и Казахстана



28.10.2026

Оглавление

1. Резюме 3
2. Группа компаний «XXX» 5
2.1. История и этапы развития 5
2.2. Состав группы и юридическая структура 8
2.3. Направления деятельности 11
2.3.1. Импорт и продажа дизельных генераторных установок 11
2.3.2. Собственное производство 13
2.3.3. Аренда генераторных установок 15
2.3.4. Сервис, монтаж и пусконаладочные работы 18
2.3.5. Источники бесперебойного питания 19
2.4. Финансовые показатели 19
2.5. Клиенты и проекты 23
2.6. Персонал и производственные ресурсы 27
2.7. Маркетинг и продвижение 28
3. Рынок дизельных генераторных установок России и Казахстана 30
3.1. Определение рынка и сегментация 30
3.2. Мировой рынок 31
3.3. Рынок России 32
3.3.1. Объём и динамика рынка 32
3.3.2. Структура рынка 35
3.3.3. Рынок аренды генераторных установок 37
3.3.4. Рынок блок-контейнеров и сервисных услуг 39
3.3.5. Региональные рынки: Поволжье и Москва 41
3.4. Рынок Казахстана 42
3.5. Потребители и факторы спроса 45
3.6. Основные конкуренты 47
3.6.1. ТСС 48
3.6.2. Motor (ГК «Юг-Энерго») 50
3.6.3. ЭнергоПроф 51
3.6.4. «Энергоконтинент» 53
3.6.5. «Азимут» 54
3.6.6. «Кама-Энергетика» 56
3.6.7. «Мегаватт» 57
3.6.8. ТД «Фрегат» 59
3.6.9. «Амперос» 61
3.7. Модели организации бизнеса у участников рынка 63
3.8. Экономика направлений бизнеса 65
3.9. Рынок труда ключевых специалистов 68
3.10. Отраслевая среда 69
3.10.1. PEST-анализ 69
3.10.2. Пять сил конкуренции 70
3.10.3. Ключевые факторы успеха 71
3.11. Тенденции и прогноз развития рынка до 2030 года 71
4. Положение группы на рынке 74
4.1. Доля и место на рынке 74
4.2. Сравнение с конкурентами 76
5. Выводы 78

На сайте размещены ***примеры отчётов некоторых наших маркетинговых исследований****, а также* ***процедура заказа***

исследования рынка. *Вы можете также ознакомиться с возможностями* ***оптимизации расходов*** *на эту услугу в разделе* ***"Стоимость проведения маркетингового исследования"***.

Если вы ***заполните эту форму, мы подготовим для вас коммерческое предложение****, учитывающее специфику вашей задачи.*

1. Резюме

Группа компаний «XXX»

…

Рынок дизельных генераторных установок

Рынок новых ДГУ России в 2025 г. — 30,4 млрд руб. без НДС (вероятный диапазон 28–34 млрд руб.), около 83 тыс. установок и 3,0 ГВт. После пика 2023 г. (36,5 млрд руб.) рынок сокращается, в 2025 г. — на 14%, но остаётся на 38% выше уровня 2019 г. Вместе с арендой (около 9 млрд руб.) и сервисом (6,2 млрд руб.) рынок составляет 45,6 млрд руб. (п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка»).

Рынок стал китайским: в 2025 г. импорт из Китая дал 73% денег, российский выпуск — 24%, причём 70% российских марок собраны на китайских двигателях. Крупнейший класс — 75–375 кВА (41% рынка), госзаказчики покупают 10–20% (п. 3.3.2 «Структура рынка»). Рынок Татарстана оценивается в 1,1 млрд руб., Москвы с областью — в 5,5 млрд руб. Рынок Казахстана — 5,4 млрд руб. в ценах границы с долей Китая 73–78%; в 2026 г. он растёт (+28% за восемь месяцев).

Спрос держится на нормативных требованиях к резервному питанию и на инвестициях отраслей-потребителей. В 2026 г. инвестиции снижаются (–9,9% за полугодие), а энергодефицит, удорожание техприсоединения и отложенный спрос центров обработки данных поддержат рынок с восстановлением инвестиций с 2027 г. В базовом сценарии рынок новых ДГУ снизится до 29,9 млрд руб. в 2026 г. и вырастет до 45,8 млрд руб. в 2030 г. (+8,5% в год, диапазон 37,7–53,1 млрд руб.); в мощности прирост — лишь 3,1% в год (п. 3.11 «Тенденции и прогноз развития рынка до 2030 года»).

Конкуренция внутри отрасли и власть покупателей высокие: по 44-ФЗ в 2019–2026 гг. ДГУ поставляли 1 187 компаний, продукт стандартизирован на китайской базе. Выручка девяти основных конкурентов — от 0,63 до 8,89 млрд руб., рентабельность продаж у шести из них — не выше 4,3%. Почти все они работают через одно операционное юрлицо без зарегистрированных филиалов (п. 3.7 «Модели организации бизнеса у участников рынка»). Медиана рентабельности продаж российских компаний — 4,3% в сборке, 7,2% в торговле, около 6% в аренде и сервисе, в 1,5–3 раза меньше, чем у международных компаний (п. 3.8 «Экономика направлений бизнеса»).

Медианная зарплата электромонтажника — 138 тыс. руб. в Казани, 172 тыс. руб. в Москве и 72 тыс. руб. в Алматы; сервисных инженеров ДГУ на открытом рынке вакансий почти нет, отраслевые зарплаты за 2022–2025 гг. выросли на 60–73% (п. 3.9 «Рынок труда ключевых специалистов»).

Положение группы на рынке

- …

2. Группа компаний «XXX»

2.1. История и этапы развития

….

Вывод к разделу 2.1

…

2.2. Состав группы и юридическая структура

…

Вывод к разделу 2.2

…

2.3. Направления деятельности

2.3.1. Импорт и продажа дизельных генераторных установок

…

2.3.2. Собственное производство

…

Вывод к разделу 2.3.2

…

2.3.3. Аренда генераторных установок

…

Вывод к разделу 2.3.3

…

2.3.4. Сервис, монтаж и пусконаладочные работы

…

2.3.5. Источники бесперебойного питания

…

Вывод к разделу 2.3

…

2.4. Финансовые показатели

…

2.5. Клиенты и проекты

…

Вывод к разделу 2.5

…

2.6. Персонал и производственные ресурсы

…

Вывод к разделу 2.6

…

2.7. Маркетинг и продвижение

…

3. Рынок дизельных генераторных установок России и Казахстана

Ядро рынка — продажи новых дизельных генераторных установок. Вокруг него сложились смежные рынки, на которых работают те же компании: аренда установок, блок-контейнеры для их размещения и сервис. … рассматривается как основной рынок с выделением … и …, … — отдельно, мировой рынок — как источник техники и тенденций. Затем анализируются спрос, конкуренты, экономика направлений, рынок труда, отраслевая среда и прогноз до … г.

3.1. Определение рынка и сегментация

Предмет анализа — рынок новых дизельных генераторных установок (ДГУ) всех мощностей: агрегатов из дизельного двигателя, генератора переменного тока и системы управления на общей раме. В статистике производства им соответствует код ОКПД2 ……., в торговой статистике — подсубпозиции ТН ВЭД …. Рынок — это российский выпуск и импорт за вычетом экспорта. Он оценивается в штуках, в мегаваттах основной мощности и в деньгах — в ценах конечной продажи без НДС.

Смежные рынки оцениваются отдельно: аренда ДГУ, блок-контейнеры для размещения установок и сервис — плановое техническое обслуживание (ТО) и ремонт. Бензиновые и газовые генераторные установки, газопоршневые электростанции и источники бесперебойного питания (ИБП) в количественную оценку не входят. Бензиновые установки — массовый бытовой сегмент другого масштаба: только из … в … г. в … поставлено … млн таких установок на … млн долл.[1]

Таблица 1. Сегментация рынка ДГУ …

…

Классы мощности заданы в киловольт-амперах (кВА) — единице полной мощности, принятой в отрасли и в таможенной статистике: классы совпадают с подсубпозициями …, … и …. При коэффициенте мощности … границы соответствуют … и … кВт. В малый класс входят переносные установки на … кВт для частных домов и малого бизнеса и стационарные резервные установки до … кВт. Средний класс — основное поле резервного питания зданий, связи и строительных площадок. Крупный класс — промышленные объекты, центры обработки данных (ЦОДы), электростанции изолированных посёлков и месторождений.

[1] …

В мире на резервное электроснабжение приходится около … третей рынка ДГУ[2]: установка стоит на объекте и работает … или … часов в год, когда отключается сеть. … относят к I категории электроприёмники, перерыв питания которых опасен для жизни людей или ведёт к значительному ущербу, и выделяют из неё особую группу[3]. Больницы, ЦОДы, связь и опасные производства поэтому держат резервные ДГУ. В основном режиме работают дизельные электростанции изолированной энергетики …, …, … и удалённых месторождений. Временное электроснабжение строек, мероприятий и ремонтов сетей обслуживает в основном аренда.

На рынке продаж работают производители (сборщики) ДГУ, импортёры и дилеры, причём многие компании совмещают эти роли. Блок-контейнер — одновременно часть стоимости контейнерной ДГУ и самостоятельный продукт: производители контейнеров продают их сборщикам и конечным покупателям. Сервис оказывают продавцы установок и независимые сервисные компании. Рынок … рассматривается в тех же границах отдельно (п. 3.4 «Рынок Казахстана»).

Вывод к разделу 3.1

…

3.2. Мировой рынок

Открытые части отраслевых отчётов оценивают мировой рынок ДГУ в … г. в … млрд долл.; медиана … оценок — … млрд долл. (собственный расчёт). Расхождения связаны с охватом: например, … включает комплектующие и сервис. Прогнозы предполагают рост на …% в год; … ждёт …% в год в … гг.[4]

Таблица 2. Оценки объёма мирового рынка ДГУ в … г. и прогнозы

…

Ведущие производители — американские и европейские концерны и китайские производители двигателей:

…

Мировой экспорт ДГУ по данным … — около … млрд долл. в … гг. против … млрд в … г.[5] Крупнейший экспортёр — …: …% мирового экспорта в … г. и … млрд долл. в … г., на …% больше, чем годом ранее[6]. … в … г. была третьим направлением экспорта китайских ДГУ (… млн долл., …%), в … г. — шестым (… млн долл., …%)[7].

Главная мировая тенденция — спрос ЦОДов, в том числе для систем искусственного интеллекта. У … продажи резервных ДГУ для ЦОДов выросли в …

[2] …
[3] …
[4] …
[5] …
[6] …
[7] …

раза[8], … удваивает мощности по крупным двигателям[9]. Сроки поставки крупных ДГУ в отрасли достигают … недель[10].

Для … важны … следствия. … стал основным поставщиком техники и двигателей, и его экспорт растёт быстрее мирового рынка. Мировой дефицит крупных двигателей и приоритет заказов ЦОДов удлиняют сроки поставок установок свыше … кВА, в том числе китайских.

Вывод к разделу 3.2

…

3.3. Рынок России

3.3.1. Объём и динамика рынка

… публикует выпуск ДГУ по полному кругу производителей в мегаваттах за все годы[11], а в штуках — с … г.[12] Выпуск … гг. в штуках оценён по средней мощности установки … гг. — … кВт.

Импорт и экспорт за … гг. взяты по данным … в …. С … г. … эти данные не публикует[13], и импорт оценён по зеркальной статистике — по экспорту в … из отчётов стран-поставщиков[14]. За … гг. прямой и зеркальный ряды совпадают по штукам с точностью …%, по стоимости поставок из …%. Денежные показатели — собственный расчёт, описанный ниже.

Таблица 3. Производство, импорт, экспорт и видимое потребление ДГУ в … в … гг.

…

Рынок в деньгах рассчитан по … сегментам — … классам мощности и … группам происхождения — как мощность сегмента, умноженная на цену киловатта. Мощность импорта торговая статистика не содержит, и она пересчитана из веса нетто по удельному весу …, … и … кг/кВт по классам. Так средняя китайская установка получается около …, … и … кВт. Российский выпуск разделён по классам допущением …, … и …% мощности; на итог оно почти не влияет. Экспорт вычтен по таможенной стоимости.

Цена киловатта — медианы собственной выборки: … карточек дизельных установок … кВт с ценой у … продавцов на … сайтах на ……; позиции «цена по запросу», подборки и недизельные установки исключены[15]. Цены пересчитаны без НДС, со скидкой к прайсу …% и приведены к ценам каждого года: для российской сборки — с ростом …% в год по архивным ценам тех же моделей, для импорта — на

[8] …
[9] …
[10] …
[11] …
[12] …
[13] …
[14] …
[15] …

…% по курсу юаня или доллара и на …% по рублёвым издержкам. Вероятный диапазон получен … тыс. расчётов со случайными значениями допущений (метод Монте-Карло) и охватывает …% результатов.

В рублях рынок вырос с … млрд руб. в … г. до пика … млрд в … г. и снизился до … млрд руб. в … г. — на …% к … г., но на …% выше уровня … г. В мощности он вырос с … до … ГВт в … г. и вернулся к … ГВт. Рублёвая цена киловатта за … лет почти не изменилась: дорогую западную технику заменила китайская. Средняя цена рынка в … г. — около … тыс. руб. за кВт без НДС.

Пик … г. в штуках — … тыс. установок — почти целиком дали малые китайские установки до … кВА: их ввоз вырос с … тыс. в … г. до … тыс. шт. Спрос на резервные источники разогнали аварии в коммунальных сетях: к началу … г. продажи дизельных генераторов выросли …[16]. Спад … г. объясняется подешевением китайских установок, сокращением ввоза установок свыше … кВА с … тыс. до … тыс. шт. и укреплением рубля: средний курс доллара снизился с … до … руб.

Российский выпуск вырос с … МВт в … г. до … МВт в … г. и даёт …% мощности рынка. Его ограничивают спрос и конкуренция импорта, а не мощности: в … гг. отрасль располагала мощностями около … ГВт в год при загрузке …%[17]. Экспорт составляет …% импорта и на баланс рынка почти не влияет.

Стоимость импорта в ценах продажи превышает таможенную в … раза: в … г. — … млрд руб. против … млрд. Для китайских установок до … кВА это отношение составляет …, для крупных проектных поставок — …. Это нижний край обычной цепочки «логистика, наценки импортёра и дилера», поэтому риск оценки — скорее занижение рынка, чем завышение.

Независимые оценки согласуются с расчётом с учётом различий в определениях. … (…) оценивает рынок … г. в … тыс. установок, что совпадает с видимым потреблением. Импорт … г. у … млн долл., или около … млрд руб.; это близко к стоимости импорта в ценах продажи с НДС по расчёту — … млрд руб.[18] Рынок установок … кВА … г. … оценивает в … млн долл., или около … млрд руб., против … млрд по расчёту[19]: методика … не раскрыта и, вероятно, включает НДС, контейнеры и комплектацию.

Аналитическая компания … оценивает продажи генераторных установок всех типов в … г. в … млн шт., из них около …% дизельных, то есть … тыс. шт.[20] Расчёт по торговой статистике даёт … тыс. шт.; разницу объясняют округление доли и иной охват. Источники сходятся в главном: пик пришёлся на … гг., а … дал …% ввоза.

Самое уязвимое допущение — пересчёт массового малого импорта из … (… тыс. шт. в … г.) в киловатты и деньги. Мощности в торговой статистике нет, а в выборке цен почти нет переносных моделей. Средняя установка в … или … кВт

[16] …
[17] …
[18] …
[19] …
[20] …

вместо … кВт меняет рынок на … млрд руб., уровень цены — ещё на … млрд. Этот сегмент оценён в … млрд руб. (…% рынка) с вероятным диапазоном … млрд. Второй риск — двойной счёт: если сборщики отражают в статистике выпуска установки из импортных комплектов, часть выпуска уже учтена в импорте.

Месячных данных … об экспорте ДГУ в … за … гг. в открытом доступе нет, поэтому импорт … г. оценён по косвенным признакам как сценарий. Ввоз из … генераторов переменного тока … кВт — комплектующих для российской сборки — в I квартале … г. снизился на …%[21]. Российский выпуск за январь–август … г. сократился на …% в штуках, но вырос на …% в мегаваттах[22]. Инвестиции в основной капитал в I полугодии снизились на …%[23].

По этим признакам импорт … г. оценивается в … млн долл. (… млн), на …% меньше, чем в … г., или около … млрд руб. по таможенной стоимости (… млрд) и около … тыс. установок. Рынок … г. в базовом сценарии — около … млрд руб. без НДС с диапазоном … млрд руб. (п. 3.11 «Тенденции и прогноз развития рынка до 2030 года»).

Вместе со смежными рынками, оценёнными в пп. 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок» и 3.3.4 «Рынок блок-контейнеров и сервисных услуг», рынок ДГУ … в … г. составил около … млрд руб. Установки в контейнерном исполнении и сами блок-контейнеры входят в стоимость новых ДГУ и отдельно не суммируются.

Таблица 4. Сегменты рынка ДГУ … в … г., млрд руб. без НДС

…

Вывод к разделу 3.3.1

…

…

3.3.2. Структура рынка

Структура рынка в деньгах по классам мощности и происхождению рассчитана тем же способом, что и объём рынка в п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка». Доли даны от суммы сегментов до вычета экспорта.

Таблица 5. Рынок ДГУ … по классам мощности и происхождению в … гг., млрд руб. без НДС

…

За … лет структура рынка перевернулась. В … г. …% денег давал импорт из прочих стран, прежде всего дорогие западные установки свыше … кВА; в … г. импорт из … дал …%, российский выпуск — …%, прочие страны — …%. Доля крупных установок упала с … до …%, а доли классов до … кВА и … кВА выросли до

[21] …
[22] …
[23] …

… и …%. Крупные установки подешевели вместе с заменой западной техники китайской, а массовый малый импорт вырос.

Западные поставщики ушли в … г. … приостановила коммерческие операции в …[24], …, которой принадлежат … и …, остановила российские производственные площадки[25]. С … г. …, …, …, …, … и … экспорта ДГУ в … в своей статистике не показывают[26].

Турецкие марки (…, …, …) заняли освободившуюся нишу в … гг. — … тыс. и … тыс. установок, но к … г. их поставки сократились до … шт.[27] Западные марки продолжают поступать в китайском исполнении — с двигателями … совместных предприятий в …, … китайской сборки — и учитываются как китайский импорт. Ввоз генераторных установок западных марок по параллельному импорту закрыт: по позиции … в перечне только …, тогда как дизельные двигатели … и … ввозить разрешено[28].

Российская сборка в основном опирается на китайские двигатели. В выборке цен … из … установок российских марок (…, …, …, …, …, … и др.), или …%, стоят на двигателях …/…, …, …, …, …, …, … и …. На отечественных двигателях … и …%. Двигатель — крупнейшая статья себестоимости ДГУ, поэтому локализация у большинства сборщиков ограничена рамой, кожухом или контейнером, автоматикой и сборкой.

Производство сосредоточено у немногих компаний: в … г. … предприятия давали …% выпуска[29]. По оценке …, крупнейший производитель установок … кВА в штуках — ГК … (…% выпуска … г.), крупнейший поставщик импорта этого класса — китайская … (…%)[30]. Статистики продаж по маркам в открытом доступе нет; в госзакупках чаще других встречаются …, …, …, …, … и …[31].

Цены за киловатт по той же выборке показывают, что стоимость установки определяет прежде всего происхождение двигателя, а затем мощность. Цены в выборке — розничные с НДС; цены продавцов, публикующих их без НДС, увеличены на …%. Выборка описывает предложение, а не продажи, а по ряду групп число карточек невелико.

Таблица 6. Медианная цена ДГУ за … кВт основной мощности по классам и происхождению, …, октябрь … г., тыс. руб. с НДС

…

В классе … кВА установка на китайском двигателе стоит … тыс. руб. за кВт, на … тыс., на западном или японском — … тыс. Российские марки дешевле импортных в среднем классе, но в крупном классе китайские установки дешевле российских: …

[24] …
[25] …
[26] …
[27] …
[28] …
[29] …
[30] …
[31] …

против … тыс. руб. за кВт. Установки на отечественных двигателях … и … в среднем классе почти … дороже, чем на китайских: … против … тыс. руб. за кВт.

Цены одних и тех же моделей по архиву … выросли с … гг. на …% у … (… моделей) и на …% у … (… моделей), хотя юань за этот период подорожал лишь на …%. Цены турецких установок … с ноября … г. выросли на …% — почти как юань от минимума того времени (…%)[32]. Цены российской сборки растут за счёт рублёвых издержек, цены импорта следуют за курсом.

Отдельный канал продаж — госзакупки. По собственной выгрузке реестра контрактов … (…) на ……. поставки ДГУ по …-ФЗ выросли с … млрд руб. в год в … гг. до … млрд руб. с НДС в … г. (… контрактов, … тыс. установок) и … млрд за … месяцев … г.[33] В выборку вошли контракты по ОКПД2 ……., по позициям каталога с дизельным двигателем и по ключевым словам; учитывалась стоимость позиций с ДГУ, без судовых и специальных установок и комплексных строительных контрактов.

Без НДС поставки по …-ФЗ составляют около …% рынка. Вместе с лотами госкомпаний по …-ФЗ (… млрд руб. начальной цены в … г.) госсегмент достигает … млрд руб. без НДС, или …% рынка[34]; это верхняя граница, так как начальная цена выше цены договора. Госзаказчики покупают установки крупнее среднего импорта, поэтому в штуках их доля — около …%.

С … г. запрет на закупку иностранных ДГУ заменён ограничением: заявка с иностранным товаром отклоняется, если есть хотя бы одна с российским[35]. Для …-ФЗ установлена минимальная доля российских установок — …%[36]. В случайной выборке … контрактов … гг. только российские ДГУ поставлены по … контрактам[37]; это декларируемое происхождение сборки, а не двигателя. Рынок раздроблен: в … гг. ДГУ по …-ФЗ поставляли … компаний, на … крупнейших пришлось …% суммы, и значительная часть установок поставляется посредниками.

Отраслевой структуры спроса статистика не публикует. В госзакупках крупнейшие заказчики — ЖКХ и энергетика (…% суммы за … гг.), органы власти (…%), силовые ведомства (…%) и здравоохранение (…%)[38]. Основной коммерческий спрос формируют строительство, промышленность, нефтегаз, ЦОДы и связь; подробно отрасли-потребители рассмотрены в п. 3.5 «Потребители и факторы спроса».

Вывод к разделу 3.3.2

…

…

[32] …
[33] …
[34] …
[35] …
[36] …
[37] …
[38] …

3.3.3. Рынок аренды генераторных установок

До … г. крупнейшим арендодателем энергооборудования в … была британская …. Её евразийский бизнес в … и … продан за … млн долл., из них … млн — за …, АО …, правопреемнику российских активов …; разрешение на сделку получено в мае … г.[39], сделка закрыта в декабре … г.[40] Российская компания переименована в ООО …. Её выручка в … г. — … млрд руб.[41] Это промышленная аренда газовых и дизельных установок для месторождений; крупнейший заказчик — …[42].

Остальной рынок раздроблен. Профильные арендодатели — средние компании с выручкой … млрд руб., в которую входят также продажи и сервис. Выручка взята из государственного информационного ресурса бухгалтерской отчётности (…).

Таблица 7. Крупнейшие компании с арендой ДГУ в …: выручка в … гг., млн руб.

…

Модели игроков различаются. … сдаёт ДГУ … кВт только «под ключ» — с оператором, топливом и обслуживанием[43]. … сочетает продажу техники с арендой и держит парк около … ДГУ[44]. Кроме профильных компаний, аренду предлагают прокатные сети строительной техники, дилеры с собственным парком и региональные компании. Арендный парк … МВт заявляет и Группа компаний … (ГК …)[45].

Ставки аренды оценены по собственной выборке: … позиций с опубликованными ставками … арендодателей на ……., из них … компаний из … и … области, … из …, … из …, … из … и … из …. В выборку вошли только ДГУ … кВт; позиции «по запросу» исключены, повторы одной мощности у компании сведены медианой. На … приходится …% записей, …% ставок — минимальные («от»); топливо и оператор, как правило, оплачиваются отдельно[46, 47].

Таблица 8. Суточные ставки аренды ДГУ в … по классам мощности, октябрь … г.

…

Ставка за киловатт снижается с ростом мощности в … раз. В регионах она в … раза выше московской: … против … руб. за кВт в сутки для установок … кВт. Месячная ставка равна примерно … суточным, а тариф «резерв», когда установка

[39] …
[40] …
[41] …
[42] …
[43] …
[44] …
[45] …
[46] …
[47] …

стоит на объекте без работы, — …% рабочей ставки[48]. За длительную аренду дают скидки до …%[49], оператор стоит … тыс. руб. в сутки.

Спрос на аренду складывается из … сегментов; количественных долей в открытом доступе нет:

…

Публичных оценок объёма рынка аренды нет, поэтому он оценён … методами. Первый — «парк × загрузка × ставка». При медианных ставках выборки, загрузке …% (…%), скидке за срок …% и доходе от доставки, монтажа и операторов …% мегаватт парка приносит около … млн руб. в год без НДС. Национальный парк ДГУ в аренде оценён в … ГВт (центр … ГВт) по заявленным паркам игроков: … — … ДГУ, … — комплексы до … МВт[50], … из … МВт[51]. Результат — … млрд руб. (… млрд).

Второй метод — выручка арендодателей с поправкой на долю аренды ДГУ в ней и на охват рынка. Доли аренды ДГУ в выручке оценены по профилю компаний, у бывшего бизнеса …% выручки … г. При таких долях профильные компании, включая перечисленные выше, дают около … млрд руб. аренды ДГУ и охватывают …% рынка. Результат — … млрд руб. (… млрд). Рост выручки … в … г. сдвигает оценку по этому методу к верхней границе диапазона.

Методы расходятся … по понятной причине: первый считает аренду стандартных установок по прайсовым ставкам, второй — выручку, в которую входят топливо, операторы, энергоснабжение «под ключ» и газовые установки … для нефтегаза. Рынок аренды ДГУ в … г. оценивается в … млрд руб. с центральной оценкой около … млрд руб., что равно примерно …% рынка продаж новых ДГУ. Самое уязвимое допущение — размер национального парка: игроки его не раскрывают. Заявленный парк группы составляет около …% этой оценки.

Аренда — коммерческий рынок. Госзаказчики по …-ФЗ арендуют ДГУ на … млн руб. в год[52], госкомпании по …-ФЗ размещают … лота в год на … млрд руб. начальной цены[53].

Вывод к разделу 3.3.3

…

…

3.3.4. Рынок блок-контейнеров и сервисных услуг

Блок-контейнеры

Блок-контейнер — утеплённый металлический модуль с системами вентиляции и отопления, в котором ДГУ работает на открытой площадке круглый

[48] …
[49] …
[50] …
[51] …
[52] …
[53] …

год. Распространены … линейки: панельные блок-контейнеры (ПБК) и универсальные блок-контейнеры (УБК) длиной … м; панельные контейнеры … серийно производит ГК …[54]. Блок-контейнеры продаются в составе контейнерной ДГУ и отдельно, сборщикам и конечным покупателям.

Надбавка за контейнер к открытому исполнению той же модели рассчитана по … моделям, у которых на одной карточке … показаны цены обоих вариантов[55]. Медианная надбавка — …% для установок до … кВА, …% для … кВА и …% свыше … кВА, или …, … и … млн руб. с НДС. В рублях она почти постоянна внутри класса: это стоимость самого контейнера и его оснащения.

Доля контейнерного исполнения задана в киловаттах по классам: …% до … кВА, …% в классе … кВА и …% свыше … кВА. Основания — …% контейнерных позиций в каталогах продавцов и почти полное отсутствие контейнерных вариантов у малых переносных установок. По расчёту, установки в контейнерном исполнении в … г. стоили … млрд руб. (… млрд), или …% рынка новых ДГУ; в … г. — … млрд руб. (…%), в … г. — … млрд (…%).

… оценивает долю контейнерных установок в …% рынка … г. в деньгах[56]. Без класса до … кВА доля по расчёту — около …%; оценки сближаются, если … не включает массовые переносные установки. Импорт контейнерных ДГУ, по данным …, более чем на …% приходится на …[57].

Сами блок-контейнеры с оснащением — часть этой стоимости — образуют рынок … млрд руб. без НДС в … г., или около … тыс. шт. Нижняя граница получена через долю надбавки в стоимости контейнерных установок, верхняя — по числу контейнерных установок в модели (около … тыс.) и медианной надбавке в рублях. Группа изготовила в … г. … блок-контейнеров[58] — около …% рынка в штуках.

Таблица 9. Цены блок-контейнеров для ДГУ у производителей и продавцов, октябрь … г., тыс. руб. с НДС

…

Цена ПБК… у производителей — … млн руб. с НДС; блок-контейнеры … и … стоят на нижней границе, … у дилера и … — на …% дороже …. Цена ПБК… соответствует медианной надбавке за контейнер в классе … кВА.

Сервис

Плановое ТО резервной ДГУ проводится после … моточасов или раз в полгода, годовое — после … моточасов или раз в год[59]. Стоимость … ТО в год оценена по собственной выборке … прайсов сервисных компаний …, … и … на …….[60, 61].

[54] …
[55] …
[56] …
[57] …
[58] …
[59] …
[60] …
[61] …

Разброс цен до … раза объясняется тем, включены ли расходные материалы, выезд и НДС.

Таблица 10. Стоимость планового ТО резервной ДГУ по мощности, …, октябрь … г.

…

Рынок сервиса оценён по установленному парку. Парк — поставки за последние … лет (допущение: нормативного срока службы ДГУ нет); среди малых установок учитывались только стационарные. Получено около … тыс. установок. К парку применены доля установок на платном обслуживании, стоимость … ТО в год и надбавка …% на ремонт, запчасти и аварийные выезды.

Таблица 11. Оценка рынка сервиса ДГУ в … в … г. по классам мощности

…

Центральная оценка рынка сервиса — … млрд руб. без НДС, вероятный диапазон — … млрд руб. Распределение несимметрично: прайсы ТО с расходными материалами тянут оценку вверх. Самое уязвимое допущение — доля парка на платном обслуживании: статистики нет, и результат меняется пропорционально ей. Электростанции изолированной энергетики, работающие в основном режиме, в оценку не входят и дают потенциал вверх.

Госзаказчики закупают заметную часть сервиса: по …-ФЗ — … млрд руб. в … г. по … контрактам, главным образом больницы и органы власти[62]; по …-ФЗ — лоты на … млрд руб. начальной цены[63]. Вместе это около … млрд руб. без НДС, или около …% оценки рынка. Сервис по …-ФЗ выполняли … исполнителей без заметной концентрации.

Вывод к разделу 3.3.4

…

…

3.3.5. Региональные рынки: Поволжье и Москва

Статистики продаж ДГУ по регионам нет: … публикует выпуск только по федеральным округам. Доля региона в рынке оценена как взвешенная доля в косвенных показателях спроса: инвестициях в основной капитал … г. (вес …), объёме строительных работ … г. (…), пиковом потреблении электроэнергии зимы …/… г. (…), поставках ДГУ по …-ФЗ в … гг. (…) и сервисе ДГУ по …-ФЗ (…). Если показателя нет, веса остальных пересчитаны пропорционально. Данные — …[64, 65], …[66] и собственная выгрузка …[67].

---

[62] …
[63] …
[64] …
[65] …
[66] …
[67] …

Таблица 12. Оценка доли …, … федерального округа и … в рынке ДГУ … в … г.

…

Рынок … оценивается примерно в … млрд руб. в … г. (…% рынка), … федерального округа — в … млрд руб. (…%), … — в … млрд руб. (…%), … с областью — в … млрд руб. (…%). Оценка зависит от весов: по крайним значениям показателей рынок … — от … до … млрд руб. Доля … в инвестициях завышена, так как туда попадают вложения компаний, учтённых по месту регистрации; в строительстве и потреблении электроэнергии её доля ниже.

… растёт быстрее страны. Инвестиции в основной капитал республики в … гг. увеличивались на …, … и …% в год против …, … и …% по …[68], объём строительства в … г. — на …% против …%[69]. Пиковое потребление энергосистемы … зимой …/… г. достигло … МВт, на … МВт больше максимума … г., то есть на …% за … года[70]. Рост нагрузки поддерживает спрос на резервные и временные источники.

Пик потребления … и … области — … МВт, на … МВт выше максимума … г.[71] … энергосистема отнесена к территориям повышенного внимания в схеме развития энергосистемы на … гг.[72], а новые энергоблоки для неё вводятся в … гг.[73] Свободная ёмкость коммерческих ЦОДов … и области — не более … стойко-мест[74]: спрос на крупные резервные ДГУ для ЦОДов есть, но ввод новых площадок откладывается.

Госсегмент недооценивает оба целевых региона. За … гг. на … ФО пришлось лишь …% поставок ДГУ по …-ФЗ, на …%, на … область — …%[75]. Спрос госзаказчиков сосредоточен в изолированной энергетике … и … (… и …%) и в приграничных регионах — … (…%) и … (…%) областях, где в … гг. массово закупают резервные источники. Поэтому вес госзакупок в оценке взят небольшим.

Производство ДГУ в регионах характеризует предложение, а не спрос. За январь–ноябрь … г. … ФО выпустил … МВт, или …% мощности российского выпуска, при средней установке … кВт — здесь выпускают крупные агрегаты; … МВт, или …%[76].

Предложение аренды в … раздроблено: из … объявлений об аренде ДГУ на … в … продавец не назван, крупнейшие продавцы дают по … объявлений[77]. … рынок аренды плотнее: в выборке ставок … из … арендодателей работают в … и области, там же находятся крупнейшие арендодатели, кроме …, а региональные ставки за киловатт в … раза выше московских. При той же доле рынок аренды … оценивается

[68] …
[69] …
[70] …
[71] …
[72] …
[73] …
[74] …
[75] …
[76] …
[77] …

примерно в … млрд руб., сервиса — в … млрд руб., … с областью — в … и … млрд руб.; для … это нижняя оценка.

Вывод к разделу 3.3.5

…

…

3.4. Рынок Казахстана

Рынок дизельных генераторных установок (ДГУ) … по сути импортный. В официальной статистике производства генераторных установок нет[78], а местные компании, заявляющие собственное производство, работают по стандартам организации и ведут крупноузловую сборку[79]. Поэтому объём рынка оценён как видимое потребление: импорт за вычетом экспорта по кодам ТН ВЭД … за … гг. и январь–август … г. по данным …[80].

Стоимость взята в ценах границы, без НДС, наценок дистрибьюторов, монтажа и аренды, поэтому в ценах конечной продажи рынок больше. Пересчёт в рубли — по среднегодовым курсам …[81].

По этому расчёту в … г. рынок составил … млн долл., или … млрд руб. (… млрд тг). За … гг. он вырос в … раза в долларах, в среднем на …% в год, и в … раза в рублях. Рост шёл ступенями: плато … млн долл. в … гг., скачок до … млн в … г., спад до … млн в … г. и восстановление в … г. За январь–август … г. потребление выросло на …% к тому же периоду … г., импорт — на …%. Рынок … в несколько раз меньше российского даже с поправкой на более узкую базу оценки (п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка»).

Таблица 13. Видимое потребление ДГУ в … в … – январе–августе … г., в ценах границы

…

Структура рынка смещена к крупным установкам. В … г. на класс свыше … кВА пришлось …% потребления в деньгах (… млн долл.), на … кВА — …% (… млн), на установки до … кВА — …% (… млн), хотя в штуках они составляют …%. В январе–августе … г. импорт установок свыше … кВА составил … млн долл. за … штук, из них … млн — одна проектная поставка из …[82].

… занял рынок: его доля в стоимости импорта выросла с …% в … гг. до …% в … гг., в штуках — до …%. … сократилась с …% до …%. … стабильно поставляет …% импорта в деньгах (… млн долл. в год), в основном небольшие установки, а в

[78] …
[79] …
[80] …
[81] …
[82] …

январе–августе … г. — лишь … млн долл. (…%). Рост «прочих» в … г. — та же корейская поставка[83].

Таблица 14. Импорт ДГУ в … по странам происхождения в … – январе–августе … г., млн долл.

…

Госзакупки

Расчёт выполнен по реестру … (выгрузка …….): заключённые договоры по кодам ЕНС ТРУ дизельных генераторных установок и электростанций, без бензиновых, по дате подписания, суммы с НДС; всего … договоров на … млрд тг за … гг.[84] Часть договоров опубликована без кодов, поэтому оценка — нижняя граница.

Таблица 15. Договоры госзакупок ДГУ в … в … гг.

…

С … г. госзакупки ДГУ держатся на уровне … млрд тг в год, или … млрд руб., в … гг. это в … раз меньше поставок по …-ФЗ в …. Сегмент раздроблен: … поставщиков, на … крупнейших приходится …% суммы; лидеры — ТОО … (…%) и ТОО … (…%)[85]. Среди регионов выделяются нефтегазовые … (…%) и … (…%) области. Аренда ДГУ в госзакупках почти не встречается.

Участники рынка

Дистрибьюторы ДГУ в … — малые ТОО без публичной отчётности, и их масштаб сопоставим только по налоговым отчислениям. Заметные участники:

…

Казахстанское юрлицо группы ТОО … в … г. перечислило … млн тг налоговых отчислений (около … млн руб.), в … раза больше, чем …[86]. Состав и деятельность казахстанских компаний группы описаны в п. 2.2 «Состав группы и юридическая структура». Публичных данных об объёме аренды и сервиса ДГУ в … нет.

Регулирование

…

Факторы спроса

… энергодефицитен. В … г. выработка составила … млрд кВт·ч при потреблении около … млрд, дефицит — … млрд кВт·ч; по прогнозному балансу … на … г. он ожидался на уровне … млрд кВт·ч[87]. … в … г. оценивал дефицит мощности в осенне-зимний период …/… в … ГВт с покрытием за счёт перетоков из … и

[83] …
[84] …
[85] …
[86] …
[87] …

прогнозировал дефицит до … ГВт к … г.[88] На сезон …/… дефицит не прогнозируется: пиковые часы закрываются поставками из …[89].

Сети изношены: национальный проект модернизации энергетического и коммунального секторов на … г. — … млрд тг (около … млрд руб.), его цель — снизить износ электросетей лишь до …%[90].

Из отраслевых факторов выделяются нефтегаз и горнодобыча, на которые указывают структура рынка с долей крупных установок около половины и география госзакупок. Новый фактор — центры обработки данных (ЦОДы): правительство заключило соглашение о строительстве … ЦОДов совокупной ИТ-мощностью … МВт в … и … областях с инвестициями … млрд тг[91].

Макроэкономический фон благоприятнее российского. ВВП за январь–сентябрь … г. вырос на …%, инвестиции в основной капитал — на …%, инфляция снизилась до …%, базовая ставка …%[92]. Проект прогноза правительства на … гг. предполагает рост ВВП более чем на …% в год[93].

Вывод к разделу 3.4

…

…

3.5. Потребители и факторы спроса

Статистики продаж ДГУ по отраслям-потребителям в открытом доступе нет, поэтому структура спроса оценена косвенно. Прямо измерима она только в госсегменте, на который приходится …% рынка (п. 3.3.2 «Структура рынка»): ниже приведена структура поставок ДГУ по …-ФЗ по отраслям заказчиков за … гг. по собственной классификации заказчиков по наименованию[94]. Расчёт выполнен по реестру контрактов … (выгрузка ……., … контракт на поставку ДГУ за … гг. по КТРУ и ОКПД2 ……., без судовых, тяговых и других специальных дизель-генераторов; суммы с НДС).

Таблица 16. Поставки ДГУ по …-ФЗ по отраслям заказчиков в … гг.

…

В госсегменте основной покупатель — ЖКХ и энергетика, включая изолированную энергетику, а органы власти закупают резервные источники для объектов жизнеобеспечения. Спрос коммерческого сектора, который составляет большую часть рынка, характеризует динамика инвестиций в основной капитал

[88] …
[89] …
[90] …
[91] …
[92] …
[93] …
[94] …

отраслей-потребителей[95, 96, 97]. Рост за … гг. рассчитан по годовым индексам физического объёма.

Таблица 17. Инвестиции в основной капитал в … по отраслям — потребителям ДГУ в … гг.

…

* По крупным и средним организациям, без малого и среднего предпринимательства.

За … гг. быстрее экономики росли инвестиции в добычу металлических руд, строительство, обрабатывающие производства и ИТ, сжимались — в телекоммуникации, угольную отрасль и сельское хозяйство. В I полугодии … г. инвестиции в целом снизились на …%[98], а доля машин и оборудования в них уменьшилась с … до …%. Росли только добыча металлических руд (…%), энергетика (…%) и строительство (…%): удалённые рудники — основной потребитель ДГУ большой мощности для основного и резервного питания.

Требования к резервному электроснабжению

Основу спроса на резервные ДГУ создают нормы. … выделяют в I категории надёжности особую группу электроприёмников, перерыв питания которых опасен для жизни людей или грозит взрывами и пожарами; для неё нужен третий независимый источник, обычно ДГУ[99]. По … (ПП … № …) потребитель обязан поддерживать автономный резервный источник, если его необходимость определена при техприсоединении[100]. Поэтому спрос на резервные установки привязан к вводу больниц, ЦОДов, объектов связи и опасных производств.

Центры обработки данных

ЦОДы — самый быстрорастущий потребитель мощных резервных ДГУ. Число стойко-мест в коммерческих ЦОДах выросло с … тыс. в … г. до … тыс. на конец … г.; по оценке …, неудовлетворённый спрос составляет … МВт, а … ожидает около … ГВт подведённой мощности к … г. при росте на …% в год[101]. Но в … г. введено лишь около … тыс. стойко-мест против … тыс. годом ранее, а перезапуск строительства новых ЦОДов ожидается не ранее … г.[102]

Энергодефицит и техприсоединение

Исторический максимум потребления … ГВт (…….), на … ГВт выше максимума … г.; максимум … и … области вырос на … МВт, до … МВт, … — на … МВт,

---

[95] …
[96] …
[97] …
[98] …
[99] …
[100] …
[101] …
[102] …

до … МВт[103]. Новые блоки для … и … вводятся в … гг.[104], а для юго-востока … к … г. нужно построить ещё около … ГВт[105]. До этого свободной сетевой мощности в этих узлах мало.

Присоединение к сети дорожает. ПП … № … от ……. сузило льготную плату за техприсоединение для бизнеса до … кВт: расстояние … м в городе и … м на селе теперь считается только до сетей … кВ и ниже, а при увеличении мощности со строительством по инвестпрограмме сетевой организации плата рассчитывается по полной ставке[106]. Это дополнительный стимул к временному электроснабжению объектов от ДГУ на период строительства и присоединения.

Запреты майнинга криптовалют, которые с ……. действуют и в … и … области[107], высвобождают сетевую мощность в дефицитных узлах; автономный майнинг строится на газопоршневых установках, и прямой спрос на ДГУ от него невелик.

Госзаказ: приграничные регионы и изолированная энергетика

Поставки ДГУ по …-ФЗ выросли с … млрд руб. с НДС в … г. до … млрд руб. в … г. (…%) и … млрд за … месяцев … г.[108] Одна из … групп госзаказчиков — приграничные области, где в … гг. массово закупают резервные источники для объектов жизнеобеспечения: … (…% поставок за … гг.), … (…%), …, … (…%). Одна кампания … области в ноябре–декабре … г. составила около … млрд руб.

Вторая группа — изолированная энергетика …, … и …, где ДГУ работают как основной источник питания посёлков. На … и … федеральные округа приходится …% поставок по …-ФЗ. По …-ФЗ лоты на поставку ДГУ составляют … млрд руб. начальной цены в год, а за … месяцев … г. — … млрд; крупнейшие заказчики — …, …, …[109]. Встречная тенденция — гибридные комплексы: в … планировалось заменить ДЭС в … посёлке комплексами на … МВт с солнечными станциями и экономией топлива до …%[110].

Строительство и временное электроснабжение

Объём строительных работ вырос с … трлн руб. в … г. до … трлн руб. в … г., хотя реальный рост замедлился до …%[111]. Ввод нежилых зданий увеличился с … до … млн м²[112]. Стройка — основной сегмент аренды ДГУ малой и средней мощности на время до техприсоединения (п. 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок»).

Факторы спроса по классам мощности

---

[103] …
[104] …
[105] …
[106] …
[107] …
[108] …
[109] …
[110] …
[111] …
[112] …

Факторы действуют на классы мощности по-разному. Доли классов в рынке … г. взяты из п. 3.3.2 «Структура рынка», оценка направления спроса — по данным, приведённым выше.

Таблица 18. Потребители и факторы спроса на ДГУ в … по классам мощности

…

Вывод к разделу 3.5

…

…

3.6. Основные конкуренты

Основными конкурентами Группы компаний … в отчёте считаются компании, близкие к ней по роду деятельности, масштабу и географии. Отбор проводился по … признакам:

…

Доли компаний и марок в госзакупках здесь и далее — собственный расчёт по реестру контрактов …-ФЗ в … (выгрузка …….): контракты на поставку ДГУ за … гг. без спецтехники и строительных работ, всего … контракт на … млрд руб. с НДС[113]. Товарный знак указан лишь в … контрактах, поэтому доли марок — нижняя граница.

Значительная часть ДГУ в госзакупки поставляется посредниками без собственного ассортимента, склада и сервиса; такие поставщики в число конкурентов не включены. Пример — ООО …, третий по сумме поставщик ДГУ по …-ФЗ за … гг. (… контрактов, …% суммы): у компании … сотрудника, нет основных средств и сайта, а выручка за … г. (… млн руб.) близка к сумме заключённых госконтрактов[114, 115].

Крупнейший арендный оператор страны ООО … (бывший российский бизнес британской …) с выручкой … млрд руб. в … г. ДГУ не продаёт и работает в основном с нефтегазовыми компаниями[116], поэтому он рассмотрен справочно в п. 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок».

Финансовые показатели приведены по бухгалтерской отчётности юрлиц в … (государственный информационный ресурс бухгалтерской отчётности), численность — среднесписочная по данным …, которые раскрываются с … г. Коэффициенты — собственный расчёт: оборачиваемость запасов и кредиторской задолженности рассчитана к себестоимости, дебиторской — к выручке, по средним остаткам за год. Отобранные компании различаются по выручке в … раз.

---

[113] …
[114] …
[115] …
[116] …

Таблица 19. Основные конкуренты на рынке ДГУ …: выручка, рентабельность и численность в … г.

…

У … выручка и рентабельность приведены по простой сумме торгового и производственного юрлиц; подробнее — в п. 3.6.3 «ЭнергоПроф».

3.6.1. ТСС

Ассортимент и мощностной ряд

… выпускает ДГУ от портативных до … кВт (модель АД…С) в открытом исполнении, в кожухе, контейнере и на шасси, на двигателях …, …, …, …, …, …, …, … и собственной марки …. В ассортименте также высоковольтные станции … и … кВ мощностью … кВт, газопоршневые установки, блок-контейнеры … и УБК, ИБП, системы накопления энергии, сварочное и строительное оборудование[117].

Собственное производство

Производственный комплекс в … (… обл.) площадью более … м² выпускает ДГУ, шасси, блок-контейнеры из сэндвич-панелей и комплексы автоматики; портативная техника под маркой … производится за рубежом по контрактам[118]. Компания — изготовитель ДГУ … кВт по декларации … г.[119] Записи в … (государственная информационная система промышленности) о российском происхождении … моделей … кВт по постановлению … № … (ПП …) истекли ……[120].

Аренда и сервис: аренды ДГУ нет, сервис ведут собственная служба и … авторизованных сервисных центров, из них … в … и … в …[121].

География: … собственных складов и офисов продаж от … до …, в том числе в … и …[122], в … — ТОО …[123].

Финансовые показатели

Выручка ООО «ГК …» за … гг. выросла в … раз, но в … г. рост остановился, а прибыль от продаж сократилась в … раза к уровню … г.[124, 125, 126]

Таблица 20. … (ООО «ГК …»): финансовые показатели и численность в … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж …% (…% в … г.), чистая …%; выручка на сотрудника … млн руб.; оборачиваемость запасов … дней, дебиторской

[117] …
[118] …
[119] …
[120] …
[121] …
[122] …
[123] …
[124] …
[125] …
[126] …

задолженности …, кредиторской … дней; доля собственного капитала …, займы к капиталу ….

Каналы продаж и продвижение

Основной канал — … дилерских точек, в том числе маркетплейсы …, … и …[127]. Госзаказчикам компания продаёт через дилеров: марка … указана в контрактах … поставщиков и занимает …% поставок ДГУ по …-ФЗ в … г., сама компания заключила лишь … контракта[128]. Компания участвует в отраслевых форумах, в … г. — в … нефтегазохимическом форуме[129].

Структура группы и организация направлений: всё ведёт одно юрлицо ООО «ГК …» с единственным участником, он же генеральный директор, а склады, тендерный отдел и сервис работают как его подразделения без регистрации филиалов[130, 131].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.1

…

3.6.2. Motor (ГК «Юг-Энерго»)

Ассортимент и мощностной ряд

… — собственная марка ООО ГК … (…): ДГУ … кВт на двигателях …, …, …, …, … и … в открытом исполнении, в кожухе, контейнере и на шасси[132]. Компания также импортирует установки …, …, турецкую … и … на двигателях …, …, …, …, … и …; … и … она представляет как эксклюзивный дистрибьютор.

Собственное производство

Компания располагает более … м² производственных помещений и … м² склада, выпускает контейнеры, кожухи и шасси и заявляет до … комплектных поставок в месяц[133]. Записи в … о российском происхождении … моделей … мощностью … кВт действовали с ……. по ……. и не продлены[134].

---

[127] …
[128] …
[129] …
[130] …
[131] …
[132] …
[133] …
[134] …

Аренда и сервис: сервисная служба выполняет монтаж, пусконаладку, техобслуживание и гарантийный ремонт, нанимает региональных инженеров в … и …[135], аренда упоминается лишь в контактах, парк не раскрывается[136].

География: головной офис в …, офис в …, склады в … (… обл.) и …[137], более … дилеров и представителей в … и …[138].

Финансовые показатели

Выручка компании растёт каждый год, в среднем на …% в год за … гг.; отчётность за … г. в … не раскрыта[139, 140].

Таблица 21. … (ООО ГК …): финансовые показатели и численность в … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж …%, чистая …%; выручка на сотрудника … млн руб.; оборачиваемость запасов … дня, дебиторской задолженности …, кредиторской … день; доля собственного капитала …, займы к капиталу … (… в … г.).

Каналы продаж и продвижение

Компания продаёт в основном оптом через дилеров: им предлагаются скидка до …% от розничной цены, возврат до …% оборота, кредитный лимит, бронирование проектов на закреплённой территории и выпуск установок под маркой дилера[141]. Марку продвигают интернет-магазин … и сеть сайтов дилеров[142].

… — ведущая марка ДГУ в госзакупках: …% поставок по …-ФЗ в … г. и …% в … г. Большую часть поставляют сторонние поставщики; прямые контракты самой компании составили …% поставок … г.[143]

Структура группы и организация направлений: несмотря на «группу компаний» в названии, это одно юрлицо с единственным участником, он же генеральный директор, в котором проектные продажи, закупки и импорт, проектирование, сметы, гарантийная служба, сервис и производство работают как отделы[144, 145].

Достоинства

…

---

[135] …
[136] …
[137] …
[138] …
[139] …
[140] …
[141] …
[142] …
[143] …
[144] …
[145] …

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.2

…

3.6.3. ЭнергоПроф

Ассортимент и мощностной ряд

… — интернет-магазин … с каталогом более … тыс. позиций оборудования многих марок[146]: дизельные, газовые и бензиновые генераторы, высоковольтные станции, ИБП, компрессоры. Под собственной маркой … продаются … базовых моделей ДГУ … кВт на китайских и западных двигателях, а также блок-контейнеры, блоки АВР и щитовое оборудование[147].

Собственное производство: завод в … (… обл.) площадью более … м² выпускает более … контейнеров в год, блоки АВР и щитовое оборудование, собирает генераторы и компрессоры в модули[148], записей в … у компаний нет[149].

Аренда и сервис: аренды нет, сервис включает проектирование, монтаж и пусконаладку, автоматизацию, техобслуживание, ремонт, выкуп подержанных установок и обмен с доплатой[150].

География: офис в …, завод в … и … городских страниц сайта с местными адресами и телефонами, в том числе в …, …, … и ещё … городах …, без регистрации филиалов[151].

Финансовые показатели

Показатели приведены по … юрлицам[152, 153]. Часть выручки завода приходится на продажи торговой компании, поэтому сумма завышает внешнюю выручку; данных для исключения внутригрупповых оборотов в открытом доступе нет.

Таблица 22. … (ООО «ГК …» и ООО «ИПП …»): финансовые показатели и численность в … гг.

…

Коэффициенты … г. по сумме юрлиц: рентабельность продаж …%, чистая …%; выручка на сотрудника … млн руб. (у торгового юрлица — … млн); оборачиваемость запасов … дня, дебиторской задолженности …, кредиторской … дня; доля собственного капитала …, займы к капиталу ….

146 …
147 …
148 …
149 …
150 …
151 …
152 …
153 …

Каналы продаж и продвижение

Основной канал — собственный интернет-каталог с поиском по маркам и мощностям и сетью городских страниц. Дилерам компания обещает защиту проектов и техническую поддержку на переговорах[154], сама имеет статусы «золотого дилера» …, …, …, …, ТД … и других марок[155]. В госзакупках участвует эпизодически: … контрактов на … млн руб. за … гг.[156]

Структура группы и организация направлений: торговля и производство разведены по … юрлицам одного владельца — ООО «ГК …» (…, … сотрудника) принадлежит ему полностью, а ООО «ИПП …» (…, … сотрудник) — на …% напрямую и на …% через торговую компанию, управляющей компании нет[157, 158].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.3

…

3.6.4. «Энергоконтинент»

Ассортимент и мощностной ряд

ООО … (…) продаёт дизельные, газовые, бензиновые, гибридные и высоковольтные генераторы, а также котельные, компрессоры и сопутствующее оборудование как официальный дилер более … марок и под собственной маркой …[159]. Компания называет себя «лидером продаж» … г. марок …, …, … и … и «золотым дилером» …, …, … и …, продаёт и установки …[160].

Собственное производство: производственной площадки компания не указывает, основной вид деятельности по … — розничная торговля[161].

Аренда и сервис

ДГУ мощностью … кВт сдаются только в комплексе с оператором, доставкой топлива и обслуживанием. Суточная ставка в режиме резерва в … и области с НДС — … руб. за … кВт, … руб. за … кВт, … руб. за … кВт и … руб. за … кВт; сервисные

[154] …
[155] …
[156] …
[157] …
[158] …
[159] …
[160] …
[161] …

центры работают в …, …, … и …[162]. В аренду также сдаются котельные, нагрузочные модули и повышающие трансформаторы.

Размер парка не раскрывается. Основные средства компании сократились со … млн руб. в … г. до … млн руб. в … г.[163]: собственный арендный парк, вероятно, уменьшился или частично выведен с баланса.

География: офисы и склад в …, офис в …[164], сервисные точки в … и …; присутствия в … и … нет.

Финансовые показатели

Выручка почти удваивалась в … и … гг. и с тех пор растёт медленно; отчётность за … г. в … не раскрыта[165, 166].

Таблица 23. … (ООО …): финансовые показатели и численность в … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж …% (…% в … г.), чистая …% благодаря прочим доходам; выручка на сотрудника … млн руб.; оборачиваемость запасов … дней, дебиторской задолженности …, кредиторской … дней; доля собственного капитала …, займы к капиталу …. Коммерческие расходы выросли с … млн руб. (…% выручки) в … г. до … млн руб. (…%) в … г.

Каналы продаж и продвижение: интернет-магазин с онлайн-подбором, отдельный сайт аренды, партнёрская программа и выставки — по аренде в … в … г. и дилерская встреча … в … г.[167], контрактов на поставку ДГУ по …-ФЗ нет[168].

Структура группы и организация направлений: одно юрлицо с … участниками по …%, продолжающее бизнес одноимённой компании … г., в котором продажи, аренда и сервис работают как отделы[169, 170].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.4

…

---

[162] …
[163] …
[164] …
[165] …
[166] …
[167] …
[168] …
[169] …
[170] …

3.6.5. «Азимут»

Ассортимент и мощностной ряд

ООО «ПК …» выпускает ДГУ серии АД: промышленные до … кВт и бытовые … кВт[171], в открытом исполнении, в кожухе, контейнере … и на шасси. Выбор двигателей — один из самых широких на рынке: от китайских …, …, … и собственной марки … до …, …, …, …, …, …, …, … и …[172].

Собственное производство

Цеха и склады площадью … м² находятся в … (… обл.), на складе — не менее … установок, каждая проходит двухчасовые испытания под нагрузкой[173]. Установки собираются из машинокомплектов[174]; компания заявляет выпуск более … ДГУ в месяц и более … МВт отгруженной мощности[175].

Компания — изготовитель по … действующим декларациям … гг. и представитель … китайских заводов[176]. Записи в … на ДГУ … кВт истекли ……[177].

Аренда и сервис: аренды нет, сервис ведут собственная служба в … и … авторизованных центров во всех федеральных округах, в … — в …, …, …, … и других городах[178].

География: офис в …, производство и продажи в …, … дилеров в … городах, из них … в … и области, в … — в …, … и …[179].

Финансовые показатели

После пика … г. выручка в … г. снизилась на …%, но рентабельность остаётся самой высокой среди … крупнейших конкурентов[180, 181, 182].

Таблица 24. … (ООО «ПК …»): финансовые показатели и численность в … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж …% (…% в … г.), чистая …%; выручка на сотрудника … млн руб.; оборачиваемость запасов … день, дебиторской задолженности …, кредиторской … дня; доля собственного капитала …, займы к капиталу ….

Каналы продаж и продвижение: прямые продажи из …, дилерская сеть и собственный тендерный отдел, по данным компании выигравший с … г. …

---

171 …
172 …
173 …
174 …
175 …
176 …
177 …
178 …
179 …
180 …
181 …
182 …

тендеров более чем на … млн руб.[183]; по …-ФЗ компания заключила … контракта на … млн руб.[184]

Структура группы и организация направлений: операционное юрлицо с … равными участниками, а недвижимость в …, по-видимому, принадлежит отдельной компании тех же участников ООО … с выручкой … млн руб. и одним сотрудником[185, 186].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.5

…

3.6.6. «Кама-Энергетика»

Ассортимент и мощностной ряд

ООО … (…, зарегистрировано в … г.) представляет себя как российского производителя газопоршневых электростанций. Основная продукция — газопоршневые установки (ГПУ) мощностью … кВт, в том числе с когенерацией, на двигателях …, …, …, …, … и …; компания — официальный партнёр …[187].

Дизельная линейка уже: ДГУ серии … мощностью … кВт на двигателях …; среди реализованных проектов есть и установка … кВт[188]. Установок малой и средней мощности в каталоге нет.

Собственное производство

… производственные площадки общей площадью … м² с … цехами рассчитаны на выпуск до … единиц продукции, а фактический выпуск компания оценивает примерно в … единиц в год[189]. Основной вид деятельности по … — производство генераторов (ОКВЭД …….)[190]. В … записей о российском происхождении продукции у компании нет[191].

Аренда и сервис: собственная служба сервиса с автопарком выполняет пусконаладочные работы (ПНР) и обслуживание, компания берёт также

183 …
184 …
185 …
186 …
187 …
188 …
189 …
190 …
191 …

проектирование и строительство объектов «под ключ», а аренды ДГУ на сайте нет, хотя арендные виды деятельности (ОКВЭД …, …, …….) в … указаны[192, 193].

География

Головной офис и производство находятся в …, филиалов в … нет, собственных офисов в … и … не выявлено. Проекты выполняются по всей … и за рубежом (установка … кВт в …, … г.)[194]. В … г. компания поставила по …-ФЗ ДГУ … кВт в … район … края (… млн руб.) и … кВт в тренировочный центр … в … области (… млн руб.)[195].

Финансовые показатели

Выручка за … гг. выросла …, но неравномерно: после скачка … г. она снизилась на …% в … г. и восстановилась до … млрд руб. в … г. (…%). Показатели ниже — по отчётности в …[196] и данным … о среднесписочной численности[197].

Таблица 25. Финансовые показатели ООО …, … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж — …%, чистая рентабельность — …%, выручка на сотрудника — … млн руб. Оборотный цикл длинный, он финансируется авансами покупателей и поставщиками: запасы оборачиваются за … дня, дебиторская задолженность — за … дней, кредиторская — за … дней. Доля собственного капитала в активах — …, займы к капиталу — ….

Каналы продаж и продвижение: продажи проектные, сайт построен вокруг отраслевых решений для нефтегаза, животноводства и майнинга, предлагает опросный лист для расчёта проекта, лизинг и лизинг для малого и среднего бизнеса[198].

Структура группы и организация направлений: компания работает одним юрлицом с участниками … (…%) и … (…%, генеральный директор с марта … г.), производство, проектирование, сервис и продажи — её подразделения, а численность за … гг. сократилась … при росте выручки, причины чего в открытых источниках не раскрываются[199].

Достоинства

…

Недостатки

…

---

[192] …
[193] …
[194] …
[195] …
[196] …
[197] …
[198] …
[199] …

Вывод к разделу 3.6.6

…

3.6.7. «Мегаватт»

Ассортимент и мощностной ряд

ООО … (…, работает с … г.) сочетает собственную сборку и дилерство. Собственная продукция — ДГУ марки …, блок-контейнеры, дизель-насосные установки, рефрижераторные и майнинговые контейнеры[200]. Компания — официальный дилер …, …, …, …, …, …, … и …[201].

Собственное производство

Производственные площади — более … м², склады — более … м², выпуск — … единиц в месяц, более … в год[202]. В … было … записей на ДГУ … мощностью … кВт на двигателях …, они действовали с декабря … г. по декабрь … г. и не продлены; действуют … записи на шкафы управления ДГУ со сроком до … г.[203]

Аренда и сервис

На арендном сайте компании опубликован парк из … станции мощностью … кВт, всего около … МВт (собственный подсчёт)[204]. В … г. на балансе впервые появились доходные вложения в материальные ценности, по которым учитывается имущество для сдачи в аренду, — … млн руб.[205] Есть собственный сервисный центр, ремонт и обслуживание, выездная бригада[206].

География: центральный офис находится в …, ещё … офиса — во …, …, … и …, а в …, … и … присутствия нет[207].

Финансовые показатели

Выручка за … гг. выросла в … раза, в … г. — на …%. Показатели — по отчётности в …[208] и данным … о численности[209].

Таблица 26. Финансовые показатели ООО …, … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж — …%, чистая — …%, выручка на сотрудника — … млн руб. Запасы оборачиваются за … день, дебиторская задолженность — за … дня, кредиторская — за … дня. Доля собственного капитала — …, займы к капиталу снизились с … в … г. до …. Валовая маржа за … гг. упала с …% до …% одновременно с ростом доли проектных госпоставок.

---

[200] …
[201] …
[202] …
[203] …
[204] …
[205] …
[206] …
[207] …
[208] …
[209] …

Каналы продаж и продвижение

Прямые продажи ведут … отдела продаж[210]. Среди корпоративных клиентов компания называет …, …, … и …; производство и аренда продвигаются на … отдельных сайтах[211, 212].

Главный канал роста — госзакупки: по …-ФЗ у … за … гг. … контракта на … млн руб., или …% суммы, — пятое место среди … поставщиков; в … г. его доля — …%[213]. Крупнейшие заказчики — министерства строительства (… млн руб.) и энергетики (… млн руб.) … края[214].

Структура группы и организация направлений

Компания работает одним юрлицом, …% которого принадлежит генеральному директору …; филиалов в … нет[215]. Направления — отделы одного юрлица: … отдела продаж, производство, инженерно-технический отдел, сервисный центр[216]. Аренда юрлицом не выделена, но с … г. парк обособлен на балансе. Смежный бизнес владельца — грузоперевозки (ООО …, выручка … млрд руб. в … г.) — ведётся отдельным юрлицом и к ДГУ не относится[217].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.7

…

3.6.8. ТД «Фрегат»

Ассортимент и мощностной ряд

ООО … (…, … обл., создано в … г.) собирает ДГУ и ГПУ на китайских двигателях. Базовая линейка — ДГУ … мощностью … кВт на двигателях … (…) и …, ГПУ на … мощностью от … кВт до … МВт, блок-контейнеры ПБК, запчасти к китайским двигателям[218].

Собственная выборка каталога на ……. насчитывает … модели ДГУ мощностью … кВт; среди моделей с указанным двигателем … приходится на …, … — на …, … — на …, … — на …[219]. В собственной выборке цен на ……. (… карточек ДГУ …

[210] …
[211] …
[212] …
[213] …
[214] …
[215] …
[216] …
[217] …
[218] …
[219] …

продавцов) медиана цены … в классе … кВА — … тыс. руб. за … кВт с НДС, самая низкая среди российских сборщиков[220].

Собственное производство

Основной склад и производство находятся в … (… обл.), раньше сборка шла на базе завода … в …[221]. Все производственные вакансии — в …: инженеры-электрики по генераторным установкам и автоматике, электромонтажник, слесарь, комплектовщик[222]. Численность выросла с … человек в … г. до … в … г.[223] Записей в … нет[224].

Аренда и сервис: аренды нет, а сервис ДГУ и ГПУ (диагностика, обслуживание, ремонт, монтаж, ПНР) ведётся по всей …, с ……. компания — сертифицированный сервисный центр … с правом гарантийного обслуживания[225].

География: офис продаж находится в …, производство — в …, регионы обслуживаются через дилеров, присутствия в … и … нет[226].

Финансовые показатели

Выручка за … гг. выросла в … раза (в среднем на …% в год), в … г. — на …%. До … г. компания отчитывалась по упрощённой форме, где прибыль от продаж не выделяется. Показатели — по отчётности в …[227] и данным … о численности[228].

Таблица 27. Финансовые показатели ООО «ТД …», … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж — …%, чистая — …%, выручка на сотрудника — … млн руб. С запуском сборки выросли запасы: их оборачиваемость — … дней, дебиторской задолженности — … дней, кредиторской — … дней. Доля собственного капитала — …, заёмных средств практически нет: бизнес финансируют поставщики.

Каналы продаж и продвижение

Основной канал — дилеры и оптовые покупатели; компания приглашает их в «большую дилерскую сеть», аккредитована в АО … (канал продаж сельхозпредприятиям через лизинг) и в … г. участвовала в выставках …, … и …[229]. Среди дилеров — … со статусом «золотого партнёра»[230].

---

[220] …
[221] …
[222] …
[223] …
[224] …
[225] …
[226] …
[227] …
[228] …
[229] …
[230] …

Продвижение опирается на статусы у производителей двигателей: … вошёл в тройку лучших дилеров … в … и объявил о партнёрстве с …[231, 232]. В госзакупках у компании один прямой контракт (… млн руб., … г.), марка … встречается в … контрактах посредников на … млн руб. за … гг.[233]

Структура группы и организация направлений: компания работает одним юрлицом без филиалов, участники — … (…%) и … (…%, генеральный директор), а продажи, сборка и сервис — её подразделения[234].

Достоинства

…

Недостатки

…

Вывод к разделу 3.6.8

…

3.6.9. «Амперос»

Ассортимент и мощностной ряд

Марка … принадлежит ООО … (…, зарегистрировано в … г.), за которым оформлены товарные знаки[235]. ДГУ … выпускаются в … классах — портативные, … и …; на складе — более … генераторов мощностью … кВт; кроме них поставляются установки китайской марки …[236]. Компания продаёт также двигатели под маркой … и контейнерные электростанции[237].

Собственное производство

Компания называет себя производственной, осуществляющей полную сборку ДГУ в …, но на главной странице указывает, что генераторы … производятся на заводах в … и …[238, 239]. Изготовителем ДГУ … значится в одной действующей декларации … (… г., адрес изготовителя — московский офис). Ещё в … декларациях он выступает уполномоченным лицом китайских заводов, в том числе по генераторам серии … и двигателям марки …[240].

Основной вид деятельности по … — оптовая торговля[241], в штате … человек, основные средства — … млн руб., записей в … нет[242]. По совокупности признаков

---

[231] …
[232] …
[233] …
[234] …
[235] …
[236] …
[237] …
[238] …
[239] …
[240] …
[241] …
[242] …

установки марки производятся преимущественно в …, а локальная сборка если и ведётся, то в ограниченном объёме.

Аренда и сервис: аренды и сети сервисных центров нет, сервис и поставка запчастей ведутся со склада[243].

География

Офис находится в …, склад — в … городском округе … области, региональных офисов нет[244]. Собственного присутствия в … нет: сертификат дилера … размещён на сайте ТОО …, входящего в Группу компаний …[245].

Финансовые показатели

Выручка выросла со … млн руб. в … г. до … млн руб. в … г. (в среднем на …% в год за … гг.), но в … г. снизилась на …%, чистая прибыль — на …%[246]. Показатели — по отчётности в …[247] и данным … о численности[248].

Таблица 28. Финансовые показатели ООО … (марка …), … гг.

…

Коэффициенты … г.: рентабельность продаж — …%, чистая — …%, выручка на сотрудника — … млн руб. Модель складская: запасы оборачиваются за … дня, дебиторская задолженность — за … дней, кредиторская — за … дней. Склад финансируется собственным капиталом, его доля в активах — …, займы к капиталу — ….

Каналы продаж и продвижение

Розница и опт идут со склада через сайт компании, а также через независимые интернет-магазины, называющие себя официальными дилерами и дистрибьюторами марки[249]. Напрямую в госзакупках … не участвует: марку … поставляют … перепродавцов, у которых … контрактов на … млн руб., или …% суммы поставок ДГУ по …-ФЗ за … гг.[250]

Структура группы и организация направлений: компания работает одним юрлицом без филиалов с участницами … (…%) и … (…%, генеральный директор), её юридический адрес — адрес массовой регистрации[251, 252].

Достоинства

…

Недостатки

---

[243] …
[244] …
[245] …
[246] …
[247] …
[248] …
[249] …
[250] …
[251] …
[252] …

…

Вывод к разделу 3.6.9

…

Вывод к разделу 3.6

…

…

3.7. Модели организации бизнеса у участников рынка

Модели организации описаны по выпискам …, отчётности в … и сайтам компаний (ссылки на источники приведены в профилях конкурентов в п. 3.6 «Основные конкуренты»). Участников рынка можно разделить по четырём типовым моделям: одно юрлицо; отдельные юрлица под торговлю, производство, аренду и сервис; холдинг с управляющей компанией; сеть региональных филиалов. На российском рынке ДГУ преобладает первая модель, остальные встречаются в частичной форме.

Одно юрлицо

… из … основных конкурентов ведут операционную деятельность через одно юрлицо (у …: торговое и завод), а производство, торговля, аренда и сервис устроены как его подразделения. У … (ООО ГК …, … млрд руб. выручки) в одном юрлице работают сборка ДГУ марки …, эксклюзивный импорт марок … и …, проектные продажи, работа с ключевыми клиентами, гарантийная служба и региональный сервис[253]. У … отдел продаж ДГУ и отдел аренды — подразделения одного ООО[254], у … — … отдела продаж, производство и сервисный центр.

Направления внутри одного юрлица обосабливаются только в учёте: … в … г. выделил арендный парк на балансе в доходные вложения в материальные ценности (… млн руб.)[255]. У …, … и … единственный участник одновременно генеральный директор, а у ТД … и … компанией руководит миноритарный участник[256].

Отдельные юрлица под направления

Полного разделения — отдельных юрлиц под торговлю, производство, аренду и сервис — нет ни у одного из рассмотренных участников рынка. Отдельные юрлица выделяются под имущество или производственную площадку в другом регионе, а также под работу в другой стране:

…

Аренду и сервис в отдельные юрлица не выделяет никто: у рассмотренных компаний оба направления работают как дополнение к продажам оборудования.

---

[253] …
[254] …
[255] …
[256] …

Холдинг с управляющей компанией

Среди … основных конкурентов холдинговых структур нет. Единственный пример на рынке — ООО …, бывший российский бизнес британской компании временного энергоснабжения … (до переименования — ООО …). С ……. её единственный участник — АО …[257]. … продала бизнес в … и … за … млн долл., в том числе российскую часть — за … млн долл.; операционный бизнес покупателя — нефтесервис, бывшие активы …[258].

Головная компания — московское АО … с одним сотрудником. На её балансе в … г. — … млрд руб. долгосрочных финансовых вложений и … млрд руб. долгосрочных займов, то есть покупка профинансирована заёмными средствами холдинга[259]. Операционная компания ООО … сохранила специализацию на промышленной аренде энергооборудования. У неё … сотрудника и … млрд руб. выручки при рентабельности продаж …%[260, 261].

Сеть региональных филиалов

Зарегистрированных филиалов в … нет ни у одного из … конкурентов[262]. Региональное присутствие строится … способами:

…

Сводная характеристика моделей приведена в таблице ниже. Выручка — по отчётности в … за … г., у … — простая сумма … юрлиц.

Таблица 29. Модели организации бизнеса участников рынка ДГУ …, … г.

…

Связь модели организации с масштабом

Юридическая структура на российском рынке ДГУ почти не зависит от масштаба: от … до … млрд руб. выручки компании работают через одно операционное юрлицо. Отдельные юрлица появляются по другим причинам — для обособления недвижимости (…), производства в другом регионе (…) или бизнеса в другой стране (…). Холдинговая надстройка есть только у самой крупной компании списка, …, и возникла она при смене собственника.

С масштабом меняется прежде всего охват регионов. … крупнейшим конкурентам национальный охват дают разные инструменты: … — сеть собственных складов, дополненная сотнями дилеров и сервисных центров, … — дилеры и тендерные посредники. Компании с выручкой … млрд руб. работают в одном-… макрорегионах (…, …) или продают по всей стране с одного склада через интернет и дилеров (…, ТД …, …).

---

[257] …
[258] …
[259] …
[260] …
[261] …
[262] …

Производительность персонала зависит от модели сильнее, чем от масштаба. Компании с опорой на импорт, дилерский и интернет-сбыт получают … млн руб. выручки на сотрудника: … — …, … — …, …, ТД … — …. У компаний с собственной сборкой и сервисом этот показатель составляет … млн руб.: … — …, … — …, …, … — …. Капиталоёмкий арендный оператор … млн руб.

Вывод к разделу 3.7

…

…

3.8. Экономика направлений бизнеса

Экономика направлений сравнивается по рентабельности продаж — отношению прибыли от продаж к выручке. Международные компании раскрывают по сегментам EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) или операционную маржу. EBITDA выше рентабельности продаж на величину амортизации, и для аренды, где основная затрата — износ парка, разница достигает …% выручки. Поэтому сопоставимы прежде всего операционная маржа и рентабельность продаж.

Международные компании

Сегментную отчётность по ДГУ и аренде энергооборудования публикуют американский производитель двигателей и ДГУ …, шведский производитель промышленного оборудования … (бизнес-область … — генераторы, компрессоры, специализированная аренда), американский производитель генераторов …, индийский производитель двигателей и ДГУ …, арендные компании … (…) и …, а также … — британская компания временного энергоснабжения.

Таблица 30. Рентабельность направлений у международных компаний, … гг., %

…

Маржа производства циклична. У … EBITDA-маржа снизилась с …% в … г. до …% в спад … г., а затем выросла до …% в … г. на спросе на ДГУ для центров обработки данных[263]. …, работающий в массовом сегменте малой и средней мощности, зарабатывает около …%. Покупные компоненты составляют около …% себестоимости оборудования …, поэтому маржа сборщика быстро реагирует на цены двигателей и курс[264].

Дистрибуция с большой долей запчастей и сервиса устойчивее производства. У … запчасти и сервис дают …% продаж, и в … г. её EBITDA-маржа выросла с …% до …%, тогда как у производственного сегмента упала[265]. Маржу сервиса публичные

[263] …
[264] …
[265] …

компании отдельно не раскрывают; … отмечает, что продажи запчастей и сервиса относительно стабильны по сравнению с продажами оборудования[266].

Капиталоёмкость и загрузка парка в аренде

Аренда даёт самую высокую EBITDA-маржу — …% у … и …, но после амортизации операционная маржа сокращается до …%. Амортизация парка у … составляет …% выручки от аренды, валовые вложения в парк — …% выручки[267]. У … вложения в парк — …% выручки[268]. Первоначальная стоимость парка специализированной аренды … — около … долл. на … долл. годовой выручки сегмента (собственный расчёт)[269].

Доходность аренды определяет загрузка парка. … держала долю мощности парка, находящейся в аренде, на уровне …% в сегменте … и …% в крупных промышленных проектах при целевых …%. …% её дизельного парка были старше … лет и полностью амортизированы[270]. Затраты арендатора в основном постоянные: в … г. выручка … снизилась на …%, а операционная маржа — с …% до …%[271].

Специализированная аренда, к которой относится энергооборудование, загружена лучше общестроительной: у … выручка на стоимость парка составляет …% против …%, а отдача на вложенный капитал в специализированном сегменте — …%[272].

Российские компании с выделенными направлениями

Собственный расчёт выполнен по отчётности в … за … гг. (выгрузка …….). В выборку вошли … юрлиц, отобранных по основному ОКВЭД и госзакупкам: производство, торговля, аренда и сервис ДГУ. Из выборки исключены компании, описанные в профилях п. 3.6, юрлица с выручкой менее … млн руб., а также наблюдения с рентабельностью по модулю выше …%[273].

Таблица 31. Рентабельность продаж российских компаний по направлениям бизнеса ДГУ, … гг.

…

У сборщиков устойчивая маржа выше …% — только у петербургского ООО …: …% при выручке … млрд руб. в … г.[274] Остальные работают на …%. Капитал сборщика связан не в оборудовании, а в запасах (медиана — … дней) и дебиторской задолженности (… дня)[275]. У торговцев медиана выше, но разброс велик: мелкие

[266] …
[267] …
[268] …
[269] …
[270] …
[271] …
[272] …
[273] …
[274] …
[275] …

компании на упрощённой отчётности показывают и …%, и убытки — у них год определяют одна-… крупные сделки.

В аренде высокую маржу показывают только компании с собственным парком на балансе. У екатеринбургского ООО «ДЭС» рентабельность продаж — …% при основных средствах … руб. на … руб. выручки, у петербургского ООО … — …% при … руб. У … и петербургского ООО … основные средства — … руб. на … руб. выручки, а маржа — …%: парк на их балансе не виден, и в выручку входят услуги оператора и топливо[276]. Крупнейший арендный оператор … с собственным парком зарабатывает …% выручки — на уровне операционной маржи специализированной аренды …[277].

Самостоятельных крупных сервисных компаний по ДГУ в открытой отчётности нет: сервис встроен в дилеров и производителей, а сервисные юрлица имеют выручку … млн руб. Исключение — ООО …, которое вело дистрибуцию и сервис … в … до … г. и показывало рентабельность продаж …% в … г. и …% в … г.[278]

Отраслевые показатели Росстата

… публикует рентабельность проданных товаров по видам деятельности, рассчитывая её к затратам — себестоимости с коммерческими и управленческими расходами. Для сопоставимости показатель пересчитан к выручке по формуле R / (1 + R): например, …% к затратам в производстве генераторов (ОКВЭД …) в … г. равны …% к выручке. За … гг. пересчитанные значения составили[279]:

…

Для аренды взят ряд малых предприятий, поскольку у крупных организаций в этой группе выбросы до нескольких … процентов, вероятно связанные с лизинговыми структурами. … для оптовой торговли в целом даёт ещё более низкий уровень — …% к затратам в … гг.[280]

Причины разной маржинальности на российском и международном рынках

Российские участники рынка зарабатывают на всех направлениях в … раза меньше международных компаний и меньше средних значений … по своим видам деятельности: сборщики — …% против …% по группе …, торговцы — …% против …% по группе …. Разрыв объясняется несколькими причинами:

…

Таблица ниже сводит показатели, приведённые в этом пункте со ссылками на отчётность компаний, … и ….

---

[276] …
[277] …
[278] …
[279] …
[280] …

Таблица 32. Рентабельность направлений бизнеса ДГУ: международные компании, российские компании и …, %

…

Вывод к разделу 3.8

…

…

3.9. Рынок труда ключевых специалистов

Зарплаты и число вакансий оценены по выборке вакансий на … (…, …) и … (…) на …….[281]. Поиск вёлся по названию вакансии для … ключевых ролей в бизнесе дизельных генераторных установок (ДГУ), учитывались карточки выдачи; в выборку вошла … релевантная вакансия, из них … с указанной зарплатой. Вакансии компаний Группы компаний … в расчёт не включались. Отбор по названию:

…

Зарплата вакансии — середина вилки, при одной указанной границе — эта граница. Зарплаты «на руки» пересчитаны в суммы до вычета налогов: в … — по ставке НДФЛ …%, в … — с учётом около …% удержаний. Тенге пересчитаны по курсу … на ……. руб. за … тг[282]. Столбец «Найдено» — число вакансий в выдаче по запросу до отбора. При выборках менее … вакансий медианы ориентировочные.

Таблица 33. Вакансии и зарплаты ключевых специалистов в …, … и … на ……., тыс. руб. в месяц до вычета налогов

…

… платит рабочим и менеджерам на …% больше …: медиана электромонтажника — … тыс. руб. против … тыс., менеджера по продажам — … тыс. против … тыс. В … в рублях зарплаты … ниже казанских: медиана электромонтажника — … тыс. тг (… тыс. руб.), менеджера — … тыс. тг (… тыс. руб.), руководителя направления — … тыс. тг (… тыс. руб.). Для сравнения, средняя зарплата в … во II квартале … г. — … тыс. тг, в обрабатывающей промышленности — … тыс. тг[283].

Сервисный инженер ДГУ — узкая роль. В … в выборке … таких вакансий с медианой … тыс. руб., в … и … вакансий с указанной зарплатой нет. Электромонтажников, напротив, ищут массово: … тыс. вакансий в … и около … в …, и за них компании отрасли конкурируют в том числе со строительными организациями.

Рынок труда в целом в … г. — «рынок работодателя»: в апреле индекс напряжённости … составил …, активных вакансий стало на …% меньше, чем годом ранее, резюме — на …% больше. При этом на электромонтажников приходится …%

[281] …
[282] …
[283] …

всех вакансий и лишь …% резюме, то есть рынок этой профессии заметно напряжённее среднего[284].

Долгосрочно дефицит рабочих и инженеров сохранится. По прогнозу …, к … г. нужно заместить … млн работников, около … млн в год, прежде всего квалифицированных рабочих и инженеров[285]; в перечне востребованных профессий — электромеханики, электромонтёры и инженеры-механики[286]. Зарплаты в профильных отраслях растут быстрее, чем в экономике в целом, как показывают данные …[287].

Таблица 34. Среднемесячная начисленная зарплата в … по видам деятельности в … гг., тыс. руб.

…

Рост на …% в год в … гг. опережал инфляцию, и при дефиците рабочих профессий давление на фонд оплаты труда сохранится. В … средняя зарплата во II квартале … г. выросла на …%, но в реальном выражении снизилась на …%[288].

Вывод к разделу 3.9

…

…

3.10. Отраслевая среда

3.10.1. PEST-анализ

Факторы, создающие возможности для участников рынка

Политические факторы

…

Экономические факторы

…

Социальные факторы

…

Технологические факторы

…

Факторы, создающие угрозы для участников рынка

Политические факторы

…

Экономические факторы

[284] …
[285] …
[286] …
[287] …
[288] …

…

Социальные факторы

…

Технологические факторы

…

Вывод к разделу 3.10.1

…

…

3.10.2. Пять сил конкуренции

Конкуренция внутри отрасли — высокая

Рынок в … г. сократился на …% в деньгах, до … млрд руб. (п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка»), а участников много: по …-ФЗ в … гг. ДГУ поставляли … компаний, на … крупнейших пришлось …% суммы, на …%[289]. Продукт слабо различается: российские марки в основном собирают на тех же китайских двигателях, что стоят в импортных установках, поэтому конкуренция идёт ценой. Маржа сжимается: рентабельность продаж …, крупнейшего участника, упала с …% в … г. до …% в … г.[290], а выручка …, … и … в … г. перестала расти или снизилась (п. 3.6 «Основные конкуренты»).

Угроза появления новых участников — средняя

Тарифного барьера нет — пошлина …%, а сборщику и торговцу почти не нужны основные средства (п. 3.8 «Экономика направлений бизнеса»). Пример быстрого входа — ТД …, созданный в … г.: выручка выросла с … млн руб. в … г. до … млн руб. в … г.[291] Вход сдерживают … барьера. Первый — потребность в оборотном капитале: запасы у …, … и … оборачиваются за … дня[292]. Второй — сервисная сеть: у … авторизованных сервисных центров[293]. Третий — требования постановления … № … (ПП № …) к российскому производителю для работы в госсегменте.

Рыночная власть поставщиков — средняя

Западные производители двигателей ушли или ограничены санкциями, и на импорт из … приходится …% рынка в деньгах (п. 3.3.2 «Структура рынка»). Но китайских поставщиков много — …, …, …, …, … и другие, — и сборщики легко переключаются между ними, поэтому в коммерческом сегменте власть поставщиков умеренная. В госсегменте она высокая: статус российской продукции требует двигателя …, а производителей таких двигателей для ДГУ немного — …, …, …[294] и белорусский …. Около …% себестоимости оборудования составляют

---

[289] …
[290] …
[291] …
[292] …
[293] …
[294] …

покупные компоненты[295], поэтому цены поставщиков и курс юаня прямо определяют маржу сборщика.

Рыночная власть покупателей — высокая

Госзаказчики, на которых приходится …% рынка, покупают на торгах по цене: медианный контракт на ДГУ по …-ФЗ — … млн руб.[296] Крупные промышленные заказчики заключают длинные контракты и диктуют условия: крупнейший заказчик ООО … по …-ФЗ — … с контрактами на … млрд руб.[297] Коммерческие покупатели видят цены онлайн и легко сравнивают предложения: один интернет-продавец предлагает более … тыс. вариантов оборудования[298]. Издержки переключения на другую марку малы.

Угроза заменителей — средняя

Для резервного питания объектов I категории ДГУ почти не имеет замены: источники бесперебойного питания держат нагрузку лишь короткое время. В основном режиме при наличии газа ДГУ вытесняют газопоршневые установки — распределённая генерация достигла … ГВт[299], — а в изолированных посёлках гибридные комплексы сокращают расход топлива до …%[300]. Для временных нужд покупку заменяет аренда (п. 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок»).

Итоговая оценка сил по данным, приведённым выше, сведена в таблицу.

Таблица 35. Пять сил конкуренции на рынке ДГУ …

…

Вывод к разделу 3.10.2

…

…

3.10.3. Ключевые факторы успеха

Из анализа рынка, конкурентов и экономики направлений следуют ключевые факторы успеха:

…

Вывод к разделу 3.10.3

…

3.11. Тенденции и прогноз развития рынка до 2030 года

Консолидация рынка

---

[295] …
[296] …
[297] …
[298] …
[299] …
[300] …

С … г. рынок покинули западные производители и крупные игроки: ..... бессрочно приостановил работу в …[301], … остановил производство в …[302], торговое подразделение … ликвидировано в январе … г.[303], сборщик ДЭС … признан банкротом в … г.[304] Российский бизнес … перешёл к … и работает как ООО …[305].

Освободившуюся долю заняли китайские поставщики и российские сборщики: доля … в рынке выросла с …% в … г. до …% в … г. (п. 3.3.2 «Структура рынка»). Лидеры росли органически: выручка … — с … млрд руб. в … г. до … млрд в … г.[306], ГК … — с … до … млрд руб.[307] Сделок слияния и поглощения, кроме продажи …, в открытых источниках нет, а рынок остаётся раздроблен. Сжатие рынка и маржи в … гг. при высоких ставках давит на участников с большими запасами и низкой рентабельностью, поэтому консолидация, вероятно, продолжится через уход слабых игроков.

Выход производителей двигателей и ДГУ на прямые продажи

До … г. … продавал в … напрямую и через …%-ного дистрибьютора[308]. Китайские производители двигателей собственной дистрибуции генераторов в … не создали: единственная …%-ная «дочка» …, ООО …, занимается сервисом автотранспорта[309], юрлиц … и … в … нет. Производители работают через российских партнёров: ТД … объявил о партнёрстве с …[310], … выступает уполномоченным лицом примерно по … декларациям китайских заводов[311].

Российские производители ДГУ совмещают дилерский канал с прямыми продажами крупным и государственным заказчикам. ГК … сама поставила …% ДГУ по …-ФЗ в … гг.[312], … участвует в торгах напрямую. …, напротив, публикует цены только через дилеров[313]. Тенденция к прямым продажам производителей заметна у российских марок в проектном и государственном сегментах; китайские заводы выходят на рынок через российских партнёров и собственные марки российских компаний.

Изменение дилерской политики

После ухода западных брендов статусы «официального дилера» во многом стали самоназванием: сайт, который ведёт …, называет себя «официальным дистрибьютором … в …»[314], хотя … работу в … приостановил. Розничная торговля

---

[301] …
[302] …
[303] …
[304] …
[305] …
[306] …
[307] …
[308] …
[309] …
[310] …
[311] …
[312] …
[313] …
[314] …

организована сетями однотипных монобрендовых сайтов «официальных дилеров» отечественных и турецких марок[315] и крупными интернет-агрегаторами.

Российские производители строят собственные дилерские программы. ГК … предлагает дилерам скидку до …% от розничного прайса, возврат до …% оборота, кредитный лимит, приоритетное бронирование проектов на закреплённой территории и производство под маркой дилера[316]. У … дилерских точек, включая маркетплейсы …, … и …[317]. Производители переходят от эксклюзивных дилеров западной модели к широким многоканальным сетям с защитой проектов и выходом на маркетплейсы.

Прогноз рынка до 2030 года

Прогноз рынка новых ДГУ … построен собственным расчётом от объёма в мегаваттах и цен по происхождению техники; база — … г.: … млрд руб. без НДС и … МВт (п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка»). Макропараметры взяты из официальных прогнозов.

Таблица 36. Макроэкономические параметры прогноза рынка ДГУ … на … гг.

…

Допущения базового сценария:

…

Таблица 37. Прогноз рынка новых ДГУ … на … гг.

…

В базовом сценарии рынок в … г. снижается ещё на …%, до … млрд руб., затем растёт и к … г. достигает … млрд руб.: в среднем …% в год в деньгах и …% в мощности. Около …% роста в деньгах дают цены — ослабление рубля и рублёвые издержки, около …% — объём. Мощность … г., около … ГВт, остаётся ниже пика … г. Диапазон к … г. — … млрд руб., то есть от … до …% в год.

Самое уязвимое допущение — восстановление инвестиций с … г. и связанный с ним структурный спрос: если снижение ставки не перезапустит стройку и ЦОДы, рынок пойдёт по нижней границе. Второе по значимости — курс: при сохранении рубля на уровне … г. рынок в деньгах будет ниже базового при том же объёме в мегаваттах.

Прогноз по классам мощности

Числовой прогноз по классам не строился; направление оценено по факторам спроса (п. 3.5 «Потребители и факторы спроса»):

…

---

[315] …
[316] …
[317] …

Сопоставление с внешними прогнозами

Открытых числовых прогнозов рынка ДГУ … до … г. нет: отраслевые отчёты публикуют их только в платных версиях. Мировые прогнозы дают рост …% в год в долларах, в том числе …% в … гг.[318], …% в … гг.[319], …% в … гг.[320]

В пересчёте на доллары базовый сценарий даёт около …% в год: … млрд долл. в … г. и около … млрд в … г. при курсе около … руб./долл., который следует из расчётной предпосылки по юаню. Российский рынок растёт медленнее мирового, в том числе потому, что в мире рост тянет строительство ЦОДов в … и …, а в … оно отложено до … г.

Для … числовой прогноз не строился. Факторы п. 3.4 «Рынок Казахстана» — энергодефицит до … ГВт к … г., износ сетей, ЦОДы и рост экономики более …% в год — указывают на продолжение роста рынка, начавшегося в … гг.

Вывод к разделу 3.11

…

…

4. Положение группы на рынке

4.1. Доля и место на рынке

Выручка Группы компаний … (ГК …, далее — группа) по направлениям не раскрывается, а казахстанские юрлица группы отчётность не публикуют. Поэтому долю группы на рынке дизельных генераторных установок (ДГУ) можно оценить только по нескольким показателям, каждый из которых относится к своей части бизнеса: выручке российских юрлиц, мощности поставок, арендному парку, выпуску блок-контейнеров и госзакупкам.

Масштаб группы задаёт выручка российских юрлиц — … млрд руб. в … г. (п. 2.4 «Финансовые показатели»). Рынок новых ДГУ … в … г. — … млрд руб. без НДС (п. 3.3.1 «Объём и динамика рынка»), и отношение к нему выручки группы — …%. Это верхняя граница доли группы в продажах новых установок: в её выручку входят также аренда, сервис, монтаж и источники бесперебойного питания (ИБП). Во всём рынке ДГУ вместе с арендой и сервисом, который в … г. составил … млрд руб., выручка российских юрлиц группы занимает около …%.

Близкую оценку даёт натуральный показатель. По сообщению группы, в … г. она поставила генераторы общей мощностью … МВт (п. 2.3.1 «Импорт и продажа дизельных генераторных установок»); это около …% мощности рынка новых ДГУ … (… МВт). Поставки в сообщении не разделены по странам, поэтому доля группы в продажах новых ДГУ … по обоим показателям — не более …%.

С учётом оценки выручки ТОО … (… млрд руб.) выручка группы в … и … составляет … млрд руб. Доля в рынке … в деньгах по открытым данным не

[318] …
[319] …
[320] …

определяется: рынок (… млрд руб. в … г.; п. 3.4 «Рынок Казахстана») оценён в ценах границы, без наценок дистрибьюторов, аренды и сервиса, а выручка ТОО известна лишь диапазоном.

Доли группы в отдельных частях рынка сведены в таблицу. Объёмы рынков взяты из пп. 3.3.1 «Объём и динамика рынка», 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок», 3.3.4 «Рынок блок-контейнеров и сервисных услуг» и 3.4 «Рынок Казахстана», показатели группы — из пп. 2.3 «Направления деятельности»–2.5 «Клиенты и проекты».

Таблица 38. Доля Группы компаний … на рынках ДГУ … и … в … г.

…

Арендный парк группы мощностью … МВт составляет около …% национального парка ДГУ в аренде, центральная оценка которого — … ГВт (п. 3.3.3 «Рынок аренды генераторных установок»). Среди … основных конкурентов выделенный арендный бизнес есть только у …, который размер парка не раскрывает, и у … с опубликованным парком около … МВт (п. 3.6.7 «Мегаватт») — … меньше парка группы.

В блок-контейнерах доля группы невелика: … изделий в … г. против более чем … контейнеров в год, которые выпускает завод … в … (п. 3.6.3 «ЭнергоПроф»). Контейнеры … серийно производит и ….

В поставках ДГУ по …-ФЗ доля группы в … г. — …%, …-е место из … поставщиков; за … гг. в целом — …% и …-е место из … (п. 2.5 «Клиенты и проекты»). Место … г. обеспечила одна кампания … области — … установок …. Среди … сравниваемых компаний прямые поставки по …-ФЗ в … г. были больше только у … и … — по …% (пп. 3.6.7 «Мегаватт» и 3.6.2 «Motor (ГК «Юг-Энерго»)»). Марки … и … занимают в госзакупках …% и …% поставок … г. в основном через сторонних поставщиков.

По выручке российских юрлиц группа — девятая из … компаний, включая … основных конкурентов (п. 3.6 «Основные конкуренты»): меньше выручка только у … (… млрд руб.). Выручка … больше в … раз, … — в … раз, а выручка группы составляет около …% совокупной выручки … компаний (… млрд руб.).

С оценкой казахстанской части (… млрд руб.) группа занимает …-е место: у верхней границы она опережает … (… млрд руб.) и уступает … (… млрд руб.), у нижней — находится между … (… млрд руб.) и … (… млрд руб.). У конкурентов учтены также только российские юрлица; казахстанское ТОО … в выручку … не входит.

В …, где находятся производственная площадка группы и …% её проектов, рынок новых ДГУ оценивается примерно в … млрд руб. (п. 3.3.5 «Региональные рынки: Поволжье и Москва»). Выручка группы по регионам не раскрывается, поэтому её доля в регионе по открытым данным не определяется. Из … основных

конкурентов собственное производство в республике есть только у … в …, для которой ДГУ — дополнительная линейка крупной мощности.

В … дистрибьюторы ДГУ публичной отчётности не имеют, и их масштаб сопоставим только по налоговым платежам (п. 3.4 «Рынок Казахстана»). ТОО … в … г. уплатило … млн тг (около … млн руб.) — в … раза больше, чем ТОО … (… млн тг), представительство крупнейшего российского конкурента, и в … раза больше, чем ТОО … (… млн тг), заявляющее собственную сборку ДГУ. За … гг. платежи ТОО группы выросли почти в … раз. Структура налоговых платежей у компаний разная, поэтому это косвенный показатель масштаба, но по нему ТОО группы — один из заметных участников рынка ДГУ ….

В госзакупках … доля группы меньше: … договоров на … млн тг за … гг., …% закупок ДГУ в … гг. (п. 2.5 «Клиенты и проекты»). Этот сегмент раздроблен между … поставщиками, лидер — ТОО … с …% суммы. Основная деятельность группы в … — коммерческие продажи, в том числе промышленным предприятиям, и аренда для крупных мероприятий.

Вывод к разделу 4.1

…

…

4.2. Сравнение с конкурентами

Группа сравнивается с девятью основными конкурентами (п. 3.6 «Основные конкуренты») по отчётности … г. в государственном информационном ресурсе бухгалтерской отчётности (…) и среднесписочной численности по данным …. Все коэффициенты рассчитаны одним способом:

…

Выручка группы и её рост приведены по сумме российских юрлиц, коэффициенты — по ООО …, на которое приходится …% этой выручки (п. 2.4 «Финансовые показатели»). У … показатели рассчитаны по сумме торгового и производственного юрлиц. Средний рост выручки — за период, за который доступна отчётность; у ТД … — с … г., так как в … гг. компания только начинала работу.

Таблица 39. Группа компаний … и основные конкуренты: выручка, рост и рентабельность в … г.

…

Масштаб и рост

По выручке группа — девятая из … компаний, её выручка в … раза меньше медианы конкурентов (… млрд руб.).

По среднему росту выручки группа первая: …% в год за … гг. против …% в год у конкурентов. Высокий темп отчасти объясняется низкой базой — … млрд руб. в … г. За тот же период … гг. ближе всего к группе … и … (по …% в год) и … (…%).

В … г. рост выручки группы замедлился до …% — это пятое место. Быстрее росли … (…%), … (…%), ТД … (…%) и … (…%), а у … компаний выручка снизилась: у … (…%), … (…%), … (…%) и … (…%). Медиана конкурентов — …%.

Рентабельность

Рентабельность продаж ООО … в … г. — …%: четвёртое место среди … компаний и выше медианы конкурентов (…%). Двузначную рентабельность продаж показывают … (…%), … (…%) и … (…%), у остальных … конкурентов она составляет от …% до …%. Рентабельность продаж группы лежит между медианами российских сборщиков ДГУ (…%) и торговых компаний (…%) по выборке п. 3.8 «Экономика направлений бизнеса».

Чистая рентабельность группы — …%, третье место после … (…%) и … (…%) при медиане конкурентов …%.

Динамика рентабельности у компаний разнонаправленная. У группы рентабельность продаж выросла с …% в … г. до …% в … г.; за те же годы она выросла также у … (с … до …%), … (с … до …%) и … (с … до …%). Снизилась она у … (с … до …%), … (с … до …%), … (с … до …%), … (с … до …%) и … (с … до …%).

Выручка на сотрудника

Выручка на сотрудника ООО … — … млн руб., шестое место и близко к медиане конкурентов (… млн руб.). У конкурентов показатель различается … — от … млн руб. у … до … млн руб. у …. Значение группы находится в одном диапазоне с … (… млн руб.), … (… млн руб.) и … (… млн руб.). За … гг. численность ООО … выросла с … до … человек, и выручка на сотрудника после пика … г. (… млн руб.) снизилась (п. 2.6 «Персонал и производственные ресурсы»).

Оборачиваемость

Показатели оборачиваемости и структуры финансирования рассчитаны по той же отчётности …, что и в таблице выше. Финансовый цикл — сумма сроков оборота запасов и дебиторской задолженности за вычетом срока оборота кредиторской задолженности — приближённо показывает, сколько дней оборотный капитал компании финансируется за её собственный счёт или за счёт кредитов.

Таблица 40. Группа компаний … и основные конкуренты: оборачиваемость и структура финансирования в … г.

…

Запасы у группы оборачиваются за … дней — четвёртый по краткости срок после … (… дней), … (…) и … (…), в … раза короче медианы конкурентов (… дней). У компаний со складом готовых установок — …, …, … и … — запасы оборачиваются за … дня. На показатель группы повлияло сокращение запасов в … г. с … до … млн руб. (п. 2.4 «Финансовые показатели»).

Дебиторская задолженность у группы оборачивается быстрее, чем у всех конкурентов: за … дней против … дней у … и медианы … дней; дольше всего покупатели платят … (… дней) и … (… дня). Кредиторская задолженность группы оборачивается за … дней — третий по длительности срок после … (… дней) и ТД … (… дней) при медиане … дней.

Финансовый цикл группы отрицательный — минус … дней, самый короткий среди … компаний: отсрочка поставщиков покрывает и запасы, и дебиторскую задолженность. Около нуля цикл у …, …, ТД … и … (от … до … дня), … дня — у … и …, … дней — у …, … и …, которые держат крупные склады за счёт собственного капитала и займов.

Структура финансирования

Доля собственного капитала группы — …, одна из самых низких среди … компаний: ниже только у … (…), столько же у ТД …, … — у …. Медиана конкурентов — …, самая высокая доля — у … (…), … (…) и … (…). У группы доля собственного капитала растёт третий год подряд, с … в … г., за счёт нераспределённой прибыли.

Займы у группы почти нулевые — … собственного капитала, как и у ТД …; у остальных конкурентов они составляют … капитала при медиане …. Основной источник финансирования группы — кредиторская задолженность поставщикам, …% баланса (п. 2.4 «Финансовые показатели»); так же устроен баланс ТД …. У …, … и … собственный капитал покрывает … трети активов и более, у … — около половины.

Вывод к разделу 4.2

…

…

…

5. Выводы

Характеристика бизнеса группы

…

Состояние и перспективы рынка

…

Доля и место группы на рынке среди конкурентов

…

Модели организации бизнеса и экономика направлений у участников рынка

…

Рынок труда ключевых специалистов

…

Итоговая оценка рыночных условий

…