



СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

В.Н. ШЕВЧЕНКО

Бурное развитие экономических отношений России с европейскими странами в конце прошлого века позволило многим зарубежным производителям электротехнического оборудования прочно обосноваться на нашем рынке.

Каждому электрику уже известны названия таких производителей, как SIEMENS, REXAU, PHILIPS, OSRAM. Немного менее известны такие производители как LOVATO, MERLIN GERIN, ABB. Успевшие за время нашего экономического кризиса уйти далеко вперёд в технологии производства, эти компании предлагают прекрасное современное оборудование, используемое как для простых бытовых помещений, так и для сложнейших систем релейной защиты и автоматики.

Стандартизация выпускаемой электротехнической продукции позволяет с лёгкостью заменять элементы устройств одного производителя продукции на комплектующие другого изготовителя.

В более дешёвой ценовой, но менее качественной нише находятся комплектующие турецких производителей Multi 9, Makel и китайские SASSIN, SANXIN. Изготовленные по закупленным на западе технологиям, они привлекают своей дешевизной, но при этом менее качественны.

В последние пять-шесть лет и отечественный бизнес стал активно внедряться на рынок современной электротехнической продукции. Создавая сборочные участки и собственное производство в России, первыми вышли на рынок торговые марки «Астро» и «ДКС». Перешагнув за границу, российские бизнесмены стали использовать уже отлаженные в Китае технологии и дешёвую

рабочую силу, практически одновременно став завозить в страну продукцию под торговыми марками «ДЭК» и «ИЭК». Модульная аппаратура этих серий успешно вытесняет уже морально устаревшие аппараты Дивногорского, Курского и Тираспольского заводов низковольтной аппаратуры.

В современные проекты уже изначально закладывается модульная аппаратура, позволяющая на много упростить сборку оборудования, замену аппаратуры и габариты корпусов.

За последний год появилось ещё две новых торговых марки: «Щит» и широко известной у нас в Сибири фирмы «Электрокомплектсервис» («ЭКС»).

Для того чтобы ориентироваться во всём разнообразии предлагаемой на рынке продукции, оказывать грамотную и разностороннюю консультацию в подборе необходимого для установки оборудования важно иметь не только богатый практический опыт, но и прочные знания в этой области, что может быть обеспечено только хорошим образованием в этом направлении.

В нашем городе такую прекрасную образовательную базу можно получить на кафедре АЭП и ЭТ энергетического факультета Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова.

Получив образование на этом факультете, я за 4 года работы менеджером по продажам хорошо освоился в большинстве направлений электротехнической продукции и успешно продолжаю осваивать новые области. Сейчас я работаю в фирме, которая представляет торговую марку «ИЭК».