

## 2013: Бизнес Eaton в России вырос в 2,5 раза

С 2010 г. по 2013 г. продажи Eaton в России увеличились в 2,5 раза, рассказал TAdviser генеральный директор локального офиса компании [Игорь Ануфриев](#) в ноябре 2013 г. Большую долю в структуре продаж российского офиса Eaton, по его словам, занимает электротехнический сектор, где примерно в равном соотношении развиваются направления «Качественное электропитание» и «Распределение энергии».

Хорошую динамику продаж демонстрируют и электротехнический сектор, и индустриальный, при этом драйверы роста в обоих случаях разные, отмечает Игорь Ануфриев. В электротехнике, в частности, компания получает хорошую отдачу от расширения партнерской сети и синергии двух направлений – решения для качества и распределения энергии.

На рынке ИБП, относящемся к электротехническому сектору, Eaton в России удерживает позиции в топ-3 поставщиков. Гендиректор российского офиса компании при этом признает, что 2013 г. был непростым для ИТ рынка в целом, «в основном, из-за сокращения госфинансирования и заморозки многих инфраструктурных проектов».

В пример крупнейших проектов в сегменте ИБП в России за последний год в компании приводят поставки крупных партий ИБП Eaton для олимпийских объектов в Сочи и для телекоммуникационной отрасли: в частности, на один из объектов российского оператора цифрового телевидения [«Триколор ТВ»](#).

Что касается индустриального сектора, то гидравлическое подразделение, в частности, так же «нарастает» партнерами в области дистрибуции и приобретает локальных OEM клиентов, говорит Игорь Ануфриев, приводя в пример сотрудничество с крупнейшим российским игроком рынка с/х техники [«Ростсельмаш»](#), которому компания поставляет гидротрансмиссию на их комбайны Акрос и Вектор.



Eaton в России планирует значительно расширить сеть дистрибьюторов, работающих в сфере электротехники

«По остальным направлениям, аэрокосмическому и автотранспортному, компания движется в соответствии с проектами, которые, ввиду специфики бизнеса, носят более долгосрочный характер, добавляет он. Например, в начале 2013 г. компания подписала контракт на разработку и поставку гидравлического оборудования для нового пассажирского самолета MC21, который готовится к выпуску корпорацией [«Иркут»](#)», - рассказывает Игорь Ануфриев.

В абсолютных показателях выручку в России в Eaton не раскрывают, однако в компании говорят о планах увеличить текущий оборот в стране на \$200 млн. долларов к 2016 г. Игорь Ануфриев отмечает, что реализации этих планов во многом будет способствовать интенсивное развитие электротехнического сектора: к обозначенному году будет полностью завершена интеграция компании [Cooper](#), что позволит Eaton предлагать клиентам более полные и эффективные решения.

«Индустриальный сектор, по нашим прогнозам, будет развиваться опережающими темпами. В ближайших планах – локализация производства по автокомпонентному, гидравлическому и аэрокосмическому направлениям бизнеса, - добавляет он. - Ещё один фактор, способствующий нашему росту в России – бум строительства ЦОД, рынок которых пока не насыщен».

Увеличение темпов роста будет достигнуто, в том числе, и за счет значительного расширения сети дистрибьюторов, работающих в сфере электротехники. На конец 2013 г. у компании в России насчитывается более 140 сервисных партнеров по направлению «Качественное электропитание», более 250 ИТ-партнеров, зарегистрированных в программе Eaton Power Advantage, и в общей сложности более 50 партнеров и дистрибьюторов по направлению «Распределение энергии».

По данным гендиректора Eaton в России, по состоянию на ноябрь 2013 г. в локальном офисе компании работают около 90 специалистов. За последний год команда увеличилась на 30%, и в Eaton прогнозируют ее дальнейший рост, в том числе за счет регионального развития.