

Рынок электрораспределительных устройств: проблемы и перспективы

Сегодня в фокусе внимания нашей рубрики «Круглый стол» – электрораспределительные устройства. Мы спросили экспертов о том, что нового происходит на этом рынке, какие проблемы мешают развиваться производителям и на какие тренды надо обратить внимание.

На наши вопросы отвечали:

Андрей Литвиненко, коммерческий директор АО «Электронмаш»

Галина Рыбина, руководитель отдела маркетинга ООО «ТСН-электро»

Сергей Камышев, руководитель направления развития продуктов подстанций Группы СВЭЛ

Игорь Борисенко, технический директор «БалсРус»

Владимир Марченко, директор по продукту «Балтэнергомаш»

Алексей Дорожкин, технический директор ОАО «ВНИИР»

Артём Кузьмин, коммерческий директор АО «ОЗЭМИ»



Андрей Литвиненко,
коммерческий директор
АО «Электронмаш»



Галина Рыбина,
руководитель
отдела маркетинга
ООО «ТСН-электро»



Сергей Камышев,
руководитель
направления развития
продуктов подстанций
Группы СВЭЛ



Игорь Борисенко,
технический директор
«БалсРус»



Владимир Марченко,
директор по продукту
«Балтэнергомаш»

– Что происходит сегодня на рынке электрораспределительных устройств и что будет происходить, с вашей точки зрения, в ближайший год?

Андрей Литвиненко: В электроэнергетике существуют понятия установившихся режимов и переходных процессов. Причем переходный процесс – это процесс перехода от одного установившегося режима к другому, который должен быть устойчивым, то есть не приводить к развалу системы. Переходя от технической аллегории к рынку, сейчас у нас как раз и наблюдается такой переходный процесс, вызванный внутри- и внешнеполитическими и экономическими процессами.

Уход ведущих европейских производителей привел к необходимости чем-то заменить их продукцию. Появилось окно возможностей для азиатских компаний, уже присутствовавших ранее на рынке, и, конечно же, российских поставщиков. Речь о коммутационных аппаратах, комплектующих вторичных цепей, контроллерах и приводах. При-сматриваются к российскому рынку

и новые крупные компании, которые ранее работали исключительно на домашние рынки своих стран. С другой стороны, многие крупные потребители оборудования РУ из нефтегазового сектора, горнодобывающей, химической отрасли и металлургии с высокой долей валютной выручки попали под санкции и сами столкнулись в своем бизнесе с изменением доли рынка. Как большая и сложная система, рынок, и не только РУ, имеет свою задержку реакции на возникающие возмущения, но в настоящее время эта задержка уже подходит к концу.

Поэтому мы наблюдаем минимум два параллельных процесса – изменение структуры рынка комплектующих и изменение доли рынка у крупных потребителей электротехнического оборудования. Как это часто бывает после резких изменений, сначала наступает период насыщения, рынок комплектующих на некоторое время покажется бездонной бочкой для новых игроков, особенно по отдельным позициям,



Алексей Дорожкин,
технический директор
ОАО «ВНИИР»



Артём Кузьмин,
коммерческий директор
АО «ОЗЭМИ»

ведь нужно чем-то заполнить вакуум от ушедших компаний. В то же время уже принятые программы модернизаций и реноваций у заказчиков еще не завершены, поэтому еще около полу-года-года будет сохраняться инерция по имеющимся проектам.

Через один год, скорее всего, мы увидим стабилизацию процессов как со стороны рынка поставщиков, так и со стороны потребителей оборудования, а может, один год – это слишком короткая перспектива для того, чтобы говорить о переходе в новый установив-

шийся режим. Динамика обоих процессов перейдет в равновесие, и мы выйдем в новый установившийся режим. Вопрос, на каких условиях сформируются новые рыночные отношения, будут ли они рыночными в классическом понимании этого слова или применятся квазирыночные механизмы, имеющие в своей основе подходы, более относящиеся к плановой экономике.

Сергей Камышев: Сейчас мы наблюдаем тренд достаточного минимума. Потребитель отказывается от дополнительных функций в пользу более бюджетного, доступного и достаточно безопасного варианта. Тренд экологичности отошел на второй план, поэтому отказ от элегазового оборудования «взял паузу», а распределительные устройства с твердой изоляцией и экологичной газовой изоляцией в краткосрочной перспективе не будут иметь широкого спроса.

Владимир Марченко: Российский рынок электрораспределительных устройств на данный момент можно описать как реактивный. С уходом западных компаний и под влиянием санкций происходит стремительное перераспределение долей рынка во всех сегментах. Заметно ослабился позиции европейских производителей, учитывая, что некоторые их продукты занимали долю рынка – до 80% в премиум-сегменте. Преимущественно можно отметить, что все европейские компании, обладающие высоким уровнем экспертизы и доверия среди заказчиков и эксплуатации, покинули российский рынок. Лидерство постепенно перетекает в восточное полушарие, так, освоившиеся после европейцев места занимают азиатские компании, преимущественно из Китая и в меньшей степени из Кореи. Многие из пришедших компаний обладают серьезной производственной базой и внушительным парком установленного оборудования в Юго-Восточной Азии.

Китайские компании лавинообразно увеличивают долю присутствия на рынке, выстраивая свою политику по образу и подобию ушедших европейцев. Так, компании создают сеть партнеров-лицензиатов, сервисные центры, налаживают логистические цепочки.

В основном санкции затронули часть встраиваемого оборудования, что вызвало оперативную реакцию в виде перестройки продуктовой линейки. Изменения наиболее ощутимы в тех же сегментах и регионах, где лидировали крупные международные производители высокотехнологичных устройств. Потребители электрораспределительных устройств из регионов с низким уровнем социально-экономического развития, которые были ориентированы на ячейки КСО отечественного произ-

водства, в большинстве своем не ощутили изменений.

На данный момент производители распределительных устройств активно работают над разработкой собственных решений, и в ближайшем будущем мы ожидаем увидеть новые продукты и решения российских производителей с минимальной долей импортных компонентов.

Алексей Дорожкин: Главные задачи, которые стоят сейчас перед производителями и поставщиками, – налаживание логистики поставок импортного оборудования, включая использование механизма параллельного импорта, и замена выбывшей номенклатуры оборудования российскими аналогами или продукцией из дружественных стран.

Сейчас со стороны заказчиков наблюдается тенденция пересмотра или замораживания инвестиционных проектов, определение критического с точки зрения импортозамещения оборудования и работа по сведению к минимуму финансовых и технических рисков, связанных с заменой импортной продукции на отечественную. Все вышеописанные процессы будут проходить, на мой взгляд, в течение года – полутора лет.

Артем Кузьмин: В 2022 году на рынке распределительного электротехнического оборудования предложение будет превалять над спросом. Производители трансформаторных подстанций, распределительных устройств низкого и среднего напряжения до 10кВ будут вступать в жесткую конкуренцию между собой. Инвестиционные программы нефтегазодобывающих компаний, сетевых предприятий, металлургических и горнодобывающих предприятий будут пересмотрены в сторону снижения объема нового строительства и модернизации имеющихся мощностей в силу сложившихся обстоятельств на внешнем и внутреннем рынке. По нашему мнению, здесь однозначно требуется введение элементов плановой экономики для справедливого распределения объемов работ между производителями не в ущерб качеству и цене.

Большим минусом для нас в настоящее время является потеря рынка Западного Казахстана. Это обусловлено курсом тенге/рубли, который сложился не в нашу пользу. С марта текущего года приостановлено/расторгнуто несколько подписанных контрактов. Здесь мы пошли навстречу нашим давним казахстанским партнерам. Надеемся на изменение ситуации в будущем.

– Какие тренды в этой сфере вы могли бы отметить?

Андрей Литвиненко: Электроэнергетика – отрасль консервативная и зрелая, крайне всеобъемлющая, часто это

говоря. Ведь это основа современной цивилизации. Поэтому все тренды, они как бы вокруг да около, но не касаются основ всех бизнес-процессов электроэнергетики – выработки электроэнергии и ее передачи потребителям по металлическим проводам с последовательностью трансформаций. Начали бы передавать энергию при помощи эфира – говорили бы о революции, а не о трендах.

Кроме известных рыночных трендов, даже не трендов, а явлений – высвобождения рынков, запрета поставок, ухода бизнесов, изменения логистики, коррекции рынка сбыта основных потребителей электрооборудования, есть и другие. Например, общеизвестно, что последние лет 15 идет массовая замена электромеханических реле на микропроцессорные. Де факто электромеханику сейчас не применяют. В текущих же условиях вопросом номер один стали возможные аппаратные закладки и информационная безопасность в интеллектуальном оборудовании, том, которое как раз и нуждается в импортозамещении, а вопросом номер два – отечественные микропроцессоры, которые контрактно производились на фабриках Тайваня и теперь не могут быть импортированы. Про европейские и американские и не говорю. Поэтому, вероятно, будет наблюдаться стагнация и сохранение текущего технического уровня оборудования с откатом к уже знакомым технологиям. Производство микроэлектроники имеет крайне высокий финансовый порог входа (десятки% ВВП страны) – нужны рынки сбыта, персонал и т.д., поэтому можем увидеть ренессанс электромеханики. Но и это не точно, так как и по электромеханике технологии и процессы восстановить не просто – это ведь точная механика, на развитие которой тоже потребуется время.

Будет наблюдаться сокращение применяемого высокотехнологичного телекоммуникационного оборудования, даже китайских производителей, задействованного в проектах ЦПС или аналогичных по сложности. Относительно основного функционала электроэнергетики, любая сложная интеллектуальная программно-аппаратная надстройка, требующая высокоскоростных цифровых интерфейсов передачи данных, в которой задействовано много импортного телекоммуникационного и контроллерного оборудования, является необязательной надстройкой. Она позволяла дифференцировать оборудование на «простое» и «умное», создавая дополнительную добавочную стоимость за счет проникновения IT-технологий в электроэнергетику. По моему мнению, доля оборудования с таким интеллектуальным участием уменьшится,

а ценовая дифференциация оборудования пройдет по линии «дешевое» и «дешевое», с соответствующей адаптацией производств и бизнес-процессов производителей РУ.

Легализация так называемого параллельного импорта, а также появление широко применяемых комплектующих под новыми торговыми марками вкупе создаст абсолютную легальность у ввозимых продуктов как со стороны поставщиков, так и со стороны потребителей. Как говорится, всё новое – это хорошо забытое старое.

Галина Рыбина: Если мы говорим о распределительных устройствах 6 (10), 20 кВ, то помимо основных требований качества, надежности и безопасности, регламентируемых различными нормативными документами, на сегодня можно выделить еще одно требование – экономическое, заключающееся в долгосрочности инвестиций заказчика. Потребители заинтересованы в электрооборудовании с длительным сроком службы при условии минимального технического обслуживания. Данные требования формируют главную задачу для решения производителями – предлагать рынку экономически выгодное электрооборудование, не требующее дальнейших вложений. Это достигается работой по нескольким направлениям при проектировании и производстве КРУ:

- уменьшение габаритов для оптимизации пространства;
- полная заводская готовность для сокращения срока монтажа и ПНР на объекте;
- максимальная автоматизация с реализацией удаленного доступа и управления для безопасности и оптимизации высококвалифицированного эксплуатирующего персонала;
- обеспечение бескомпромиссной цифровой безопасности данных, оборудования и его составных частей для исключения дополнительных будущих затрат.

Всё это, в том числе внешние условия, и задает те самые тренды в электротехнической отрасли. Например, для удовлетворения запросов рынка при проектировании и производстве КРУ применяются модульные комплексные решения, позволяющие не только унифицировать конструкцию и сделать ее компактной, но и сократить трудоемкость, что в свою очередь напрямую влияет на оптимальные сроки и стоимость готового продукта. При этом, по желанию заказчика, реализуются совершенно «интересные» функции, например, такие как дистанционное управление положением выключателя с помощью моторизованного привода. При проектировании РУ также используются современные устройства контроля, обеспечивающие мониторинг тем-

пературного режима и дуговую защиту. Самое главное, что все вышеперечисленные решения позволяют предоставлять заказчику расширенную гарантию.

Сергей Камышев: Основной тренд – импортозамещение. Развитие отечественного производства – не сиюминутный процесс, поэтому импортозамещение плавно трансформировалось в локализацию технологий из дружественных стран. При этом такая локализация носит довольно номинальный характер: производители не перенимают технологии, а, максимум, – осуществляют крупноузловую сборку, минимум – просто меняют таблички с обозначением производителя. Еще один неформальный тренд – приоритет количества, а не качества. Бюджеты заказчика остались прежними, а единица электрооборудования подорожала. На практике мы видим, что заказчик вынужден искать более доступные альтернативы, чтобы не терять в объемах необходимого закупаемого оборудования.

Владимир Марченко: Наблюдается благоприятная для новоприбывших азиатских компаний тенденция – очевидно, что уровень доверия на российском рынке повышается и меняется отношение к китайскому оборудованию на более благосклонное. На сегодняшний день существуют примеры герметизированных КРУ среднего напряжения, аттестованных для применения в ПАО «Россети», что говорит о полном соответствии высоким стандартам, заданным крупнейшей российской федеральной компанией.

Китайские производители и поставщики быстро адаптировались и на данный момент заказчику будет предложено оптимальное решение с технической и экономической стороны. На данный момент рынок электрораспределительных устройств не находится в узком положении в связи с прекращением поставок европейского оборудования – по каждой позиции есть возможность подобрать аналог. В рамках импортозамещения ощущается поддержка компании ПАО «Россети» и Фонда Сколково для инновационных проектов и технологий, происходит содействие в доработке, масштабировании, имплементации и интеграции новых для российского рынка разработок. Но тем не менее как конечные заказчики, так и проектировщики могут столкнуться с трудностями первичной адаптации новых решений, которые появляются на рынке. Здесь можно порекомендовать найти надежную компанию-интегратора, обладающую значительной экспертизой, многолетним опытом и готовую брать на себя обязательства и ответственность за создание лучших решений для надежного электроснабжения.

Алексей Дорожкин: Тренды в данной сфере наметились много лет назад – это улучшение массогабаритных показателей, технических параметров (повышение номинальных токов, отключаемых токов КЗ), надежности и эксплуатационных качеств, в т.ч. увеличение периода регламентного обслуживания оборудования или переход на его обслуживание по фактическому состоянию с внедрением современных средств контроля и диагностики входящих в его состав поставляемых электрораспределительных устройств.

Внедрение компонентов АСУ ТП и телемеханики позволяет создавать высокоавтоматизированные подстанции на основе современных электрораспределительных устройств, образующая основу «цифровой» энергетики.

– Как повлияет уход западных компаний, разрыв логистических цепочек и санкции на рынок электрораспределительных устройств?

Андрей Литвиненко: Любое событие подобного рода, когда одномоментно уходит крупный иностранный бизнес, накладываются санкции на целые отрасли промышленности, рвутся логистические цепочки – это серьезный стресс для рынка. Конечно, испытания делают нас сильнее, нужно выходить из зоны комфорта и тому подобное – но это всё применимо более к личностному росту, а не к такой сложной и важной отрасли, как рынок электрооборудования/электроэнергетики. Между шоковой терапией и последовательными и работающими мерами я бы предпочел второе. Да, можно говорить «мы всё импортозаместим». Но какими силами, на каких условиях и с какой мотивацией? Всё, что перечислено в вопросе, отрицательно повлияло, место западных компаний займут азиатские с ростом зависимости от восточного соседа. Крупные компании будут делать это осторожно, из-за опасений косвенных санкций, компании поменьше и не такие известные – будут осваивать рынок посмелее. Самое негативное – это сужение рынка сбыта у тех, кто стоит на вершине пищевой цепочки. Ведь именно их объемы продаж определяют емкость рынка РУ.

Да, мы придем к новому установившемуся режиму рынка, некоему его среднему состоянию, но в перспективе ожидаю рост конкуренции среди производителей и снижение емкости рынка.

Галина Рыбина: Безусловно, в первое время все производители испытали некие сложности. Однако при должной заинтересованности и инициативности производителей в направлении поиска новых импортозамещающих решений

уже сегодня многие компании преодолели данные сложности и даже увидели положительные моменты в изменениях.

Сергей Камышев: Мы видим передел секторов рынка, где раньше были крепки позиции европейских компаний. Сегодня эти ниши заняты либо российскими компаниями, успешными локализовать или освоить иностранную технологию, либо азиатскими брендами.

Например, рынок элегазовых моноблоков. Ранее практически полностью поделенный между «большой тройкой», он на некоторое время оказался в вакууме. Сейчас эту нишу успешно заполняют азиатские представители, поставляющие продукты под собственным брендом или под брендом российских компаний.

В производстве ячеек КРУ 6(10) – 35 кВ с воздушной изоляцией всегда были сильные российские компании, поддерживающие баланс между качеством, надежностью, безопасностью и ценой. Однако рынок сжался из-за сокращения инвестиционных программ потребителей и роста спроса на более дешевые альтернативы. Например, теперь на распределительные устройства менее ответственного назначения заказчик готов покупать простые и бюджетные КСО вместо ячеек КРУ со средним расположением выкатного элемента и изолированными отсеками.

Рынок НКУ претерпел изменения. В первую очередь, сложнее всего стало компаниям, строившим свою работу на покупке лицензии европейских компаний и не обладающим потенциалом для организации своего производства, – сегодня они остались без привычного поставщика.

Во-вторых, число вендоров коммутационных аппаратов, с которыми раньше работали производители электрощитового оборудования, сократилось с 7-10 до 2-4, что напрямую влияет на вариативность предлагаемых решений и увеличивает срок поставки. В-третьих, большой объем проектов, запроектированных на продуктах европейских производителей, рождает новую потребность на рынке – перепроектирование под доступные аналоги электрооборудования.

Разрыв логистических цепочек с европейскими поставщиками развернул российские компании в сторону дружественных стран, которые предоставляют огромный спектр аналогичных компонентов. Однако доставка в РФ может растягиваться от трех месяцев до года. Чтобы компенсировать сроки, отечественные производители распределительных устройств закупают большие партии комплектующих и хранят их на своих складах.

Есть и нишевые секторы, где потребитель остался без поставщика. Напри-

мер, выключатели с элегазовой изоляцией 6 (10) кВ, активно потребляемые генерацией, или вакуумные выключатели с повышенным коммутационным ресурсом, которые в основном применяли в металлургии.

Алексей Дорожкин: Западные компании имели значительные доли на рынке электrorаспределительного оборудования России, в основном, в области высокого и сверхвысокого напряжения (110 кВ и выше). Это относится к коммутационному оборудованию с большой отключающей способностью (токи отключения 63 кА и более), КРУЭ и КРУЭН 110 кВ и выше. Заемнение этого оборудования в ближайшей перспективе возможно за счет производителей из дружественных стран. Для российских производителей потребуется несколько лет на проведение соответствующих разработок, развитие и модернизацию производственных мощностей, подготовку кадров и т.п. На рынке распределительных устройств до 110 кВ ситуация не является критичной – у российских производителей имеется значительный накопленный потенциал развития и адаптации производства, данный сегмент рынка является очень конкурентным и может восстановиться в ближайшее время. В целом, указанные в вопросе проблемы приведут к задержке в реализации уже запущенных проектов и, как следствие, повышению стоимости их реализации.

Артем Кузьмин: Проблемы с импортозамещением на рынке с нашим присутствием коснулись главным образом распределительных устройств напряжением 10кВ в части микропроцессорных устройств (МПУ) релейной защиты и вакуумных выключателей (ВВ) в камерах КСО 200-й серии и ячейках КРУ с выкатным элементом. Большая часть изготовителей (не будем называть их в целях антирекламы) используют в своем производстве элементы из Китая и других дружественных (и нет) государств. Разрыв логистических цепочек привел к увеличению сроков поставки МПУ с 40 до 100 дней, ВВ – с 20 до 60 дней. Соответственно сроки исполнения договоров на нашу продукцию значительно сдвигаются. Часть контрагентов с пониманием относятся к проблеме, а часть предъявляют штрафные санкции.

По трансформаторным подстанциям проблема импортозамещения нас не коснулась. Основные покупатели нашей продукции – региональные сетевые компании Уральского экономического района. Требования к аппаратной части их подстанций – невысокие. Разъединители, выключатели нагрузки, масляные трансформаторы, автоматические выключатели и т.п. в России изготавливаются в большом объеме. Проблем с по-

ставками нет. Уход компаний Schneider Electric, ABB, Siemens и др. с рынка оборудования для трансформаторных подстанций напряжением до 10кВ мы воспринимаем как благо. Российским заводам, изготавливающим электрические аппараты, будет легче и проще работать на внутреннем рынке. Конечно, при этом требуется не открывать все «двери» корейским и китайским компаниям (опять же вопрос к соответствующим органам). История известного и мощного предприятия ДЗНВА (г. Дивногорск), производителя автоматических выключателей, не должна повториться с другими.

– Как далеко продвинулось импортозамещение в этой области?

Андрей Литвиненко: Программа импортозамещения явилась следствием, в частности, первой волны санкций в 2014 г. Хотя, в общем, это скорее следствие «исчезновения» промышленности и, главное, горизонтальных связей между предприятиями вследствие исторических событий 90-х годов, которые сами, отчасти, были следствием санкций 80-х. За 30 лет мы, в смысле страны, привыкли к западному электро-техническому продукту и его качеству, отдали свои рынки. Был ли похожий опыт с импортозамещением у других стран? Был. В 1966 г. Франция вышла из военных структур НАТО, оставшись только в политических. В качестве наказания США запретили экспорт суперкомпьютеров, которые требовались для расчетов термоядерного оружия. В ответ Шарль де Голль начал суперкомпьютерную программу Plan Calcul, которая должна была обеспечить независимость Франции от суперкомпьютеров, был организован соответствующий НИИ. Путь Франции был небыстрым и недешевым, с гарантированным рынком сбыта.

Отечественное оборудование, которое мы применяем, было представлено на рынке и до начала программы по импортозамещению – это измерительное оборудование, терминалы РЗА, средневольтные выключатели, низковольтное оборудование, естественно, кабельно-проводниковая продукция. Но если спуститься ниже по уровню локализации, на уровень «комплектующих для комплектующих», всё оказывается сложнее. Импортозамещение как явление – дело хорошее, а сейчас – просто необходимое. Фактическая поддержка этого процесса выражается в монетарных инструментах: налоговых вычетах, субсидировании НИОКР, возможности участия в специальных инвестиционных контрактах. По сообщениям представителей министерств, «промышленникам дали как

минимум два года задела. В том числе в электронно-компонентной базе. Два года есть, чтобы наша промышленность встала, отряхнулась, посмотрела и обеспечила импортозамещение. ... Два года есть у энергетики на существующих ресурсах, и она эти два года выдержит без снижения качества и надежности энергоснабжения». Вот по таким сообщениям складывается ощущение, что всё хорошо, но мы снова оказались на пороге новых вызовов и открытий.

Сергей Камышев: Российские производители могут гордиться тем, что сегодня достижима полная локализация распределительных устройств 6(10) кВ с воздушной изоляцией. А в производстве коммутационных аппаратов на напряжение 0,4 кВ большинству отечественных компаний еще не удалось продвинуться дальше крупноузловой сборки. Ключевые технологии по производству контактных групп, дугогасительных камер или электронных расцепителей сегодня доступны лишь единицам. Думаю, в ближайшие год-два эта проблема будет решена.

Алексей Дорожкин: Как уже было сказано при ответе на предыдущий вопрос, импортозамещение, в основном, состоялось в области электrorаспределительных устройств до 110 кВ включительно, а в области более высоких напряжений требуется длительное развитие российских производств. Хотя про импортозамещение говорилось уже давно, широкого практического его внедрения не состоялось по причине успешного освоения западными компаниями нашего рынка путем создания совместных предприятий и частичной локализации производства своего оборудования в России, оставляя при этом все критические технологии в своих странах и сводя на нет возможность продолжения выпуска продукции при введении санкционного режима. По сути, сейчас необходимо перейти к импортозамещению в критических наукоемких технологиях и оборудовании (от изоляторов для полимерных материалов до мощных выключателей и электронных компонентов для производства вторичного оборудования, поставляемого в составе распределительных устройств).

– Какие основные проблемы на рынке электrorаспределительных устройств вы могли бы выделить?

Игорь Борисенко: На данный момент самой яркой проблемой становится отсутствие качественной и проверенной автоматики. Наша компания работает только с надежными поставщиками, мы отвечаем за качество производимой продукции целиком и за качество автоматики в том числе, хотя сами

мы ее не производим. В связи с санкциями большинство известных и проверенных брендов ушли с российского рынка (например, АВВ), остались китайские фирмы, которые, к сожалению, по качеству продукции не могут сравниться с европейскими производителями. Мы ожидаем, что появятся новые отечественные производители, однако пока этого не произошло, да и к тому же нужно будет время для оценки качества продукции.

Стоит отметить, что у нашей компании получилось предвидеть данную ситуацию и создать так называемую подушку безопасности – закупить автоматику европейского производства для обеспечения заказов нашим клиентам. Поэтому, пока рынок трансформируется и появятся новые производители, отвечающие всем требованиям по качеству продукции, мы можем обеспечить наших клиентов качественными комплектующими. Вся продукция – на складах в России, поэтому сборка заказов происходит максимально быстро.

Алексей Дорожкин: Существующие проблемы связаны, в первую очередь, с изменением логистических цепочек поставок комплектующих, увеличением сроков поставки и их стоимости. Учитывая, что рынок распределительных устройств среднего напряжения (6-10 кВ) является очень конкурентным и заказчики на нем ориентируются, в первую очередь, на стоимость оборудования, появляются поставщики и производители не адаптированных под российский рынок дешевых решений, не аттестованных на применение в крупных компаниях (например, в ПАО «Россети»), что снижает цены, надежность и качество поставок. Дополнительно следует отметить, что при замене комплектующих встанет вопрос прохождения повторных испытаний, аттестации и сертификации, что увеличит сроки выхода оборудования на рынок и повлияет на увеличение его стоимости. В связи с этим имело бы смысл на правительственном уровне и уровне крупных системообразующих компаний рассмотреть вопрос упрощенного доступа на рынок нового оборудования.

– На что обращать внимание в первую очередь потребителям при выборе электrorаспределительных устройств и их поставщиков?

Галина Рыбина: При выборе производителя распределительных устройств 6 (10), 20 кВ предлагаем ориентироваться на следующие критерии:

- инновационный подход компании при конструировании, производстве и автоматизации – это позволит заказчику получить современное обо-

рудование с расширенным функционалом на выгодных условиях;

- гибкость компании в конструировании, изготовлении и АСУ распределительных устройств, отвечающих особым требованиям заказчика, – это позволит получить экономически выгодные и одновременно безопасные, максимально автоматизированные решения, предоставляющие возможность будущей экономии при эксплуатации;
- наличие у компании инженерной «школы», собственных запатентованных разработок, апробированных в различных отраслях промышленности, – это позволит получить оптимальные и при этом надежные решения, которые оградят от незапланированных затрат;
- полный цикл и высокая культура производства – это дает гарантию качества готовой продукции, другими словами, «защиту» инвестиций заказчика;
- собственные монтажные бригады – это обеспечит запуск объекта точно в срок и выход на плановые показатели.

Сергей Камышев: К сожалению, многие компании начали спекулировать на возможности достать европейские продукты и комплектующие. При этом такие «партнеры» декларируют максимальную вероятность, с которой заказчик у себя на складе получит заказываемое оборудование, – 80%. Получается, каждый пятый договор не доходит до исполнения своих обязательств. А как показывает практика, эта вероятность составляет 50/50.

При выборе поставщика важно обращать внимание на глубину локализации производства, опыт предыдущих поставок, а также финансовую стабильность компании. Лучше всего самостоятельно посетить производство и оценить его.

Игорь Борисенко:

- 1) Качество комплектующих. Знаете поговорку «Скупой платит дважды»? Вот тут она работает на все 100%. От качества комплектующих зависит то, как долго прослужит вам устройство. Поэтому мы в компании «БалсРус» внимательно следим за тем, чтобы качество нашей продукции отвечало высоким европейским стандартам.
- 2) Наличие товара на складе – от этого напрямую зависит скорость отгрузки товара. Если товар нужно везти из-за рубежа, то, в сложившейся мировой ситуации, это может занять месяцы или сорваться вовсе. Если же продукция на складе, как у нас, то вопрос с доставкой решается в течение пары дней.
- 3) Возможность применения различных инженерных решений. Важно, чтобы электrorаспределительный

щит отвечал всем потребностям клиента, а не клиент подстраивался под имеющийся щит и самостоятельно придумывал решения. Например, щиты компании Bals представлены в серии VariaBox, и есть как готовые решения – клиент может выбрать самостоятельно комплектацию, так и возможность подобрать индивидуальную комплектацию. По заказу клиента для ремонтных бригад лифтового оборудования настенный щит был модернизирован в переносной и скомплектован согласно техническому заданию.

Алексей Дорожкин: В первую очередь, конечно, потребителя интересует комплексная цена поставляемого оборудования вместе с его монтажом и наладкой при удовлетворении требованиям технического задания, заложенным при проектировании. Часто, кроме вышеперечисленных факторов, учитывается

простота обслуживания и удобство эксплуатации. В идеале каждый потребитель мечтает о таком оборудовании, установив которое, можно потом о нем забыть (ввиду его надежности, отсутствия необходимости частых регламентных работ). В крупных компаниях также уделяется большое внимание применению однотипных электrorаспределительных устройств от одного производителя (если они зарекомендовали себя с положительной стороны), что снижает расходы на обучение персонала и повышает надежность эксплуатации из-за снижения ошибок оперативного персонала. Дополнительно порекомендовал бы обращать внимание на компании – производители оборудования с долгой историей существования на рынке.

Артём Кузьмин: При выборе поставщиков распределительного электротехнического оборудования

напряжением до 10кВ, имеющего не-высокие технические характеристики и несложные в эксплуатации электрические аппараты, покупателям, по нашему мнению, следует в первую очередь обращать внимание на своих региональных производителей (или из близлежащих регионов). В настоящее время в каждой области, республике есть свой завод-изготовитель (а в некоторых – не один и не два). Надо поддерживать своих. Конечно, с учетом проверок потенциальных поставщиков службой экономической безопасности. Однозначно требуется посещение производственной площадки потенциального поставщика. Не одним сотрудником, а комиссией. При этом практически полностью исключается вопрос заинтересованности в дальнейшем. И самое главное для покупателя – исключить посредников из списка поставщиков.

Промышленно-энергетический форум
и специализированная выставка предприятий

ПРОМ-ЭНЕРГО VOLGA

23-25 ноября
Волгоград Арена







ВЦ ЦАРИЦЫНСКАЯ ЯРМАКА
www.promenergovolga.ru

тел./факс: (8442) 26-50-34 www.zarexpo.ru