

Тенденции и развитие рынка низковольтного оборудования

Тема сегодняшнего выпуска рубрики «Круглый стол» – тенденции и развитие рынка низковольтного оборудования. Что происходит сегодня на рынке? Чем живут производители? Как складывается конкурентная ситуация? Чего ждать от рынка во второй половине 2018 года? На что обратить внимание покупателям низковольтного оборудования? Обо всем этом мы поговорили с нашими экспертами и предлагаем вашему вниманию эту беседу.

Илья Саморуков, коммерческий директор ANDELI GROUP CO., LTD

Руслан Ахмедшин, руководитель проектной группы «Системы распределения электроэнергии» в компании ДКС

Евгений Ойстачер, старший партнер компании ЕКФ

Илья Чаплинский, директор по развитию бизнеса Группы компаний IEK

Вячеслав Королев, заместитель главного конструктора ООО Завод «Калининградгазавтоматика»

Владислав Зуев, директор ООО «Копос Электро»

Артем Маймор, директор по маркетингу КЭАЗ

Андрей Богатырев, системный инженер ООО «РЗА СИСТЕМЗ»

Евгений Хайдаров, руководитель группы «Низковольтное оборудование» Siemens

Жан Шемякин, руководитель направления «Компенсация реактивной мощности и грозозащита» «Модульное оборудование»

Михаил Фертов, директор по маркетингу и продажам АО «Завод ЭЛЕКТРОПУЛЬТ»

Александр Кузьмин, руководитель департамента продаж ELVERT

Жавлонхан Мирзаахмедов, генеральный директор компании UZENERGY

– *Какие основные тенденции на рынке низковольтного оборудования вы могли бы отметить?*

Руслан Ахмедшин: В последнее время общая картина рынка НВО почти неизменна. Не наблюдается желаемого прогресса ни в производственной сфере, ни в области государственного регулирования качества. Явно выраженный тренд, который особо присущ для сектора жилищного строительства и коммер-

ческой недвижимости, – это экономия на всем, где только возможно.

Евгений Ойстачер: Среди наиболее очевидных – тренд минимизации оборудования. Например, если раньше устройства релейной автоматики представляли собой три-четыре модуля, то сейчас они помещаются в один модуль. Появились реле, которые настолько компактны, что помещаются в монтажную коробку. То же самое происходит и с модульной автоматикой. Если пять лет назад дифференциальный автомат занимал 3,5 модуля, сейчас – 2.

Еще одна тенденция – повышенный интерес к теме «Интернета вещей», где электротехника играет важную роль. Приборы становятся «умнее» и уже способны к удаленной диспетчеризации. Например, мы уже разработали такое решение – распределительный шкаф с мобильным управлением позволяет удаленно управлять электропитанием и микроклиматом в квартире, доме или гараже. Пока это пилотный проект, но уже скоро он появится на рынке.

Убежден, что в перспективе буквально нескольких лет мы будем наблюдать массовый отказ от проводов в быту и на предприятиях, все больше устройств будут «общаться» между собой напрямую по M2M технологии, и в устройствах будет реализованы опции решений, которые принимаются без участия человека.

Если говорить о тенденциях в рознице, то конечный потребитель стал более избирателен и ему уже далеко не все равно, что будет установлено в домашнем щитке. Поэтому многие покупатели отдают предпочтение уже зарекомендовавшим себя брендам с положительной репутацией.

Илья Чаплинский: В настоящее время наблюдается рост в отдельных

сегментах рынка НВО. В частности, повышается спрос на аппараты защиты, сегодня потребность в данном виде оборудования измеряется сотнями тысяч единиц. Но в целом рынок все-таки стагнирует. А в первом квартале наблюдалось даже небольшое снижение, в основном за счет падения со стороны сегмента многоквартирных домов, который занимает ощутимую долю в структуре спроса на НВО.

Вячеслав Королев: Основные тенденции – это «интеллектуализация» оборудования при одновременной унификации и упрощении.

Артем Маймор: Сегодня мы видим падение на строительном рынке, стагнацию в промышленности, отрицательную динамику демонстрирует коммерческое жилье, уменьшено финансирование федеральных сетевых компаний. В то же время рынок сужается, становится жестче, происходит перераспределение между крупными участниками, а слабые и мелкие с рынка уходят.

Чтобы повысить спрос на свою продукцию, часть игроков устраивает ценовой демпинг, что приводит к падению рынка в денежном выражении и, в итоге, к проигрышу в целом. Ведь при демпинге не выигрывает никто, а качество продукции снижается до критических значений, подвергая опасности не только инфраструктуру объектов, но, что важнее, жизнь и здоровье людей. Поэтому КЭАЗ всегда ставил и будет ставить во главу угла качество и надежность производимой продукции.

Андрей Богатырев: Насыщение НВО элементами вычислительной техники с программными продуктами. Цифровая автоматизация.

Евгений Хайдаров: По моему мнению, на рынке сохранились тенденции, которые мы наблюдали в течение про-



Илья Саморуков,
коммерческий директор
ANDELI GROUP CO., LTD



Илья Чаплинский,
директор по развитию бизнеса
Группы компаний IEK



Артём Маймор,
директор по маркетингу КЭАЗ



Жан Шемякин,
руководитель направления
«Компенсация реактивной мощности
и грозозащита» «Модульное оборудование»

шедших лет: сложности в экономике и, как следствие, ограничение финансирования крупных проектов, скачки курсов валют, что приводит к усилению конкуренции и особенно усилению конкуренции в «дорогом» сегменте низковольтного оборудования. Отдельно нужно отметить усиление требований к замещению импорта.

Жавлонхан Мирзаахмедов: В настоящее время лидерами в этом направ-



Руслан Ахмедшин,
руководитель проектной группы «Системы распределения электроэнергии» в компании ДКС



Вячеслав Королёв,
заместитель главного конструктора
ООО Завод «Калининградгазавтоматика»



Андрей Богатырев,
системный инженер ООО «РЗА СИСТЕМЗ»



Михаил Фертов,
директор по маркетингу и продажам
АО «Завод ЭЛЕКТРОПУЛЬС»

лении является строительство, а в том числе очень активно развивающееся в последнее время индивидуальное жилищное строительство. Кроме того, мы наблюдаем подъем в некоторых отраслях промышленного производства, соответственно, будет активно развиваться рынок электротехнических решений для промышленности.

Так, наша компания уже сейчас активно работает с крупнейшими компа-



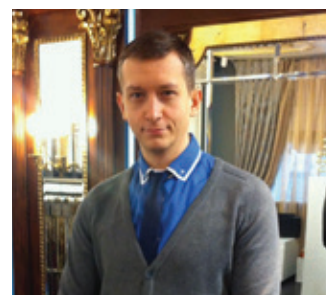
Евгений Ойстачер,
старший партнер компании ЕКФ



Владислав Зуев,
директор ООО «Копос Электро»



Евгений Хайдаров,
руководитель группы
«Низковольтное оборудование» Siemens



Александр Кузьмин,
руководитель департамента продаж ELVERT



Жавлонхан Мирзаахмедов,
генеральный директор компании UZENERGY

ниями нефтяного и газового сектора, металлургическим производством. Планируем и в дальнейшем активно расширять это направление.

Александр Кузьмин: Одна из основных современных тенденций – это автоматизация процессов управления электроэнергией и контроля за ними с целью минимизации участия человека.

Михаил Фертков: Переход от аппаратов брендовых производителей к элементной базе корейских и европейских производителей, частично локализованных отечественными электроаппаратными заводами.

– Что происходит с рынком и что будет происходить в ближайший год?

Илья Саморуков: Думаю, что, помимо отечественных торговых марок, продолжится постепенное наращивание присутствия в России крупных китайских и корейских компаний, которые продолжают теснить западные компании на электротехническом рынке. Это обусловлено политической конъюнктурой в мире.

Евгений Ойстачер: Многие производители активно инвестируют в автоматизированное производство. Это позволяет более пристально следить за качеством оборудования, сроками реализации, а также снижать его себестоимость.

Кроме того, можно предположить, что в ближайший год многие компании проявят интерес к электроавтомобильной инфраструктуре, в которой активно преуспевают наши зарубежные коллеги.

Илья Чаплинский: По нашему мнению, после выхода из текущего, в общем-то, кризисного, периода следует увеличение объемов промышленного, жилищного и коммерческого строительства. И, соответственно, потребление низковольтного оборудования будет постепенно повышаться. Полагаю, больше всего вырастет спрос на аппараты защиты и автоматики.

Помимо нового строительства, свой вклад в рост потребления низковольтного оборудования внесет продолжение модернизации и переоснащения изношенных и устаревших систем электрооборудования и коммутации.

Вячеслав Королев: Идут стремительные поиски качественного отечественного производителя коммутационного оборудования. Кто будет первый в этой нише – будет на коне.

Артем Маймор: Намеренное ухудшение технических характеристик продукции, которое демонстрируют

компании, устраивающие ценовой демпинг, очень опасно. К сожалению, сегодня всем известны случаи, когда применение электротехнической продукции низкого качества влечет за собой серьезные последствия, вплоть до массовой гибели людей. Поэтому мы надеемся, что произойдет поворот от снижения себестоимости продукции за счет ухудшения технических характеристик и потребительских свойств к повышению качества продукции. А конкурентные преимущества, в том числе и по цене, будут достигаться за счет применения эффективных современных технологий и высокопроизводительного оборудования. Уверены, что рынок начнет требовать надежные отечественные продукты, проверенные временем и эксплуатацией в экстремальных условиях. КЭАЗ сегодня обладает опытом и всеми необходимыми производственными компетенциями для выпуска таких продуктов и предлагает рынку развиваться в направлении предложения качественных продуктов по конкурентной цене.

Андрей Богатырев: Увеличение количества производителей и поставщиков. Подстройка НВО под требования заказчиков. Стремление наиболее полно воплотить все требования заказчика.

Жан Шемякин: На российском рынке происходит активное развитие ассортимента продукции компаний, являющихся владельцами собственных торговых марок. Ассортимент практически всех компаний существенно расширяется, и теперь в когда-то узком кругу данного сегмента рынка появляются новые игроки. Эти новые игроки, чтобы выдержать конкуренцию и войти в рынок, вынуждены снижать свои цены. Все это заставляет ведущих участников рынка низковольтного оборудования изобретать все новые и новые методы и приемы удержания рынка.

Александр Кузьмин: Много новых компаний предлагают нестандартные решения различных вопросов, что положительно сказывается на росте рынка. На рынок в 2018 году будут влиять не только экономические факторы и здоровая конкуренция между участниками рынка, но и, в немалой степени, внешнеполитическая ситуация. Валютные колебания так же внесут существенные корректировки в развития рынка в целом. Но мы уверены, что в 2018 году еще более востребованным окажется качество продукции и сервиса.

Михаил Фертков: Рынок продолжит подстраиваться под растущие требования отраслей.

– Какие отрасли на сегодня являются лидерами по потреблению низковольтного оборудования? Будет ли как-то меняться эта ситуация? Появятся ли новые отрасли?

Илья Саморуков: Если правительство уделит должное внимание и финансирование подъему сельского хозяйства, то в данной возрождаемой отрасли, безусловно, потребуются электротехника. В остальном же, традиционно, низковольтное оборудование идет на объекты электроэнергетики, нефтегазовой отрасли, строительства жилья и объектов инфраструктуры.

Руслан Ахмедшин: Неоднозначный вопрос. По большому счету такие глобальные перемены, как появление новых рынков сбыта, неразрывно связаны с политической ситуацией.

Евгений Ойстачер: На сегодняшний день – это строительная отрасль. При этом тенденция последних лет такова, что и проектировщики, и застройщики, особенно в сегменте бизнес- и комфорт-класса, все активнее интересуются энергоэффективным оборудованием.

Активным потребителем является и промышленный сектор, поэтому последние три года мы разрабатывали для него комплексные решения и оптимальный ассортимент.

Илья Чаплинский: На сегодняшний день лидерами в области потребления низковольтного оборудования являются изготовители щитового оборудования для производственных предприятий, ЖКХ, гражданского и промышленного строительства, пищевой, химической, легкой и медицинской промышленности.

В ближайшее время ожидается рост автоматизации и цифровизации как промышленных предприятий, так и предприятий гражданского сектора экономики за счет развития индустрии 4.0 и IoT¹ и IIoT². Постепенно в России создаются цифровые подстанции, развиваются технологии умного дома и умного города.

Вячеслав Королев: Лидерами традиционно являются тяжелая и добывающая промышленность. В последние годы с увеличением темпа роста строительства жилья и развития сельского хозяйства возрастает потребность в низковольтном оборудовании для сферы ЖКХ и оборудовании в outdoor-исполнении для нужд сельскохозяйственной отрасли.

Артем Маймор: Рынок потребления низковольтного оборудования традиционен, основные сегменты сформированы и разграничены. Продолжает

¹ Интернет вещей.

² Промышленный интернет вещей.

развиваться нефтегазовый комплекс. Есть понимание того, что строительный рынок должен выйти из кризиса и начать демонстрировать рост, так как процесс старения жилого фонда идет быстрее, чем ввод в эксплуатацию нового жилья.

Андрей Богатырев: Электростанции, распределители, горнодобывающие предприятия и шахты, ж. д. и электро-транспорт, металлургические, химические комбинаты, ЖКХ (тепловые сети, водоканал и др.), нефтегазовые добывающие и перерабатывающие предприятия. Появятся новые потребители НВО: солнечные электростанции, ветровые электростанции, зарядно-подзарядные агрегаты для нового электротранспорта (электромобили и др.).

Жан Шемякин: Лидером потребления низковольтного оборудования всегда была отрасль строительства. Нашим правительством ставится грандиозная задача увеличения объема жилого строительства с сегодняшних 80 до 120 миллионов квадратных метров в год. То есть прирост составит 50% объема. Рынок низковольтного оборудования напрямую привязан к этой отрасли, таким образом, рост рынка низковольтного оборудования, очевидно, будет пропорционален росту объему строительства.

Александр Кузьмин: Как и ранее, лидерами остаются жилищно-коммунальный рынок и рынок промышленных объектов, которые в настоящий момент строятся или находятся на реконструкции.

Михаил Фертков: Газовая, нефтяная, атомная, строительная отрасли. С развитием альтернативных видов энергетики ситуация, на мой взгляд, будет меняться.

– Что, на ваш взгляд, необходимо для более успешного развития производства низковольтного оборудования в России? Какие проблемы существуют у производителей на сегодняшний день?

Илья Саморуков: На примере модульной и силовой автоматики предпосылки к массовому производству электротехники в России я не наблюдаю. Причины две. Первая заключается в том, что производство в Китае пока еще дешевле. Вторая – в том, что производство западных компаний пока технологичнее. Сказывается провал 90-х и 00-х годов.

Руслан Ахмедшин: Во-первых, как и в любой другой сфере, требующей значительных изменений, необходимы кадры. Сейчас российских специалистов, имеющих достаточный опыт в этой сложной тематике, крайне мало. Во-вторых, требуется государственная поддержка, направленная на структу-

рирование внутренних процессов на отечественном электротехническом рынке. Цель этой программы – восстановление отечественной промышленности.

Уже несколько лет на государственном уровне продвигается программа по импортозамещению, цель которой – ослабить монопольное присутствие импортного низковольтного оборудования. Однако сегодня, вопреки многим ожиданиям экспертов, она не выполняет своей главной функции – увеличение собственных разработок. У нас не такие жесткие условия закупки, чтобы требовать повышения процента комплектующих, произведенных на территории РФ или ТС.

Помимо локализации нужно передавать технологии производства и готовить кадры. Перенесли производство, будьте любезны и R&D локализовать. Вкладывайте в российских сотрудников, если хотите конкурировать с мировыми игроками – производителями НВА.

Пока что в этом вопросе существуют огромные пробелы. Все те новые разработки и идеи, которые предлагают молодые российские ученые, закладываются в оборудование импортного производства. То есть, по сути, технологии покидают границы нашей страны!

Евгений Ойстачер: Делая ставку на импортозамещение, производители зачастую сталкиваются с целым рядом проблем. Необходимое оборудование нередко приходится заказывать за границей, разрабатывать технологии производства, привлекать экспертов (нередко из университетов и НИИ), искать нужное сырье, квалифицированный персонал. Поэтому предприятиям, которые готовы производить низковольтное оборудование в России, необходимы различные преференции. Здесь и содействие в получении кредитов по сниженным ставкам, и лизинг на оборудование, и поддержка в получении обязательных сертификатов на продукцию – сейчас это длительный и сложный процесс, занимающий не один месяц.

Илья Чаплинский: В процессе жесткой конкуренции российским производителям низковольтного оборудования удалось выстоять и вывести управленческие процессы на новый уровень, а накопленный опыт поспособствовал повышению производительности труда и развитию производства.

Тем не менее в целом по стране необходимо кардинальное перевооружение, увеличение доли высокотехнологичного оборудования, совершенствование материалов. Это позволит повысить уровень качества и получить на выходе отечественную продукцию, соответствующую мировым стандартам.

Вячеслав Королев: Главная проблема – технологическая «яма» 90-х годов. К сожалению, путь, проделанный мировой электротехнической промышленностью за эти годы, очень сложно наверстать за несколько лет.

Многие сферы производственной отрасли или безнадежно устарели, или вовсе только создаются. В сфере интеллектуальных разработок, которым является и электротехническое оборудование, период опытно-конструкторских работ и опытной эксплуатации занимает месяцы и годы – слишком велика цена ошибки. Основная проблема, на мой взгляд, у производителя в том, что рынок диктует «моду» на мгновенную прибыль, а в нашей сфере прибыльность – вопрос нескольких лет. Многие это просто отпугивает еще на этапе бизнес-планирования. Энтузиастов на нашем рынке очень немного.

Артем Маймор: Отечественные производители сталкиваются с рядом проблем, которые обусловлены не столько рыночной конкуренцией с европейскими и азиатскими лидерами рынка, сколько лоббированием интересов зарубежных производителей в ряде корпораций, а значит, отсутствием рыночной конкуренции в этих сегментах для аналогичных российских продуктов. Сегодня быть отечественным производителем – значит производить на территории России и из российских комплектующих, определенный процент которых должен быть соблюден в изделии, чтобы продукция соответствовала требованиям импортозамещения. Зачастую стоимость таких комплектующих заведомо дороже китайских и европейских вариантов.

Возможно, преференции отечественным производителям и господдержка крупных проектов помогут более активно развиваться российским компаниям – производителям низковольтного оборудования.

Андрей Богатырев: Повышение надежности всех комплектующих и элементов, особенно отечественных аккумуляторов и других комплектующих.

Евгений Хайдаров: Для удобства обсуждения данного вопроса я бы разделил производство низковольтного оборудования на производство НКУ и на производство коммутационной аппаратуры.

В настоящее время в России присутствуют три типа производств НКУ. Первый – это лицензионное производство НКУ ведущих брендов. Второй – это приобретение у производителей исключительно оболочек и установка коммутационной аппаратуры. В то же время на рынке существует огромное количество НКУ отечественной разработки. Все эти три случая объеди-

няет одно: в лицензионных НКУ и в огромном количестве НКУ второго и третьего типа используется импортная коммутационная аппаратура, а в каких то случаях — и импортные элементы оболочки. И тут мы сталкиваемся с ситуацией, когда готовое НКУ, поставляемое из-за рубежа и являющееся конкурентом НКУ, изготовленного в России, проходит таможенную почти без затрат (ставка 0% и небольшие расходы на таможенное оформление), тогда как таможенное оформление аппаратуры и прочих компонентов обойдется в 10–25% процентов от их стоимости. По моему мнению, данная проблема является наиболее общей для всех производителей НКУ.

Производство коммутационной аппаратуры. На мой взгляд, производство коммутационной аппаратуры, такой, как, например, воздушный автоматический выключатель, автоматический выключатель в литом корпусе, гораздо сложнее как в организации, так и в производстве, чем производство НКУ. И, как и в случае с НКУ, российский производитель может пойти как по пути создания или развития собственного производства, так и по пути производства лицензионного продукта.

Зачем в принципе нужно производить лицензионную коммутационную аппаратуру? Здесь, по моему мнению, накладываются следующие тенденции: с одной стороны, за годы эксплуатации аппаратуры ведущих брендов потребитель привык к качеству зарубежной аппаратуры, к функциональным возможностям такой аппаратуры, включая огромное количество дополнительных опций и возможностей коммуникации, и, что немаловажно, к компактным размерам. С другой стороны, по понятным всем причинам на рынке существует заметный тренд к замещению импорта. Кроме того, развитие технологий производства пластика и металлических компонентов автоматического выключателя делает производство серьезной коммутационной аппаратуры, такой как воздушный автоматический выключатель и выключатель в литом корпусе, более доступным. Лицензионное производство дает неплохую возможность фирме, присутствующей на электротехническом рынке и ранее не участвующей в таком производстве, возможность поэтапно, с помощью приобретенных технологий и под контролем профильных специалистов, освоить такое производство.

По моему мнению, и в случае создания или развития собственного производства коммутационной аппаратуры, и в случае производства лицензионного продукта основной проблемой является необходимость серьезных вложений в технологию и станки.

Жан Шемякин: Считаю, что до достижения уровня производства низковольтного оборудования на территории РСФСР 80-х годов нам понадобится еще не один десяток лет.

Самая большая проблема для российской промышленности — высокая себестоимость. Низковольтное оборудование, произведенное в Китае, будет практически всегда дешевле, чем произведенное на территории России.

Александр Кузьмин: Конечно же, поддержка государства на этапе развития производственных мощностей в России. Кроме того, пока не будет ужесточения по качеству продукции, ничего не изменится. На рынке присутствуют компании, предлагающие продукцию низкого качества, но за копейки. Выводить продукт, который реально удобен и соответствует всем требованиям ГОСТ, невероятно сложно. Далеко не у каждой компании получится выпустить такой товар, да еще чтобы он был конкурентоспособным.

Михаил Фертю: Развивать отечественное аппаратостроение. Высокий процент импортных комплектующих в изделиях и, соответственно, зависимость от колебания курса валют.

— Произошел ли какой-то рывок в развитии именно отечественных технологий в области низковольтного оборудования в последний год? В чем он выразился?

Илья Саморуков: Особого рывка, кроме расширения российских производственных и складских мощностей, я не заметил. А вот размещение в России производств западных торговых марок налицо.

Руслан Ахмедшин: Рывком в развитии каких-либо технологий обычно называют совершенно инновационное, если хотите, революционное открытие, которое позволило выйти рынку этой услуги на новый уровень. К отечественному рынку низковольтного оборудования, к сожалению, это не относится.

В России элементарно не существует автоматического выключателя собственной разработки и производства (в полном цикле), способного конкурировать с современными мировыми аналогами! То, что сейчас преподносится как российское производство, собирается из комплектующих, произведенных за пределами России (без уточнения). Речь в значительной мере идет об автоматических выключателях, рассчитанных на большие мощности — МССВ и АСВ. Модульные устройства не в счет.

Поэтому я бы применил определение «крутое пики», а не рывок! И как у председателя Технического комитета

331 у меня есть несколько соображений, которые я планирую реализовать, чтобы хоть как-то простимулировать процесс восстановления отрасли.

Вячеслав Королев: Несмотря на все сложности, регулярно появляются новые имена в отечественных технологиях. Радует, что все больше новинок именно в сфере высокоинтеллектуальных разработок: промышленные контроллеры, системы бесперебойного питания, сетевое оборудование. Теперь это уже не простое «заимствование» зарубежных идей, а свои собственные разработки. Есть попытки в выпуске оболочек и наполнения для низковольтного оборудования, некоторые довольно удачные. К нашему конструктиву «Альбатрос» для низковольтных щитов проявляли довольно большой интерес на прошлогодней выставке «Газпром экспо — 2017».

Андрей Богатырев: Произошел рывок в части насыщения НВО элементами вычислительной техники и программными продуктами.

— Велика ли на сегодняшний день конкуренция с иностранными производителями в этом сегменте рынка?

Илья Саморуков: Как руководителю представительства китайского завода в России, мне трудно ответить на этот вопрос. Однако могу сказать, что за последние два-три года отечественные торговые марки заметно повысили свой уровень качества и широты ассортимента, а также уровень сервиса. Это, безусловно, дает им определенные преимущества в борьбе с иностранными производителями.

Руслан Ахмедшин: Конкуренции нет. В промышленности прослеживается явная монополия европейских и мировых производителей. Это негативный фактор с точки зрения безопасности для страны!

Евгений Ойстачер: Сегодня производители электротехники в среднем ценовом сегменте предлагают партнерам большинство сервисов, которые ранее были доступны лишь у европейских конкурентов.

Это сервисы по проектированию (например, оборудование EKF доступно в таких популярных программах, как E-plan, NanoCad Cad5D), система каталогов ЕТІМ, готовые альбомы решений, сервисы по работе с проектами. И потребитель понимает, что может получить аналогичные возможности у российских производителей без дополнительных переделов.

Илья Чаплинский: Инновационное лидерство в данной отрасли сегодня принадлежит западным компаниям, однако импортозамещение — тренд, заданный государством, — все же стимули-

рует ускорение процессов локализации производств и переноса технологий, что подтверждается опытом нашей компании. Ровно этим же путем идут и многие западные компании. По экспертным оценкам, текущая доля низковольтного оборудования в импорте составляет более 80%. Таким образом, объемы производства продукции в России невелики, а конкуренция между отечественными и европейскими брендами остается высокой.

Вячеслав Королев: Пока конкуренция очень сильна, конечно. Не последнюю роль в этом играет привычка эксплуатации, выработанная за последние 20–25 лет, – «импортное всегда лучше».

На сегодняшний день мы успешно боремся с этим стереотипом, и цена здесь – важный фактор, ведь сейчас вопрос стоимости при выборе оборудования стоит на одной полке с требуемыми техническими характеристиками.

Михаил Фертов: Рынок производства перешел в конструктивизм, многие производители щитового оборудования перешли на конструктив собственного изготовления.

Артем Маймор: Иностранные производители имеют опыт, современные продукты и серьезное финансирование, занимая большую долю российского рынка сегодня. В крупных проектах зачастую изначально закладываются именно иностранные производители, и нам, как отечественным компаниям, нужно доказать, что российские продукты конкурентны не только по цене, но и по качеству.

Андрей Богатырев: В настоящее время отечественное НВО вполне конкурентоспособно с иностранными производителями. Однако ряд комплектующих и особенно аккумуляторов для нашего НВО приобретается у иностранных производителей.

Жан Шемякин: Да, конечно, конкуренция есть, но пока значит, ельно больше конкуренции с российскими торговыми марками.

Александр Кузьмин: Отечественный производитель практически вообще не конкурирует с иностранными производителями. Наверное, правильно сказать, что на российском рынке идет конкуренция не российских производителей с иностранными, а иностранных между собой.

– Насколько, по вашему мнению, актуальна проблема борьбы за качество продукции на рынке низковольтного оборудования?

Илья Саморуков: По моему мнению, если касаться качества комплектующих, то никакой особой борьбы за него на рынке нет. Есть производители

разного уровня, которые занимают свою нишу в высоком, среднем и низком сегментах, и качество их продукции имеет соответствующее ценовое позиционирование. Поэтому проблемы борьбы за качество нет, рынок довольно устойчивый. Если же касаться сборки НКУ, то многое зависит от уровня конкретного монтажника, который осуществляет сборку электрощитов. А это уже вопрос его профессионализма, культуры и стандартов сборочного производства и, естественно уровня мотивации данного сотрудника.

Руслан Ахмедшин: Проблема известна. Сейчас ряд производителей, в основном европейских, ищут легальный способ борьбы с контрафактом. Как один из возможных вариантов, предложенных мной на одной из встреч с одним из производителей, ввести акцизы по примеру алкогольной продукции. Отлеживать путь от завода до прилавка. Разрешать поставку НВА только с заводов, входящих в реестр благонадежных.

Илья Чаплинский: Существующая ценовая конкуренция на рынке зачастую приводит к ухудшению качества продукции из-за попыток сэкономить, в том числе при производстве. При этом наблюдается тенденция к ужесточению требований технических стандартов и требований к локализации производств низковольтного оборудования. Мы надеемся, что такие меры будут положительно влиять на качество продукции и вытеснят с рынка контрафактную и низкосортную продукцию.

Вячеслав Королев: Проблемы как таковой нет, я считаю. Просто есть достаточное количество фирм «однодневок», которые, кроме перекупки, производством фактически не занимаются. Но, я уверен, рынок сам их достаточно скоро отсеет.

У каждого завода-изготовителя есть заработанная репутация и круг клиентов, которые готовы брать оборудование только у них, – это наши самые важные партнеры.

Владислав Зуев: Борьба за качество продукции, как импортной, так и отечественной, всегда была, есть и будет. Все ошибки и нарушения эксплуатации, желание снизить расходы и себестоимость в итоге выливаются в борьбу за качество. Кроме того, на качество влияют и все более новые стандарты, повышение требований к предъявляемой продукции. Качественные параметры повышают большинство производителей, это необходимо для решения серьезных проектных задач, для применения в сложных эксплуатационных условиях. За последние пять-семь лет большинство производителей подтянули этот параметр изменением конструкций изделий,

обновлением производственного парка компаний, введением ярких конкурентных отличий, патентованием новых полезных моделей. Но также особое влияние на борьбу за качество продукции низковольтного рынка оказывают непосредственно заказчики, конечные клиенты, те люди, которые желают быть максимально защищенными. И здесь мы опять же сталкиваемся со стереотипом «Если европейское, значит качественно».

Михаил Фертов: Критерии качества задает, как правило, заказчик оборудования, и если производитель не соответствует критериям – он не работает в той или иной отрасли.

Александр Кузьмин: Борьба за качество должна быть везде и всегда. Только так можно развиваться. Гонка за наименьшей ценой ни к чему хорошему не может привести. Снижение качества всегда влияет в первую очередь на безопасность! А в нашем сегменте это жизни людей, имущество. Нестандартные решения, технические инновации, качество продукции и сервиса – вот, по-нашему, основной инструмент завоевания признания потребителей.

Евгений Ойстачер: Это действительно очень актуальный вопрос. На отраслевых мероприятиях и в ходе рабочих групп в Ассоциации «Честная позиция» мы неоднократно поднимали эту тему, заявляя о необходимости создания собственной системы добровольной сертификации по аналогии с действующей в Германии VDE. Почему это необходимо? Сегодня в России некоторые виды новейшего оборудования не обязательны к применению в зданиях. Так, например, нет рекомендаций по применению дуговой защиты, которая в соответствии с международными и европейскими нормами признана самым современным устройством для предотвращения и предупреждения пожаров от искрения в электрических сетях и электроустановках. Соответственно, производители не торопятся выводить эти устройства на рынок из-за неочевидного спроса, а застройщики – применять в проектах.

Кроме того, сейчас не подлежат обязательной сертификации металлические и пластиковые оболочки щитов для НКУ, которые устанавливаются в коммерческих, жилых и промышленных объектах для распределения электроэнергии. Соответственно, производители могут заявить совершенно любые характеристики, хотя по факту продукт им не соответствует. Приобретая такой щит и устанавливая его на объекте, нельзя иметь гарантию, что он выдержит ударную нагрузку или сохранит герметичность в случае ава-

рийной ситуации и оборудование не сорит.

Уже сейчас в рамках Ассоциации «Честная позиция» мы создали рабочие группы по светотехнике, кабеленесущим системам, кабелю и модульной автоматике. В рамках этой работы ежеквартально проводится мониторинг продукции, направляются обращения в Торгово-промышленную палату и органы, выдающие лицензии на проведение сертификационных испытаний, благодаря чему удалось закрыть ряд «серых» лабораторий.

– Какие рекомендации вы бы дали покупателям низковольтного оборудования? На что в первую очередь обратить внимание при выборе товара?

Илья Саморуков: К сожалению, многие стараются приобрести все самое дешевое – цена превыше всего. Однако не стоит забывать, что электротехника – это высокотехнологичная отрасль нашей жизни и от качества оборудования во многом зависит не только ее комфорт, но и безопасность. Поэтому при выборе низковольтного оборудования рекомендую ориентироваться на качество и только потом на другие характеристики: цену, дизайн и так далее.

Илья Чаплинский: При выборе низковольтного оборудования стоит обращать внимание на то, какие стандарты качества готовой продукции заявляет и подтверждает производитель. Вторым пунктом важны сроки и комплексность поставок, чтобы быть уверенным, что договорные отношения будут выполнены без отклонений от заявленных сроков. Не стоит забывать о гарантийных условиях и последующем обслуживании. В некоторой степени могут помочь отзывы на профильных сайтах.

Непосредственно при выборе товара стоит обратить внимание и на качество упаковки, маркировку, важным фактором является наличие инструкций и знаков сертификации.

Вячеслав Королев: Могу только посоветовать следовать словам А.С. Пушкина: не гонитесь за дешевизной. При выборе оборудования в первую очередь ознакомьтесь с историей изготовителя, узнайте, является ли это его профильной продукцией, какой опыт он имеет по производству оборудования подобного рода, с какими предприятиями он уже работал и т. п. В общем, ничего нового, просто чуточку здравого смысла и минимум эмоций.

Владислав Зуев: Сложно выделить первую очередность при выборе товара. Моей рекомендацией при выборе того или иного товара будет

в первую очередь – консультация с профессионалами нашего рынка. Для этого не обязательно тратить много ресурсов, а достаточно обратиться к производителям, посетить электротехнические выставки или форумы, семинары. Сейчас большинство производителей имеют техническую поддержку через форумы на сайтах, формы обратной связи. Профессионалы своих отраслей смогут более детально изложить ответы на поставленные вопросы, порекомендовать замену каких-то узлов. Конечно, можно изучать все стандарты самому, но обратившись к производителям или поставщикам, можно сильно сократить время.

Второй момент – это уделить внимание качественным параметрам выбираемых изделий. Качество должно подтверждаться сертификатами с протоколами испытаний. Все протоколы не являются секретными данными, а наоборот, только подтверждают качество товаров при проведении испытаний.

В последние годы все чаще наблюдаем, как в очередности параметров при выборе товаров показатель цены уходит с первых строк списков, уступая таким критериям, как качество изделий, выбор надежного производителя, уровень обслуживания, мобильность, уникальность и дизайн.

Артем Маймор: Хотелось бы предостеречь покупателей электротехники от выбора товара по цене. Как показывает наш опыт, на рынке достаточно много компаний, которые закупают низковольтное оборудование, руководствуясь только фактором цены. Необходимо соотносить цену с техническими характеристиками, качеством материала и происхождением товара. В выборе бренда также может помочь реальное знакомство с производителем, которое дает четкое понимание того, как и из каких материалов производится продукт, как он испытывается. Поэтому КЭАЗ на постоянной основе организует дни открытых дверей, где специалисты рынка могут увидеть и оценить полный цикл производства КЭАЗ (от разработки до постановки на производство и испытания).

Андрей Богатырев: Качество применяемых комплектующих. Наличие блокировок, защит и технических решений, исключающих аварийные ситуации и выход из строя элементов НВО. Простота программных продуктов. Надежная работа в жестких эксплуатационных условиях (широкий температурный диапазон, вибрации, влажность, мощные электромагнитные помехи). Самодиагностика, простота ремонта (легкая замена элементов). Возможность развития и модернизации путем

замены на более «продвинутые» элементы и блоки. Готовность к замене на более совершенные программные продукты. Резервирование.

Евгений Хайдаров: Рекомендации тем покупателям низковольтного оборудования, которые приобретают оборудование для себя при ремонте или строительстве. Количество и мощность оборудования, обеспечивающего комфортную жизнь потребителя, существенно увеличилось. Варочная поверхность, духовой шкаф, теплый пол, стиральная машина, нагреватель воды, кондиционеры и так далее, выключатели и розетки, освещение – вот что необходимо правильно запитать и защитить. И хотя увеличение мощности, которую получит потребитель, проблематично, потребитель может задуматься, как правильно распределить имеющуюся мощность и как грамотно защитить потребителей и себя. Тут я бы рекомендовал ответственно подойти к такому хоть и не большому, но все-таки проекту электроснабжения. Тем более что все делается для себя. Желательно продумать, как правильно организовать питание: разбить потребителей на группы, рассчитать токи утечки, заложить необходимое количество автоматических выключателей, установить нужное количество УЗО на «мокрые» и другие требующие особого внимания группы потребителей. В общем, продумать проект. Затем так же ответственно подобрать качественное и надежное оборудование. Возможно, в результате домашний щиток получится не таким маленьким, как предоставлялось, но габариты и вложения окупятся долгой, удобной и безопасной эксплуатацией.

Жан Шемякин: В первую очередь покупать товар под известными брендами, присутствующими на рынке как минимум более 10 лет.

Также внутри одного бренда есть товары с разными свойствами. Так, например, есть УЗО электронное, а есть УЗО электромеханическое, одно функционально независимое от напряжения, а другое зависит от наличия нейтрали и сетевого напряжения. Поэтому нужно понимать, какие задачи нужно решать, и знать ассортимент, имеющийся на рынке.

Александр Кузьмин: На имидж поставщика, качество выпускаемой продукции, гарантийные обязательства, предоставляемые поставщиком, и, самое главное, – на рекомендации от других клиентов. Кроме того, на результаты деятельности компании. Есть такая поговорка – «Скупой платит дважды». Но также есть такая – «Дорого – не значит качественно». Выбирайте золотую середину.