

Тенденции и развитие рынка электрораспределительных устройств

Сегодня на нашем круглом столе разговор пойдет о тенденциях и развитии рынка электрораспределительных устройств. Мы поговорили с экспертами о том, с какими ключевыми проблемами сталкивается сегодня в России направление производства электрораспределительных устройств, какие интересные технические решения есть на рынке, насколько велика конкуренция, как правильно выбрать электрораспределительное устройство и о многом другом.



Илья Чаплинский,
директор по развитию бизнеса IEK GROUP

– С какими ключевыми проблемами, на ваш взгляд, сталкивается сегодня в России отрасль производства электрораспределительных устройств?

Илья Чаплинский: Если рассматривать распределительное устройство как сложное решение оболочка+НВА, то проблемой российского производителя (сборочного производства) является ограниченная автоматизация технологических процессов и унификация при производстве щитов.

Вторая проблема касается закупок. Демпинг небольшими частными компаниями за счет использования дешевых, порой в ущерб качеству, составляющих способствует падению спроса на продукцию крупных, но более дорогих брендов. Неквалифицированный персонал, нанимаемый такими компаниями из-за более низкой зарплаты, не готов

производить качественную продукцию и соблюдать ГОСТы, так как работнику не хватает элементарных знаний. Цены больших компаний, имеющих гарантии, штат профессионалов и более качественное оборудование, конечно, будут выше, что мешает им конкурировать в тендерах с более мелкими.

Для решения проблем с демпингом и контрафактной продукцией ведущие электротехнические производители и дистрибуторы создали ассоциацию «Честная позиция», нацеленную на повышение уровня качества продукции и применение цивилизованных методов конкуренции на рынке. Наша компания была в числе инициаторов этого объединения, и сегодня уже можно отметить первые положительные результаты.

– Что происходит на этом рынке и чего вы ждете от ближайшего года?

Илья Чаплинский: В последние 2-3 года возросла динамика производства распределительных панелей в России, в частности, со стороны российских компаний. При этом потребитель повышает требования к качеству, надежности и безопасности таких систем. Экономия на электротехнических устройствах может обернуться против заказчика, поэтому цена хоть и остается существенным критерием выбора продукции, но уже не является единственным – на первый план выходит качество и безопасность в эксплуата-

ции электротехнических изделий. Как производители и поставщики электротехники для распределительных устройств мы ориентируемся именно на эти запросы потребителей, наша стратегия работы нацелена на предложение рынку в первую очередь надежного и безопасного оборудования, имеющего оптимальное соотношение цена-качество.

– Насколько активно компании обновляют парк электрораспределительных устройств, переходя на более современные?

Илья Чаплинский: И производители готовых распределительных устройств, и поставщики комплектующих готовы предлагать новые, более современные решения. Наиболее часто меняется конструктив и параметры оборудования НВА (модульная и силовая автоматика, реле и коммутационное оборудование) для комплектации распределительных устройств. В последние годы наметился тренд на применение оборудования с элементами интеллектуального управления в рамках концепции «Индустрия 4.0».

Однако заказчик не всегда знает о новинках. Многое здесь зависит от проектировщиков. Сегодня им приходится работать с колоссальными объемами технической информации, поэтому наша компания оказывает им поддержку: предоставляет помощь при разработке проектов, проводит семинары и вебинары по новому оборудованию, разрабатывает базы данных, конфигураторы, прочие программные продукты по оборудованию. Всё это облегчает процесс проектирования и помогает внедрять новые решения.

Кардинальное обновление продукции в данном сегменте не происходит еще и из-за специфики производства

(унификация узлов и типизация схем). Тем не менее мы как производители оболочек для распределительных устройств постоянно вводим в ассортимент новые позиции. Современные модели позволяют не только упростить сборку и монтаж НКУ, но и предоставляют поле для более гибких решений - в базовую конструкцию закладывается целый спектр возможностей, кроме того можно использовать дополнительные аксессуары.

– Насколько велика конкуренция на этом рынке сегодня со стороны зарубежных производителей?

Илья Чаплинский: Рынок сегментирован, скорее, не по странам-производителям, а по цене. Конкуренция есть – мелкие компании, которые не следят за качеством, выигрывают в цене, а производители, чья продукция соответствует правилам и изготавливается из качественных материалов имеют преимущество по качеству.

Но потребителю в большинстве случаев интересно оптимальное соотношение цена-качество, здесь производителю важно соблюдать этот баланс, именно это может вывести его в лидеры. Как уже упоминалось, сейчас не только цена определяет конкурентное преимущество одного продукта над другим. Контроль качества продукции со стороны производителя, её надежность и безопасность – вот ключевые параметры, которые также существенно определяют позиционирование производителей на рынке. Для нашей компании как поставщика оборудования для комплектации распределительных устройств это и стало главным ориентиром: сегодня продукция ИЕК® способна конкурировать с аналогами крупных зарубежных компаний, а по цене доступна для российского потребителя.

Еще одним преимуществом является наличие полной ассортиментной базы для щитового оборудования (оболочка НКУ и аппаратура). В этом смысле мы формируем свой ассортимент таким образом, чтобы в нем было все необходимое для сборки НКУ.

– Насколько остро стоит проблема контрафактной продукции на рынке электrorаспределительных устройств в России?

Илья Чаплинский: К сожалению, в этой отрасли проблема контрафакта пока стоит не на последнем месте. Марки российских брендов меньше подвержены ей, чем европейские: производители контрафактной продукции пользуются высокой стоимостью европейского оборудования и для привлечения покупателя существенно занижают цену.

Стремясь выжить, мелкие локальные производители-сборщики минимизируют стоимость сборного изделия, упрощая схемы и укомплектовывая НКУ самыми дешевыми, порой контрафактными аппаратами, как правило, изготавливают шкафы в ненадлежащих условиях. Такие устройства, увы, приводят к снижению срока службы питаемого оборудования, временным и длительным перебоям в электроснабжении объекта, но что еще важнее - не обеспечивают должной безопасности собранных решений..

Сборщики дешевых распределительных устройств специализируются в основном на несложных конструктивах и, конечно, не могут обеспечить серьезным заказчикам ни поставку всех необходимых видов НКУ, ни соответствия параметрами и характеристиками, ни надлежащего качества.

– Что влияет на себестоимость производства электrorаспределительного оборудования в первую очередь? Цена на рынке сырья и материалов? Курс рубля?

Илья Чаплинский: Стоимость комплектующих, наличие парка оборудования, на котором изготавливают распределительные устройства, и квалификация персонала.

Курс рубля играет роль в формировании стоимости конечного изделия, это закономерно, как и для любого продукта на рынке РФ.

– Что будет происходить с ценами на электrorаспределительное оборудование в ближайший год? Они будут расти или снижаться?

Илья Чаплинский: Как и для любой отрасли, цены будут прямо-пропорциональны курсам мировых валют – куда пойдут курсы, туда пойдут и цены на электротехническое оборудование.

В более долгосрочной перспективе можно предположить, что замена устаревших распределительных устройств, выполненных на низкоэффективном и энергозатратном оборудовании, на современные аппараты с элементами интеллектуального управления, учета и контроля, современной схемотехникой и элементной базой приведет к некоторому снижению стоимости конечного готового решения.

Уже сегодня ясно, что за счет замены энергоемких и материалоемких изделий на современные интеллектуальные продукты: трансформаторы тока, реле защиты и автоматики, коммутационные аппараты и современные кабельно-проводниковые изделия (оптико-волоконные кабели вместо медных и алюминиевых), современная цифровая подстанция стоит дешевле классической.

– На что в первую очередь вы рекомендуете потребителям обратить внимание при выборе электrorаспределительных устройств?

Илья Чаплинский: Необходимо проверить наличие официального сертификата качества изделий, а также протоколов испытаний готового решения на электробезопасность и соответствие заявленным параметрам по коммутации и срабатыванию заявленных защит.

Если предполагается закупка оборудования на крупный объект и есть возможность, стоит посетить производство, пообщаться со специалистами компании-производителя. Можно отметить, что, если выбрать комплектующие от российских компаний, это может заметно сократить срок поставки. Не стоит забывать и о последующем обслуживании – гарантия поможет не только сэкономить, но и быть уверенным в безопасности при эксплуатации оборудования.