

# Главная задача — заместить иностранную электротехническую продукцию

О том, с какими вызовами сегодня сталкиваются производители электротехники и что они могут им противопоставить, и насколько успешной может быть борьба с контрафактом в текущих условиях «ЭПР» рассказали участники рынка.



**Вячеслав Долгих,**  
советник генерального директора АО ГК «Системы и Технологии»



**Андрей Деев,**  
вице-президент ООО ПО «ФОРЭНЕРГО»



**Сергей Камышев,**  
руководитель направления развития производств подстанций Группы СВЭЛ



**Николай Выставкин,**  
директор по развитию АО «Раменский электротехнический завод Энергия»

**— На какие вызовы времени приходится отвечать российским участникам рынка электротехники сейчас? Какие основные задачи и пути их решения вы видите?**

для электронных компонентов и самих электронных компонентов, развитие IT-компетенций, обеспечение сервиса и ремонта своими силами на зарубежном уровне, а также удержание квалифицированных кадров, которые понимают технологическую цепочку производства электронных устройств.

**- Насколько безопасны современные электротехнические решения и РЗА? Нужны ли, на Ваш взгляд, какие-то дополнительные процедуры для проверки их безопасности?**

**Вячеслав Долгих:**  
- Сегодня участники рынка электротехники столкнулись с тем, что огромное количество технологий и продукции ушло под санкционными воздействиями с российского рынка. Вместе с этим прекратились и поставки радиоэлектронных компонентов и прочих комплектующих, необходимых для производства интеллектуальной инженерной продукции. Отечественных аналогов подобных продуктов на данный момент либо нет, либо слишком мало. Соответственно в ближайшие годы это нужно будет создавать и развивать внутри страны.

сударственных компаний по-прежнему сохранились службы, которые проводят конкурсы на отдельные мелкосерийные закупки без реализации долгосрочных программ и проектов. Если бы мы позволили отраслям и закупочным блокам составлять крупномасштабные планы, то включение в подобные планы стало бы лучшей помощью для российских производителей. Предприятия смогли бы выстроить четкие планы по необходимым разработкам и технологиям, крупным закупкам комплектующих и выпуску продукции. Это то, чего бы мы сегодня ждали от государства и чего нам действительно не хватает.

**Николай Выставкин:**  
- Если говорить о производителях электротехнической продукции, то сложности текущей ситуации общие и они известны. Это проблемы с возможностью поставок зарубежных комплектующих и материалов, транспортно-логистические проблемы, а также вызов последних лет – дефицит кадров. АО «Раменский электротехнический завод Энергия» не исключение. Некоторые известные зарубежные поставщики расторгли уже подписанные и оплаченные договоры на поставку комплектующих.

**Сергей Камышев:**  
- За последние 20 лет Россия достигла такого высокого уровня безопасности электротехнических решений, каким могут похвастаться далеко не все страны. Этот процесс совершенствуется: если случается инцидент, то сразу разрабатываются мероприятия, предупреждающие или минимизирующие его повторение. Сейчас должны развиваться процедуры проверки и диагностики не столько отдельных видов оборудования, сколько всей системы в целом. Надо развивать программы комплексной симуляции аварийных ситуаций, стресс-тесты, направленные на поиск «слабых звеньев» внутри системы.

К сожалению, регламенты и процедуры не всегда точно выполняются эксплуатирующим персоналом, а иногда и нарушаются сознательно. Программы комплексной проверки позволяют минимизировать фактор человеческой ошибки.

В то же время уход иностранных предприятий открывает большие возможности на рынке для российских компаний. Перед отечественными производителями сейчас стоит задача надёжно и уверенно заместить иностранную электротехническую продукцию. К сожалению, меры государственной поддержки и те социальные меры, которые сегодня предпринимаются для стимулирования программы импортозамещения носят фрагментарный характер, но не системный. У крупных го-

**Сергей Камышев:**  
- Основной вызов – это отсутствие отечественной базы электронных компонентов, а также самого технологического оборудования. Пандемия научила увеличивать запасы, планировать закупки, выстраивать резервные цепочки поставок, но уже и этих навыков становится мало. Сегодня главные задачи – это локализация производства технологического оборудования

Однако доля импорта в наших изделиях минимальна и в целом на сбыте продукции практически не отразилась, мы смогли оперативно переключиться на альтернативных поставщиков. На фоне резкого удорожания материалов и комплектующих, как и остальным участникам рынка, пришлось сделать коррекцию цен выпускаемой продукции.

**- Как вы оцениваете долю контрафакта на рынке электротехники сегодня? Как скажется на ее размере последние события, в том числе санкции зарубежных стран?**

**- Реально ли решить вопрос с контрафактом при условии консолидации отрасли на добровольной основе?**

В целом завод справился со сложившейся ситуацией – обеспечен заказами, уверенно развивается и находит возможность укрепляться квалифицированными кадрами.

**Сергей Камышев:**  
- Пока заказчику удастся решать вопросы поставки качественного и проверенного электротехнического оборудования. Но сжатые бюджеты, ограниченные сроки и параллельный импорт приведут к росту на рынке контрафакта. В некоторых отраслях, где качество поставляемой продукции регламентировано не так строго, уже наблюдается рост предложений продукции сомнительного происхождения.

факта будет сильно зависеть от расторопности местных компаний, насколько быстро они смогут подтянуться до технологического уровня зарубежных конкурентов.

**Андрей Деев:**  
- Да, такая работа уже ведется в рамках Ассоциации разработчиков, производителей и поставщиков изоляционных устройств и материалов, арма-

туры и защитных устройств для электрических сетей «Электросетьизоляция», в которую входит ПО «ФОРЭНЕРГО». Одна из основных задач её деятельности – противодействие присутствию

на рынке некачественной, контрафактной и фальсифицированной продукции. Отрадно видеть, что к авторитетному экспертному мнению членов Ассоциации прислушиваются.

Зачастую заказчик готов покупать контрафакт не потому, что он дешевле, а потому, что у отечественного производителя пока нет аналогов. Рост доли контра-

**Андрей Деев:**  
- Скорее всего, по объективным причинам доля контрафакта будет расти. Тем важнее становится повсеместное введение требования об обязательном наличии на предлагаемую продукцию протоколов испытаний из аккредитованных «Росаккредитацией» испытательных центров, наличие положительных заключений аттестационной комиссии ПАО «Россети».