

Мир становится цифровым

В сфере релейной защиты и автоматики ведущие российские компании давно зарекомендовали себя на самом высоком мировом уровне. Помогает ли им это преодолевать кризис?

Насколько успешно идет импортозамещение в данной стратегической отрасли, где о нем заговорили задолго до «санкционных войн»?

На эти и другие вопросы журналисту «ЭПР» ответил исполнительный директор ООО «Релематика», одной из лидирующих компаний по разработке и производству устройств релейной защиты и автоматики, Петров Андрей Алексеевич.



– Какие качества помогают российским компаниям работать на этом рынке в условиях кризиса? Справляются ли они с этой задачей самостоятельно, поодиночке и в рамках профессиональных сообществ или же им нужна помощь сверху, какие-то защитные и протекционистские меры, поддержка законодательного, нормативного характера со стороны государства?

Российский рынок релейных защит в некотором роде уникальный. Мало, к огромному сожалению, у нас отраслей, в которых отечественные компании ни в чем не уступают зарубежным: ни в уровне производственной базы, ни в разработках, ни в качестве и надежности продукции, ни в сервисе. Как раз эти качества и помогают. Еще привычка «не расслабляться».

Мы убеждены, что поддержка отечественного производителя обязательно должна быть, но не в виде каких-то вливаний из бюджетов, прямых траншей. Должны быть нормальные кредиты, какой-то портфель госзаказов (безусловно, мы говорим о приоритете отечественного, если оно не хуже импортного), должно быть меньше барьеров для производителей. Профессиональные сообщества, на наш взгляд, должны работать над оптимизацией бизнес-среды в отраслях, доносить видение производителя «в верха». В этом мы видим и основную задачу нашего территориального электротехнического кластера (ИНТЭК).

– Какова сегодня стратегия развития вашего производства с учетом интересов нынешних и потенциальных потребителей? Расскажите о самых главных и интересных проектах в настоящий момент. Планы вашей компании на ближайшую перспективу, крупные проекты, заказы, новые разработки, которые вы представляете на российском рынке.

Наша основная стратегия – актуальность. Мы представляем решения, которые нужны здесь и сейчас. Пожалуй, второй наш «пунктик» – удобство для заказчика. Мы стремимся максимально «раствориться» в проблеме заказчика, найти наиболее подходящее решение, если нужно – создать новое устройство. Касательно рынка в целом: мы стремимся расширять наши поставки и географически, и в плане номенклатуры. Некоторая диверсификация не помешает, но об этом рано говорить.

– Каковы наиболее актуальные инновации в сфере релейной защиты и автоматики на рынке в целом и в вашей компании, в частности? Интересные новинки, которые предлагает ваша компания?

Каких-то кардинальных прорывов и инноваций на нашем рынке нет и не предвидится. Сейчас и мы, и конкуренты, сосредоточены на совершенствовании существующих моделей: повышение надежности, функциональности, удобства эксплуатации, совместимости. Грубо говоря, сейчас мы общими усилиями вписываем релейную защиту в современное представление о мире технологий с его смартфонами, беспроводной связью, глобальной информатизацией, умными домами. Наш флагман, терминал РЗА TOP 300 – из этой серии, основа для построения «умного энергообъекта».

– Какова ситуация с импортозамещением в этой отрасли, насколько остра конкуренция на данном рынке с зарубежными производителями? Есть ли преимущества отечественной продукции перед зарубежными аналогами (возможно, стоимость, преимущества в обслуживании, эксплуатации и ремонте, знание местных условий, соответствие нормативным требованиям?). Способны ли отечественные предприятия полностью удовлетворить спрос на российском рынке?

На рынке же РЗА очевидно сокращение доли импортных производителей, но при этом очень серьезно обострилась конкуренция между российскими производителями, так что расслабляться абсолютно некогда. Потребности российского рынка могут закрыть полностью несколько ведущих отечественных компаний. Нет и не было какого-то глобального превосходства импортной техники над нашей. Более того, наши разработки в какой-то степени были более применимы, поскольку мы лучше знаем российские энергосистемы, требования наших заказчиков. Сервис также стал нашим конкурентным преимуществом, мы можем позволить себе больше времени уделять заказчику и гораздо более оперативно реагировать на его запросы.

– Каково состояние российской отраслевой науки? Появлялись ли какие-либо прорывные перспективные разработки в этой области от российских специалистов? Как обстоит дело с научным потенциалом в области релейной защиты и автоматики в России?

К счастью, отраслевую науку удалось сохранить, в том числе и силами производственных компаний. Сегодня есть главное – научная школа, значит, есть и перспективы.