

ПО «Форэнерго»: проблемы отечественного рынка изоляторов и арматуры можно решить



А. Деев



В. Мишин

Андрей ДЕЕВ,
вице-президент по маркетингу,
Владислав МИШИН, заместитель
вице-президента по маркетингу,
ЗАО ПО «Форэнерго»

Электроэнергетика для любой страны сегодня является отраслью стратегической, занимающейся обеспечением потребностей всех отраслей экономики и населения в электрической энергии. К сожалению, не все, кто связан с электроэнергетикой, понимают, что практически участвуют в обеспечении жизнеспособности государства. А ведь это особая ответственность за свою работу, особое отношение ко всему, что происходит в отечественной электроэнергетике, и в частности в арматурно-изоляторной подотрасли, в которой предприятия ПО «Форэнерго» представлены с 1998 года.

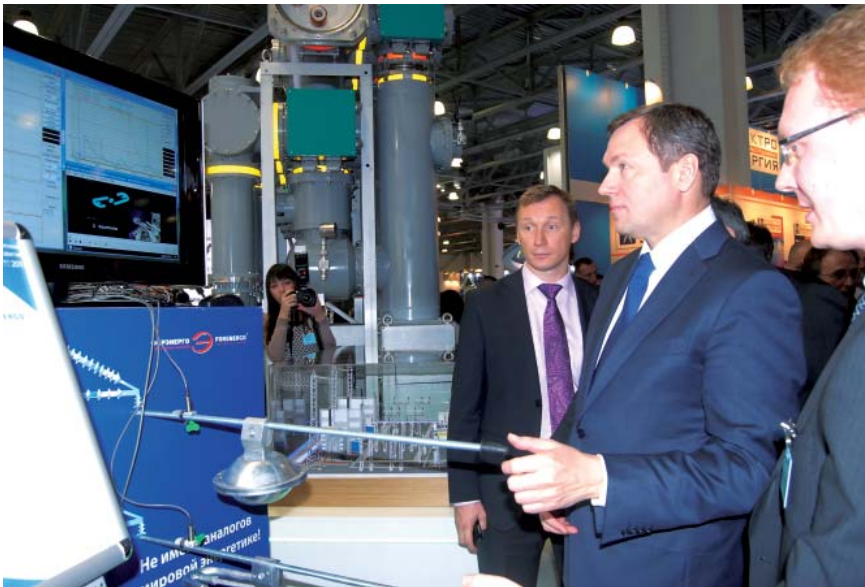
В двадцать первом веке динамика жизни такова, что за пятнадцать лет во многих направлениях происходят просто стремительные изменения — то, что ещё вчера казалось незыблемым, сегодня остаётся лишь упоминанием в истории, а новое рождается буквально на наших глазах, зачастую при нашем участии, а иногда, когда «новое» не означает «лучшее», к сожалению, при нашем попустительстве и равнодушии.

Каково же нынешнее состояние российского рынка арматуры и изоляторов, и, самое главное, какие проблемы и способы их решения видятся изнутри, т.е. с точки зрения активного участника этого рынка — производственного объединения «Форэнерго», занимающегося координацией научно-технической и производственной деятельности ведущих отечественных предприятий: ЗАО «МЗВА» (линейная арматура и защитные устройства), ЗАО «ЮМЭК» (подвесные стеклянные изоляторы), ЗАО «ИНСТА» (полимерные изоляторы и изоляционные конструкции)?

Традиционно поставляемая на сетевые объекты продукция различается по классам напряжения. Высоковольтные объекты практически полностью комплектуются аттестованными в ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Россети» отечественными изоляторами, арматурой и защитными устройствами. Разработку новых изделий для энергетиков в высоковольтном сегменте ведут в основном российские компании. Специалистами ПО «Форэнерго» только за последние два года выполнены ОКР по актуальнейшим

темам: «Разработка опытных образцов изолирующих траверсов из композитных материалов для железобетонных, металлических решётчатых и металлических многогранных опор ВЛ 110 кВ», «Разработка арматуры для провода СИП-7 110 кВ», «Разработка арматуры для высокотемпературных проводов для ВЛ». Ведутся работы по созданию птицевоздушных устройств для ВЛ различных классов напряжения, разрабатываются широкополосные гасители вибрации и пляски нового поколения. Все работы отмечены дипломами специализированных выставок, по некоторым темам проходит опытно-промышленная эксплуатация образцов. На фото — руководители ОАО «Россети» оценивают действующий макетный образец широкополосного гасителя вибрации на выставке «UpGrid 2013».

Конечно, не всё идеально, и проблемы специалистам хорошо известны. В области производства это обеспечение необходимого качества выпускаемой продукции. Факторов, влияющих на качество арматуры и изоляторов, много (качество материалов



и комплектующих, квалификация персонала, состояние технологического оборудования и документации и т.д.), но особенно остро сегодня ощущается проблема наличия и качества работы испытательных центров. Вопрос технически сложный, финансово затратный и требующий скорейшего решения. Знаем об этом не понаслышке. В ПО «Форэнерго» действуют три собственных аккредитованных испытательных центра: линейной арматуры и высоковольтных изоляторов (ИЦ ЛАВИ «ЧЭМЗ» — «МЗВА»), высоковольтных стеклянных изоляторов (ИЦ ВСИ «ЮМЭК»), высоковольтных композитных изоляторов (ИЦ ВКИ «ИНСТА-СИЛ»), так что за качество нашей продукции потребитель может быть спокоен.

На рынке высоковольтных изоляторов и арматуры, конечно, существуют проблемы, связанные с некоторыми проявлениями монополизма ряда производителей: завышенные цены на отдельные типы изделий, неоптимальное формирование тендерных лотов. Но речь идёт о небольшой номенклатуре, и решения часто успешно находятся с помощью руководства закупочных структур ОАО «Россети».

Рынок низковольтной арматуры, если можно так выразиться, находится в более «диком» состоянии. На нём при отсутствии в полном объёме регламентирующей технической документации (СТО) и обязательной аттестации продукции присутствует слишком много поставщиков, которые ориентированы на поставки контрафактных изделий, а также изделий сомнительного качества по

крайне низким ценам. ЗАО «МЗВА», являясь единственным российским производителем полной номенклатурной линейки арматуры для СИП и единственным аттестованным производителем арматуры СИП 0,4 кВ, имеет очень большой (в том числе негативный) опыт присутствия в этом сегменте рынка. Особую тревогу в этом вопросе вызывает то, что последствия применения низкокачественной продукции проявятся не сразу, а спустя 5–7 лет, когда, например, начнётся разрушение пластиковых элементов арматуры для проводов СИП, которые были изготовлены из дешёвых материалов, не стойких к ультрафиолетовому излучению. Таким образом, можно констатировать, что непосредственно сегодня массовое применение «серой» арматуры СИП является не чем иным, как работой по запланированному снижению надёжности электроснабжения потребителей в 5–7-летней перспективе, а возможно, и массовым отключениям в распредсетях низкого напряжения. Кроме как запланированной диверсией эту работу, наверное, назвать сложно.

В движении к цивилизованному рынку, а значит, к обеспечению надёжности электроэнергетических объектов заинтересованы все «нормальные» участники: разработчики, производители, поставщики и потребители арматуры и изоляторов. Со стороны ОАО «Россети» видно твёрдое желание навести порядок. Выпущены приказы об обязательном применении аттестованной продукции и совершенствовании системы закупок, о правилах взаимодействия с отечественными производителями

электротехнической продукции и др. Всё это является положительным результатом общения с заинтересованными в нормальных правилах игры компаниями. А что же сами компании, как мы можем влиять на создание действительно цивилизованного развивающегося рынка?

ПО «Форэнерго» наряду с другими основными участниками арматурно-изоляторного рынка считает, что сегодня наиболее эффективно решать наши проблемы можно только объединив свои усилия. Собственно, одной из важнейших задач только что созданного некоммерческого партнёрства разработчиков, производителей и поставщиков арматуры, изоляторов и защитных устройств «Электросетьизоляция» и является такая работа. Что конкретно? Просто перечисление.

Участие экспертов некоммерческого партнёрства в комиссиях по аттестации оборудования и разработке СТО, определяющих технические требования и методы испытаний, участие специалистов профильных предприятий в проведении экспертизы разрабатываемых документов. Представительство в комиссиях по установлению причин аварий, рассмотрению рекламаций. Составление рейтинга испытательных лабораторий по интересующей номенклатуре, информирование предприятий отрасли о деятельности недобросовестных производителей и поставщиков — нарушителей деловой этики.

Поможет? Уверены, что обязательно поможет. Слишком низкая эффективность индивидуального взаимодействия участников рынка с органами власти и центральными аппаратами ОАО «Россети» и ОАО «ФСК ЕЭС» просто подталкивает нас к объединению. Предприятия, входящие в ПО «Форэнерго», активно разрабатывают и осуществляют программы по продвижению своей продукции на международный рынок, и мы знаем, как тщательно там подходят к выбору поставщиков, какими высокими протекционистскими барьерами защищены местные производители. Наш рынок обязательно будет цивилизованным, ведь в этом заинтересованы все ответственные производители, поставщики и потребители. Надёжность российских электрических сетей — наша общая задача!