

Как не прогореть на рынке пожарной безопасности?

2022 год разделил игроков рынка пожарной безопасности на скептиков и оптимистов. Первые отмечают рост цен на компонентную базу для собственного производства и риски по срыву обязательств в поставках иностранных вендоров. Вторые считают, что, наконец, наступило время возможностей. В ходе опроса журнал РУБЕЖ выяснил, на какие аргументы опираются компании противопожарной отрасли и смежных индустрий при оценке ситуации.

Полные версии ответов опубликованы на отраслевом портале ru-bezh.ru в Спецпроекте «Пожарная безопасность Импорто-замещение»



Ключевые проблемы на рынке пожарной безопасности и взрывозащиты сегодня

- 48%** производителей противопожарного оборудования изменили процессы производства и логистики в результате дефицита элементной базы и значительного увеличения ее стоимости
- 16%** были вынуждены переносить сроки отгрузок оборудования (в том числе российского производства) по действующим заказам
- 15%** верят в полное импортозамещение в отрасли
- 11%** считают необходимым ввести требование и пересматривать проекты в пользу российских производителей (брендов)
- 10%** компаний считают, что современные отечественные системы пожарной безопасности готовы полностью заменить зарубежные системы, так как соответствуют требованиям нормативных документов, действующих на территории РФ



Алан Кантемиров

председатель правления НП КБ, эксперт Комитета по обороне и безопасности при Совете Федерации в области пожарной безопасности

Заказчик столкнулся с тем, что подрядчики срывают, не могут выполнить или отказываются от выполнения контрактов в виду того, что отсутствует оборудование на рынке. Сроки ожидания оборудования в разы превышают сроки, которые заложены в контракте. Самая большая проблема пожарной безопасности — в России до сих пор не утверждены кое-какие документы, и соответственно сдача в эксплуатацию объектов защиты двойная. Это касается, скорее, не производителей систем безопасности, а строительных нарушений и других моментов. Итак, заказчики не могут вовремя получить свое оборудование и осуществлять свою деятельность на проектах.

Чаще от контрактов отказываются заказчики, потому что на них давят сроки. Но и разумные подрядчики тоже отказываются от участия в аукционах, боятся закладывать определенное оборудование какого-то производителя в проекты, так как невозможно будет его получить. Отказы происходят даже несмотря на то, что в проектах не обязательно указывать конкретного производителя, а можно ограничиться указанием технических характеристик проекта в документации.

Там, где мы говорим о закупке по обеспечению пожарной безопасности за счет бюджетных средств, закон требует оборудование российского производства. Здесь надо думать, как

выбираться в условиях, когда отсутствуют комплектующие для производителей, и как реализовать замену импортной элементной базы. Нужно стимулировать на производство комплектующих. На рынке систем безопасности эксперты отмечают тот факт, что регулятор издал ряд нормативно-технических документов, которые по сути своей являются переводами EN, а вот отрасль и общество по европейским нормам работать не могут. На время трудностей я бы предложил приостановить действие некоторых нормативов, которые трудно выполнить в связи со сложившейся экономической ситуацией.



Сергей Самойлов

1-й заместитель генерального директора, директор по производству, приборный завод «Тензор»

В первую очередь на производстве систем пожарной безопасности сегодня сказывается нехватка электронных компонентов импортного производства, особенно европейских, американских и японских производителей. К сожалению, российская электронная база не может пока их заменить. В связи с параллельным импортом сроки поставок комплектующих увеличились с 6, 8, 12 недель до, в худшем случае, 50-52 недель. С учетом сложных цепочек поставок цены на электронные компоненты выросли минимум на 20–30%, среднем в 2-3 раза. А в условиях создавшегося дефицита появились цены, вообще имеющие спекулятивный характер, превышающие цены 2021 года в 10 раз. Еще одно следствие дефицита в такой ситуации — это увеличение контрафактной продукции. У произво-

дителя радиоэлектронной аппаратуры для пожарной безопасности в текущих реалиях один выход — долгосрочное планирование. Наши планы должны быть минимум на 2-3 года, и точность их составления, по номенклатуре и качеству, очень высокая.



Дмитрий Белов

руководитель направления проектирования систем безопасности, STEP LOGIC

Основная проблема сейчас — это дефицит чипов. С ней столкнулись все производители систем пожарной безопасности. Усложнилась ситуация с рядом других комплектующих (радиоэлементами, электронными компонентами, коммутационными аппаратами, и не только), что связано с прекращением работы заводов или переводом производств, базирующихся, в том числе, на Тайване.

Также на рынке существует проблема импортозамещения. Изначально большая часть объектов планировалась на импортном оборудовании, а сейчас заказчики вынуждены изменить приоритет, что означает не только срыв сроков, но и повторное проектирование, прохождение экспертиз. Отечественные производители систем пожарной безопасности оказались совсем не готовы к существенному росту спроса и пока не могут его удовлетворить в полном объеме.

В части СПС, СПА и СОУЭ российские бренды предлагают много вариантов, например «Болид», «Рубеж» (линейки R3 и Global), «Сигма ИС», «Плазма-Т», Sonar, LPA, ITC ESCORT и т. д. Причем если говорить про СПА, то у отечественных производителей ситуация с соответствием россий-

ским нормам пожарной безопасности обстоит значительно лучше, чем у импортных.

Крупные застройщики могут закупать оборудование впрок или перебрасывать его с одного объекта на другой. Для остальных выходом может быть раннее бронирование или покупка оборудования под проект и планирование работ с учетом этих рисков.

В 2021 году наша страна перешла на новые своды правил Систем противопожарной защиты (СП 484.1311500.2020, СП 485.1311500.2020, СП 486.1311500.2020 и обновленный СП6.13130.2021), и процесс обновления нормативной базы продолжается.

Введение новых сводов правил и уход импортных производителей стали толчком в развитии отечественных систем пожарной сигнализации и автоматики.

Импортные системы были востребованы на крупных и сложных объектах, а также в проектах с высокими требованиями к качеству и внешнему виду. Чтобы полноценно их заменить, российским производителям недостаточно разработать (или иметь действующую) систему, способную закрыть крупный объект, нужно сделать ее максимально надежной. Пока основным препятствием к этому является зависимость от импортных комплектующих.



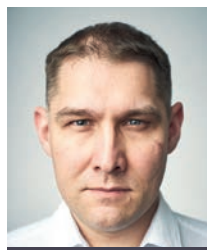
**Максим
Осокин**

технический специалист, РУБИКОН
(ITV Group)

Ввод нового свода правил СП 484.1311500.2020 «Системы противопожарной защиты. Системы пожарной сигнализации и автоматизация систем противопожарной

защиты. Нормы и правила проектирования» совпал с проблемами поставок комплектующих в РФ. К новому СП все производители были готовы в разной степени: у кого-то производимая система полностью подходила под нормы, у кого-то частично. Некоторые системы не подходили совсем. Мы приняли трудное решение полностью поменять топологию системы и главные модули, оставив те же устройства на адресном шлейфе. Естественно, на фоне проблем с поставками комплектующих работы идут не так легко, как хотелось бы, но первые объекты с новой ОПС уже запущены и сданы.

Пока я вижу три варианта выхода из сложившейся ситуации: развитие параллельного импорта, появление альтернативных зарубежных поставщиков, разработка российских аналогов. Вероятно, в краткосрочной перспективе будут преобладать первые два.



**Сергей
Лекторович**

генеральный директор, ГК «ИСП»

Основные трудности сегодня — нарушение логистических и производственных цепочек. Причем как международных, так и внутрироссийских. Мы столкнулись с проблемами поставки ряда комплектующих и, соответственно, были вынуждены летом временно увеличить сроки отгрузки заказов.

По каждой зоне особого риска мы разработали и запустили компенсирующие мероприятия: по части позиций подобрали резервных поставщиков, а часть процессов полностью локализовали у себя. Теперь сами производим те комплектующие, которые раньше заказывали на других

предприятиях. Например, пиротокатели. Это существенно повышает устойчивость и антихрупкость компании. Более того, мы готовы эти компоненты поставлять другим производителям в отрасли, чтобы помочь им сохранить свои циклы производства.

В России достаточно крутых классных производителей автоматики, но им сейчас просто тяжело справиться с резко возросшим объемом. Понадобится время. При этом на отрасль сейчас идет давление с двух сторон. С одной — внешнеэкономическая ситуация. С другой — внутреннее нормотворчество российских законодателей. Введение новых СП, ратификация Кишальской поправки к Монреальскому протоколу и т. д. Сами по себе меры правильные, но то, КАК они реализованы, вызывает только недоумение.



**Марина
Шулекина**

директор по развитию,
ООО «Афеспро»

Как директор по развитию в компании, которая имеет полностью российское производство, на данный момент я вижу больше перспектив для развития, чем барьеров или угроз. Связано это с тем, что потребность в системах пожаротушения будет прогнозируемо расти во многих направлениях: в промышленности, оборонном комплексе, медицине, IT-отрасли и других.

Разберем на примере IT. Российский бизнес сейчас переносит хранение информации на территорию РФ, что влечет за собой увеличение мощностей центров обработки данных и, как следствие, расширение площади машинных залов, требующих защиты системой газового пожаротушения.



УЛЬТРАЗ

ЕДИНСТВЕННОЕ В РОССИИ

АВТОНОМНОЕ УСТРОЙСТВО ГАЗОВОГО ПОЖАРОТУШЕНИЯ
с сертификатом ТР ЕАЭС 043/2017

- ⦿ **Автоматический пуск**
Сработает при повышении t° выше выбранного диапазона
- ⦿ **Функция контроля срабатывания***
Соответствует требованиям СП 484.1311500.2020
- ⦿ **Простая установка**
Крепится с помощью скобы и двух винтов
- ⦿ **Без затрат на ТО**
Достаточно отслеживать показания индикатора давления
- ⦿ **10 лет службы**
С возможностью перезарядки после срабатывания

Ультразэффективная защита электрошкафов, серверов, компьютеров, электрощитов, станков и других объектов малых объемов



Подробнее:
www.ultraz.one

8 800 222 61 13



На мой взгляд, отрасли пожарной безопасности совместно с химической промышленностью следует сделать акцент на синтез существующих и разработку новых огнетушащих составов, превосходящих по чистоте и безопасности, как для человека, так и для окружающей среды, на импортные аналоги. Это решение позволит уменьшить сроки поставки и переосвидетельствования систем газового пожаротушения, а также благоприятно скажется на стоимости установок. Следовательно, эти системы будут максимально востребованы на рынке. Если такого перехода не произойдет, при этом отрасль пожаротушения будет ограничена в поставках хладонов и фторкетона из Китая, мы можем столкнуться с откатом на более ранние технологии защиты с применением углекислоты.



Александр Калко

руководитель отдела маркетинга и продаж (ОМП), ООО «ПЕНТАКОН»

Санкционное давление в сфере высоких технологий, разрыв логистических цепочек, дефицит, а зачастую полное отсутствие элементной базы, которая является основой любого оборудования охраны, крайне негативно сказались на рынке ИТСО. Но что касается именно пожарной безопасности, как мы все хорошо знаем, были успешно проведены практически все необходимые мероприятия по импортозамещению. Уверен, отечественные предприятия будут увеличивать производственные мощности, региональное и отраслевое присутствие, повышать степень агрессивности при продвижении своей про-

дукции, решений и услуг. И помогут им в этом компетентные специалисты, оставшиеся после ухода с российского рынка западных компаний. Было бы правильным на уровне МЧС России создать реестр объектов, на которых установлены системы пожарной безопасности на базе оборудования ушедших производителей, реестр запасных частей, требующих замены, а также разработать план модернизации объектов и перевода их на отечественные системы. Здесь речь идет в первую очередь о ключевых предприятиях ТЭК, транспорта и промышленности.



Юрий Козырин

генеральный директор, ООО «НПО СПЕКТРОН»

Все производители взрывозащищенного оборудования для систем противопожарной защиты столкнулись с проблемой прекращения поставок комплектующих зарубежных партнеров. Конечно, это почувствовали наши заказчики — нарушение поставок вызвало перебои в производстве в период поиска альтернативных производителей качественных фотоэлементов. Вторая проблема — двойной импорт, привела к повышению себестоимости продукции. Третья проблема — уход производителей АСУ ТП.

Но это и окно возможностей. Например, наши конструкторы занялись разработкой фотоэлементов. В целом же, российское оборудование для слабых систем покрывает все потребности отечественного рынка. А оборудование НПО «СПЕКТРОН» по ряду характеристик даже превосходит зарубежные аналоги.



Александр Новиков

руководитель отдела развития, ЗАО «НПП «МЕТА»

Применение систем пожарной безопасности регламентируется нормативными документами, то есть практически на всех объектах необходимы система пожарной сигнализации и система оповещения о пожаре, при этом без этих систем объект нельзя ввести в эксплуатацию. Если в стране будет вестись активное строительство, то и рынок систем противопожарной безопасности будет активно развиваться. Это один из самых главных факторов по развитию рынка систем пожарной безопасности.

С введением импортозамещения многим заказчикам пришлось заменять системы пожарной безопасности иностранных производителей российскими. Современные отечественные системы пожарной безопасности готовы полностью заменить зарубежные, так как соответствуют требованиям нормативных документов, действующих на территории РФ.



Дмитрий Росиненков

исполнительный директор, «ОГНЕЗА»

Что касается решений пассивной огнезащиты, то часть значимых игроков ушла с рынка и заказчикам приходится искать замену. К счастью, на рынке присутствуют достойные

отечественные бренды и компании, которые занимались реальным импортозамещением последние годы. Часть продукции оказалась под угрозой из-за того, что в России просто нет ряда компонентов или есть в недостаточном количестве для возросших потребностей производителей. Сейчас все находится в сложной ситуации, и винить производителей в том, что они не могут покрыть объем требуемых поставок, не совсем правильно, на мой взгляд. Особенно в том, что касается высокотехнологичного производства. Также здесь очень важно со стороны надзорных органов не допустить на объектах фальсификатов и контрафакта, которые могут просочиться туда из-за образовавшегося дефицита. Использование некачественной продукции на объектах может привести к непоправимым последствиям.



Дмитрий Моисеев

директор продуктового направления, «Бастиян»

Одна из основных угроз для рынка пожарной безопасности — политический кризис. Мы находимся в ситуации неопределенности, когда частные заказчики опасаются вложиться в новый проект, а у госучреждений не всегда есть финансовая возможность своевременно обновить оборудование ОПС. Эти факторы, очевидно, влияют на спрос.

В нынешних реалиях заказчики чаще стали сталкиваться с отсутствием товаров. А производители, в свою очередь, с недостатком элементной базы. Когда появилась информация о возможном дефиците чипов, конструкторское бюро компании «Ба-

стиян» своевременно среагировало и перевело ряд изделий на новые, доступные комплектующие. В свою очередь часть устройств, попавших в дефицит, мы временно заменили аналогами. Например, вместо популярного источника вторичного электропитания SKAT-12-6.0 DIN сейчас предлагается альтернативная модель, но мощнее — SKAT-12-8.0 DIN.

«Бастиян» стабильно удерживает позиции и благодаря своевременной модернизации продолжает развиваться и формировать новые направления.



Владимир Тарасенко

генеральный директор, ООО «Каланча»

Поставщики и производители определенных систем газового пожаротушения начали испытывать трудности с закупками газового огнетушащего вещества за границей. Поэтому, вероятно, основной проблемой этого рынка станет смещение в газопорошковые или аэрозольные установки пожаротушения.

Также вероятно, что заказчики будут выбирать установки более низкой стоимости. Те, которые дешевле, — это опять же порошковые, газопорошковые, может быть, аэрозольные.

Спрос еще будет определяться тем, что есть на рынке в первую очередь, и тем, что обусловлено нормативно-технической документацией, имеющейся в РФ.

Спрос на системы пожарной безопасности у нас определен законодательством РФ, довольно жестким. Это Технический регламент о требованиях пожарной безопасности в первую очередь (123-ФЗ). И с 2020 года работает технический регламент Евра-

зийского экономического союза — «О требованиях к средствам обеспечения пожарной безопасности и пожаротушения» (ТР ЕАЭС 043/2017). Ну и, собственно, нормативно-технические документы, которые под эти технические регламенты были созданы.

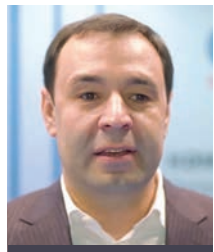


Юрий Концыбовский

главный инженер, ООО «ЭНЕРГОСТРОЙМОНТАЖ»

На данный момент заказчики систем пожарной безопасности столкнулись с одной проблемой — поставкой импортного оборудования по системам оповещения пожарной безопасности. Оборудование иностранных брендов замещается российскими аналогами, но, когда оборудование определенной марки уже использовалось, безболезненно заменить часть на другой аналог довольно сложно. Нужно перепроектировать определенные системы, чтобы к ним подходили другие детали иной марки. Поставщики оборудования активно ведут работы по поискам аналогов, поэтому задержка по срокам может быть на 10-20% по времени.

В сфере нашей деятельности компания с дефицитом не столкнулась. Мы находим мелкие комплектующие, необходимые нам, — они пока есть в продаже. Продукцию закупаем у поставщиков, которые зарегистрированы и работают на территории РФ. Что касается чипов, комплектующих, микросхем, пока найти все можно. Если говорить о мелкой радиоэлектронике, то, в принципе, все в наличии. Как правило, мы стараемся прорабатывать проекты на год вперед и, как следствие, закупку ведем заблаговременно.



**Михаил
Кочетков**

генеральный директор,
«ОСК групп»

Основная проблема появилась из-за глобального мирового полупроводникового кризиса. Как следствие, шкафы автоматики, щиты управления стали поставляться не месяцами, а годами. Мы являемся российским производителем, нам не страшны появившиеся санкции и барьеры. Расширение российского производства — это самая лучшая перспектива развития отрасли. Пришло время использовать отечественное оборудование, которое по своим характеристикам не уступает, а порой даже превосходит их по многим параметрам. Чтобы не оказаться в проблемной ситуации, выбирайте надежных российских производителей, продукция которых не зависит от импорта деталей для своего производства.



**Дмитрий
Тараненко**

коммерческий директор,
«Альтоника СБ»

Увеличились сроки отгрузки изделий. От заказа до отгрузки проходит 20-40 дней. Работа идет только под заказы и по предоплате, но продукция есть и отгружается.

Объемы отгрузок возросли в 1,8 раза, завод переходит на работу в 2-3 смены. Дело в том, что раньше крупные заказчики, даже такие как ПАО Сбербанк или ЛУКОЙЛ, брали много

оборудования зарубежного производства (Ajax, JABLOTRON, PARADOX, PIMA и т.п.). Сейчас задачи остались, а импортной продукции нет. Не стало зарубежного оборудования — берут российское. Один заказ Сбербанк — это пятая часть оборота, а раньше они вообще не заказывали. Плюс «пожарка» в новых регионах. У нас Мариуполь 16 баз заказал, не считая передатчиков, а это вообще новый рынок.

По поводу изменения работы — мы перестали работать на склад, работаем под заказ.

Очень сложно найти компоненты, но радует то, что сейчас Минпромторг проводит конкурсы, финансирует организации, которые разрабатывают процессоры.

В России есть аналоги практически любого иностранного производителя. Например: ООО «Компания «Электроника и Связь»; «ПКК Миландр»; ОАО «ОКБ «Экситон»; ПАО «Микрон»; АО «НИИМЭ»; ОАО «Интеграл»; ЗАО «НТЦ СИТ»; АО НПП «ЭЛВИС»; АО «Ангстрем» и другие.



Владимир Овчинников

генеральный директор,
ООО «СОУЗ «Тромбон»

Заказчики систем пожарной безопасности как покупатели столкнулись только с одной проблемой — с уходом некоторых иностранных брендов. Наибольшие проблемы связаны с сервисом, но они будут вскоре решены за счет «серого импорта».

Иностранное оборудование постепенно заменится российским. Среди отечественных производителей многие достойны внимания. Например,

наше оборудование «Тромбон» не уступает популярным зарубежным аналогам в надежности, многофункциональности и способности решать самые сложные технические задачи.

Проблемы с логистикой, к сожалению, огромные. Ускорить движение и оформление невозможно. Никакие штрафные санкции не помогут — остается только переносить сроки. Кроме того, резко подорожали радиокомпоненты (микросхемы). Увеличились сроки их поставки до 12-15 недель, причем указанный срок не имеет гарантированной точной даты. Планировать производство очень тяжело.



**Евгения
Щербина**

управляющий партнер, «ВЭРС»

Много зарубежных вендоров ушли с рынка — основная проблема большинства заказчиков. Рынок трансформируется. У многих российских поставщиков огромные задержки с поставкой оборудования, в том числе из-за возросшего спроса на российские аналоги.

Но основной причиной дефицита в поставках оборудования являются проблемы с комплектующими, в первую очередь с микросхемами. И те производители, которые оказались подготовленными к подобной ситуации, — сейчас «чувствуют» себя очень хорошо и отгружают продукцию или без задержек, или задержки минимальны. Наша компания вошла в санкции с большим складским запасом компонентов, за счет чего у нас было время пересмотреть состав своих приборов и переориентироваться на другие, доступные в настоящее время комплектующие. Отчасти свою

роль в подготовленности сыграла пандемия, так как определенные проблемы с поставками возникли еще в 2020–2021 годах и для надежности выборочно были закуплены укрупненные запасы на будущие периоды.

Считаю, ассортимент оборудования российских производителей способен удовлетворить потребности заказчиков, а также требования ГО-СТов, СНИПов. Но производство оборудования возможно только при наличии импортных комплектующих.



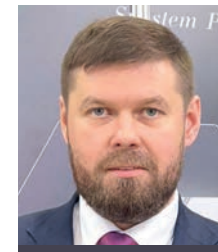
**Дмитрий
Швецов**

директор,
ООО «ИВС-Сигналспецавтоматика»

Производители противопожарного оборудования столкнулись с проблемами поставок компонентной базы, потому что основная масса составляющих шла из-за рубежа. Например, пики, процессоры, что, конечно, сильно ударило по производству. В целом не хватает микроэлементов: чипов, резисторов, микропроцессоров и т. д.

Сейчас никто не складировать у себя продукцию, не закладывает ее в дальнейшие объекты. Насколько мне известно, дефицит в любом сегменте охранно-пожарной сигнализации на сегодня составляет порядка 30-40%. В настоящее время многие проекты заморожены.

Наш отдел снабжения всегда закупает для нас все необходимые компоненты заранее, и на долгосрочный период, поэтому ситуацию по микроэлектронике мы уравнили. Наши инженеры нашли отечественные аналоги и продолжают искать компонентную базу, чтобы не зависеть от иностранных производителей.



**Виктор
Лебедев**

генеральный директор, SPL

Самая острая на текущий момент проблема — это недоступность тех материалов, которые заложены в проектах, реализация которых сейчас значительно затягивается либо по причине отсутствия данных материалов из-за того, что некоторые вендоры ушли с нашего рынка, либо по причине логистических проблем.

Сегодня многие заказчики хотят видеть уже готовый результат, и им нужны решения от имеющихся в России вендоров, которые легко доступны и не уступают установленным требованиям.

При всех равных мы можем предложить заказчику получить тот продукт, который он первоначально закладывал. SPL — не дешевый производитель. Но наша цена и качество — соответствуют.



Константин Никишин

директор по техническому развитию, ООО «ЭЛЕКТРОФФ-ИНЖИНИРИНГ» (EFE Group), к.т.н.

Существенное изменение логистических цепочек, отказ части вендоров работать с РФ приводит к увеличению сроков поставки комплектующих, дефициту датчиков и компонентов и, как следствие, увеличению, а иногда и

срыву сроков проектов. Поэтому многие проекты запускаются в эксплуатацию либо с большой задержкой, что часто является неприемлемым, либо с корректировкой проектных решений. Кроме того, уход некоторых вендоров иногда выглядит фатально для отрасли в связи с отсутствием альтернатив. Вместе с тем это так называемое «окно возможностей» для стартапов и научных подразделений компаний для развития и занятия данных ниш.

К барьерам можно отнести некоторую сложность в прохождении испытаний, аттестаций, сертификаций и прочих административных процедур, порожденных благими намерениями, но не всегда вовремя пересматриваемыми с развитием отрасли. С другой стороны, развитие технологий часто приводит к устареванию продукта еще до его внедрения.

В качестве предложения можно назвать увеличение целевого финансирования разработок нового продукта, льготы и преференции при развитии, промышленную ипотеку.



**Светлана
Бурбуль**

заместитель генерального директора по управлению, «ЮНИТЕСТ»

Заказчики систем пожарной безопасности столкнулись с дефицитом оборудования. Мы предлагаем заменить зарубежное оборудование нашим, которое может решить все стоящие перед заказчиком задачи. Увеличение стоимости комплектующих, отказ работать с российскими фирмами, тяжелый поиск аналогов, перепроектирование, поиск новых путей доставки, сбой по срокам — мы со всем этим столкнулись, конечно же. Но нашли других

поставщиков, в других странах, нашли другие пути доставки, заложили большие сроки на производство оборудования, создали товарные запасы и запасы комплектации, в общем, поработали ударно и сейчас продолжаем работать в этом направлении. Подобные вопросы — комплектации, доставки и т. д. — не должны волновать клиента, он получит продукцию в срок, согласно договоренностям. А производство — это наша зона ответственности и нам с этим нужно справляться. Благодаря слаженной работе отдела снабжения и производства, сейчас отпускаем продукцию со склада.



Марат Мокеев

директор по продажам
и маркетингу, ЗАО НПК «Эталон»

Мы продолжаем работу в нормальном режиме: изготавливаем детали, обеспечиваем взрывозащищенность оболочки посредством механической обработки сырья и затем сертифицируем готовую продукцию в соответствии с требованиями технических регламентов и государственных стандартов у нас в стране. Однако, как разработчики и потребители, мы столкнулись с проблемой дефицита электронных компонентов. В связи с этим мы вынуждены испытывать дополнительные издержки, обусловленные серьезным увеличением закупочной стоимости, сроков поставки, порой невозможностью и отказами поставщиков выполнять подписанные договоренности. Также приступаем к частичному перепроектированию схемотехнической части, чтобы адаптировать новую технику под те комплектующие, которые можно приобрести на рынке. Отечественных

аналогов, к сожалению, недостаточно. Многие микроконтроллеры и сенсоры — зарубежного производства. В частности, это относится к Китаю, который является сейчас основным поставщиком — они готовы поставлять аналоги, которые мы подобрали для замены американских, японских, английских брендов.



Андрей Долговидов

заместитель генерального
директора по науке, ГК «Эпотос»

Заказчики систем пожарной безопасности столкнулись с тем, что отечественные производители не могут выполнить вовремя заказ из-за санкционных действий, в том числе и в результате отсутствия чипов. В текущих условиях преимущества будут у компаний, которые быстро предложат альтернативу зарубежным разработкам в области противопожарной техники, в том числе среди отечественных разработок.



Алексей Сутугин

коммерческий директор,
ООО «Системсервис»

У всех одна и та же проблема — нехватка комплектующих, задержка с поставками. Других проблем нет. Пока в России не наладят аналоги

производства, толку от этого не будет. Решить вопрос с созданием аналогов можно только на уровне государства: стимулировать производителей, разработчиков.

В настоящее время изменений в поставках продукции для конечного потребителя нет, потому что все работают на оставшихся запасах. До конца года все доработают спокойно. Однако к весне следующего года, если не наладятся поставки аналогов, — случится большой крах.



Андрей Мальнев

учредитель и коммерческий
директор, ООО «МПА-СтройСервис»

Первое время после февральских событий 2022 года была хаотичная ситуация на рынке комплектующих, и мы, как производители противопожарных светопрозрачных конструкций, это почувствовали. Из-за того, что произошли задержки поставок и отгрузок ранее заказанных комплектующих, начались проблемы с исполнением контрактных обязательств. Скачок европейской и американской валюты также негативно отразился на поставляемые комплектующие из-за границы, в связи с повышением конечной цены. Применяемые санкции против нашей страны повлияли на нарушение цепочки поставок, также часть импортеров ушла с рынка РФ либо заморозила свою деятельность. Все это негативно отразилось на сроках сдачи объектов в эксплуатацию. Мы и наши партнеры начали искать альтернативные способы решения, такие как использование российских аналогов либо импорт комплектующих через третьи страны.

На сегодня предприниматели подстроились под новую реальность: заранее планируют заказы, пересогласовывают сметы и проекты на аналоги фурнитуры и комплектующих, что позволяет укладываться в оговоренные сроки поставки.



Павел Воробьев

начальник отдела НИОКР,
Охранное бюро «СОКРАТ»

Наша компания занимается в основном охранной сигнализацией. И спрос возникает только тогда, когда люди начинают активно путешествовать и, следовательно, покидать свои дома, оставлять их под охраной. В текущей ситуации я не вижу перспектив существенного спроса, связанного с оттоком людей, — все сидят дома и никуда не ездят.

Отсутствие чипов, дефицит мелких комплектующих: резисторов, транзисторов — привел к росту себестоимости выпускаемой продукции. А российская промышленность микроэлектроники пока находится в «зачаточном» состоянии.

И тем не менее я не в коем случае не рекомендую использовать каких-либо китайских производителей вообще. В России много реальных производителей систем пожарной безопасности.

Единственная их сложность — с комплектующими. Все прочие технологии и компетенции освоены в достаточной степени. Поэтому в вопросе импортозамещения нельзя ориентироваться на производителей приборов и датчиков иностранного производства, нужно искать замену на российском рынке. Тем более что выбор для местного заказчика огромен. А перебои в сроках поставок — временный фактор.



RUБЕЖ
ANALYTICS

ЗАКАЗАТЬ ИССЛЕДОВАНИЕ
reklama@ru-bezh.ru