

Предохранители SIBA в России

О состоянии рынка предохранителей и его перспективах, а также о том, как компания вышла на него и каковы ее планы на будущее рассказал глава представительства SIBA GMBX в России Виктор Вертелкин

— С чего начинала компания SIBA и почему она в итоге решила сфокусироваться именно на выпуске предохранителей?

— Свой бизнес SIBA ведет с 1946 г. Компания начинала с самого простого (и ныне, кстати запрещенного) — ремонта предохранителей, то есть замены самой плавкой вставки с сохранением остальных частей предохранителя.

— Чем, по Вашей оценке, этот сегмент рынка электронных компонентов принципиально отличается от других?

— Это очень благодатный для производителя сегмент, поскольку предохранитель, как известно, «рождается для того, чтобы сгореть». Поэтому потребность в них будет всегда. Если коротко, то правильно выбранный предохранитель позволяет заказчику не только защитить оборудование, но и сэкономить, так как предохранители более дешевы по сравнению с другими устройствами защиты и часто более компактны. Очень важно, что все предохранители по своей сути являются токоограничивающими устройствами, к тому же более точными в вопросе защиты от сверхтоков и перегрузок.

— Как давно компания SIBA вышла на российский рынок и какой схемы распространения продукции придерживается?

— В России SIBA присутствует уже более 10 лет, активно — около пяти. А российское представительство компании в этом году отметит свое трехлетие. Мы придерживаемся схемы работы через официальных и проверенных дистрибьюторов. Их локальная добавочная ценность заключается не только в таможенном оформлении ввозимых грузов, но и в маркетинговых усилиях по продвижению торговой марки, правильному выбору предохранителей и технической поддержке в широком смысле этого слова.

— Кто из локальных партнеров представляет интересы Siba в России?

— Из локальных торговых партнеров в первую очередь я бы назвал компанию «ВЕСТ-ЭЛ» — пионера в области продаж наших предохранителей в России. Компания имеет головной офис в Санкт-Петербурге, филиал в Москве и ряд представительств в регионах.

— Где физически расположено производство продукции SIBA, предназначенной для распространения на российском рынке?

— У компании SIBA всего одна производственная площадка, расположенная в Западной Германии, недалеко от города Дортмунда в земле Северный Рейн-Вестфалия. Это часть старого индустриального Рурского угольного бассейна. Традиционно эта местность отличалась высокой концентрацией инженерных кадров и квалифицированной рабочей силой.

— Какие классы предохранителей есть в ассортименте SIBA и для каких областей применения они предназначены?

— В отличие от многих других компаний, нам в этом плане повезло — мы делаем только предохранители. Поэтому продуктовая линейка охватывает весь их спектр — от миниатюрных для установки на печатные платы до высоковольтных длиной до полуметра для защиты линий. Спектр применения предохранителей вообще очень широк. Если говорить о типах предохранителей, то мы производим все основные типы: gG, gR, aM, gTt (для защиты трансформаторов), а также предохранители специального назначения, такие как gV (для горных работ). Кроме того, следует выделить предохранители на постоянный ток для применения в железнодорожном транспорте. Особая гордость компании — предохранители для солнечной энергетики и защиты полупроводников вообще.

— Как Вы считаете, в каких продуктовых классах позиции SIBA на рынке предохранителей наиболее сильны?

— Следует особо отметить продукцию с наибольшей добавленной стоимостью, то есть наиболее сложную с точки зрения проектирования и производства. Это высоковольтные предохранители, причем как классического, так и миниатюрного исполнения. Затем я бы отметил предохранители для защиты полупроводников. Кроме того, для целого ряда производителей мы изготавливаем предохранители по индивидуальному заказу, то есть уникальные изделия, спроектированные в тесном контакте с заказчиком. И, конечно, у нас есть свои позиции в таких классических видах предохранителей, как низковольтные для распределительных сетей.

— На российском рынке широко представлены плавкие предохранители высокого напряжения как европейских компаний, так и местных производителей. На что делает ставку компания SIBA в условиях жесткой конкурентной борьбы и в каких плоскостях вообще в основном наблюдается конкуренция на этом рынке?

— Да, конкуренция жесткая, причем не только в России. Россия здесь вообще стоит особняком — у нас более распространены автоматические выключатели, а не предохранители. И это отличает наш рынок от европейского. У компании SIBA здесь есть своя политика: мы никогда не были массовым и дешевым производителем. Хотя предохранители и относятся к самым первым устройствам защиты от сверхтоков, но и здесь есть место инновациям — компания запускает в производство несколько десятков новых наименований ежегодно. Экономика Германии на 70% ориентирована на экспорт, и во многих производственных линиях, закупаемых отечественными предприятиями, стоят

наши изделия. Это гарантия того, что наши предохранители будут востребованы и в будущем. Если говорить о рынке высоковольтных предохранителей в частности, здесь на пути к настоящему качеству лежит целая масса подводных камней, которые компании SIBA удалось успешно преодолеть, чтобы стать лидером в этой области.

— Как Вы оцениваете долю компании SIBA на российском рынке?

— Она и высокая, и низкая одновременно. Если говорить о рынке предохранителей вообще, то эта доля явно менее 1% и вряд ли сильно увеличится в ближайшие три-четыре года. Однако если говорить о рынке европейских предохранителей, представленных в России, то здесь мы можем говорить о десятках процентов. И на сегодня у нас уже есть четкая программа действий, чтобы эту долю увеличить.

— Какие виды продукции SIBA наиболее востребованы в России?

Мы видим стабильный интерес ко всем нашим продуктовым линейкам. Легче сказать, какие продукты наименее востребованы — это изделия, соответствующие национальным стандартам: американским, британским и французским. Но если будет такая заявка от клиента, мы готовы удовлетворить и ее.

— В Европе для вывода на рынок предохранитель должен соответствовать ряду европейских и международных стандартов, однако в России в этой области существуют собственные ГОСТы. Насколько сильно, по Вашему мнению, они расходятся с зарубежными и выпускает ли SIBA предохранители, полностью

соответствующие российским нормативам? Если да, то какие конкретно модели?

— Сегодня происходит очевидное сближение ГОСТа и МЭК, иначе мы бы не видели такого впечатляющего роста импорта электрооборудования за последние 10 лет. Что касается нашей продукции, то она полностью сертифицирована в соответствии с ГОСТ Р, что засвидетельствовано сертификатами и декларациями соответствия. Таким образом, наши предохранители полностью соответствуют российским ГОСТам. Больше проблем возникает с отраслевой сертификацией, так как каждая отрасль сохранила свои ведомственные подходы к тестированию и сертификации. Но и здесь мы кропотливо работаем с соответствующими организациями.

— Качество предохранителей во многом определяется материалами, из которых изготавливаются их конструктивные элементы. Каким материалам отдает предпочтение компания SIBA при изготовлении плавких элементов и корпусов предохранителей и почему?

— Здесь нет чудес: для большинства плавких элементов мы используем серебро и медь. И мы четко знаем, сколько каких элементов содержится в том или ином предохранителе. Кроме того, используется целый ряд сплавов и металлов со специально обработанной поверхностью. Самое главное — проводящий элемент должен точно соответствовать своим заданным характеристикам: точке плавления, проводимости, теплопроводности и т. д. Так, например, есть очень жесткие требования к кварцевому песку, которым заполнены предохранители. Особая задача — обеспечить герметичность корпуса предохранителя на долгий срок службы. Это также

требует жесткого подхода к выбору материалов и способов изоляции корпуса.

— Какие еще ноу-хау использует SIBA при производстве предохранителей?

— Их масса. Достаточно сказать, что все машины для производства предохранителей мы проектируем и производим сами. Для этого в компании есть собственный департамент. А самое главное ноу-хау — это четкое соблюдение технологического регламента и квалифицированный персонал. К слову сказать, средний стаж работника на производстве составляет около 30 лет. И всем известны имена рекордсменов, чей стаж насчитывает уже полвека.

— Какими критериями необходимо руководствоваться заказчиком, чтобы правильно подобрать необходимый им класс и тип предохранителей?

— Их несколько: номинальный ток, напряжение, размер, особенности крепежа, характеристика (gG, aM и т. д.), быстродействие (характеристики F, T и др.). Для удобства пользователей на сайтах www.siba.de и www.siba-fuses.com на немецком и английском языках соответственно приведен параметрический поиск необходимого предохранителя. Здесь же можно посмотреть внешний вид предохранителя и найти его чертежи. В наших планах запустить в апреле 2011 г. подобный поиск на русском языке на нашем сайте www.siba-predohraniteli.ru. А уже сегодня на сайте наших партнеров компании «ВЕСТ-ЭЛ» (www.west-l.ru) можно найти программу параметрического поиска и подробную информацию на русском языке по предохранителям SIBA и другим компонентам для силовой электроники.