



ИВАН ВОДОПЬАНОВ

«ОТРАСЛЬ МОБИЛИЗОВАЛАСЬ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ»

ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА, ПРИМЕНЕНИИ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАКАЗЧИКАМИ ЗАДАЧ, РАЗВИТИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ, А ТАКЖЕ О ПРОГНОЗАХ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РЫНКУ «ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ И СНГ» КОМПАНИИ SCHNEIDER ELECTRIC АНАСТАСИЯ ВЛАСЬЕВНИНА.

BUSINESS GUIDE: Каковы основные тенденции на мировом энергетическом рынке?

АНАСТАСИЯ ВЛАСЬЕВНИНА: Мировой энергетический рынок имеет определенные географические особенности, и для различных регионов существует свой набор приоритетов. Так, в Юго-Восточной Азии важно обеспечить доступ быстрорастущего населения к электроэнергии, справиться с быстрым ростом энергопотребления и снизить технические потери. На зрелых рынках, например в ЕС, существует тренд на развитие возобновляемых источников энергии, а также на снижение выброса парниковых газов и развитие электро-транспорта. Еще одна тенденция — ускорение перехода на возобновляемую энергетику. Даже такие нефтяные гиганты, как BP и Total, рассматривают ее в качестве стратегического направления развития. Другой тренд — распределенная генерация, а именно переход потребителей электроэнергии на гибридную модель потребителей-производителей. Сейчас производство электроэнергии в месте ее потребления становится выгоднее, чем ее покупка на оптовом или розничном рынке и оплата передачи до конечного потребителя: на принятие решения о внедрении распределенной энергетики оказывают влияние растущая динамика цен на мощности и рост тарифов на услуги по передаче электроэнергии. Привлекательности распределенной генерации добавляет и возможность продавать излишки электроэнергии на оптовом рынке. При этом общей для всех стран и участников рынка является цифровая трансформация.

BG: Как на этом рынке сказалась пандемия?

А. В.: В целом энергетическая отрасль мобилизовалась для обеспечения стабильного электроснабжения в нестандартных условиях. При этом некоторые страны из-за карантинных мероприятий все же столкнулись со снижением деловой активности и, соответственно, с уменьшением объемов строительства и реконструкции объектов энергетики. Из-за этого в течение нескольких месяцев наблюдалась стагнация. В России энергетические компании продолжили активный ввод мощно-

стей, в частности, в связи с реализацией инфраструктурных и социальных проектов: за время пандемии было построено большое количество больниц и госпиталей. Вместе с тем многие заказчики из нефтегазового сегмента снизили инвестиции или отложили многие проекты на 2021–2022 годы.

BG: А если говорить о влиянии пандемии на собственные процессы Schneider Electric?

А. В.: Мы достаточно оперативно перешли на удаленную работу и стали использовать многочисленные онлайн-инструменты: начиная с онлайн-совещаний и обучающих вебинаров и заканчивая виртуальными интегрированными заводскими испытаниями, в которых наши заказчики принимают участие удаленно. У компании также было несколько проектов на территории России, которые должны были быть реализованы при участии глобальной команды Schneider Electric, но из-за пандемии приезд иностранных специалистов оказался невозможен. В связи с этим нам пришлось в экстренном порядке внедрять онлайн-инструменты, чтобы силами уже отечественных специалистов провести запуск оборудования или произвести ремонт. И компании удалось успешно с этим справиться.

BG: Каковы стратегические направления развития в России департамента, которым вы руководите?

А. В.: В первую очередь это локализация передовых технологий и продуктов на собственных предприятиях и предприятиях — партнерах, а также локализация компетенций. На протяжении последних пяти-семи лет мы инвестировали в это значительные средства, что стало в нынешних условиях ключевым фактором успеха компании. Мы также активно развивали российскую команду поддержки: сейчас в ней насчитывается около 200 человек.

Кроме того, мы развиваем платформу EcoStruxure посредством вывода на рынок «умного» оборудования с возможностью подключаться к различным системам мониторинга, диагностики и аналитики. Это повышает уровень наблюдаемости за собственными активами наших заказчиков, что, в свою очередь, ведет к увели-

чению надежности и повышению эффективности их производств. Развитие такого обоюдывыгодного сотрудничества я вижу стратегической целью департамента, который находится под моим управлением. Среди других задач — усиление присутствия в целевых рынках, таких как нефть и газ, металлургия и горное дело, а также электроэнергетика.

BG: Что вы можете сказать о перспективах развития рынка ВИЭ в России?

А. В.: Будущее у данного направления однозначно есть, несмотря на климатические особенности нашей страны. Так, правительством РФ приняты постановления, гарантирующие возврат инвестиций в солнечную и ветроэнергетику. Schneider Electric активно участвует в проектах по солнечной и ветровой генерации, и я уверена, что ВИЭ найдет свою нишу на энергетическом рынке России.

BG: Какие задачи стоят перед департаментом на среднесрочную перспективу?

А. В.: Во-первых, повышение конкурентоспособности продукции российского производства. Во-вторых, соблюдение сроков строительства и запуска новых объектов промышленности и инфраструктуры наших заказчиков. В-третьих, обеспечение непрерывного электроснабжения критических объектов инфраструктуры и промышленности с учетом последних требований по автоматизации и кибербезопасности. Среди других задач — увеличение присутствия на рынке, а также поддержание высокого уровня удовлетворенности заказчиков.

BG: Как в работе вашего департамента помогают цифровые инструменты?

А. В.: Цифровизация помогает обеспечить сложную и эффективную удаленную работу компании в условиях карантина. Она способствует ускорению и упрощению бизнес-операций и документооборота с нашими партнерами и конечными заказчиками благодаря применению технологий электронного документооборота. Цифровые инструменты также позволяют обеспечить круглосуточный доступ к пользовательской и технической документации для наших сотрудников и клиентов. Отмечу, что требование соблюдения российских норм

и законов в части документооборота и хранения данных на территории России накладывает свои особенности при внедрении цифровых инструментов, но все задачи могут быть успешно решены.

BG: Как вы оцениваете эффект для предприятий от производимой компанией продукции?

А. В.: Поскольку мы являемся надежным поставщиком оборудования и решений для автоматизации процессов и распределения электроэнергии, то продукция компании обеспечивает высокую надежность, снижает травматизм оперативного персонала и риск аварийных ситуаций. Кроме того, применение нашей продукции приводит к снижению общей стоимости владения за счет лучшего управления электроэнергией и автоматизации операционных процессов. Повышается также эффективность операционной эксплуатации путем увеличения межремонтных интервалов, уменьшения складов запасных частей. Благодаря более эффективному управлению электроэнергией сокращается негативное влияние на окружающую среду. А за счет использования подключенного оборудования и облачных технологий ускоряется процесс цифровой трансформации технологических и управленческих процессов.

BG: Каковы ваши прогнозы по развитию рынка на следующий год?

А. В.: Мы очень внимательно следим за всеми рыночными сегментами, поскольку в каждом из них наблюдаются зачастую разнонаправленные тренды. Если не произойдет серьезного ухудшения ситуации по сравнению с сегодняшним днем, то будет продолжаться активное развитие нефтегазового рынка. Мы видим уже сейчас, что все отложенные проекты подтверждены в инвестиционных планах компаний. То же самое касается металлургии и горной промышленности. А вот рынок сетей, скорее всего, покажет некоторую стагнацию. Это связано с тем, что в текущем году он серьезно активизировался в связи с модернизацией старых сетей и выводом новых проектов. Полагаю, что ожидать столь же серьезных инвестиций в будущем году в этом сегменте не стоит. ■