

# SCHNEIDER ELECTRIC: ИННОВАЦИИ НА КАЖДОМ УРОВНЕ

В середине июня в Белграде (Сербия) состоялся форум OEM & MI-партнеров Schneider Electric. Традиционная ежегодная встреча OEM-производителей и представителей компании дает возможность не только быть в курсе современных трендов на рынке промышленной автоматизации, но и установить профессиональные контакты, а также поделиться опытом. Журналисты Control Engineering Россия уже третий год участвуют в этом мероприятии. В этом году о развитии компании мы побеседовали с Игорем Амоскиным, вице-президентом подразделения «Промышленность», и Николаем Косачевым, руководителем департамента по развитию бизнеса OEM подразделения «Промышленность».



▲ **ИГОРЬ АМОСКИН**, вице-президент подразделения «Промышленность» Schneider Electric



▲ **НИКОЛАЙ КОСАЧЕВ**, руководитель департамента по развитию бизнеса OEM подразделения «Промышленность» Schneider Electric

**Что изменилось за год, прошедший с предыдущего форума? Какие новые предложения, идеи вы представляете в этом году?**

**Игорь Амоскин (И. А.):** Приятно отметить, что направление OEM-бизнеса Schneider Electric демонстрирует положительную динамику каждый год. Мы наблюдаем растущий интерес со стороны как существующих, так и потенциальных партнеров, поэтому данный сегмент стал одним из приоритетных и стратегически важных для развития. Ежегодно мероприятие привлекает все больше и больше новых участников, и это не может не радовать.

Мы стремимся своевременно отвечать на запросы рынка и даже играть на опережение, предугадывая требования наших партнеров и заказчиков. Именно поэтому мы все чаще реализуем эффективные и инновационные комплексные решения, а не отдельные компоненты.

**Николай Косачев (Н. К.):** Год назад мы говорили о том, что регион СНГ, а в частности Украина, Казахстан и Белоруссия, — это страны с большим потенциалом развития для Schneider Electric. В этом году форум стал отличной возможностью поделиться результатами работы и планами на будущее с партнерами из этих стран, которые в нашем мероприятии участвуют впервые. Расширение географии присутствия остается для нас приоритетной задачей.

**Расскажите подробнее о Schneider Electric в СНГ. Как идет развитие бизнеса в этих странах?**

**Н. К.:** Стартовали мы во всех странах одинаково. Однако в процессе работы определяющим стал человеческий фактор: во многом работа зависела от того, найдем ли мы людей, которые проникнутся нашим подходом и принципами работы. Там, где такие люди есть, успехи очевидны и последовательны. Первой страной, показавшей активный рост, стал Казахстан. Именно там мы начали вести самостоятельную коммерческую деятельность. В результате подразделения «Промышленная автоматизация» в целом очень схожи с OEM-направлением: примерно одинаковые темпы роста, та же модель работы с партнерами.

**И. А.:** Стоит также отметить значительные успехи в Белоруссии.

**Н. К.:** Согласен. С Белоруссией мы начали развивать отношения немного раньше, но работа с партнерами изначально строилась не по классической схеме: не было прямых продаж, коммерческой организации, только представительство. Следующей страной стала Украина. Пока темпы роста там не такие высокие, как в Казахстане, но потенциал огромный.

**И. А.:** Schneider Electric — международная компания, поэтому мы готовы адаптироваться к любому рынку. Однако есть нюансы, которые этого сделать не позволяют. К примеру, в некоторых странах нашего периметра рынок может быть закрыт для сотрудничества, так как нет официальной конвертации локальной валюты и любые международные сделки могут признать незаконными.

**На форуме много говорили о концепции EcoStruxure. Расскажите, пожалуйста, о ней более подробно.**

**Н. К.:** Компания Schneider Electric последовательно шла к результатам, которые сегодня демонстрирует, разными путями: мы как занимались собственными разработками, так и расширяли свои компетенции при покупке других игроков. В итоге сформировался широкий спектр продуктов, решений и сервисов Schneider Electric, которые объединились в концепцию EcoStruxure. Она подразумевает комплексное применение нашей экспертизы к разным масштабируемым системам управления, интеграцию решений, разработанных Schneider Electric, и внедрение подключенных технологий, отвечающих стандартам IIoT. Все — от аппаратных средств до уровня целого города — работает в единой системе. Это концепция комплексного подхода, где все элементы предоставляет один поставщик. Для внедрения данной концепции мы локализуем не только востребованное рынком оборудование, но и знания и компетенции, накопленные за долгие годы работы компании во всем мире.

**И. А.:** Стоит добавить, что EcoStruxure — это ответ на нужды заказчика. Это комплексный подход, который состоит из разных «куби-

ков». И в зависимости от потребностей определенного заказчика в конкретном сегменте рынка эти «кубики» можно сложить по-разному. Основа данной концепции — наши цифровые технологии, «подключенность» продуктов и решений Schneider Electric. Мы создаем инновационные цифровые решения для наших заказчиков, чтобы их производство было максимально эффективным, адаптированным к эпохе цифровизации и позволяло заказчику экономить средства на обслуживании, поддержке и последующей эксплуатации и модернизации всего производства.

**Н. К.:** Мы давно не позиционируем себя только как поставщика оборудования. Schneider Electric предлагает нечто большее: это и софт, и техническая поддержка, и внедрение цифровых технологий — единое комплексное предложение, которое помогает решить задачи конечного заказчика максимально эффективно.

**Насколько эта концепция востребована?**

**И. А.:** Естественно, существуют заказчики, которые настороженно относятся к любым нововведениям и не спешат внедрять современные системы. Но при этом партнеров, которые обращаются к Schneider Electric за эффективными продук-

тами и решениями, все больше: они интересуются мировыми технологическими тенденциями, хотят повысить эффективность бизнеса и готовы в это инвестировать. Похожий пример — смартфоны: кто-то до сих пор относится к ним скептически, считая, что кнопочные телефоны удобнее. Но насколько эффективной будет коммуникация этого человека с внешним миром? Конечно, с базовым набором технологий работать можно. Но мы предлагаем перейти на следующий этап и повысить эффективность, безопасность и качество работы. Все это в итоге приводит к улучшению финансовой отдачи от инвестиций.

**На форуме говорили о запуске нескольких новых продуктов Schneider Electric, которым будет посвящена отдельная статья в следующем номере Control Engineering. Опережая эту публикацию, скажите, какие из новинок для вас наиболее значимы?**

**Н. К.:** Хороший пример — Modicon M172 Optimized, контроллеры для небольших локальных систем. Линейка M17x Modicon, несмотря на то, что она относительно недавно появилась на рынке, уже нуждалась в обновлении. Для нас очень важно соответствовать запросам заказчиков, и мы подходим к вопросу модернизации оборудования со всей



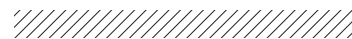
**Алексей Михайлов**, руководитель филиала ООО «Промоборудование-СИС» ([www.promsis.spb.ru](http://www.promsis.spb.ru)), Москва

Компания «Промоборудование-СИС» работает на рынке современных инженерных систем уже более 15 лет. Мы специализируемся на поставке оборудования для систем водоснабжения, отопления, канализации, комплектации котельных и тепловых пунктов, а также для автоматизации зданий и производств.

В сегменте автоматизации зданий и технологических процессов мы работаем уже давно и сотрудничаем с разными европейскими компаниями-производителями. Несколько лет назад мы начали партнерство с Schneider Electric. Первое время мы строили сотрудничество через дистрибьюторов в Санкт-Петербурге и Москве, но с этого года приняли решение работать напрямую. И вот почему.

Ключевая компетенция нашей компании заключается в комплексном подходе к строительству, вводу в эксплуатацию и обслуживанию инженерных систем объектов недвижимости. По автоматизации зданий мы с нашими интеграторами смогли занять лидирующие позиции благодаря, в том числе, слаженной работе и четким алгоритмам взаимодействия внутри проектных решений. Но до определенного момента у нас не было предпочтений в предпроектных заключениях по обследуемым объектам промышленного сектора. Сегодня же с помощью наших партнеров мы пришли к пониманию, что всем сторонам удобно и выгодно работать на промышленных объектах именно с применением оборудования Schneider Electric.

Что лично мне нравится в Schneider Electric, так это подход к образованию своих интеграторов. Все они проходят серьезное обучение, сдают экзамены. Таким образом, наверно, отсекаются нерадивые компании, которые считают, что без серьезных знаний можно работать в такой ответственной и технически сложной области, как автоматизация технологических процессов и производств. Это хорошо вписывается в нашу идеологию, поскольку мы всегда движемся по пути повышения квалификации интеграторов, делая ставку на долгосрочную перспективу взаимовыгодного сотрудничества.



**Дмитрий Ионов**, директор ООО «ТД «Модерн инжиниринг системс» (MES, www.mesgroup.ru), Владивосток

Со Schneider Electric мы сотрудничаем шестой год, уже в третьем статусе: сначала как дистрибьюторы, потом как инжиниринговая компания, теперь — как OEM-партнеры. Наша компания работает в сегменте теплоэнергетики и ЖКХ: мы выполняем заказы по строительству и автоматизации объектов малой и средней энергетики (котельные, ЦТП, насосные станции), проектируем и обеспечиваем инженерную инфраструктуру для многоквартирных домов и офисных зданий. Совместно со Schneider Electric мы ведем несколько крупных проектов. Например, сейчас MES является генподрядчиком по строительству городской котельной в г. Поронайск Сахалинской области. Все, что касается вопросов автоматизации, будет выполнено на оборудовании Schneider Electric.

тщательностью: вместе с глобальной командой встречаемся с заказчиками, собираем мнения, анализируем. Все это помогает нам предложить отрасли именно то, что нужно.

Также нужно сказать о преобразователях частоты Altivar 320 и Altivar Process. Первый демонстрирует

лучшее управление асинхронными и синхронными двигателями в своем классе. Это безопасное и надежное решение, способное функционировать даже в агрессивной среде. Кроме того, Altivar 320 универсален: он полностью интегрируется в любую современную систему автоматиза-

ции, будь то Ethernet, Canopen или Profibus, а также легко монтируется в шкаф или напрямую в механизм.

Новые приводы Altivar Process являются решением для оптимизации технологического процесса, имеют встроенные интеллектуальные сервисы и способны стать частью системы энергоменеджмента на объекте. Энергетические и технологические виджеты Altivar Process позволяют сократить расходы в рамках технологического процесса, а подключение к специальным приложениям дает возможность удаленного доступа к управлению оборудованием, контроля над его работой в режиме онлайн и постоянного доступа к технической поддержке.

Еще один важный продукт — преобразователь частоты Altivar 340, его запуск запланирован на конец 2017 года. Это модель, комбинирующая в себе возможности позиционирования повышенной точности с простотой настройки.

**И. А.:** Среди новинок уже следующего года можно выделить Altivar 6000 — привод среднего напряжения, который должен прийти на смену Altivar 1200.

**В этом году среди приглашенных на форум партнеров много новых лиц. Расскажите об инструментах, которые вы используете для привлечения партнеров.**

**Н. К.:** Основным инструментом привлечения партнеров стал наш новый партнерский веб-сайт. Старая интернет-площадка была довольно сложной для неподготовленного заказчика. Новый портал более интуитивен и удобен. Он разработан с целью сориентировать потенциального заказчика, показав ему

### Архитектура EcoStruxure

EcoStruxure — концепция компании Schneider Electric для промышленности, зданий, электрических сетей, ЦОДов, позволяющая объединить устройства и программное обеспечение в единую архитектуру и обеспечить сбор данных и их безопасность (поддерживаются самые строгие требования по защите).

EcoStruxure объединяет три уровня (рис.):

1. Устройства, подключенные к глобальной или локальной сети, которыми можно управлять как удаленно, так и находясь рядом. Такие устройства также могут обмениваться данными между собой.
2. Продукты и решения для сбора и обработки первичных данных, которые в режиме реального времени обеспечивают безопасность и надежность работы всей системы, осуществляют сбор информации о состоянии оборудования и всех происходящих процессах. Данные передаются в облако.
3. Приложения, аналитика и сервисы, которые анализируют информацию и выдают индивидуальные рекомендации по улучшению того или иного процесса.



**Рис.** Архитектура EcoStruxure



**Никита Здор**, директор  
ООО «ТПМ-Энерго» ([www.tpm-energo.ru](http://www.tpm-energo.ru)), Санкт-Петербург

Компания «ТПМ-Энерго» уже больше пяти лет занимается проектированием и разработкой решений в области электрообогрева, передачи и распределения электроэнергии. Одно из направлений нашей деятельности — создание низковольтных комплектных устройств, при оснащении которых используются контроллеры Schneider Electric.

Компанию Schneider Electric я знаю очень давно, познакомился с ней, когда только начал заниматься поставками электрооборудования. И когда появилась «ТПМ-Энерго», вопрос о том, какое оборудование применять, для меня не стоял.

Мне нравится партнерская программа Schneider Electric, в первую очередь, из-за удивительной для такой огромной организации гибкости. Всегда существует возможность для обсуждения ценовых или логистических условий. Есть «наш» специалист, с которым можно обсуждать

текущие вопросы — например, сократить срок поставки или получить специальные условия по цене. Отсутствие излишней бюрократизации создает возможности для более комфортной и продуктивной работы.

фокусную информацию и предоставив подробную настройку для конфигурирования запроса. Также на сайте легко можно найти контакты, чтобы связаться с необходимым специалистом или региональным представителем и задать вопросы. Немаловажным фактором является и внедрение мобильных приложений:

это и электронный каталог, позволяющий оценить весь спектр продукции, и мобильные решения для удаленного управления оборудованием, и поддержка клиентов с помощью приложения Customer Care Schneider Electric, работающего в режиме 24/7.

Стоит также упомянуть наш центр онлайн-обучения, позволяющий спе-

циалистам промышленной автоматизации повышать свою квалификацию, не отрываясь от работы, и регулярные вебинары, в ходе которых Schneider Electric знакомит коллег со своей экспертизой. Вся наша работа с партнерами призвана еще раз продемонстрировать приверженность компании инновациям на каждом уровне. ●