



**НИКОЛАЙ КОСАЧЕВ:**  
**«Рынок малой и средней автоматизации очень подвижен. За год-другой происходит огромное количество изменений, и мы не можем отставать»**

## ОЕМ-РЫНОК: НОВЫЕ СТРАТЕГИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Чем отличается OEM-партнерство от, к примеру, системной интеграции? В каких отраслях промышленности оно востребовано и какие у него перспективы развития? Николай Косачев, руководитель департамента по развитию бизнеса OEM подразделения «Промышленность» компании Schneider Electric в России и СНГ, рассказал нашему журналу о подходе компании к работе с OEM-партнерами и путях дальнейшего развития этого направления.

**Какие ключевые сегменты для OEM-партнерства вы могли бы выделить?**

В рамках развития всей компании мы выделяем восемь ключевых и наиболее перспективных, на наш взгляд, сегментов. Этот выбор определяется не только нашим желанием и возможностями в них работать, но и тенденциями в производстве оборудования, разработке программной части и подготовке технических специалистов. В различных странах те или иные направления могут быть более востребованы или, наоборот, отсутствовать. В России основное внимание мы уделяем пяти сегментам: всему, что связано с насосами, вентиляцией, крановыми решениями, лифтами и производством станков.

**В каких отраслях промышленности сосредоточено OEM-партнерство?**

Если говорить про Россию, то это, прежде всего, нефтегазовая отрасль. Это исторически важный для страны сегмент, который остается таковым, несмотря на не самые легкие времена для нефтяного рынка. Другие ключевые направления, которые для нас из года в год остаются практически неизменными: подготовка и очистка воды, горнодобывающая и угольная отрасли, металлургия, гражданское

строительство и сети (энергообеспечение зданий и т. д.). В этих сегментах Schneider Electric активно продвигает свои решения, как комплексный поставщик в качестве единого исполнителя всех работ, так и через партнеров — привлекая их в свои проекты или работая с ними совместно. Производители оборудования (ОЕМ) принимают самое активное участие в каждой реализации, ведь насосы, вентиляция, подъемно-транспортное оборудование и другие механизмы являются неотъемлемой частью каждого производственного процесса.

**В чем специфика работы с OEM-партнерами?**

Мы стараемся работать с каждым партнером как с ключевым, предоставляя ему для комплектации собственных решений не только все возможное оборудование из нашего продуктового предложения, но и целый комплекс сопутствующих услуг. Этот подход в Schneider Electric называется концепцией MachineStructure. Кроме того, понимая требования наших заказчиков, мы стараемся фокусироваться на некоторых ключевых факторах. В первую очередь — на оптимальном ценовом позиционировании. OEM-производителям важно, чтобы их решения были финансово привле-

кательны для конечного потребителя. И к нам как поставщику комплектующих для этих решений предъявляются особые требования по качеству и стоимости оборудования. Компания Schneider Electric всегда была известна как специалист в создании высокотехнологичных и надежных систем управления премиум-сегмента. Но буквально два-три года назад был сделан акцент на среднеценовое предложение. Представленное оборудование было несколько упрощено с технологической точки зрения и наличия дополнительных аксессуаров по сравнению со своими старшими линейками, но выиграло по стоимости. Год назад мы начали продвижение и в минимум-сегменте (линейка DEKraft), и сейчас у нас есть привлекательные предложения для решения задач в рамках практически любого бюджета. Второй ключевой момент — это логистика. OEM-компания специализируются на производстве серийного оборудования со сроком исполнения, редко превышающим месяц, поэтому с точки зрения скорости поставки к ним предъявляются повышенные требования. Третий момент связан с российской спецификой. В последнее время все чаще возникает необходимость в финансовой поддержке: кредитных линиях, помощи с отсрочками.

Мы стараемся максимально лояльно относиться к этим вопросам. Четвертый фактор — технологичность оборудования. Рынок малой и средней автоматизации очень подвижен. Буквально за год-другой происходит огромное количество изменений, и мы не можем отставать. В связи с этим мы постоянно модернизируем существующие линейки, дополняем их и расширяем. Очень важна мобильность и возможность вносить что-то новое в уже существующее. И еще один важный момент — это всесторонняя оперативная техническая поддержка со стороны наших экспертов.

#### **Как экономические и политические сложности последнего года сказались на OEM-рынке?**

Не секрет, что в условиях снижения объемов финансирования заказчики стараются экономить, что сказывается прежде всего на ценовых требованиях. Мы подходим к этому вопросу комплексно: ориентируемся не на готовую спецификацию, а на то решение, которое необходимо донести до конечного заказчика. Мы готовы искать более оптимальный подход с точки зрения всей системы. Второй момент — это сложность финансирования. Например, участились случаи оплаты после отгрузки или проведения испытаний.

#### **Можно ли сказать, что OEM-рынок развивается по-разному в России и за рубежом?**

Естественно, везде есть своя специфика. Например, наши партнеры, работающие на рынке вентиляции, привыкли использовать параметрируемые контроллеры. Из-за высокой серийности и низкой технологичности немногие готовы создавать собственные решения, большинство предпочитает использовать уже готовое программное обеспечение. Но при подобном подходе единственным весомым аргументом остается цена. Конкуренция на уровне технологий — это уже немного другой подход, характерный для Европы. У нас пока что, к сожалению, такого нет. Впрочем, подобная специфика характерна не только для России.

#### **Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее время?**

Мы продолжим работу по нашим пяти ключевым направлениям —

#### **Игорь Кунтин, технический директор компании «Драйвер Инжиниринг»**

Компания «Драйвер Инжиниринг» занимается разработкой типовых решений для вентиляции и кондиционирования, и в основном мы применяем комплектующие от Schneider Electric. Наше OEM-партнерство с Schneider Electric длится уже порядка одиннадцати лет: сначала мы брали только коммуникационную аппаратуру, потом стали закупать частотные преобразователи, контроллеры, затем — собирать комплектные шкафы управления полностью на продукции Schneider Electric. Сейчас мы не только собираем шкафы, но и разрабатываем типовые программы для контроллеров, которые устанавливаются в вариантах для вентиляции и кондиционирования. Если говорить о перспективных проектах, то мы занимаемся разработкой типовых решений на целую отрасль: вентиляция и кондиционирование, управление тепловыми пунктами, холодное и горячее водоснабжение и, возможно, решения для пожарной защиты. Schneider Electric — лояльный партнер, всегда уделяет внимание клиенту и идет на нужные для нас финансовые условия.

в каждом у нас есть инициативы и идеи по увеличению доли рынка. Например, в области вентиляции мы развиваем специальное фокусное предложение с учетом российской специфики. Также мы планируем применить наш подход к партнерству в странах СНГ, которые с этого года тоже входят в зону нашей ответственности. Мы стараемся менять стереотипы внутри нашей команды, пытаемся мыслить более глобально,

работать немного по-другому с ключевыми компаниями. Кроме того, существуют совершенно новые для компании направления, в которых мы хотим развиваться. Это, прежде всего, комплектные решения: шкафы управления вентиляцией SmartHVAC и — в перспективе — индивидуальные тепловые пункты SmartHEAT. Для нас это возможность выйти на новые рынки и приобрести новых партнеров. ●

#### **Денис Прудников, директор по развитию ООО «ТАУ»**

Мы работаем на рынке с 2002 г. Основное направление нашей деятельности — все, что связано с насосами, мы разрабатываем системы для различных сегментов промышленности и энергетики — везде, где применяются АСУ ТП. С Schneider Electric мы начали работать через дистрибьюторов в 2008 г., с 2010 г. мы стали его OEM-партнером. Начали с небольших объемов и плавно наращиваем присутствие Schneider Electric в наших проектах: сначала была только пускорегулирующая аппаратура, потом появились оболочки, приводы, контроллеры, панели оператора и т. д. Нам очень нравится, что Schneider Electric может предложить решения в любом ценовом сегменте.