

МОДЕЛЬ РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ ОТ SCHNEIDER ELECTRIC

Ежегодно компания Schneider Electric собирает своих партнеров на Форум PlantStruxure, чтобы рассказать об актуальных продуктах и решениях, новых возможностях и программах сотрудничества с партнерами, результатах работы компании и стратегии ее дальнейшего развития, а также чтобы обсудить современные тенденции в мире и на российском рынке. В этом году форум проходил в столице Азербайджана, городе Баку. И выбор места не случаен, так как Schneider Electric планирует активно развивать сотрудничество с Казахстаном, Узбекистаном, Азербайджаном, Туркменистаном. На форуме PlantStruxure наш корреспондент провел интервью с Борисом Муратовым, вице-президентом бизнес-подразделения «Промышленная автоматизация» компании Schneider Electric в России и СНГ, и Станиславом Павловским, руководителем канала системной интеграции компании Schneider Electric в России и СНГ, расспросив их о том, в чем специфика работы Schneider Electric с партнерами и какую роль в развитии компании играют системные интеграторы.



▲ **БОРИС МУРАТОВ**, вице-президент бизнес-подразделения «Промышленная автоматизация» компании Schneider Electric в России и СНГ

Schneider Electric ежегодно проводит форум партнеров. Какие изменения произошли в компании за последний год и с какими идеями вы подошли к проведению форума в этот раз?

Борис Муратов (БМ): В наше динамичное время любой компании необходимо постоянно совершенствовать бизнес-модели и адаптировать их к процессам, происходящим в политико-экономическом пространстве. Оглядываясь на прошедший год,



▲ **СТАНИСЛАВ ПАВЛОВСКИЙ**, руководитель канала системной интеграции компании Schneider Electric в России и СНГ

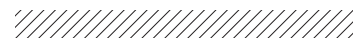
мы можем утверждать, что наша компания успешно продолжила процесс закрепления лидирующих позиций на рынке России и стран СНГ. Сегодня у Schneider Electric в России 6 заводов и 12 000 сотрудников, а инвестиции в российскую экономику за последние 5 лет составили около \$1 млрд. В целом около 60% продаж Schneider Electric в России приходится на продукцию российских заводов. И компания продолжает инвестировать в развитие локализации. Так, Schneider Electric планирует вложить

более 750 млн рублей в строительство второй очереди завода «Электро-Моноблок» в пос. Коммунар Ленинградской области, данное расширение производства планируется в рамках реализации специального инвестиционного контракта (СПИКа). Заявка на СПИК будет в ближайшее время направлена Schneider Electric в Министерство промышленности и торговли РФ для утверждения специальной комиссией. Если заявка будет одобрена, на новом производстве будет собираться и оборудование для промышленной автоматизации.

И, конечно же, сегодня одно из важнейших условий успешности компании на рынке — это работа с партнерами.

В чем состоит ваша стратегия работы с партнерами?

БМ: Мы ориентированы, с одной стороны, на структурированную работу с партнерами, а с другой — на учет специфики каждого бизнеса. Поэтому наша модель работы с партнерами «эшелонирована»: в каких-то случаях мы используем более прямые модели (когда, например, работаем самостоятельно по проектам «под ключ»), в каких-то — дистрибьюторские модели.



В области промышленной автоматизации нам ближе все-таки модель работы с системными интеграторами. Но в данном случае мы говорим не только о работе с системными интеграторами, поскольку одна из сильных сторон нашей компании заключается в том, что мы по максимуму используем синергию, которая идет от разных каналов и от очень широкого портфолио компании.

Можно ли говорить об эволюции канала системной интеграции в России и странах СНГ?

Станислав Павловский (СП): Исторически работа Schneider Electric в области автоматизации — это партнерский бизнес, то есть в ее основе лежит развитие партнерских отношений и работа с конечным заказчиком через партнеров. С приобретением компании Invensys мы смогли значительно расширить свое портфолио решений и стали реализовывать больше прямых проектов в области автоматизации, в то же время предлагая больше решений нашим партнерам. Эволюция состоит в том, что мы развиваемся и тем самым также увеличиваем компетенции и возможности наших партнеров. При этом, если они не могут полностью охватить какие-то проекты, то Schneider Electric может быть и на подряде у партнера. То есть эволюция проявляется еще и в том, что мы работаем на рынке не только через партнеров, но и совместно с ними.

Также в рамках стратегии развития у нас появилось очень много мотивационных программ, а для сертифицированных партнеров есть отдельный маркетинговый фонд, и они могут обратиться к специалистам Schneider Electric в области маркетинга. Со следующего года также будет введен новый уровень «Мастер» — для самых крупных партнеров, обладающих высочайшей компетенцией, и и будет создан Совет интеграторов.

Какие категории партнеров у вас есть сейчас?

СП: В рамках программы «Альянс-партнер» у нас идет разделение на партнеров, которые только начинают работать с Schneider Electric в области автоматизации, и на тех, кто уже имеет долгосрочные партнерские отношения и работает в рамках про-

граммы «Альянс-партнер», выполняя все условия программы: сертифицирует своих специалистов, использует в проектах наши новинки и каждый год покупает определенный набор программного обеспечения. Таких партнеров, входящих в альянс, у нас около 67, а всего партнеров — 80. При этом внутри этой программы выделяются еще сертифицированные и зарегистрированные альянс-партнеры. Элита альянса — это сертифицированные партнеры. Они сертифицируют своих специалистов в рамках данной программы, реализуют комплексные проекты, используя полный спектр оборудования и софт Schneider Electric, у них большие информационные и технические мощности — таких партнеров у нас сейчас 16.

БМ: Нужно подчеркнуть, что наша модель работы с партнерами, в частности системными интеграторами, носит достаточно структурированный характер. Это означает, что все партнеры с одной стороны, имеют достаточную гибкость: у каждого есть возможность эффективно работать со Schneider Electric, а с другой стороны — в зависимости от того, в каком сегменте рынка работает тот или иной партнер и насколько автоматизация является для него ключевым направлением, они соответствующим образом могут корректировать свои взаимоотношения с компанией, объем инвестиций и т. д.

СП: Мы не фиксируем внимание только на системных интеграторах, у нас есть разные категории партнеров, и мы со всеми работаем: например, у нас есть дистрибьюторы, которые имеют с нами соглашения, и у них есть небольшие подразделения, которые тоже занимаются автоматизацией, свои инженеринговые центры.

БМ: Здесь нужно отметить еще один важный момент: мы не делаем работу со Schneider Electric каким-то эксклюзивом, но стараемся сделать так, чтобы интеграторам было интереснее и выгоднее работать с нами.

На вашем сайте написано, что Schneider Electric считает, что ключевую роль в продвижении систем автоматизации на рынке играют системные интеграторы.

Насколько это утверждение верно для российского рынка?

СП: Это абсолютно верно. Как я говорил ранее, модель работы Schneider Electric изначально была направлена на работу с партнерами. Большая часть взаимодействий с конечными заказчиками шла через партнеров или с привлечением партнеров. Но если ранее системные интеграторы создавали свои решения на базе нашего оборудования и софта и продавали свое решение конечному заказчику, то сейчас компания Schneider Electric перешла на новый уровень работы с партнерами и конечными заказчиками. Теперь мы как предлагаем уже готовые решения, созданные проектным департаментом Schneider Electric, конечному заказчику, так и реализуем эти комплексные готовые решения через интеграторов. Следовательно, роль системных интеграторов в продвижении наших решений и продуктов только растет и укрепляется.

БМ: В то же время, если говорить о крупных комплексных проектах, в современных реалиях не может играть роль только интегратор — как правило, речь идет о целых экосистемах, куда входит много разных интеграторов и других контракторов и где на первый план выходят уже не технические возможности, а способность включать разные элементы финансирования и выстраивать схему управления комплексным проектом.

Расскажите о сложностях в работе с системными интеграторами.

БМ: Интеграторы — это всегда частный бизнес и часто небольшой. И понятно, что в современных экономических условиях у такого бизнеса нет стабильного прогноза по ресурсам и по необходимости использовать заемные средства. Наши интеграторы неизбежно с этим сталкиваются, и иногда у них могут возникать определенные проблемы с точки зрения устойчивости их бизнеса. Мы пытаемся им помочь, идем навстречу и стараемся не смотреть на ситуацию с сиюминутной точки зрения, а ориентироваться на выстраивание отношений на долгосрочной перспективе.

Какие направления являются для вас приоритетными, помимо энергетики?

СП: Schneider Electric — эксперт не только в области управления энергией, но и в сфере промышленной автоматизации. Компания разрабатывает и поставляет комплексные решения для различных отраслей промышленности, среди которых: нефть и газ (добыча, транспортировка, нефтепереработка), горнодобывающая и горноперерабатывающая промышленность, металлургия, водоснабжение, водоподготовка, водоотведение и др.

Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее время?

СП: Среди наших основных задач есть увеличение технических компетенций наших партнеров, а также улучшение коммуникаций и нашего взаимодействия. Для этого мы создали и развиваем Партнерский портал, где партнеры могут получить всю необходимую информацию о компании и о ее продуктах, узнать самые свежие новости и получить доступ к ресурсам и инструментам, разработанным специально для

Андрей Ермолаев, генеральный директор НПФ «Экситон-Автоматика» (г. Уфа)

Наша компания занимается промышленной автоматизацией, в первую очередь — в нефтегазовой отрасли. С компанией Schneider Electric мы работаем уже восемь лет и прошли весь путь: от начала, когда у нас отсутствовала полная компетенция, до сегодняшнего уровня, когда мы — привилегированный системный интегратор, имеющий статус интегратора по направлению «Транспорт». Каждый год мы поднимаем планки на 20–30% и по объему, и по количеству компетентных специалистов. Также в этом году мы будем запускать новое направление — разработку низковольтных устройств и щитов станции управления. Партнерство с Schneider Electric нашу компанию очень развило, и доверие, которое между нами установилось, позволяет нам увереннее смотреть в будущее.

них. Мы стремимся расширять круг наших партнеров, а также, работая через партнеров, увеличивать наши компетенции в относительно новых для нас областях, например в гидроэнергетике и теплоэнергетике.

БМ: Могу добавить, что имидж нашей компании на рынке накла-

дывает определенные требования и на наших интеграторов: на них лежит колоссальная ответственность за конечный продукт, за его высокое качество. Поэтому, безусловно, один из наших приоритетов — это внимательное отношение к компетенции наших партнеров и максимальное использование синергетических эффектов. ●