

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. И результаты 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 признаны 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), 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 индустриального 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), 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. ●