



# ИТОГИ ПАРТНЕРСКОГО ФОРУМА SCHNEIDER ELECTRIC В ТБИЛИСИ

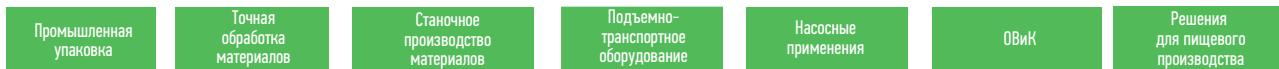
В октябре компания Schneider Electric провела форум для своих OEM-партнеров и системных интеграторов в Тбилиси (Грузия). Участники мероприятия смогли ознакомиться со стратегией развития компании и новинками продукции, обсудить актуальные вопросы работы с клиентами и поделиться опытом внедрения решений Schneider Electric в различных проектах.

Schneider Electric ежегодно проводит форум для своих партнеров — производителей промышленного оборудования и системных интеграторов, — чтобы они могли обменяться опытом работы и обсудить актуальные проблемы, а также узнать, в каком направлении планирует развиваться компания и какие решения появились или скоро появятся в ее портфеле. В этом году для проведения мероприятия была выбрана столица Грузии, поскольку из соображений логистики в ней достаточно просто собрать партнеров как из России, так и из стран СНГ. А также,

конечно, из-за прекрасной погоды и богатой культуры.

Основное внимание на форуме было удалено не отдельным продуктовым линейкам, а единой концепции автоматизации EcoStruxure. Презентация этой архитектуры состоялась еще в прошлом году, и она состоит из трех уровней (рис. 1): первые два относятся к аппаратному обеспечению и большинству партнеров уже знакомы, поэтому спикеры из Schneider Electric решили больше рассказать о третьем уровне, т. е. программном обеспечении. «Это софтверные продукты, кото-

рые помогают повышать эффективность производства, осуществлять предиктивный анализ. Больше всего докладов было посвящено тому, как наши партнеры могут повысить маржинальность своих решений и стать более конкурентоспособными. Многие компании предлагают АСУ ТП, которые имеют контроллеры, SCADA, но мало компаний идет дальше и разрабатывает решения для оптимизации производства, повышения его эффективности», — отмечает Станислав Павловский, руководитель канала системной интеграции компании Schneider Electric в России



и СНГ. Именно высоконтеллектуальное программное обеспечение (рис. 2) позволяет учитывать особенности конкретного проекта, решать конкретные задачи и в итоге получать большую прибыль.

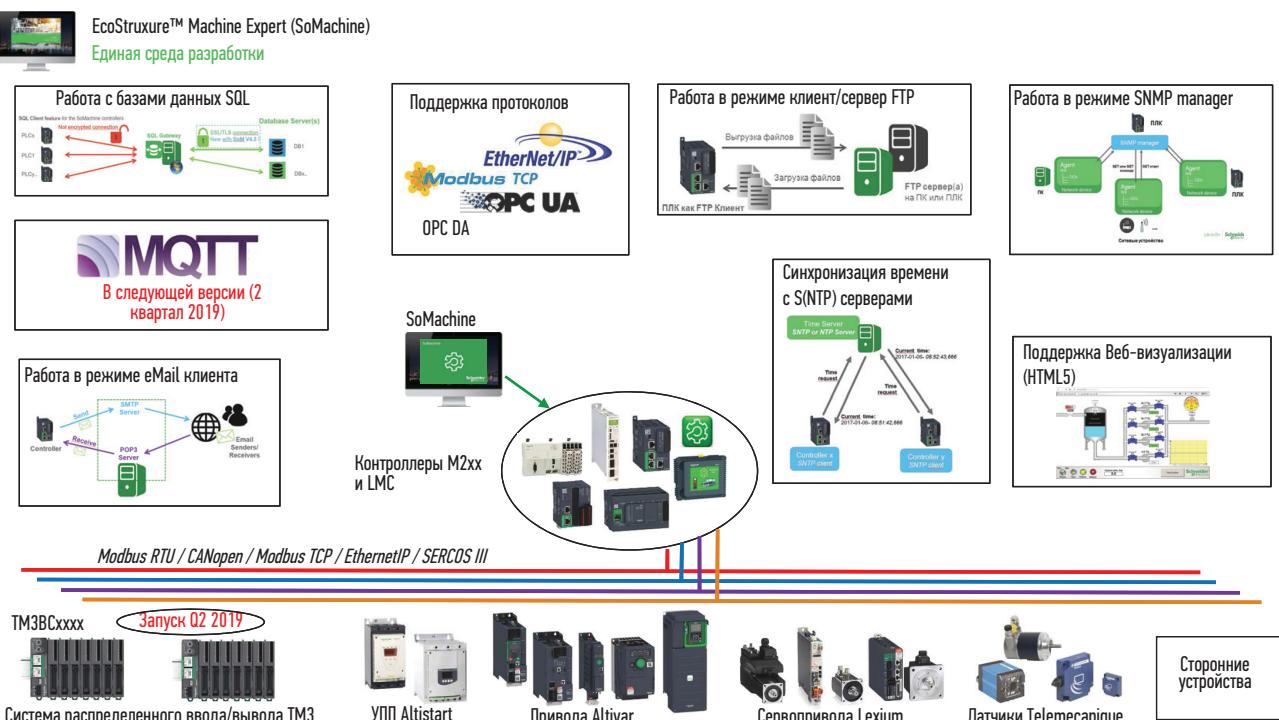
Николай Косачев, руководитель департамента по развитию бизнеса OEM-подразделения «Промышленность» Schneider Electric, добавляет: «По сравнению с прошлым годом наполнение уровней EcoStruxure

стало более конкретным и актуальным. Были учтены потребности рынка, особенно в области аналитики. Помимо презентации возможностей такой системы, мы рассказали нашим партнерам о преимуществах цифровизации в принципе. О цифровых решениях кто-то еще не знает, а кто-то не успевает уделять им достаточно внимания. А иногда и сам заказчик не понимает, что ему необходимо. Нашей основной

задачей было показать, как работает цифровизация, какую выгоду она может дать. Что это не просто красивая картинка». Лучше всего возможности и преимущества цифровизации, конечно, демонстрируют конкретные проекты, и они уже находятся в процессе реализации. Например, на форуме был представлен доклад о компании «Тактика», которой переход на цифровые технологии и сервис позволил зна-

**РИС. 1.** ▲  
Структура EcoStruxure

**РИС. 2.** ▼  
Пример решения  
третьего уровня в рамках  
концепции EcoStruxure —  
EcoStruxure Machine Expert





## МИХАИЛ ПЕТРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СТЕЛЛА» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Наша компания присутствует на рынке уже 26 лет, и более 15 лет мы активно сотрудничаем с Schneider Electric. Мы выполняем работы в области комплексной автоматизации технологических процессов, поставки КИП и электротехнического оборудования, промышленной энергетики, модернизации тяжелых металлообрабатывающих станков, а также занимаемся сборкой щитового оборудования.

Вместе с Schneider Electric мы уже решаем и научные задачи, к примеру, разрабатываем тренажеры для оперативного персонала на базе математических моделей.

На протяжении многих лет я участвую в мероприятиях, аналогичных прошедшему форуму. Они дают участникам возможность сформировать единое информационное поле, оценить опыт других компаний и поделиться собственным. Многие контакты, найденные на таких встречах, позже преобразовались в долгосрочные партнерские связи.

чительно расширить номенклатуру изделий.

Есть проекты по цифровизации и в странах СНГ, в том числе уже реализованные. «Например, у нас была интересная поездка на производство одной компании в Белоруссию, — рассказывает Николай Косачев. — У них очень сильный отдел АСУ, и они уже постоянно

используют на практике предiktivnuyu analitiku, цифровые двойники. Или взять другой пример — одно предприятие планирует запустить в январе сразу несколько заводов, построенных с нуля. Буквально пять лет назад такая задача была невыполнимой. Но сейчас у них есть отработанные производственные мощности,

с которых они сделали слепок, так называемый цифровой двойник. В дальнейшем они планируют размещать оборудование в соответствии с этим двойником и достаточно оперативно производить пусконаладку. Они вымеряют все помещения вплоть до миллиметра. Как показали исследования, этот подход очень хорошо себя зарекомендовал. Понятно, что частичная настройка требуется, но по факту продукт будет выходить уже качественный».

Главной целью дискуссий о цифровизации было показать, что она реальна и может быть очень полезна для заказчиков. Станислав Павловский отмечает: «Мы старались подать информацию так, чтобы ее поняли все, не только технические директора, и потом смогли бы объяснить своим заказчикам преимущества более интеллектуальных систем управления. Однако эта тема новая, нужно время, чтобы ее принять. Многие говорят, что у них другой менталитет или персонал к этому не готов. Но если посмотреть, скажем, как работает компания «Сибур», то понимаешь, что будущее уже рядом».



**АЛЕКСЕЙ АФАНАСЬЕВ,** ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР,  
ООО «СУММА ТЕХНОЛОГИЙ» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

«Я достаточно давно сотрудничаю с компанией Schneider Electric, уже больше двадцати лет, причем в разных ипостасях. Когда я еще работал в другой компании, то выступал в роли непосредственного заказчика. В «Сумме технологий» мы уже более десяти лет используем в своей работе продукты, которые выпускает Schneider Electric, для создания систем управления. Партнерские форумы, которые ежегодно устраивает Schneider Electric, всегда хорошо организованы и продуманы. Здесь много коллег, с которыми есть возможность познакомиться и пообщаться в неформальной обстановке. Это очень полезно для бизнеса и уже не раз приносило результаты».

Также у Schneider Electric появились нововведения непосредственно в работе с партнерами — к примеру, были запущены два клуба, System Drive Club и Digital Plant Club. О том, что они собой представляют, рассказывает Станислав Павловский: «В сентябре мы запустили System Drive Club. Этот клуб предназначен для партнеров, которые хотели бы заниматься продвижением и про-

дажей высоковольтных приводов. Мы пригласили вступить в него двадцать две компании (причем не только системных интеграторов, но и OEM-партнеров, и дистрибуторов), и в результате откликнулось девять. Мы хотим переложить на плечи партнеров продажи приводной техники. Они в этом более опытны, они знают рынок, у них есть площадки, предприятия. А мы будем





**ДМИТРИЙ БЕДНЫЙ, ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «ИНСТИТУТ ГОРНОЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ И АВТОМАТИЗАЦИИ» (Г. СОЛИГОРСК, БЕЛОРУССИЯ)**

«Наша компания — крупное промышленное предприятие, которое занимается разработкой и изготовлением горно-шахтного электрооборудования. Основной наш заказчик — ОАО «Беларуськалий», гигант мировой калийной промышленности. Но также большую долю заказов мы отправляем на экспорт: поставляем оборудование в Россию, Казахстан, Узбекистан. C Schneider Electric мы только начинаем серьезное сотрудничество. Уже, наверное, лет двадцать мы закупаем у них установочные изделия. Но сейчас хотим заменить и часть приводной техники производства других компаний на устройства Schneider Electric. Мне нравится, что в работе с Schneider Electric есть возможность оперативно решать технические вопросы, договариваться о сокращении сроков поставки. Кроме того, их оборудование позволяет нам в некоторых случаях предлагать уникальные решения на рынке Белоруссии. Уверен, новый этап партнерства сложится удачно и для нашей стороны, и для них».

оказывать им поддержку. Второй клуб, Digital Plant Club, более фокусный, связан с работой по продвиже-

нию нашей концепции EcoStruxure и с применением всех трех ее уровней. Это закрытый клуб, состоящий

**ЯРОСЛАВ ЖИЛИН, ДИРЕКТОР ООО «ПРОЕКТМАРКЕТ» (Г. ОРЕЛ)**

«С 2014 г. наша компания занимается разработкой проектной документации. Сегодня «ПроектМаркет» — это многопрофильная инжиниринговая компания, которая специализируется на сложных промышленных проектах, их за четыре года реализовано более 150. Накоплены компетенции в сфере сельскохозяйственного производства, животноводства, молочного комплекса, крупных логистических объектов, торговых и офисных центров, перерабатывающих производств, станций очистки воды и стоков, лабораторий разного профиля. C Schneider Electric мы работаем с 2015 г. При этом первый опыт с локальным представительством был скорее негативным. Мы проектировали два больших объекта во Владивостоке, выдали исходные данные, но не получили конкретной конфигурации — нам просто посоветовали серии, которые можно применить. И потом наш проектировщик два месяца изучал техническую информацию.

Но со временем выстроилась четкая схема работы: мы даем запрос — получаем конфигурацию. Кроме того, Schneider Electric присыпал к нам своего специалиста, который обучал сотрудников работе со спецификациями на сайте. Поэтому сейчас нам работать с Schneider Electric комфортно и удобно. А побывать в прекрасном Тбилиси в это время года в компании коллег — большое удовольствие».

из нескольких крупных компаний. Такие компании могут реализовывать проекты по автоматизации в разных направлениях, при этом полностью закрывать и КИПиА, и средний уровень (SCADA-контроллеры), и высший уровень, т. е. MES-системы, системы эффективности производства. В дальнейшем с помощью решений членов этого клуба мы хотим создать каталог концепций, будем их продвигать на рынке».

Помимо работы с OEM-партнерами и интеграторами, Schneider Electric планирует и активно налаживать сотрудничество с конечными заказчиками. «Поскольку у нас партнерская компания, вся эта активность выливается в проектную работу, которую мы совместно с партнерами осуществлям. Сейчас, например, разрабатывается портал передачи проектов, причем он будет работать в двух направлениях: партнеры передают нам собственные наработки, мы передаем им наши», — делится Николай Косачев.

Среди других инициатив компании — продвижение на рынке гражданского строительства. «До сих пор мы никогда не работали с застройщиками, исполнителями и остальными компаниями, которые вовлечены в эту сферу, — говорит Николай Косачев. — Естественно, наши партнеры что-то продавали для этого рынка, но без работы с конечным заказчиком бизнес, по сути, проходит мимо нас. Сейчас мы разрабатываем стратегию развития в этой сфере и уже выяснили, что сможем взяться за проекты на любой стадии реализации».

Организаторы форума тоже остались довольны прошедшим мероприятием. «Приехали интересные и важные люди, хорошо поговорили, обсудили накопившиеся вопросы. И даже погода нам благоволила», — отмечает Станислав Павловский. С ним согласен и Николай Косачев: «На таких мероприятиях, как этот форум, мы стараемся не рассказывать про те вещи, в которые не хватает времени и желания погружаться, а предоставлять информацию фокусно и в достаточном объеме. Еще очень ценно, что мы смогли пообщаться с бэк-офисом и кредитными специалистами: и вопросы интересные возникли, и инициативы появились. Возможность живого диалога — главное достоинство таких мероприятий. Это всегда очень полезно и дает хорошие результаты».