

## Комплексные решения в АСУ для ОВиК:



Интервью с Георгием Бажибиным, директором по маркетингу продуктов промышленной автоматизации АО «Систэм Электрик»

## как Systeme Electric замещает продукцию компаний, ушедших с нашего рынка

**Какова проблематика рынка оборудования для ОВиК в настоящее время? Что, по вашему мнению, происходит и каковы были предпосылки?**

Санкционное влияние оказало серьезное давление на рынок. В течение 2022 года ведущие западные вендоры покинули рынок, закрыли офисы и прекратили поставки почти всего спектра оборудования, касающегося систем управления и комплектации для сегмента ОВиК. Российские производители и пользователи столкнулись с проблемами, связанными с параллельным импортом: отсутствие хорошей технической поддержки, неритмичность поставок, выросшая стоимость, невозможность обновления программного обеспечения.

**А отечественные производители?**

Их количество на начало 2022 года можно было пересчитать по пальцам. Все, кто изготавливал оборудование для высокопроизводительных систем и кто создавал решения для более простых применений, не всегда справлялись с резко возросшим спросом. Невозможно нарастить производство моментально. Опять же, появились проблемы с качеством, вызванные резким ростом производства. Не существовало отечественных производителей, которые предлагали законченные комплектные решения.

**И рынок остался пустым?**

Конечно нет. Тут же появилось предложение из дружественной КНР. Часть оборудования начала поставляться под оригинальными брендами, часть получила отечественные шильдики. Но и это не помогло пользователям оборудования.

**А какого оборудования сейчас не хватает?**

Не хватает именно среднего ценового сегмента, где есть сбалансированное предложение с точки зрения цены–качества–совместимости. Рынок стал

децентрализованным, зачастую отсутствует комплексность поставок: игроков (и брендов) стало действительно много, но они, как правило, фокусируются на предложении одного-двух типов оборудования. Кто-то предлагает хорошую светосигнальную аппаратуру, кто-то – более-менее нормальные преобразователи частоты, кто-то – КИП и запорную арматуру. Но очень мало тех, кто может закрыть потребность в комплектации системы по максимуму. Добавим проблему с совместимостью и особыми «китайскими» стандартами – и получим большую головную боль для производителей оборудования и систем управления для ОВиК в виде формирования проекта из элементов от разных производителей.

**«Систэм Электрик» заменил на рынке ушедший Schneider Electric. Что стало с вашим предложением и почему вы так долго держали паузу?**

Действительно, компания Schneider Electric покинула российский рынок в середине 2022 года, в результате продажи ее бизнеса в России и Белоруссии была создана «Систэм Электрик». С уходом Schneider Electric прекратились поставки всего спектра оборудования для сегмента ОВиК, т. к. и частотные преобразователи, и контроллеры производились за пределами РФ. Перед новой компанией не стояла задача вывести на рынок сырые и неготовые продукты. Мы как раз поставили себе задачу создать оптимальное и сбалансированное предложение, дать нашим партнерам комплексное решение, которое не будет уступать по качеству поставляемому ранее. Такому, к которому они привыкли.

**Звучит так, будто вы решили создать самый лучший продукт. Не очень амбициозно?**

Лучший у нас получился продукт или нет, пусть решают пользователи нашего оборудования. Я могу сказать точно, что сейчас мы предлагаем действительно готовый комплекс и отвечаем за его качество. В итоге наши клиенты могут



купить все в одном месте со склада в России, получить техническую поддержку и качественную документацию на русском языке, пройти обучение, сэкономить на логистике и финансово-юридическом сопровождении сделки, получить оптимальную гарантию.

**Рынок сейчас крайне чувствителен к цене. Как вы планируете конкурировать с текущими игроками?**

Цена действительно является немаловажным фактором. Если, например, говорить про логический контроллер для ОВиК, то мы потратили более шести месяцев на сбор требований от производителей серийных решений, OEM-лидеров рынка. Под микроскопом анализировали существующую конъюнктуру, создавали концепцию, тестировали, анализировали обратную связь и снова переписывали ТЗ. Перефразируя слова Микеланджело, мы создали топовый контроллер, в котором отсекали все лишнее. За счет такого подхода мы достигаем лучшего баланса цена/качество.

**И что у вас получилось? Какие составляющие входят в экосистему для ОВиК?**

Начну сверху вниз. На верхнем уровне – предложение от компании Systeme Soft (входит в «Систэм Электрик») с российским программным обеспечением для автоматизации технологических процессов и специализирован-

ным – для инженерных систем зданий и предприятий. Также сюда можно отнести ПО для работы с ПЛК. На среднем уровне – новинка и наша особая гордость, контроллер SystemePLC S172.

Идем вниз, на уровень исполнительных устройств. Здесь ключевой продукт и еще один повод для гордости – преобразователь частоты SystemeVar Hertz. Это оптимизированная линейка до 30 кВт именно для сегмента ОВиК. Поясню, почему называем ее оптимизированной: при действительно конкурентоспособной цене нам удалось «уместить» в этого малыша очень широкий функционал для насосных и вентиляторных нагрузок. Пожарный режим, защита от замерзания теплоносителя, встроенный ЭМС, русскоязычное ПО... перечислять можно долго. Подчеркну, что цена действительно очень интересная для рынка. А поставки со склада начались в начале сентября.

Далее по первому уровню автоматизации – есть линейка датчиков температуры и давления SystemeBMSens, есть линейка приводов SystemeBMSAct. Отдельно хочется отметить наши моторные контакторы SystemePact M – достойных наследников популярных аналогов ушедшего бренда. И если контроллер – это мозг системы, преобразователь частоты – ее сердце, то контакторы можно сравнить, пожалуй, с руками: крепкими, умелыми и надежными.

Но хватит об анатомии, давайте про кулинарию. Есть две вишенки на торте – необходимо отметить две наши линейки световой и сигнальной аппаратуры. Первая – SystemeSig. Считаю, что даже такая мелочь, как кнопки, – вовсе не мелочь. Именно с ними взаимодействие при эксплуатации идет больше всего и каждый день. Защищенность кнопок от попадания пыли, грязи и воды – все это делает срок эксплуатации шкафа управления долгим. И как сказал один из наших партнеров: «Я никогда не экономлю на кнопках, потому что это первое, на что обращает внимание мой заказчик, когда видит готовый шкаф».

### **Вы говорили про две линейки светосигнального оборудования**

В активе «Систэм Электрик» есть еще один бренд – Dekraft, который присутствует в России более 15 лет. В его составе есть свои линейки кнопок, переключателей и лампочек. За последнее десятилетие бренд стал очень популярным и давно приобрел постоянных пользователей. Тут качество дополнительно подтверждено многими годами эксплуатации на отечественном рынке.

### **Давайте вернемся к теме контроллера, о котором вы говорили выше. Расскажите поподробнее.**

Да, контроллер – мозг системы управления. Мы им особенно гордимся, потому что удалось сделать главное – удалось сделать контроллер не хуже знаменитого Modicon M172, который во времена Schneider Electric был, пожалуй, самым востребованным и популярным на нашем рынке. Мы как минимум сделали продукт того же класса. Разумеется, это потребовало серьезных усилий, профессиональных ресурсов и времени. С другой стороны, для нас это было возможно: мы обладаем необходимыми опытом и экспертизой, знаем слабые и сильные стороны M172 как никто другой. И совпадение в цифрах обозначения линейки не случайно.

Больше года ушло на то, чтобы написать встроенное в контроллер ПО, сделать его действительно удобным и совместимым с железом ПЛК. Мы создавали новый продукт, имея серьезный опыт, у нас были все условия, чтобы сделать действительно отличный контроллер для российских пользователей. Цена осталась конкурентоспособной и в пределах ожидания рынка.

### **Звучит интересно. Вы уже начали поставки?**

Поставки в «промышленных масштабах» начнутся в декабре 2024 года. Пока мы завершаем тестирование.

### **Если все так, то действительно интересный продукт. Теперь хотелось бы узнать больше про новый Hertz. Он действительно так хорош, как вы описываете?**

Чтобы не гадать, предлагаем пользователям просто попробовать его в деле. Уверен, что Hertz никого не разочарует! Как я уже говорил, если ПЛК – это мозг системы, то преобразователь частоты – ее сердце. Пульс, который заставляет вращаться центробежные машины, насосы и вентиляторы. С Hertz пульс системы управления ОВиК будет стабильным и регулируемым. Философия Hertz очень простая – действительно недорогой ПЧ, максимально заряженный функциями и соответствующий требованиям некоторых специфичных стандартов, например пожарного ГОСТ 53325-2012.

### **Готовясь к интервью, мы обратили внимание на ваш канал технической поддержки с большим количеством полезного контента. Его создание – это часть продуктовой стратегии?**

Как я сказал, далеко не все производители могут порадовать своих покупателей хорошей

документацией и технической поддержкой. А для нас это безусловный приоритет. Мои коллеги серьезно отнеслись к вопросу. Количество новых технических роликов точно превысило число видео, выпускавшихся до 2022 года. Мы предлагаем принципиально новые продукты, поэтому без полезных роликов не обойтись. И если сначала мы концентрировались на коротких видео о работе тех или иных функций, то со временем пошли дальше. Появились рубрики «на пальцах», появились ролики с лайфхаками, касающимися применения и настройки нашего оборудования. Это ни в коем случае не отменяет нормальной русскоязычной документации, а наоборот, поддерживает ее, делая работу с оборудованием проще и понятнее.

### Все заявляют о локализации и производстве в России. А вы что?

Мы не скрываем, что наши продукты производятся на совместном предприятии в Китае в партнерстве с Delixi Group. Delixi Group входит в топ производителей электротехнического оборудования в стране, работает на всех континентах и использует международные технологии производства и контроля качества.

### То есть для вас это дополнительная выгода?

Да, сотрудничество с одним из лидеров электротехнического рынка помогает ускорить разработки по некоторым направлениям, учитывая при этом ожидания российских заказчиков. А заводы выпускают продукцию в соответствии с международными стандартами качества. Соответственно, наши покупатели получают действительно отличные продукты. А за счет масштаба производства – еще и по оптимальной цене.

### А есть ли планы по локализации в РФ?

«Систэм Электрик» активно движется в этом направлении, и есть три собственных завода полного цикла, где реализуется стратегическая программа локализации. Но давайте будем откровенны – сделать очень качественный продукт или перенести его производство из одной страны в другую быстро невозможно. Это не решается нажатием клавиш CTRL+C – CTRL+V. Сейчас 60 % продаваемой продукции группы компаний производится в России.

Если говорить, например, о наших линейках преобразователей частоты, то мы действуем последовательно. Первый шаг – это перевод на встроенное программное обеспечение из России. Чтобы решить эту задачу в сжатые сроки, мы работаем в тесном сотрудничестве с Национальным



исследовательским университетом МЭИ. Соответствующее соглашение было подписано в апреле этого года.

### А почему вы решили начать со встроенного ПО?

Все очень просто. Представьте персональный компьютер. У него может быть широкий ряд процессоров, разные варианты материнских плат или жестких дисков. При этом именно операционная система делает его работоспособным. В случае с преобразователями частоты все то же самое. Железо может меняться, но именно встроенное ПО делает его удобным. Российское обеспечение позволяет моментально реагировать на требования заказчиков, исправлять недостатки, потому что плечо «пользователь–разработчик» становится коротким.

Мы планируем выпустить серию статей на портале АВОК, поэтому приглашаем следить за нашими публикациями. А еще, чтобы не пропустить наши новости, можно подписаться на телеграм-канал «Systeme Electric: Автоматизация».



### Спасибо за интервью! Что бы вы могли рекомендовать нашим читателям?

Спасибо вам, а читателям, которые еще не являются нашим клиентами, я рекомендую попробовать и начать использовать наше оборудование, чтобы самостоятельно убедиться в его качестве, совместимости и надежности. Мы открыты для сотрудничества, готовы предоставить оборудование для тестирования. А тем, кто уже с нами, – большое спасибо за доверие! ●

systeme.ru