

# Управление вентиляцией и промышленным холодом: российский рынок ждет гибких решений по оптимальной стоимости



Компания Schneider Electric рассчитывает стать одним из ключевых игроков рынка систем управления вентиляцией и промышленным холодом. В этом году компания вышла с комплексным предложением, в основу которого легли собственные разработки в сфере кондиционирования и вентиляции, а также продукты недавно приобретенного бренда Eliwell, традиционно имеющего прочные позиции на рынке холодильной промышленности.

О том, как компания видит эти относительно новые для себя рынки, в интервью с **Николаем Косачевым**, руководителем департамента по развитию бизнеса OEM подразделения «Промышленность» Schneider Electric в России и странах СНГ.

**— В России компания Schneider Electric известна в первую очередь как поставщик оборудования для распределения электроэнергии и автоматизации. С чем связан ваш интерес к новой сфере — системам промышленного холода и вентиляции?**

— На самом деле, не совсем верно говорить, что холодильное и вентиляционное оборудование — новая сфера для нас. По сути, это направление сочетает в себе две ключевые компетенции Schneider Electric — производство электротехнического оборудования и автоматизацию производственных процессов. В сфере управления энергией мы активно сотрудничаем с российскими потребителями с 90-х гг. прошлого века, а первые поставки начались еще в 70-х. Рынок систем «старшей» авто-

матизации мы начали осваивать позднее — в первом десятилетии XXI века, а несколько лет назад компания представила передовой подход к созданию оптимальных решений для отдельных машин и механизмов — MashineStruxure. Впоследствии на этой базе сложилась целая концепция EcoStruxureMashine, ориентированная на создание систем управления отдельными агрегатами — кранами, прессами, установками промышленного холода, вентиляцией, насосами и т.д.

Таким образом, российские потребители уже знают наш бренд применительно к автоматизации приточно-вытяжных систем и холодильного оборудования. И мы рассчитываем, что его позиции на этом рынке в ближайшем будущем серьезно укрепятся. Немалую роль в этом процессе уже сыграло и сыграет и интеграция бренда Eliwell.

**— Расскажите поподробнее об истории отношений Schneider Electric и Eliwell.**

— В январе 2014 года компания Schneider Electric приобрела одного из ведущих игроков рынка систем промышленной автоматизации — компанию Invensys. Объединение опыта и продуктового портфеля позволило существенно расширить наше предложение по данному направлению. Бренд Eliwell ранее принадлежал Invensys. Думаю, он хорошо знаком многим читателям: позиции этого производителя традиционно сильны на российском рынке промышленного холода, в некоторые годы его доля составляла более 70 %.

Безусловно, сделка касалась не просто приобретения торговой марки. В результате постепенной консолидации в состав Schneider Electric вошли производственные мощности Eliwell, в нашу единую команду, отвечающую за разработку новой продукции, влились ведущие специалисты этой компании.

От объединения усилий выиграли обе стороны. Как известно, сегодня на рынке пользуются популярностью комплексные решения от одного производителя. И теперь, с учетом имевшихся в арсенале Schneider Electric компетенций по управлению климатическим и приточно-вытяжным оборудованием, мы получили возможность поставлять нашим клиентам широкий спектр оборудования, закрывающий все вопросы по управлению холодом, вентиляцией и кондиционированием. Познакомиться с нашим специализированным предложением российские клиенты смогли на выставке «Мир Климата».

**— В каком направлении сегодня движется российский спрос, и как вы на него реагируете?**

— Сейчас клиенты ориентированы на то, чтобы получать максимальную функциональность при наименьших затратах. На наш взгляд, именно эта тенденция определяет ближайшие перспективы развития отечественного рынка промышленного холода и климатического оборудования. С учетом этого тренда в 2016 году мы обновили линейку комплектных шкафов автоматизации SmartHVAC (от английского Heating, Ventilation, & Air Conditioning — отопление, вентиляция и кондиционирование).

Расширенный модельный ряд включает не только флагманские решения на новом контроллере M172, но и бюджетные варианты на контроллерах серии M171 Optimize. Шкафы, ориентированные на средний и низкий ценовой сегмент, разработаны для объектов, где нет большого количества входов и выходов и высоких требований к производительности. Благодаря этому теперь у наших клиентов появился выбор — реализовать продвинутое техническое решение или приобрести простое, но надежное и качественное оборудование, не переплачивая за невостребованный функционал.

Мы видим, что несмотря на ограниченные бюджеты, российские заказчики стремятся следовать мировым трендам, связанным с прорывом в сфере информационных технологий. Хотя и с некоторым отставанием, но на рынке складывается понимание, что облачные сервера, возможность удаленного управления оборудованием, в том числе с использованием мобильных устройств — это не модные «фишки», а весьма полезный, зачастую просто необходимый функционал, повышающий эффективность производства и бизнеса. И, конечно, мы стремимся к тому, чтобы сделать такие технологии максимально доступными для наших клиентов.

---

Приведу простой пример того, как современный подход помогает экономить средства. Раньше проектирование системы управления приточно-вытяжным оборудованием требовало привлечения конструктора, программиста и других «узких» специалистов, при этом разработка проекта АСУ занимала порядка двух недель. С появлением быстро конфигурируемых интеллектуальных шкафов управления и специализированной программной среды проект может подготовить любой инженер за 10–15 минут. Воспользовавшись бесплатным конфигуратором на нашем сайте, клиент получает качественный проект с нулевой стоимостью и экономит массу времени. И, главное — он может быть уверен, что в процессе пуско-наладочных работ на объекте не возникнет проблем со стыковкой оборудования, поскольку речь идет о комплектном решении высокой заводской готовности.

**— Schneider Electric ведет политику локализации производства и разработок. Затрагивает ли она направление по автоматизации вентиляции и холодильного оборудования?**

— Безусловно, затрагивает. В частности, наши шкафы SmartHVAC были разработаны в России под требования отечественного рынка и производятся на местных заводах.

Как известно, в прошлом году Schneider Electric запустила в Сколково первый российский центр НИОКР, который не только адаптирует продукты, пользующиеся популярностью на зарубежных рынках, но и создает новые решения под специфические требования российских заказчиков.

Так что есть все основания ожидать, что SmartHVAC станет отнюдь не единственной отечественной разработкой.

В то же время мы никогда не рассматриваем локализацию как самоцель. Наши разработчики трудятся как единая команда, территориально базирующаяся в пяти центрах НИОКР по всему миру, включая «Сколково». Точно так же и между нашими производственными предприятиями есть разумное разделение труда. К примеру, для производства контроллеров для холодильной промышленности на сегодня достаточно одного завода в Италии.

**— Вероятно, вы уже начали сотрудничать с российскими производителями вентиляционного и холодильного оборудования. На какие особенности местного рынка вы обратили внимание?**

— Действительно, у нас есть несколько стратегических партнеров среди российских заводов, в частности, в Татарстане и Санкт-Петербурге.

Важным для нас стало то, что отечественные предприятия работают исключительно на внутреннем рынке или рынке стран СНГ. Это обуславливает не очень высокие объемы производства. Европейские производители поставляют продукцию по всему миру, благодаря высокой серийности они склонны самостоятельно писать управляющие программы под каждую линейку оборудования. В России холодильное и вентиляционное оборудование нередко производится по индивидуальному заказу, соответственно пользуются спросом легко конфигурируемые решения и параметрические контроллеры. Именно такого рода продукты мы и стараемся предлагать российскому рынку.