

## Тенденции рынка промышленной автоматизации в России 2018-2019гг.



В этой статье делимся результатами недавно проведенного исследования рынка автоматизации в России. Таким исследованием мы подводим итоги в конце каждого года и ищем новые «опорные точки», потому что сами продаем соответствующее оборудование.

Статья опубликована в журнале ["ТехСовет Премиум" 12/2018](#)  
Автор статьи: *Лилия Саитгалина, ведущий маркетолог*

### Откуда данные

- анализ динамики наших продаж с начала 2016г.;
- новости и обзоры иностранных исследовательских агентств российского и международного рынка автоматизации;
- экспертные интервью с инженерами производственных предприятий различных отраслей.

### Результаты

Практически все международные исследования, прогнозируют дальнейший рост глобального рынка промышленной автоматизации на 5-6% в течение 2018-2022 гг. (например: ["Global Industrial Automation Control Market 2018-2022"](#))

Россию в этих исследованиях освещают скромно, спрятав её в аббревиатурах типа EMEA, куда входят, помимо нас, и Европа, и Африка. Иногда и вовсе встречаются исследования, где выделяются рынки Америки, Европы и Азии, а Россию относят к «Оставшейся части мира».

В статье акцентируем внимание на российском рынке.

Общие тенденции глобального рынка промышленной автоматизации для России также актуальны, хотя проявляются с явным опозданием. Дополнительно свои коррективы в проявление глобальных тенденций вносят санкции.

### Тенденция 1. Импортозамещение

Актуально только для отдельных сегментов оборудования, автоматизированные системы управления на большинстве предприятий по-прежнему остаются импортными.

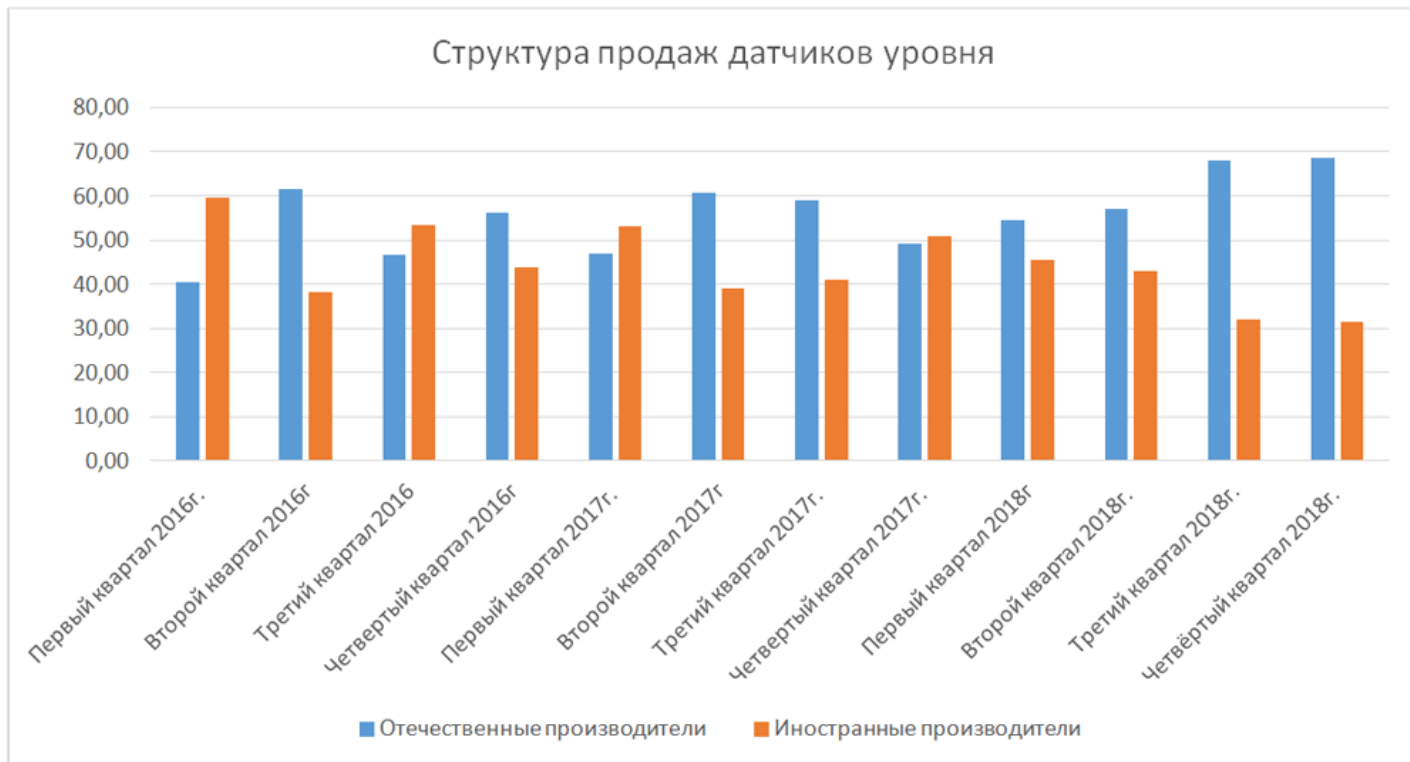
Тем не менее, для иностранных производителей импортозамещение – реальная угроза.

«Рискованным» назвал российский рынок автоматизации профессор Дарденской школы бизнеса Gregory B. Fairchild, когда исследовал, как у нас закрепилась компания Emerson. В статье ["EXPANSION IN FOREIGN MARKETS: WHEN IN RUSSIA, GO RUSSIAN"](#) он сравнил экономическую и политическую обстановку в нашей стране с условиями Дикого Запада.

По его мнению, Emerson получила долю рынка, потому что «американская компания была воспринята как российская» после покупки завода Метран.



Поскольку наша специализация в измерении уровня, нам удобнее отследить тренд на импортозамещение, сравнивая продажи импортных и российских датчиков уровня:



И хотя цифры за 4 квартал пока неполные, видим увеличивающийся разрыв: доля иностранных производителей в продажах начала снижаться, хотя ещё в четвёртом квартале 2017г. доли были одинаковыми.

При этом в некоторых сегментах качество отечественных КиП оставляет желать лучшего: к примеру, покупатели отечественных ротационных датчиков уровня обращаются к нам в 1,5-2 раза чаще, поскольку приборы быстрее выходят из строя. Но, к сожалению, больше 50% российских пользователей предпочитают максимально снизить стоимость комплектующих в ущерб качеству.

Интервью с инженерами подтвердили, что импортозамещение актуально для предприятий с государственным участием. Коммерческие организации скорее вынуждены присматриваться к отечественному оборудованию просто из-за дороговизны импортного. Иногда они открывают для себя, что «наш прибор гораздо дешевле и функциональнее, чем импортный, который заказывали раньше» (цитата из интервью с инженером предприятия по производству асфальтобетонных смесей).

Инженеры с предприятий по производству технологического оборудования подтверждают, что конечные пользователи технологических линий или комплексов готовы принять отечественные контрольно-измерительные приборы, те же датчики уровня, но при этом требуют «надёжные» ключевые компоненты. «Надёжным» они, как правило, считают импортное оборудование.



## **Тенденция 2. Индустрия 4.0 и машинное обучение. Интеграция ERP с «умными» устройствами: датчиками IoT, носимой электроникой и мобильными девайсами сотрудников.**

В апреле этого года проходила знаменитая выставка Hannover messe 2018, наши сотрудники её тоже посетили. Выставка флагманская, на таких мероприятиях задаётся «тон» для всего рынка.

- Про Индустрию 4.0. После серии интервью с инженерами предприятий из реального производства сделали неутешительный вывод: пока для нашей страны разговоры об Индустрии 4.0 остаются просто умными рассуждениями. Предполагаем, что новейшие технологии начнут внедряться в компаниях с иностранным капиталом.
- Про Интернет вещей: в первую очередь, коснётся складского хранения. Автоматизировать эту сферу на базе этой концепции, логического программирования и видеоанализа легче, чем остальные сферы.
- Про интеграцию ERP с «умными» устройствами и SCADA-системой: наблюдения подтверждают эту тенденцию. В последние 2 года видим больше заявок с таким запросом. Этот тренд выгоден производителям и системным интеграторам: благодаря ему доля интеллектуальной составляющей в услугах по автоматизации растёт, следовательно, растёт и маржинальность бизнеса в этой сфере. Заказчик, нуждающийся в интегрированной с ERP SCADA-системой, обращает меньше внимания на конкретные компоненты: для него важна эффективность системы в целом. Последнее выгодно для поставщиков, так легче продавать «нужное» оборудование.

## **Тенденция 3. Журнал «Эксперт»: «Однако уже в 2019 году прогнозируется бум внедрения компаниями B2B интернет-платформ и создания оптовых маркетплейсов – посредники (дистрибьюторы, дилеры) скоро будут не нужны»**

Прогноз для всего рынка B2B. А что видим мы?

Пока на рынке оборудования для автоматизации доля перепродавцов остается существенной – до 40% (в зависимости, от вида оборудования).

Ситуацию осложняет то, что, перепродавцы не развивают компетенции: не изучают тонкости применения приборов, технологические процессы пользователя. Поэтому часто ошибаются в подборе, например, датчиков технологических параметров.

Мы сами развиваем производство, постоянно обучаем инженеров по линейкам оборудования других производителей, стремимся вникнуть в каждый запрос. Но при этом иногда проигрываем и видим, что конечный пользователь купил прибор у перепродавца без компетенций. Выход только один: повышать осведомленность инженеров производственных предприятий и показывать, как важно работать или с производителями, или с теми, кто детально изучил оборудование.

## **Тенденция 4. «Все идет в облако»**

Статьи в авторитетных изданиях наперебой рассказывают о росте популярности «облачного» софта, невзначай упоминая, в первую очередь, российские продукты.

Об этом тоже говорят давно. И вот есть уже конкретная инициатива, которая отвечает как требованию об импортозамещении, так и соответствует «модным» облачным тенденциям:

Компания «Модульные Системы Торнадо» (конечно же, с государственной поддержкой) предлагает предприятиям энергетики высокоскоростную одноранговую сеть, где роль традиционных «железных» контроллеров выполняют виртуальные программные аналоги. Такое решение, со слов разработчиков, «позволяет создавать быстродействующие, масштабируемые и отказоустойчивые системы управления с низкой стоимостью приобретения и владения».



На практике, судя по тем проектам, которые ведёт наш отдел АСУ ТП, пока фиксируем только зарождающийся интерес к «облачным» решениям.

### Тенденция 5. «Мы приспособились»

Ещё в конце 2017 года появились статьи о том, как мы замечательно научились обходить санкции и вообще «справляемся». По продажам отметим, что 2017 был годом небольшого роста. Но 2018 год не такой позитивный:

- в предыдущие годы после новогодних праздников предприятия не сразу обращались с задачами по автоматизации, отложенный спрос проявлялся во втором квартале; в этом году наши ожидания насчёт второго квартала не оправдались;
- динамика продаж в этом году выглядит менее стабильной по сравнению с предыдущим.



### Выводы противоречивые:

Пока весь мир грезит о технологической революции 4.0, а правительство о российских изобретениях, производственные предприятия вынуждены приспособливаться к новым экономическим условиям.

Сложные экономические условия не заглушишь бодрими новостями. Пусть опосредованно, но они влияют и на рынок автоматизации через бюджеты предприятий. Покупательская способность как людей, так и организаций снизилась (по различным оценкам, на 7-20%), соответственно, продавцы вынуждены снижать цены, конкуренция усиливается.

Рынок промышленной автоматизации в России продолжает расти, но меньшими темпами, чем мог бы, и по-разному в зависимости от отрасли. Если отрасль субсидируется государством, то чувствует себя неплохо, и здесь видим рост спроса на комплексные поставки оборудования – как, например, со стороны агропромышленных предприятий юга страны, которые многое выиграли благодаря санкционному режиму. Если отрасль не поддерживается государством, то предприятия пытаются экономить и автоматизируют процессы для сокращения расходов на персонал.

