

# FA NEWSLINE

FACTORY AUTOMATION EUROPEAN BUSINESS GROUP



## Специальный выпуск

Издание 18 Выпуск 7 (II-R)  
Mitsubishi Electric Москва, Космодамианская наб. 52, стр.3

### Под Москвой состоялась конференция партнеров и дистрибьюторов компании Mitsubishi Electric в сфере промышленной автоматизации.

16-17 апреля 2013 года в городе Звенигород под Москвой состоялась ежегодная встреча дистрибьюторов и бизнес-партнеров компании «Mitsubishi Electric», посвященная подведению итогов завершившегося финансового года компании и новым стратегическим планам развития. В этот день по приглашению организаторов встречи в зал оздоровительного комплекса «Heliopark Thalasso» в экологической зоне, в 45 км от Москвы, недалеко от Звенигорода, приехали представители 33 российских компаний, организаций, а также коллеги из Казахстана, Украины и Белоруссии. В целом во встрече приняли участие более 60 человек. На повестке дня были следующие темы: подведение итогов финансового года, вопросы стратегического направления развития компании на рынке СНГ, систематизации взаимоотношений между Филиалом компании «Mitsubishi Electric» и партнерами. Кроме того был рассмотрен опыт передовых партнеров в развитии отраслевых направлений.



Открыл конференцию менеджер по региональному развитию (Россия и СНГ) департамента промышленной Автоматизации компании «Mitsubishi Electric» Василий Кравченко, который подвел итоги работы компании за прошедший год, представил актуальную информацию по динамике продаж в целом по Европе и более детально - на рынке СНГ, анализ динамики продаж за последние годы в разрезах по партнерам и по продуктам. Логичным завершением этой части доклада стало вручение награды отличившимся партнерам. В целом были отмечены следующие компании:

- ♦ За лучший на территории СНГ абсолютный результат по объемам продаж продукции «Mitsubishi Electric»- компания «**Электротехнические Системы**»;
- ♦ За лучший на территории СНГ абсолютный результат в динамике продаж нашей продукции - компания «**Казпромавтоматика**»;
- ♦ За лучший на территории СНГ относительный результат в динамике продаж»- компания «**Интеллектуальный Дом**»;
- ♦ За высокотехнологичный проект по изготовлению томографов на базе оборудования «Mitsubishi Electric» - компания «**Автоматика-Север**»;
- ♦ За реализацию и внедрение продукции «Mitsubishi Electric» в крупном инфраструктурном муниципальном проекте г. Москвы - компания «**Приводная Техника**»;
- ♦ За комплексное решение в сфере водоснабжения для системных интеграторов на базе продукции «Mitsubishi Electric» на территории СНГ - компания «**Техникон**»;
- ♦ За обеспечение высокой доли присутствия продукции «Mitsubishi Electric» на территории Украины - «**КСК-Автоматизация**»;
- ♦ За обеспечение высокой доли присутствия продукции «Mitsubishi Electric» на территории Белоруссии - компания «**Техникон**»;
- ♦ За обеспечение высокой доли присутствия продукции «Mitsubishi Electric» на территории Калининградской области - компания «**ТехПрибор**»;
- ♦ За стабильную работу и активную маркетинговую политику в продвижении продукции «Mitsubishi Electric» на территории России - компания «**ПТФ Консис**»;
- ♦ За активное продвижение в регионе - компания «**Интегратор**» г. Ярославль;
- ♦ За многолетнее продвижение продукции «Mitsubishi Electric» и передовые внедрения в нефтяной отрасли – компания «**ЭСТ Энергосервис**»;
- ♦ За успехи в реализации проектов на базе промышленной автоматизации «Mitsubishi Electric» в жилищно-коммунальном хозяйстве и автоматизации зернотерминалов Юга России - компания «**РПС-Автоматика**», г. Ростов-на-Дону.



# Специальный выпуск



В следующей части доклада Василий представил глобальную стратегию и основные принципы и приоритеты развития компании «Mitsubishi Electric» на рынке Промышленной Автоматизации в России и СНГ на ближайшие годы. Было отмечено, что главным приоритетом политики компании является акцент на развитие долгосрочного присутствия на рынке через выстраивание инфраструктуры маркетинга, поставок, технической и сервисной поддержки потребителей продукции «Mitsubishi Electric» с помощью и через партнеров компании. При этом будет делаться также упор на близость к заказчику и квалифицированную поддержку на местах.

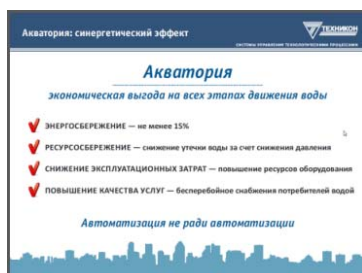
Отдельно была отмечена важность правильного прямого взаимодействия между партнерами для возможности реализации комплексных проектов и задач на более высоком качественном уровне, обеспечения высокого уровня сервиса и поддержки потребителей и защиты конечного пользователя от неквалифицированных и недостаточно проработанных технических решений и поставок. В докладе были представлены анализ опыта решений подобных задач и конкретные идеи компании «Mitsubishi Electric» в стратегии развития на рынке России и СНГ.

Выступление Василия Кравченко продолжил директор московского филиала «Mitsubishi Electric» господин Норицугу Уэмура. В своей речи он рассказал о проблемах имиджа России внутри Японии, которые в дальнейшем негативно отражаются на приоритетах руководителей японских корпораций при принятии стратегических решений и о своей работе по исправлению представления о рынке СНГ путем организации визитов топ-менеджеров в Россию и близлежащие страны.

Во второй части конференции слово было предоставлено партнерам компании «Mitsubishi Electric», чей успешный опыт использования и реализации проектов на базе продуктов «Mitsubishi Electric» достоин внимания и является великолепным примером решения сложных технологических задач с использованием качественного и надежного оборудования.

Технический директор компании «Техникон» Евгений Клебанов представил реализованное его компанией комплексное решение в области жилищно-коммунального хозяйства - глобальную систему управления «Акватория».

Данная система соединяет и позволяет комплексно управлять разрозненными и территориально распределенными объектами городского хозяйства в режиме реального времени и без потери информации. Представлено комплексное решение



выделяется тем, что оно надежно, унифицировано, легко подстраивается под любые задачи и открыто для дальнейшего наращивания и модернизации.

Технический директор компании «КСК-Автоматизация» Андрей Кухта заинтересовал всех, показав довольно объемную и широкую нишу возможного конкурентного применения оборудования «Mitsubishi Electric» в нефтегазовой и химической отраслях. При этом он показал конкурентные преимущества продуктовой линейки «Mitsubishi Electric» в ряде задач по сравнению с традиционными распределенными системами управления (PCU). Программно-Логические

Контроллеры «Mitsubishi Electric» наравне с PCU имеют резервирование полевых шин, блоков питания, «горячую» замену модулей, гальваническую развязку. Но при этом они выделяются в части непревзойденного быстродействия, высокоскоростного архивирования данных, прямой связи с ERP-системами и еще рядом преимуществ, которые актуальны при управлении технологическими процессами и аппаратами. Все эти аргументы были подкреплены достаточно большим списком реально реализованных проектов.

Директор компании «ПТФ Консис» Сергей Смирнов дополнил референс-лист конференции примерами использования оборудования «Mitsubishi Electric» в системах управления и диагностики и визуализации кранового оборудования.



осуществляет постоянную диагностику грузоподъемного оборудования, что помогает вовремя предотвращать отказы, а как следствие - уменьшить простой производства. Современное и надежное решение задач в системах управления грузоподъемными механизмами значительно снижает затраты и трудоемкость в процессе обслуживания.

Завершилась конференция круглым столом, где все участники обменялись идеями по дальнейшему более эффективному взаимодействию. Общим мнением была выведена формула успешного бизнеса, ей является, конечно, живое общение. Совместная и слаженная работа сотрудников компании «Mitsubishi Electric», системных интеграторов и дистрибьюторов позволят перейти всем вместе на качественно более высокий уровень ведения бизнеса и ежедневно менять мир к лучшему.