



**ELECTROFF
ENGINEERING**

15 ЛЕТ НА РЫНКЕ

ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

ИНЖИНИРИНГ

- Разработка технических заданий
- Разработка проектной документации
- Разработка конструкторской документации
- Разработка автоматизированных систем управления и учета энергоресурсов

ПРОИЗВОДСТВО НКУ

- Шкафы сбора данных и средств измерения
- Шкафы телемеханики
- Шкафы управления освещением
- Шкафы силовые, распределительные и др.

КОМПЛЕКСНАЯ ПОСТАВКА ПОД ПРОЕКТЫ

- Комплектация под проекты
- Реализация проектов
- Тендерные поставки

ЭЛЕКТРОМОНТАЖ

- Монтаж и наладка электрооборудования
- Монтаж кабельных линий (КЛ)
- Монтаж высоковольтных линий (ВЛ)
- Проведение пуско-наладочных работ силового электрооборудования

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

- Мы открыты, честны и прямы в наших отношениях с партнерами.
- Долгосрочное сотрудничество – это путь отличной совместной работы.
- Гибкость и скорость. Мы добиваемся результатов эффективнее и быстрее



+7 (495) 542-22-25

www.electroff.ru

info@electroff.ru

Офис: г. Москва

ELECTROFF ENGINEERING: ПУТЬ ОТ ПОСТАВОК ДО КОМПЛЕКСНЫХ УСЛУГ

Многие крупные отечественные производители и интеграторы начинали свой путь как поставщики импортной продукции. Одни компании, не выдержав конкуренции, исчезали, другие продолжали заниматься только поставками, третьи стали развиваться и расширять свои компетенции. К этой категории относится компания ELECTROFF ENGINEERING (ООО «ЭЛЕКТРОФФ-ИНЖИНИРИНГ»). Ее деятельность началась в 2006 году с дистрибуции электротехнической продукции. Со временем компания начала расширять горизонты бизнеса и занялась разработкой и производством электротехнических шкафов и систем. Сегодня ELECTROFF ENGINEERING выпускает самые разные типы низковольтных комплектных устройств (НКУ), разрабатывает и внедряет системы учета электроэнергии (АСКУЭ), а также предлагает полный комплекс инжиниринговых услуг. Среди них: предпроектное обследование, проектирование систем, поставка всех необходимых материалов и оборудования, внедрение систем, пусконаладочные работы, гарантийное и послегарантийное обслуживание. О деятельности компании мы беседуем с директором по производству ELECTROFF ENGINEERING [Сергеем Хромченко](#).

ЦИТАТА: Мы открыты, честны и прямы в отношениях с партнерами, всегда ищем наиболее эффективные способы в вопросах обслуживания клиентов и за счет этого добиваемся результатов эффективнее и быстрее.

ИСУП: Сергей Валерьевич! Как вашей компании удалось пройти путь от поставок до создания собственной продукции и оказания полного цикла инжиниринговых услуг?

С. В. Хромченко: Для того чтобы «вырасти» из поставщиков, выстоять и развиваться на рынке, нам потребовалось сделать множество шагов: мы расширили ассортимент, создали сплоченную команду, находили надежных партнеров и выстраивали с ними долгосрочные отношения. Но на этом мы не остановились. В год 15-летия компании мы переосмыслили нашу миссию, проанализировали запросы рынка, взяли лучшее из накопленного опыта и наработанных компетенций и сформировали новую среднесроч-

ную стратегию. В ней мы сделали упор на комплексные инжиниринговые услуги — от проектирования готовых решений, поставки, сборки и электро-монтажных работ до сервисного обслуживания. В рамках реализации новой стратегии провели ребрендинг, который позволяет нам лучше позиционировать себя в новом качестве.

ИСУП: 15 лет — уже солидный возраст. Расскажите о ваших проектах и заказчиках.

С. В. Хромченко: Да, за 15 лет работы мы успели сделать немало! Выполнили более 500 проектов в энергетике, промышленности и телекоммуникации для таких крупных компаний, как ПАО «Россети», ПАО «ФСК ЕЭС», ПАО «МРСК Центра», сотовые опе-



▲ С. В. Хромченко, директор по производству ООО «ЭЛЕКТРОФФ ИНЖИНИРИНГ»

раторы, ПАО «Ростелеком», ОАО «РЖД», ООО «Тулачермет-Сталь». Многие проекты потребовали от нас особого подхода и быстрых, креативных решений. Зачастую было необходимо резко наращивать производственные мощности, находить новых поставщиков и нестандартные выходы из ситуации. Так, для проекта в интересах Министерства обороны мы собрали за два месяца 30 тысяч шкафов. В рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года мы должны были поставить электрощитовое оборудование для стадионов «Волгоград Арена» и «Нижний Новгород» в большом объеме и в очень сжатые сроки. Отгрузка шла вплоть до 31 декабря, но мы успели и выполнили все договорные обязательства. Говоря о значимых для нас проектах, могу отметить работу, выполненную для «Ростелекома», когда в рамках программы «Устранение цифрового неравенства» мы поставляли телекоммуникационные шкафы и электрооборудование, а также для «Россетей», где потребовалось сформировать проектное решение по шкафам сбора и передачи данных БИЗ-1, БИЗ-2, БИЗ-ТТ и шкафам телемеханики. И это только часть из множества проектов!

ИСУП: Вы работаете на высококонкурентном рынке со специфическими, жесткими требованиями. Как вам удается выигрывать в конкурентной борьбе?

С. В. Хромченко: Самое важное — клиентоориентированный подход. Мы выясняем все запросы и «боль» нашего клиента, оцениваем проект, проводим консультации на начальном этапе разработки проектной и технической документации, ответственно подходим к расчету спецификаций и адаптируем проект к реальным условиям, в которых работает заказчик. При этом мы обеспечиваем техническое сопровождение на всех этапах работ — при проектировании, внедрении, сервисном и послегарантийном обслуживании. Еще один важный аспект — качество продукции и сервисных услуг. Мы выполняем работы по всем нормам в соответствии с ГОСТами, у нас есть собственные производственные площади, где мы можем контролировать этапы производства. Огромную роль играет отлаженная работа с партнерами и по-

ставщиками. Со многими из них мы сотрудничаем много лет и получаем продукцию на максимально выгодных условиях. За счет этого соотношение цена/качество у нас оптимальное. Ну и, конечно, важнейшая составляющая успеха — это сплоченная команда высокопрофессиональных специалистов и единомышленников.

ИСУП: На каких рынках могут применяться разработанные вами решения?

С. В. Хромченко: Если раньше мы фокусировались в основном на рынках энергетики и частично промышленности, то с новой стратегией развития компании мы пересмотрели свои ниши на рынке и расширили спектр услуг. И сейчас мы готовы к выходу на новые для нас рынки инфраструктуры, телекоммуникаций и коммерческой недвижимости.

ИСУП: Какие задачи решает разработанная вами система автоматизации АСКУЭ?

С. В. Хромченко: Система учета электроэнергии (АСКУЭ) — это гибкое решение, которое позволяет закрыть целый спектр задач по сбору и архивированию данных учета электроэнергии, измерению параметров, диагностике сети, контролю установленных лимитов расхода электроэнергии и защите данных от несанкционированного доступа. Также система позволяет визуализировать измеренные значения и генерировать отчетные формы. В 2021 году мы представили для наших целевых рынков новую уникальную систему сбора и передачи данных. Шкаф сбора данных — полноценное автоматизированное рабочее место оператора на базе ПК, на котором разворачивается SCADA-система. В шкафу сбора данных мы устанавливаем промышленный компьютер с предустановленным и отлаженным программным обеспечением. Информация выводится на стационарный монитор типового исполнения, а с панели оператора осуществляется непосредственный локальный контроль параметров, поступающих со средств измерения.

ИСУП: Каких проектов у вас больше: по поставке типовых шкафов или по выполнению индивидуальных заказов?

С. В. Хромченко: Индивидуальных заказов и типовых проектов у нас примерно поровну. Есть множество типовых шкафовых изделий, таких как ЯТП, ОЩВ и другие, для распределительных и прочих систем. Они масштабно используются на рынке и присутствуют практически в любом проекте. Каждое наше индивидуальное решение уникально в своем роде — в него мы закладываем изделия различных брендов со своими конструктивными особенностями под определенные функции и конкретные требования заказчика.

ИСУП: Давайте поговорим о компонентах, на базе которых вы делаете свои шкафы. Это импортная или отечественная продукция?

С. В. Хромченко: Мы сотрудничаем со многими известными отечественными и зарубежными производителями и являемся официальными партнерами более 20 компаний — поставщиков электротехнической продукции. Такое сотрудничество дает возможность оптимизировать процессы проектирования, сборки и испытания готовой продукции и гарантировать соответствие производимых систем самым высоким требованиям рынка. Для построения «умных» инженеринговых решений прежде всего необходимы современные и надежные программные продукты. При проектировании систем мы используем решения от компаний Phoenix Contact и «МПС Софт». Многие компоненты для построения систем управления производятся в России, что немало важно для программы импортозамещения. Что касается «железа», то здесь у нас широкая линейка комплектующих от разных производителей. Для типовых решений мы применяем металлические корпуса и пластиковые боксы ИЕК, модульную автоматику компаний ИЕК, TDM и EKF. Для заказных решений используем также продукцию Schneider Electric, ABB, Rittal и других поставщиков в зависимости от техзадания заказчика.

ИСУП: Раньше вы предлагали шкафы в «коробочном» исполнении, будь то шкаф системы учета или управления насосами. Сейчас вы производите подобные решения? Насколько они востребованы?

С. В. Хромченко: Шкафы в «коробочном» исполнении для системы



▲ Работа в цехе № 2



▲ На сборочном участке

учета или управления насосами используются при построении АСУ ТП. Они неизменно пользуются спросом. Другое дело, что на основе этих шкафов можно спроектировать любые системы по требованию заказчика – будь то система учета электроэнергии или системы управления вентиляцией, освещением, пожаротушения, аварийного питания и другие, необходимые для обеспечения деятельности производства или здания логистического комплекса. Именно такие индивидуальные решения в комплексе с полным пакетом услуг сейчас выходят на первый план.

ИСУП: А такие популярные услуги, как проектирование и изготовление различных пультов управления, вы предлагаете заказчикам?

С. В. Хромченко: Интересный вопрос. Пульт нужен оператору, чтобы управлять всеми инженерными системами: светом, электричеством, вентиляцией, отоплением, системой аварийного питания и т.д. Отдельно такие пульты мы не разрабатываем, но если в проекте требуется их применение, то мы решаем этот вопрос с помощью программного обеспечения, которое проектируют наши партнеры.

ИСУП: Какие гарантии дает ELECTROFF ENGINEERING на произведенную продукцию? Может быть, есть какие-то интересные особенности, отличающие вас от конкурентов?

С. В. Хромченко: Наверное, все компании на рынке дают плюс-минус оди-

наковые гарантии. В свою очередь, мы обязательно предоставляем гарантию от производителя на комплектующие. А также даем гарантию на широкий спектр наших работ и услуг, таких как шефмонтаж, пусконаладка, гарантийное и послегарантийное обслуживание вплоть до выезда на объект нашего технического специалиста для устранения неполадок. Но отличительные черты у нас, конечно, есть – мы открыты, честны и прямы в отношениях с партнерами, всегда ищем наиболее эффективные способы в вопросах обслуживания клиентов и за счет этого добиваемся результатов эффективнее и быстрее.

ИСУП: ELECTROFF ENGINEERING – хорошо известный бренд на рынке. Планируете ли вы выпуск какой-нибудь фирменной автоматики под этим названием?

С. В. Хромченко: Сегодня на рынке повсеместно применяются шкафы, разработанные в нашей компании. Например, широко известные шкафы ШВН ИВКЭ были впервые собраны на нашем производстве. Надеемся, что в перспективе мы сможем использовать свой опыт и компетенции для реализации многих подобных проектов. Что касается выпуска электротехнического оборудования под своим брендом, то это очень ответственный шаг, требующий глубокой проработки. На данном этапе наша стратегия этого не предусматривает, но кто знает... Возможно, это станет одним из вызовов и «точек роста» для нас в бли-

жайшем будущем. Потенциально мы рассматриваем разные возможности для развития бизнеса.

ИСУП: С чем вы связываете будущее компании?

С. В. Хромченко: Прежде всего с оказанием комплексных инженеринговых услуг – от проектирования готовых решений до сервисного обслуживания. Такой подход продиктован актуальными запросами рынка на энергоэффективные решения, снижение затрат на эксплуатацию, гибкое распределение электроэнергии, зарядные станции. Относительно последних очевидно, что парк электромобилей будет увеличиваться, соответственно будет требоваться все больше накопителей, источников бесперебойного питания и аккумуляторных шкафов.

Что касается глобальных планов, то наше будущее – это технологичная инновационная компания, решающая задачи динамично меняющегося рынка, рынков SMART-систем и других перспективных направлений.

Беседовал С. В. Бодрышев,
главный редактор журнала «ИСУП».

EFE | ELECTROFF
ENGINEERING

ООО «ЭЛЕКТРОФФ-ИНЖИНИРИНГ»,
г. Москва,
тел.: +7 (495) 542-2225,
e-mail: info@electroff.ru,
сайт: www.electroff.ru