



Промышленная автоматизация от российского производителя



Реклама



Подробнее на asu.dkc.ru



Электротехнические решения «ДКС»: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ



Публикация посвящена деятельности компании «ДКС». Насущные вопросы, стоящие перед предприятием, обсудили на международной выставке «Электро-2025» главный редактор журнала «ИСУП» С. В. Бодрышев, заместитель коммерческого директора по стратегическому маркетингу АО «ДКС» А. Н. Дьяконов и руководитель направления «Оборудование низкого и среднего напряжения» АО «ДКС» Д. И. Мельник.

АО «ДКС», Москва

После долгого перерыва АО «ДКС» громко заявило о себе на XXXIII Международной выставке «Электро-2025». Экспозиция компании вызвала интерес, привлекла журналистов и посетителей. И это неудивительно: у большинства АО «ДКС» ассоциировалось скорее с изготовлением электротехнических материалов, а сейчас стало производителем оборудования, причем оборудования совершенно разных направлений. На стенде было представлено множество новых решений: электроустановочные изделия, модульная автоматика (причем самые востребованные позиции вроде УЗДП), НКУ, зарядные станции для электротранспорта и т. д.

Главный редактор журнала «ИСУП» Сергей Валерьевич Бодрышев поговорил с представителями компании о вопросах стратегического планирования на ближайшие годы и о технических новинках. Заместитель коммерческого директора по стратегическому маркетингу Антон Николаевич Дьяконов рассказал о том, что компания стремится зайти в сектор домашней автоматизации, умного дома, используя продукты с техническими возможностями сложных промышленных решений, и что разработка новых решений — главная стратегическая цель компании на следующие 5–10 лет. Руководитель направления

«Оборудование низкого и среднего напряжения» Дмитрий Игоревич Мельник рассказал о трансформации компании за последние годы, когда из производителя труб и лотков она превратилась в разработчика, представителя которого работают во всех комитетах Росстандарта, связанных с развитием электротехники, который выпускает различное оборудование (системы связи и телекоммуникаций, трансформаторы, низковольтное промышленное оборудование, зарядные станции, КРУ и множество других решений), а также программное обеспечение для управления потоком данных и питанием.

Беседа С. В. Бодрышева, главного редактора журнала «ИСУП», с А. Н. Дьяконовым, заместителем коммерческого директора по стратегическому маркетингу АО «ДКС»

Антон Николаевич! Какова ваша стратегия в области маркетинга на ближайшие годы?

Стратегический маркетинг – это не вещь в себе, он вытекает из общей стратегии компании, из тех тенденций, которые сформировались на рынке. Даже если вы посмотрите на наш стенд, то увидите, что у нас появилось больше продуктов для конечного потребителя, хотя раньше мы были компанией, которая предлагала продукты исключительно для промышленного производства. Сейчас мы выпускаем электроустановочные изделия, модульные щитки и автоматы, ИБП и другие продукты, которые, как планируется, будут устанавливаться в каждом доме.

Мне кажется, мы нашли удачную формулу: технически делаем продукты по стандартам промышленного рынка и добавляем удобный, стильный дизайн, который является важной характеристикой для конечного потребителя. Тем самым для наших клиентов складывается беспроигрышная ситуация: они получают приятное глазу изделие, но с техническими возможностями сложных промышленных решений.

То есть вы избрали путь, по которому идут многие известные производители?

Не совсем. Большинство известных отечественных компаний шли от дистрибуции к производству. У нас все же другая стратегия. Мы изначально стремились производить всё сами. Сегодня в нашем портфеле более 90% занимает продукция собственного производства. Просто мы берем продукт, созданный по промышленным стандартам, и предлагаем его конечному потребителю в более стильной упаковке для индивидуального применения. Поясню на простом примере. Наша розетка рассчитана на номинальный ток 20 А, тогда как 99% розеток на

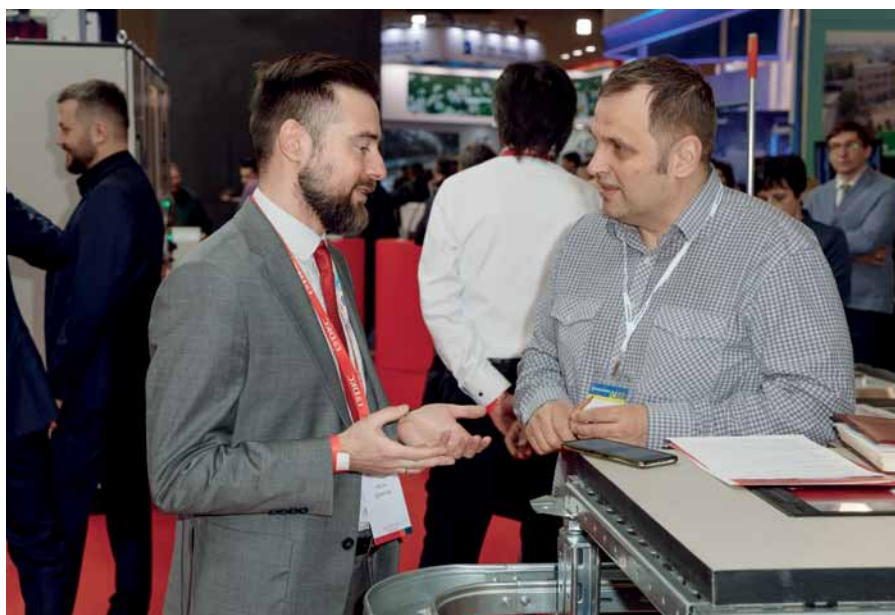


Рис. 1. Антон Дьяконов и Сергей Бодрышев на выставке «Электро-2025»

рынке рассчитаны на 16 А. Это потому, что сама логика строения контактной группы нашего электроустановочного изделия идет от решений для промышленного производства – «биту-би» (В2В).

Другой пример – модульные автоматы. Большинство АВ для бытовых применений на рынке имеют отключающую способность 4,5 кВА, а у нас 6 кВА. Понятно, что многие потребители на рынке В2С уделяют меньше внимания технической части продукции, чем это принято на промышленном рынке, но таков наш принцип, наш подход, наша стратегия.

Какие конкурентные преимущества, по вашему мнению, есть у «ДКС» по сравнению с другими игроками на рынке?

Если посмотреть историю компании, то сначала мы предлагали достаточно простые продукты в виде кабеленесущих систем. Потом у нас появились комплексные решения для передачи электроэнергии. А еще позже – продукты, предназначенные не для электропитания, а для пере-

дачи данных. Сейчас мы предлагаем комплексное решение для управления и энергией, и передачей данных на объекте. Как мне кажется, наше преимущество в этой комплексности. Если рассматривать объем выпускаемой продукции (длина проводников в метрах), то направление «Электропитание» у нас сейчас сопоставимо с направлением «Передача данных».

Второе конкурентное преимущество за последние годы уже стало звучать как банальность (хотя, может быть, и нет): наши продукты действительно сделаны в России – и разработка, и производство. У нас три производственные площадки в России: технопарк в Твери, завод в Новосибирске и производственно-складской комплекс во Владивостоке.

Какие изменения вы ожидаете в области стратегического маркетинга в ближайшие 5–10 лет?

Все идет циклами. Если бы мы с вами разговаривали в 2022 году, то в основном говорили бы о том, что нам надо локализовывать, догонять,

замещать то, что ушло. Сегодня для нашей компании цикл локализации практически завершен, следующий цикл — разрабатывать. Как предприятие, мы ставим перед собой на следующие 3–5 лет уже не догоняющие, а опережающие цели. Понятно, что рано или поздно некий вакуум российского рынка прекратится, и нам нужно быть конкурентоспособными.

И еще один момент. Мне бы очень хотелось, чтобы все составляющие продукта — и изделия, и программное обеспечение, и сервис — вносили оди-

наковый вклад в финансовый результат компании. Так, мы сейчас активно развиваем программное обеспечение — систему автоматизации RatioT для управления потоком данных и питанием. К нашим сервисам инжиниринга по шинопроводам и источникам бесперебойного питания мы сейчас тоже подходим не как к дополнительной части физического продукта, а как к отдельному продукту, который иногда даже более важен для клиента.

Над какими проектами в сфере энергетики «ДКС» сейчас работает?

Могу привести интересный пример из прошлого года. Сейчас некоторыми СМИ создается такой информационный фон, что международный рынок для российских компаний закрыт и реализация каких-либо проектов вне России практически невозможна. Тем не менее в прошлом году мы работали над проектом совместно с Росатомом — осуществляли поставку КРУ на АЭС «Руппур» в Бангладеш. Компания «ДКС» в данном случае выступила не только как поставщик оборудования, но и как инжиниринговый партнер.

Беседа С. В. Бодрышева, главного редактора журнала «ИСУП», с Д. И. Мельником, руководителем группы «Оборудование низкого и среднего напряжения» АО «ДКС»

Дмитрий Игоревич! Какие новинки или инновационные решения компании «ДКС» представила на выставке в этом году?

Мы подготовили те решения, которые показывают трансформацию компании «ДКС» за последние годы. Если раньше «ДКС» ассоциировалась скорее с производителем электротехнических материалов (когда-то говорили: «ДКС» — это труба, «ДКС» — это лотки), то сейчас «ДКС» становится производителем оборудования, причем оборудования совершенно разных направлений.

Эта трансформация началась уже давно, но в таком масштабе она стартовала в 2022 году, когда против нашей страны, нашей экономики были объявлены санкции и мы увидели, что, во-первых, рынок освободился, а во-вторых, предложение, которое представлено на российском рынке, не соответствует требованиям заказчиков. Оно недостаточно широкое, есть проблемы с качеством, с надежностью, с сервисом. И мы приняли вызов.

Мы реорганизовали свой отдел НИОКР. Сейчас у нас ЦУП — центр управления проектами, а в рамках ЦУП работают научно-технические центры, которые занимаются разными

направлениями. В разработке находятся 120 проектов, больших и малых. Значительная часть этих проектов совершенствует старые продукты, но немало и новых проектов, связанных с распределением электроэнергии.

Насколько легко или сложно было пробиваться на новый для себя рынок?

Заходить на этот рынок было тяжело со стороны шкафов и материалов. Первым оборудованием, которое мы разработали и начали производить, были шинопроводы. Это был очень трудный ребенок, которого мы, можно сказать, долго рожали и поднимали на ноги. Но буквально за последние два года он стал самым быстрорастущим продуктом в нашем ассортименте. Также мы начали выпускать низковольтную аппаратуру, модульные выключатели с литым корпусом, воздушники и другое оборудование. Для того чтобы его изготавливать, построили в Твери специальный цех, который максимально удачно расположен для развития этого производства.

Сейчас запустили сборку из компонентов всего оборудования, а в планах — до 2028 года осуществить на нашем предприятии максимальную локализацию производства компонентов.



Рис. 2. Дмитрий Мельник у стенда АО «ДКС» на выставке «Электро-2025»

Как обеспечивается совместимость ваших распределительных устройств, трансформаторов и модульных решений с существующей инфраструктурой заказчиков?

Это уже технический вопрос. Естественно, он всегда решается под требования конкретного заказчика. В компании «ДКС» есть департамент инженерных решений, а в нем подраз-

деление – проектное бюро, где работают специалисты, которые занимаются именно проектированием систем распределения.

Как обеспечиваются надежность и безопасность ваших систем при работе в условиях повышенных нагрузок?

Хочу напомнить, что наша компания принимает участие в разработке стандартов, наши представители работают во всех комитетах Росстандарта, связанных с развитием электротехники. Так что вместе с другими организациями мы формируем стандарты на рынке электротехники. И у нас самые высокие требования к оборудованию, которое мы производим.

Кстати, сейчас одна из основных проблем, которая мешает поддерживать высокие требования к оборудованию, это практически полное отсутствие лабораторий. Поэтому в настоящий момент мы строим нашу собственную лабораторию, которая будет отвечать всем требованиям и которую мы будем использовать для разработки своих продуктов. Впоследствии, я думаю, она получит статус независимой.

В чем уникальность вашей продукции по сравнению с аналогичными предложениями других производителей на рынке?

Наша цель – не поставлять продукты, которые производят другие, а производить самим. Даже если сей-

час в нашей линейке есть какое-то оборудование других компаний, которое мы поставляем, то в дальнейшем мы обязательно будем его производить. Это наше главное отличие от товарищей по рынку. Что касается уникального оборудования, то могу привести в пример новую линейку автоматов «YON Pro», в которой реализовано много уникальных технических характеристик. Эти характеристики востребованы заказчиками, но, в силу того что мировые производители ушли с рынка, должного предложения не было. А сейчас мы с семейством «YON Pro» начинаем поставлять такие автоматические выключатели.

Проводите ли обучение персонала заказчиков для работы с вашим оборудованием?

Да, у нас есть академия «ДКС», учебный центр в Твери. В год обучение в нем проходят несколько тысяч слушателей: проектировщики, монтажники, сборщики электрощитового оборудования, продавцы. Кроме того, мы проводим работу с вузами, сотрудничаем с Тверским государственным университетом: студенты с кафедры робототехники факультета прикладной математики проходят обучение на базе нашего предприятия. Также мы берем на стажировку студентов Тверского государственного технического университета (ТвГТУ). У нас есть программа профессионалитета с Тверским колледжем им. А. Н. Коняева,

и в этом году мы еще два колледжа к этой системе подключаем.

Какие планы у компании по расширению продуктовой линейки?

Когда с 2022 года наши традиционные поставщики оборудования ушли, мы, зная технологические процессы, стали сами производить технологические линии у себя на производстве. И первое, с чем столкнулись, это с нехваткой оборудования автоматизации. Мы поняли, что это очень большой и незанятый рынок, поэтому ввели новую производственную линейку оборудования для промышленной автоматизации под названием «Mitra». Сейчас мы эту линейку развиваем, создаем программное обеспечение, а в ближайшие два месяца собираемся выпустить собственную SCADA-систему. Дальше будем заниматься развитием этой линейки и проектировать промышленные контроллеры.

Беседовали: С. В. Бодрышев,
главный редактор журнала «ИСУП»;

А. Н. Дьяконов, заместитель
коммерческого директора
по стратегическому маркетингу,
Д. И. Мельник, руководитель группы
«Оборудование низкого и среднего
напряжения»,
АО «ДКС», Москва,
тел.: +7 (495) 916-5262,
e-mail: info@dkc.ru,
сайт: www.dkc.ru

ТЕРМООБРАБОТКА
18-я международная специализированная выставка
Единственная в России выставка
термического оборудования и технологий
16 - 18 сентября 2025
Россия, Москва, ВДНХ, павильон 57

Организатор: Мир-Экспо
Независимый выставочный рейтинг
UFI Approved Event

Основные разделы:

- Оборудование для термической и химико-термической обработки
- Промышленные печи и сушильные шкафы
- Жаропрочная оснастка
- Индукционное оборудование
- Огнеупорные и теплоизоляционные материалы
- Изделия из графита, углеродного волокна и углерод-углеродных композитов
- Лабораторное и контрольно-измерительное оборудование
- Вакуумная техника
- Автоматизация производства

В рамках выставки «Термообработка 2025» пройдет 18-я международная научно-практическая конференция «Инновационные технологии термообработки»

YouTube: [thermoobrabotka](#) | [ht-expo_ru](#)

Официальный сайт выставки: www.htexporus.ru