

Новое объединение на рынке промышленной автоматизации

В декабре 2020 года произошло важное событие на российском рынке промышленной автоматизации: было подписано соглашение о приобретении компанией IEK GROUP 85-процентной доли в уставном капитале ООО «МПС Софт» – разработчика программной платформы MasterSCADA. Компания IEK GROUP хорошо известна как производитель и поставщик аппаратного обеспечения: промышленного оборудования ONI®, электротехники и светотехники IEK® и LEDEL®, телекоммуникационных устройств ИТК®. МПС «Софт» – разработчик одного из самых известных отечественных программных продуктов, на базе которого создано множество автоматизированных систем управления. По идее, такая сделка позволит объединить усилия двух команд и создать полноценное комплексное решение для рынка автоматизации. Но как обстоят дела в действительности? Ведь компания – живой организм. О замыслах, ожиданиях и реальности мы беседуем с совладельцем ООО «МПС Софт» [Дмитрием Ильичом Аблиным](#).

ЦИТАТА: Те возможности, которыми обладает платформа MasterSCADA 4D, гораздо больше, чем требуются на рынке АСУ ТП, на котором мы были сосредоточены в предыдущие годы.

ИСУП: Если я не ошибаюсь, вы – владелец двух компаний: «ИнСАТ» и «МПС Софт». Первая занимается только торговлей, а «МПС Софт» – разработкой ПО, интеграцией и т.д. Как теперь будет взаимодействовать компания «ИнСАТ» с «МПС Софт»?

Д.И. Аблин: Я уже не являюсь владельцем компании «ИнСАТ», но тут нужно совершить небольшой исторический экскурс. Мой отец, Илья Евгеньевич Аблин, выдающийся уче-

ный, инженер-изобретатель, основал компанию «ИнСАТ» более 30 лет назад, был ее главным двигателем и создателем нескольких инновационных программных продуктов, каждый из которых становился событием в мире автоматизации. Также он был идеологом MasterSCADA (классическая SCADA-система) и MasterSCADA 4D (IoT-платформа). В 2012 году по мере роста бизнеса он разделил компанию «ИнСАТ» на две компании: ООО «ИнСАТ» и ООО «МПС Софт». Под уже широко известным в мире авто-

матизации брендом «ИнСАТ» был организован торговый дом для продажи программных продуктов и оборудования. А во второй компании, «МПС Софт», отец сосредоточил все интеллектуальные разработки и инженерные силы для продолжения работ над программами. Думаю, он это сделал потому, что нашел сильных партнеров в области коммерции, а сам хотел полностью сосредоточиться на своих главных проектах. Компании образовывали холдинг, президентом которого являлся отец – Аблин Илья Евгеньевич.



▲ На подписании договора. В нижнем ряду за столом сидят участники сделки (слева направо): А.А. Степашин – председатель совета директоров IEK GROUP, Д.И. Аблин – участник компании ООО «МПС Софт», А.Н. Забелин – генеральный директор IEK GROUP, М.В. Петров – президент IEK GROUP

вич. В 2015 году жизнь отца трагически оборвалась.

Сейчас в результате сделки IEK GROUP стала основным учредителем в компании «МПС Софт», а также вошла в компанию «ИнСАТ». Такой формат сделки позволит полностью сохранить те отношения и взаимосвязи, которые были между компаниями, то есть «ИнСАТ», как и раньше, останется дистрибьютором программных продуктов «МПС Софт».

ИСУП: Скажу честно, данное объединение обеспокоило многих представителей отрасли. Ведь IEK GROUP – один из крупнейших игроков, и объединение его с ключевым разработчиком SCADA-систем существенно увеличивает долю двух компаний на рынке. От кого поступило предложение об объединении?

Д. И. Аблин: В последние годы мне поступало достаточно много разных предложений о покупке или объединении, так как программы, которые делались отцом практически на энтузиазме, вдруг всем стали нужны. И я всегда отказывался, потому что мне почему-то казалось, что очень важно сохранить независимость и са-

мостоятельность, что никого нельзя впускать в семейное дело, что вроде бы и так все идет хорошо: MasterSCADA развивается, продажи растут. Что еще нужно? Однако в какой-то момент я стал понимать, что мы валяемся в собственном соку, упускаем интересные возможности, а востребованность наших разработок гораздо больше, чем мы можем охватить собственными ресурсами. И когда на встрече с IEK GROUP мы обсуждали создание совместной системы автоматизации здания, стало понятно, что нам явно по пути и, кажется, мы просто идеально дополняем друг друга, так как тех компетенций, которые есть у IEK GROUP, нет у нас, и наоборот. То есть сложно сказать, от кого поступило это предложение, просто время пришло, так как в момент этой встречи и я уже внутренне был готов к такому шагу, и компании IEK GROUP для дальнейшего развития требовалась своя SCADA.

ИСУП: В чем вы видите основное преимущество для компании «МПС Софт» от объединения с IEK GROUP?

Д. И. Аблин: Мне представляется, что есть целый ряд преимуществ как для компании, так и для основ-

ного продукта – MasterSCADA. IEK GROUP широко известная, коммерчески успешная компания, ведущая свою работу не только в России, но и за рубежом. И нам был очень нужен сильный игрок для продвижения наших программ и выхода на новые рынки, в новые отрасли. Те возможности, которыми обладает платформа MasterSCADA 4D, гораздо больше, чем требуются на рынке АСУ ТП, на котором мы были сосредоточены в предыдущие годы.

Кроме того, компания IEK GROUP является производителем достаточно широкой линейки продукции для автоматизации ONI, и здесь явно просматривается технологическое партнерство. И это партнерство, на мой взгляд, крайне выгодно обеим сторонам, так как платформа MasterSCADA может собрать оборудование IEK GROUP в единый глобальный программно-технологический комплекс.

ИСУП: Разработчики MasterSCADA всегда уделяли особое внимание доступности своей системы для разных производителей. То есть она работает с большинством оборудования, представленного на нашем рынке. Сохранится ли этот тренд в будущем?

Д. И. Аблин: Обязательно сохранится, потому что и мы, и компания IEK GROUP заинтересованы в том, чтобы системы, построенные на базе MasterSCADA, были универсальными и гибкими и могли включать самое разное оборудование по различным коммуникационным протоколам. Это заложено в идеологию MasterSCADA и является одним из ее ключевых преимуществ.

ИСУП: У IEK GROUP большая доля рынка электротехники. Означает ли данное объединение, что везде, где есть IEK, теперь будет MasterSCADA? Я имею в виду большие проекты.

Д. И. Аблин: Нам только еще предстоит большой путь к осмыслению открывающихся возможностей, к интеграции друг с другом. Думаю, что постепенно мы постараемся поддерживать в MasterSCADA линейку оборудования IEK GROUP и будем выходить совместно на большие проекты. Но в любом случае всегда будут требования и пожелания клиентов, которые могут захотеть увидеть в своих системах другой SCADA-пакет с оборудованием ONI, или наоборот. Тут возможны любые комбинации, все зависит от фантазий клиентов и от систем. Я очень надеюсь, что данное объединение сделает наши предложения более конкурентоспособными, чем когда мы выступали отдельно.

ИСУП: У производителя MasterSCADA очень сильные позиции по автоматизации зданий, системам «умный дом» и т. д. Для компании IEK GROUP этот сегмент тоже представляет большой интерес. Не будет ли конкуренции технологий? Ведь у двух игроков

несколько разный подход к данным системам.

Д. И. Аблин: На этот год как раз и намечена работа в этом сегменте, вот и проверим. Но я не вижу поля для конкуренции, наоборот, мне кажется, есть все предпосылки, как я и говорил, к дополнению друг друга. На мой взгляд, наличие разных подходов должно нас взаимно обогатить и только увеличит возможности для удовлетворения потребностей пользователей, обеспечит их необходимым разнообразием выбора.

ИСУП: Группа компаний «ИнСАТ» всегда занимала очень активную позицию по привлечению новых заказчиков. Наверное, это одна из наиболее активных отечественных компаний. Планируется ли продолжение данного курса?

Д. И. Аблин: Конечно планируется. Более того, мы надеемся, что теперь нам в этом поможет IEK GROUP.

ИСУП: MasterSCADA – удачный коммерческий проект. Лицензии на продукт покупаются, данное решение популярно. Планируется ли изменение ценовой политики?

Д. И. Аблин: В ближайшем будущем вряд ли ожидаются какие-либо радикальные изменения в ценовой политике, так как в общем и целом она достаточно хорошо выверена относительно российских и зарубежных конкурентов. Однако объединение с компанией IEK GROUP открывает для наших продуктов новые горизонты и предъявляет новые требования, соответственно, коммерческая политика рано или поздно тоже будет меняться,

но каким образом – пока сложно сказать.

ИСУП: Скажите, как отнеслись сотрудники к такой глобальной сделке? Были ли противники? Ведь очевидно, что, когда компания делает такой решительный шаг, мнения могут быть разными. Останутся ли ключевые руководители направлений на своих постах?

Д. И. Аблин: У нас было много обсуждений, сомнений и споров. Однако все без исключения ключевые сотрудники остались. Кто-то принял новость с надеждой на личный рост, кто-то – с интересом и ожиданием нового, кто-то – с опасением за свое положение. Последнее соображение, думаю, будет стимулировать сотрудников к плодотворной работе.

ИСУП: Будет ли «ИнСАТ» заниматься продажей оборудования IEK, станет ли он одним из дилеров компании?

Д. И. Аблин: Насколько мне известно, компании IEK GROUP и «ИнСАТ» ведут совместную работу по координации действий и установлению долгосрочных отношений, но этот вопрос теперь уже лучше адресовать не мне, а участникам «ИнСАТа».

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



ООО «МПС Софт», г. Москва,
тел.: +7 (495) 255-0969,
e-mail: info@mps-soft.ru,
сайт: www.masterscada.ru



Все новости и статьи в ленте Яндекса