

Z optymizmem patrzymy w przyszłość

Jakimi produktami zainteresowani są klienci?

W ostatnim okresie zapytania naszych klientów koncentrowały się przede wszystkim na klasycznym systemie SCADA, lecz wyraźnie można dostrzec zmiany w wymaganiach. Podstawowa, poza ceną, staje się dostępność aplikacji przez przeglądarkę WWW z zachowaniem pełnej kontroli uprawnień i możliwości sterowania procesem. Może bierze się to stąd, że odpowiednie służby w zakładach są wyposażane w smartfony i tablety, które powinny pozwalać kontrolować proces z dowolnego miejsca w zakładzie.



Wacław Bylina
ASKOM

Kto kupuje systemy SCADA?

Najwięcej licencji kupują firmy integratorskie, które wdrażają systemy SCADA w swoich aplikacjach – tu widzimy wyraźny wzrost potencjału rynku. Coraz częściej SCADA stosowane są w systemach BMS, gdzie ceną, funkcjonalnością i łatwością integracji z obcymi systemami konkurują skutecznie ze specjalizowanym oprogramowaniem do zarządzania budynkami. Drugą branżą, w której można odnotować wzrost liczby zamówień, są oczyszczalnie ścieków oraz rozproszone aplikacje do nadzorowania sieci ciepłowniczych lub wodociągowych.

Co zmieniło się na rynku w ostatnich latach?

Liczba licencji sprzedawanych przy okazji dostawy większego systemu pozostaje stabilna, jednak czas kryzysu każe inwestorom poszukiwać tańszych rozwiązań niż wielkie marki, które oznaczają też wysokie ceny. Polscy producenci oprogramowania mogą więc mieć uzasadnione nadzieje na sprzedaż swoich produktów w nowych instalacjach, zwłaszcza, że jakość, funkcjonalność i dostępność serwisu jest tu często lepsza niż w przypadku producentów zagranicznych. Na przeszkodzie stają jednak czasami wymogi korporacyjne, narzucające dostawców oprogramowania i sprzętu.

Oceniając ostatnie dwa lata, należy zauważyć generalny wzrost zainteresowania naszym systemem klasy SCADA/HMI, którym jest ASIX. Spowodowane to może być poszukiwaniem dobrego produktu w konkurencyjnej cenie, co na dzisiejszym rynku ma szczególne znaczenie. Rozwijając od wielu lat własny system SCADA, osiągnęliśmy bardzo wysoki poziom jakości, który zadowolił nawet wymagających klientów. Z optymizmem patrzymy więc w przyszłość.

okazuje, w tym czasie wiele zmieniało się, nie tylko jeżeli chodzi o koniunkturę na rynku, ale też stopień zaawansowania wykorzystywanego oprogramowania. O ile obecnie SCADA/HMI stanowią cały czas standardowe narzędzia, po które sięgają lokalni odbiorcy, o tyle krajowe firmy wdrażają często oprogramowanie będące kolejnym krokiem rozwojowym, a więc historian i przemysłowe bazy danych. „Polski rynek zdecydowanie wkracza w etap historiana” – twierdzi Paweł Czepiel z firmy VIX Automation. „Zeszły rok był okresem skokowego wzrostu zainteresowania tego typu rozwiązaniami. Klienci docenili ich potencjał, a producenci sukcesywnie dążą do coraz większej ich integracji ze SCADA. Oprogramowanie to zyskuje ponadto kolejne funkcjonalności w standardzie

- w przypadku dostarczanych przez nas produktów bez dodatkowych kosztów otrzymujemy przykładowo rozbudowane aplikacje klienckie pozwalające na wgląd w dane historyczne” – dodaje nasz rozmówca.

Zdaniem wielu respondentów redakcyjnej ankiety wśród polskich firm produkcyjnych silnie również wzrasta świadomość korzyści, jakie wiążą się z wykorzystaniem oprogramowania do analizy wydajności

oraz optymalizacji produkcji. „Głównym celem wdrażania oprogramowania są przyszłe oszczędności, jakie zakład zamierza uzyskać, oszczędzając na kosztach produkcji, dlatego coraz większą popularnością cieszą się narzędzia pozwalające wyznaczyć współczynniki efektywności produkcji oraz systemy analizujące zużycie surowców oraz mediów. Osoby odpowiedzialne za zarządzanie produkcją cenią możliwości, jakie daje im ana-

Klienci są świadomi swoich potrzeb podczas poszukiwania odpowiedniego oprogramowania

57%

43%

Podczas wdrożeń konieczny jest długi proces współpracy i określania rzeczywistych potrzeb

70%

30%

Rośnie liczba osób świadomych funkcji i zalet oprogramowania przemysłowego

74%

26%

Wdrażanie oprogramowania często wiąże się z koniecznością zmian sprzętowych w maszynach

26%

74%

■ Tak ■ Nie

Rys. 4

Opinie krajowych dostawców dotyczące wyboru oprogramowania przez klientów oraz jego wdrażania