

Непрерывное развитие с AVEVA

Начиная с 2007 года имя английской компании AVEVA — разработчика программного обеспечения для проектирования и инжиниринга, — ранее известной как CADCentre, стало все чаще встречаться на выставках, конференциях и в средствах массовой информации. Стало очевидно, что компания, которая на зарубежном рынке является лидером инженерных ИТ-решений, переосмыслила и заново выстроила свою маркетинговую политику, в целом поменяла идеологию бренда и сегодня четко представляет направление перспективного развития и шаги по дальнейшему завоеванию клиента в России и странах СНГ. Столь глобальные изменения невольно привлекают к себе внимание со стороны потенциальных клиентов, конкурентов, партнеров, СМИ и вызывают множество вопросов, на которые до настоящего момента так и не было официальных ответов со стороны руководства компании.

В конце мая нам удалось побеседовать с генеральным директором компании AVEVA в России и странах СНГ Дирком Дроздом и заместителем генерального директора ООО «АВЕВА» Евгением Федотовым. Встреча прошла в новом офисе AVEVA в приятной, дружеской атмосфере, хотя согласовать дату нашего визита было довольно сложно, так как все рабочее время Дрозда и Евгения Федотова четко закреплено графиком встреч, переговоров и командировок, и то, что нам удалось «поймать момент», когда оба руководителя одновременно находятся в офисе, просто удача.

«САПР и графика»: Имя AVEVA давно на слуху в России, но сколько времени ваша компания присутствует на российском рынке, никто не знает.

Дирк Дрозд: AVEVA впервые вышла на российский рынок в сентябре 2003 года, хотя к этому моменту у нас уже было несколько клиентов. Но если говорить об активных продажах, то продвигать себя мы стали только 2003-м. Осваивать новый для компании регион всегда сложно, а в тот период было еще сложнее. Российские компании в большинстве своем даже не имели представления о том, что такое трехмерное моделирование и как оно может усовершенствовать, облегчить весь процесс проектирования. Лишь некоторые крупные игроки, которые в то время уже тесно сотрудничали с зарубежными компаниями, начинали осознавать необходимость использования 3D.

В России мы начали с нуля. Мы не ставили перед собой амбициозных целей быстрого завоевания российского рынка, а пошагово и



Дирк Дрозд — генеральный директор компании AVEVA в России и странах СНГ

очень трезво выстраивали дальнейшую стратегию. Не буду скрывать, что в первые годы мы были нацелены исключительно на получение от нашей деятельности финансового результата. Для первых лет бизнеса такая политика вполне оправдана, ведь что еще, как не суммы дохода по региону, могут отразить его успешность. Можно бесконечно долго рассказывать о преимуществах своего продукта, ездить с презентациями и встречаться с директорами институтов, но если в итоге продукт никто не покупает, руководству компании следует серьезно задуматься. В нашем случае успех и результаты продаж не заставили долго ждать, и я уверен, что это произошло благодаря целеустремленности и большой работоспособности всего коллектива.

Для меня лично, тогда еще управляющего директора немецкого офиса, освоение ново-

го региона означало начало новой, сложной, но интересной жизни. На тот момент я уже более восьми лет проработал в AVEVA и очень хорошо представлял себе процесс продаж и внедрения нашего продукта в Европе. Приехав в Россию, я понял — это совсем другое. Эта страна обнуляет весь твой накопленный опыт и заставляет принимать другие стандарты ведения бизнеса.

СГ: Какова численность вашего представительства в России, и какие функции на него возложены?

Евгений Федотов: В прошлом году мы перестали быть представительством и открыли дочернюю компанию ООО «АВЕВА». Сейчас в России успешно функционируют два офиса AVEVA: в Москве и Санкт-Петербурге, но несмотря на территориальную разобщенность, это цельный сплоченный коллектив профессионалов, объединенных единой целью и корпоративным духом.

Поскольку разработка программного обеспечения ведется в основном в Кембридже, то все региональные представительства отвечают исключительно за продажи программных продуктов, их адаптацию под тот или иной регион и успешное внедрение. Наверное, основное отличие AVEVA от других разработчиков САПР — это то, что мы стараемся находиться в постоянном контакте с нашими клиентами, всегда быть рядом с ними и помочь в любую минуту. Наши технические специалисты постоянно выезжают на консалтинг к клиентам, что позволяет гораздо быстрее решить возникшие проблемы. Вместе с тем мы проводим обучающие тренинги для клиентов на территории наших офисов, где у нас имеются полностью оборудованные классы для занятий, или выезжаем к заказчику.

Если говорить о программных решениях, которые продвигает каждый из офисов, то Москва в основном отвечает за работу с клиентами нефтегазовой, химической и энергетической отрасли. Петербургский офис, вследствие своего географического положения, отвечает за внедрение наших продуктов для судостроения.

СГ: Расскажите немного о наиболее передовых разработках вашей компании.

Д.Д.: Разработки и совершенствование продуктов ведутся постоянно, ведь AVEVA и есть «непрерывное развитие». Это наш стиль работы, на этом строятся наши партнерские отношения.

Прошлый год стал для компании особенным. Мы отметили 40-летие и полностью завершили разработку новой, 12-й версии целого ряда продуктов. Наиболее долгожданным стал выход 12-й версии AVEVA PDMS. Я думаю, сегодня практически все знают, что такое PDMS, а ведь уже на протяжении более 30 лет

Коротко об AVEVA

В 1967 году на базе Кембриджского университета была образована компания CADCentre (с 2001 года — AVEVA). Компания занимается разработкой и внедрением собственных программных решений для проектирования и строительства объектов нефтегазовой, энергетической и химической промышленности. После покупки в 2004 году компании Tribon к портфелю AVEVA прибавилась отрасль судостроения. Сейчас AVEVA один из лидирующих поставщиков программных решений для инжиниринга. Основной продукт — AVEVA PDMS (Plant Design Management System) — был разработан в 1976 году и непрерывно совершенствуется компанией по сей день. Другие продукты: AVEVA Global (распределенное проектирование), AVEVA NET Portal (портальное решение, объединяющее данные по проекту), AVEVA Marine (ряд программных решений для судостроения) и др.



Евгений Федотов — заместитель генерального директора ООО «АВЕВА»

PDMS остается нашим основным программным решением, более того — он де-факто является стандартом 3D-проектирования на мировом рынке.

Наиболее передовой разработкой сейчас бы назвал AVEVA Global — подобного решения нет больше ни у одного разработчика. Global не новый продукт, но до сих пор ему нет равных. По сути, это дополнительное программное приложение к PDMS, которое позволяет территориально распределенным офисам работать над единой 3D-моделью. В настоящее время российские клиенты только начинают осваивать функционал Global, тогда как в Европе, Азии, Америке без применения Global не проходит большинство крупных проектов. Global позволяет заметно сократить затраты и сроки проектирования, а также эффективно перераспределить трудовые ресурсы, поскольку открывается реальная возможность подключения нескольких компаний на субподряд или объединения проектировщиков, территориально удаленных друг от друга. В российской практике технология Global использовалась при работе над проектом «Сахалин 1», в настоящий момент идет работа над проектом по обустройству Ванкорского месторождения. Global позволяет четко регламентировать ответственность за выполнение каждого участка проекта, закрепленного за конкретным институтом или отделом, и его применение становится серьезным стратегическим преимуществом для компаний, которые имеют в своей структуре два и более проектных офиса. Кроме того, сейчас на российский рынок начинают активно выходить крупные западные EPC-компании, которые выигрывают тендеры и ищут партнеров с возможностью работать по технологии AVEVA Global.

Е.Ф.: Уже на протяжении нескольких лет мы успешно внедряем новый продукт AVEVA NET. Это инженерный портал для управления данными по проекту, который способен объединить информацию, хранящуюся в разных приложениях и полученную из различных источников. Портальное решение становится своего рода аккумулятором проектной инфор-

мации с развитой навигационной системой. Это новое и очень перспективное для нас направление.

Решение AVEVA Marine занимает особое место в нашей продуктовой линейке, ведь более 80% крупнейших судостроителей мира используют в своей работе именно этот продукт. Он уникален своими возможностями не только потому, что помогает повысить эффективность проектных работ, но и значительно оптимизирует процесс постройки судна.

СГ: Каковы финансовые возможности ваших клиентов в России, в каких областях они работают?

Е.Ф.: Наши технологии уже давно и успешно используются в таких компаниях, как Московский Теплоэлектропроект, ОАО «ВНИПИнефть», ДОО «Газпроектинжиниринг», ОАО «УДЕ», ООО «ЛИННИИХИММАШ», ОАО «Гипросинтез» и ФГУП «Адмиралтейские Верфи». Все эти компании являются лидерами в своей отрасли: энергетической, нефтегазовой, химической и судостроительной соответственно. Могу также добавить, что с каждым годом список наших клиентов постоянно увеличивается, но сегодня нашей основной целью я бы назвал передачу накопленного опыта и успешное внедрение наших продуктов на российский рынок и СНГ и только потом — получение финансовой прибыли. Мы сумели зарекомендовать себя как надежный партнер по бизнесу, который никогда не изменяет выбранный курс и не бросает клиентов наедине с продуктом на стадии его имплементации.

Среди наших клиентов есть крупные холдинги, корпорации, проектные офисы, институты, абсолютно разные по величине, масштабам бизнеса и количеству сотрудников компании. Мы не позиционируем себя как дорогой или, наоборот, дешевый софт, доступный только крупным или только мелким компаниям, мы заинтересованы в работе со всеми. Для нас гораздо важнее, чтобы российские проектные организации осознали, что не инвестировать в современные технологии дороже, чем инвестировать в них.

СГ: Кто, по вашему мнению, является основными конкурентами AVEVA в России?

Д.Д.: На мой взгляд, все программные решения, которые создает AVEVA, по сути, уникальны, и я бы не решился поставить AVEVA на одну ступень с другими разработчиками. Со мной кто-то может не согласиться, но если взглянуть на мировую ситуацию, то вряд ли вы найдете другого разработчика программного обеспечения для инжиниринга, который в течение столь длительного времени постоянно наращивает свои позиции на этом рынке. Я ни в коем случае не хочу сказать, что у нас нет конкурентов, но их не так много. Конкуренция — это абсолютно нормально, это заставляет нас разрабатывать только тот продукт, который может заинтересовать нашего клиента, а не гнаться за модными решениями.

Конкурирующие фирмы активно продвигают свои продукты по всему миру, поэтому ситуация в России несильно отличается от других стран. В зависимости от региона меняются порядковые номера в перечне фирм, среди которых AVEVA, как правило, занимает лидирующую позицию, но главные действующие лица остаются все те же.

СГ: Какие основные преимущества имеют продукты AVEVA перед конкурентами? В чем вы видите свою сильную сторону?

Е.Ф.: Во всех своих решениях AVEVA реализует принципиально новый подход к управлению данными. Мы не строим свои решения на каком-то готовом продукте другой компании, а развиваем их на собственной технологической платформе, которая в дальнейшем даст нам возможность управлять всеми проектными данными, включая трехмерные модели, а также документы и чертежи. Я всегда говорю нашим клиентам и перспективным пользователям, что решения AVEVA — это прежде всего открытая система, хребет информационной системы вашей компании. Интеграция и синхронизация с другими системами, экспорт и импорт информации из них происходит быстро и без каких-либо осложнений.

Последнее время AVEVA очень бурно развивается, вкладываются огромные средства в дальнейшее развитие малых решений. Именно это «непрерывное развитие» и гарантирует нашим клиентам возможность всегда находиться на пике современных информационных технологий.

СГ: Какие дальнейшие перспективы роста вы ставите перед компанией?

Д.Д.: Перспектива роста имеется всегда, если только ты сам не ставишь себя в определенные рамки, так что в России и СНГ нам, безусловно, есть к чему стремиться. Страны этого региона сейчас находятся на подъеме своего развития. Строить бизнес в таком регионе всегда интересно, но в то же время трудно. Зато когда виден реальный результат, выраженный в процентном соотношении к другим регионам, то становится ясно, что не каждый способен выдержать такой темп. Россия и СНГ идут «семимильными шагами», так как им есть над чем работать. В Америке и Европе может быть выше уровень продаж, но по темпам роста однозначно лидирует наш регион и, конечно, Китай.

В ближайшее время завоевание новых клиентов будет второй по значимости задачей. Для нас сейчас гораздо важнее развитие бизнеса за счет эффективного использования наших технологий и вывода российских компаний на международный рынок инжиниринговых услуг как в промышленном проектировании, так и в судостроении. Повышение эффективности проектной деятельности с использованием 3D — это задача не на один год, но это даст возможность проектным институтам России и СНГ участвовать в международных проектах.



СГ: Что позволяет минимизировать риски успешного внедрения и эксплуатации ваших продуктов?

Е.Ф.: Я уверен, что одной из составляющих успешного внедрения и эксплуатации является качественное оказание технической поддержки, обучения и консалтинга. Это так называемый послепродажный сервис, от которого очень многое зависит, и AVEVA обращает на этот фактор большое внимание. Практически все специалисты AVEVA имеют за плечами опыт проектировщика, что позволяет им легко общаться на одном языке с конечным пользователем. Кроме того, за 30 лет мирового использования, если говорить о PDMS, в компании накопился огромный опыт внедрения наших технологий, в том числе в России и странах СНГ. С решениями AVEVA российские компании выполнили уже множество проектов, что немаловажно! Это лишний раз доказывает, что мы знакомы с особенностями и спецификой российского проектного бизнеса и знаем пути успешного внедрения наших решений. На мировом уровне мы можем с уверенностью говорить об использовании наших решений в Alstom, EDF, AREVA, Foster Wheeler, UHDE, CB&L Lummus Global и являемся своего рода мостом в передаче опыта и знаний этих компаний российским инженеринговыми организациями.

Не забывайте, что мы постоянно развиваем, совершенствуем свои программные решения, с каждым разом добавляя в них все больше функционала. Мы не создаем ежегодно новый 3D-продукт, а лишь наполняем имеющееся, проверенное решение новыми возможностями. Вы спросите, что это дает? В первую очередь — надежность и уверенность нашему пользователю. Надежность в том, что вся его проектная информация защищена и что в будущем ему не придется заново подстраиваться под требования новой версии ПО.

Говоря о внедрении и эксплуатации любого продукта, хочу сказать, что основным игроком, который задает темпы и ставит рамки, все-таки является покупатель. От него зависит исход этой игры, и поскольку оба эти процесса очень сложные, длительные и трудоемкие, они требуют глубокой вовлеченности руководства и зачастую принятия серьезных управленческих решений, к которым не всегда бывают готовы сами руководители. Но, как показывает практика, любая компания, которая ставила перед собой цель повысить эффективность проектной деятельности, благодаря внедрению и практическому использованию современного программного решения всегда добивалась поставленной цели.

Существует еще много других немаловажных составляющих, особенно на этапе внедрения, но результат, как правило, зависит от степени мотивации самого пользователя, а AVEVA обладает всеми необходимыми возможностями и знаниями. Более того, в процессе внедрения мы предоставляем довольно четкий план ре-

комендаций внедрения и работы с нашими технологиями.

СГ: Приведите пример наиболее значительных внедрений ваших продуктов в России.

Е.Ф.: Безусловно, такие наши давние клиенты-партнеры, как ОАО «ВНИПИНЕфть» и Московский Теплоэлектропроект, остаются нашими активными пользователями. Волгоградская копания ОАО «Гипросинтез» очень эффективно использует в своей деятельности PDMS и другие решения семейства AVEVA Plant. Сегодня активно проходит внедрение в ЗАО «СибКОТЭС», НТП «Трубопровод», ОАО «Гипрогазцентр», ОАО «Омскнефтехимпроект», ООО «ВолгоУралНИПИгаз» и на одном из крупнейших предприятий страны по переработке нефти ОАО «Салаватнефтеоргсинтез». В СНГ наши решения давно использует ОАО «Укрнефтехимпроект», ООО «Институт «Шельф». Недавно мы начали работу с ОАО «Мосэнерго», ООО «ЭнергоФихтнер», ОАО «Гипрогазоочистка», ОАО «Энерго-Строительная Корпорация «СОЮЗ», ООО «СТГ Инжиниринг», так что не за горами и их глобальные проекты с AVEVA.

В части судостроения у нас очень много интересных проектов в таких проектных институтах, как ОАО КБ «Вымпел», ОАО ЦКБ «Коралл», ФГУП ЦМКБ «Алмаз» (проектный институт), ОАО ЦКБ «Айсберг», Aker Yards Design Ukraine. Кроме того, наши решения активно используются на верфях: ФГУП «Адмиралтейские Верфи», ФГУП ЦМКБ «Алмаз», ФГУП «Средне-Невский судостроительный завод», ОАО «Амурский судостроительный завод», Damen Shipyard Osean.

Я особенно хочу отметить, что все внедрения являются для нас ключевыми, поскольку мы четко понимаем, что выбрав нас в качестве партнеров, компания любого размера приняла очень ответственное и важное решение, поэтому мы должны оправдать надежды каждого нашего клиента.

СГ: Что бы вы хотели сказать или пожелать своим клиентам и потенциальным пользователям?

Д.Д.: Рынок современного инженеринга не оставляет компаниям выбора — использовать или не использовать ИТ-технологии. Сейчас это уже считается не дополнительным конкурентным преимуществом, а всего лишь необходимым стандартом бизнеса. Так используйте этот стандарт в своих целях, открывайте новые возможности для повышения прибыли компании и выхода на новые рынки.

Е.Ф.: Я бы посоветовал компаниям быть внимательнее при выборе поставщика ПО, ведь он должен стать вашим надежным партнером по бизнесу. Не гонитесь за быстрыми результатами, а четко следуйте намеченному плану внедрения, и успех не заставит себя ждать. И помните, что главное — не факт наличия современных ПО в компании, а результат от их применения, выраженный в прибыли, времени, развитии. ►

KIP

ЦИФРОВЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ФОРМАТА А0



KIP 3000 Plus



KIP 2000



KIP 5000

KIP 7000



KIP 9000

ТОКИО БОЭКИ ЛТД.

Тел.: (495) 223-4000

<http://www.tokyo-boeki.ru/kip/>