

Три кита AVEVA

В мире не так много ИТ-компаний, успешно развивающихся более 40 лет. Их опыт может пригодиться другим фирмам, желающим достичь подобного долголетия. Один из таких долгожителей – компания AVEVA, являющаяся на сегодняшний день широко известным в мире поставщиком решений и услуг в области информационных технологий для проектирования, инжиниринга и управления проектами в разных отраслях промышленности. Решения AVEVA применяются как крупнейшими эксплуатирующими и инжиниринговыми компаниями, так и небольшими проектными институтами. О том, как компания строит свой бизнес в России и СНГ, рассказывает Евгений Федотов, заместитель генерального директора ООО «АВЕВА».

– Какими направлениями деятельности занимается ваша компания и для каких вертикальных рынков вы предлагаете решения?

– AVEVA была основана в 1967 году и первое время работала по заказу правительства Великобритании. Поначалу деятельность компании представляла собой чисто академический труд ученых Кембриджского университета. В 80-х годах началась коммерциализация работ. Важной вехой в этом отношении стал выход на Лондонскую биржу в 1996 году, после чего наш бизнес стал больше ориентирован не на чистую науку, а на получение коммерческого результата на основе осуществляемых нами научно-исследовательских разработок.

Мы занимаемся разработкой систем проектирования и управления инженерными данными для трех основных отраслей промышленности. Изначально фокус был сделан на энергетику и нефтегазовую отрасли, а с 2004 года, после покупки компании Tribon, компания вышла в область судостроения. Кроме того, наши решения используются также в химической, фармацевтической и целлюлозно-бумажной отраслях.

– Работа с предприятиями разных вертикалей, несомненно, имеет свои особенности. Обладая широкой межотрасле-

вой экспертизой, привлекаете ли вы опыт, приобретенный при работе с заказчиками в одних отраслях, для выполнения проектов в других?

– Привлекаем, конечно, и это естественно. Например, мы многому научились у судостроителей и считаем, что другим промышленным компаниям есть что перенять у своих коллег из этой отрасли. На верфи проектировщик и строитель взаимодействуют между собой намного теснее, чем в других областях. Строительство судна обычно начинается по модели, которая еще только проектируется в бюро. Это позволяет оптимизировать затраты и выявлять ошибки проекта на ранней стадии строительства. Такой опыт мы хотим перенести и в другие отрасли. Ведь и на стройплощадке плотная работа с проектировщиками обеспечит большую выгоду и повышение эффективности.

– А насколько другие отрасли готовы воспринимать этот опыт?

– В достаточной степени готовы, так как сейчас параллельная разработка и проектирование – очень актуальная тема. Кроме того, заказчики и подрядчики понимают, что нужно относиться более внимательно к качеству проектирования. Ведь раньше многие компании выбирали проектировщиков по цене. Но экономия рубля на проектных работах приводит к потере десятков рублей на стройплощадке из-за некачественного проекта, потому что стоимость строительства несрав-



нима со стоимостью проектных работ. При этом только на начальной фазе строительства объекта можно как-то влиять на затраты, дальше приходится исправлять ошибки проектировщиков по ходу дела. Судостроители поняли это раньше других. Этому способствовал, в частности, и тот факт, что у многих верфей есть свое проектное бюро, и у проектировщиков всегда была возможность зайти в цех и посмотреть, как реализуется их проект. А строительство промышленного объекта зачастую ведется за тысячи километров от места проектирования, и инженеры не могут непосредственно следить за процессом строительства. Поэтому уже на стадии продажи своих решений мы стараемся разъяснить своим заказчикам наш подход и убедить их в важности тесного взаимодействия со строителями.

– Как развивается ваш бизнес в России и ощущаете ли вы как представитель западной компании влияние на вашу повседневную деятельность пресловутой российской специфики?

– В России много особенностей, осложняющих ведение бизнеса, но самая главная из них – это наш менталитет: мы выглядим как европейцы, но часто думаем как азиаты. Видимо, это связано с тем, что наша страна находится как раз между Азией и Европой. Многие западные компании пытались работать на нашем рынке как на западном, но получили не самые лучшие результаты. Мы стараемся избежать их ошибок и ищем собственный подход. Для этого анализируем опыт западных коллег и изучаем приемы китайских бизнесменов, которые более чем успешно ведут дела во всем мире и которые достаточно близки нам по менталитету.

Естественная национальная особенность связана с поддержкой местных стандартов. Нам пришлось вложить немало инвестиций в адаптацию решений под выпуск проектной документации, отвечающей российским требованиям. Но сейчас законодательство позволяет отходить от некоторых стандартов, которые зарождались еще во времена безальтернативного существования бумажной технологии. Поэтому мы стараемся убедить заказчиков в том, что не все требования необходимо выполнять. Многие уже понимают, что пора менять подходы к выпуску проектной документации, но контрольные органы в проектных бюро привыкли все делать по-старинке, и перемены в этой сфере происходят медленно.

Что касается локализации, то поскольку наш продукт нишевый, а его пользователи часто работают с международными организациями, мы не считаем перевод интерфейса в наших продуктах необходимым. К тому же он содержит много мнемонических символов, облегчающих понимание функционирования систем. Но мы занимаемся локализацией функций по настройке проектной документации.

– Как вы работаете в нашей стране – напрямую или через партнеров?

– Сначала в России мы действовали через партнеров, но видимых результатов такая стратегия не дала. Сейчас на всех ключевых рынках AVEVA работает напря-

мую, в том числе и в России. Но это не значит, что мы не готовы сотрудничать с российскими компаниями. Просто нам не нужны партнеры, которые будут заниматься только продажей наших решений. Мы хотели бы иметь партнеров по внедрению и адаптации наших технологий. С некоторыми такими кандидатами мы сейчас ведем переговоры, думаем над тем, как оформить их статус. Правда, таких компаний немного. Ведь чтобы обслуживать заказчиков, требуются квалифицированные специалисты, служба внедрения, а значит – серьезные инвестиции. Гораздо больше желающих заниматься только перепродажей.

– Какие отрасли в нашей стране вы считаете наиболее перспективными для вашей компании?

– Мы находимся в выгодном положении, потому что работаем с растущими отраслями. Ведь конъюнктура мирового рынка позволяет российским нефтегазовым предприятиям хорошо зарабатывать, а государство заставляет их не только добывать нефть, но и перерабатывать ее у нас. Но для этого требуется модернизация отечественных мощностей и улучшение качества их проектирования.

В электроэнергетике тоже намечается подъем. Недавно на Саяно-Шушенской ГЭС проходило совещание на высшем уровне, на котором прозвучали требования ускорить ввод в строй новых электростанций. Это тоже играет нам на руку, поскольку такое решение стимулирует работу проектных организаций.

И в области судостроения ощущается поддержка государства. Раньше отрасль переживала не лучшие времена, но с созданием “Объединенной судостроительной корпорации” и появлением госзаказа ее положение стало улучшаться, и перед ней открылись определенные перспективы.

– Как бы вы в целом охарактеризовали нынешнюю ситуацию в мировом и отечественном судостроении?

– В судостроении ситуация сейчас не очень радужная, причем в мире даже хуже, чем у нас. Наши китайские, японские и корейские коллеги – те, кто строит подавляющее большинство судов в мире, оказались действительно в трудном положении. Мировая отрасль столкнулась с колоссальной нехваткой заказов и избытком судостроительных мощностей. Это связано с тем, что из-за кризиса спрос на товары снизился, объем перевозок сократился, и соответственно уменьшилось число заказов на морскую технику. К счастью, относительное благополучие наблюдается в области освоения морского шельфа.

В России благодаря госзаказу и принимаемым государством мерам по защите интересов российских судостроителей ситуация постепенно выправляется. Но недостаточно просто размещать заказы в России, важно то, как эти заказы будут выполняться, с каким качеством и с какой стоимостью. В связи с этим необходимо, чтобы “Объединенная судостроительная корпорация” и частные компании переходили на современные методы проектирования и строительства.

– Как вы оцениваете возможности универсальных машиностроительных САПР в судостроительной отрасли? Как решается вопрос взаимодействия между проектировщиками, работающими в вашей системе и в других САПР, в рамках единого процесса проектирования судна?

– С машиностроительными САПР мы сталкиваемся при работе со своими заказчиками во всех отраслях, но никак с ними не конкурируем. В нашем понимании судостроение – это отрасль, в которой должны применяться несколько систем проектирования. В связи с этим мы сейчас занимаемся тем, чтобы разработка оборудования для судна была тесно связана с проектированием всего судна. С этой целью в последних версиях нашего решения реализованы специальные интерфейсы для передачи в него части проектов, разработанных в универсальных САПР. Это нововведение было очень положительно воспринято нашими клиентами, потому что при общей компоновке корпуса очень важно получать все данные в автоматическом режиме.

Но мы считаем, что нерационально использовать общемашиностроительные САПР для проектирования всего судна. Ведь эти решения не были заточены под разработку крупных объектов и выпуск специальной документации и управляющих программ, которые потом будут использоваться на верфи. Поэтому задача проектного бюро состоит в том, чтобы с помощью универсальных систем спроектировать оборудование, потом передать проект в судостроительную САПР, обеспечив максимальную полноту, точность и качество данных. Не стоит пытаться найти систему, которая решит все задачи одновременно.

– В структуре вашего бизнеса одно из ключевых направлений – промышленное проектирование. Какие тенденции наблюдаются в области проектирования промышлен-

ных объектов? Как вы их учитываете в своих продуктах?

– Сейчас в России все более широкое распространение получает практика распределения проектных работ между несколькими проектными организациями. Это связано с тем, что сроки реализации проектов сжимаются, и заказчики уже не могут ждать два-три года. Такая же тенденция наблюдается и на Западе, но там она обусловлена еще и стремлением к оптимизации стоимости трудовых ресурсов, поэтому многие работы переносятся в Индию и Китай, где оплата труда существенно ниже.

Но когда работы выполняются географически распределенными проектными группами, очень важно, чтобы используемая система обеспечивала высокий уровень координации деятельности всех проектировщиков, согласованность и совместимость всех частей проекта. У нас для этой цели разработан продукт Global, который значительно повышает управляемость территориально-распределенных работ, позволяет создать единую среду проектирования, обеспечивает высокоэффективную синхронизацию инженерных данных, создаваемых в нашей системе PDMS, причем позволяет это делать с требуемой периодичностью, чтобы разработчики, находящиеся в разных местах, могли видеть результаты работы друг друга. Это реализуется с помощью обмена данными по защищенным каналам через Интернет.

– Как кризис отразился на бизнесе AVEVA? В каких отраслях спрос на ваши решения сохранился, в каких, возможно, снизился?

– Кризис, конечно, повлиял и на нашу компанию, но в некоторой степени в положительную сторону, потому что мы стали более внимательно относиться к работе с клиентами. Если оценивать ситуацию по отраслям, то в мировом масштабе сильнее всего пострадало наше судостроительное направление, а по другим сегментам бизнеса уже не было того

стремительного роста, который наблюдался до кризиса, но в целом результаты оказались такими, каких мы и ожидали.

В России картина примерно такая же, за исключением судостроения, где, как я сказал, ситуация улучшается. По остальным нашим отраслям сохранились те объемы продаж, которые были раньше.

Полтора года, что мы находимся в кризисе, компания потратила на более глубокое внедрение своих решений у имеющих заказчиков. Ведь развертывание САПР происходит в несколько этапов: сначала идет освоение заказчиком базового функционала, потом происходит расширение возможностей работы с системой. Нередко такое углубление влечет продажу



Проект ОАО "ВНИПИнефть" по созданию установки атмосферно-вакуумной перегонки нефти ЗЛОУ-АВТ-7

дополнительных лицензий – ведь в результате расширения функционала решение начинают использовать больше сотрудников, чем раньше.

– Принимали ли вы какие-либо антикризисные меры?

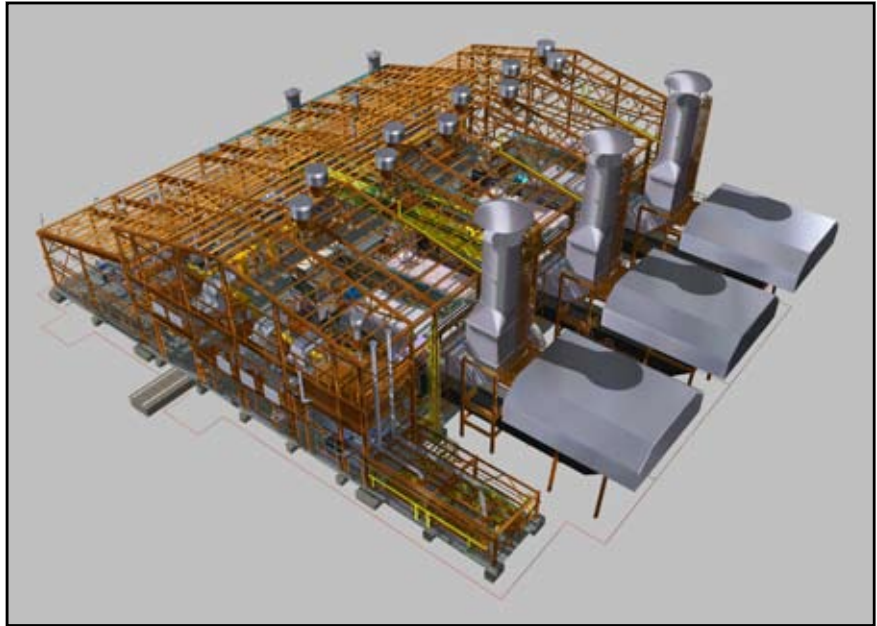
– Нам приходится идти на более гибкие условия оплаты, чтобы заказчики даже в непростых экономических условиях могли переходить на новые технологии. Ведь до кризиса проектным организациям было некогда что-либо внедрять, так как все были заняты выполнением заказов. Сейчас заказов стало мало, и теперь вроде бы нет денег на новые технологии. Но руководители, которые проявляют дальновидность и стратегическое мышление, понимают, что подобные рассуждения загоняют их в замкнутый круг: либо нет времени, либо денег. Мы исходим из того, что кризис если еще и не заканчивается, то когда-нибудь точно закончится. Чтобы после этого не стартовать позади конкурентов, подготовивших технологический базис для послекризисного рывка, нужно уже сейчас позаботиться об обеспечении технологического обновления своего бизнеса. А мы, со своей стороны, готовы предоставить заказчикам максимально удобные условия, например в виде рассрочки платежей.

– Как вы оцениваете свои позиции в России по сравнению с конкурентами на освоенных вами рынках?

– Вообще в нашей нише статус-кво на обозримую перспективу уже определен: на настоящий момент существуют два основных игрока, на долю которых приходится более 90 % рынка. И нам есть чем гордиться. Ведь мы пришли на российский рынок САПР одними из последних, а теперь обгоняем своего основного конкурента даже больше, чем в мире и в регионе BRIC.

– Сейчас преимущества PLM-решений для повышения конкурентоспособности предприятия уже достаточно хорошо известны в среде промышленного производства, и многие разработчики программного обеспечения для организации производственного процесса предлагают соответствующий функционал в составе своих решений. Как ваша компания учитывает эту тенденцию в своих продуктах?

– Термин PLM, понимаемый ныне как бизнес-стратегия, которая, используя различные приложения и процессы, позволяет осуществлять совместную разработку и производство изделия, первоначально появился в машиностроении для обозначения технологии, позволяющей собрать в одном месте все данные, созданные в ходе проектирования. Но в нашем случае такой проблемы никогда не было, потому что мы всегда проект изделия создавали в виде 3D-модели всего объекта. Поэтому многие элементы PLM у нас изна-



Проект ОАО «ИЦЭ Урала»: разработка ГТУ станции, район ДНС-3 Северо-Лабатьюганского месторождения

чально были включены в САПР. Развивая такой подход, мы выпустили специальную систему AVEVA NET, которая позволяет работать с широким спектром САПР-приложений, расчетными системами и предоставляет участникам проекта доступ ко всей инженерной информации.

Это решение появилось более пяти лет назад, и сейчас в России его используют несколько десятков компаний. Обычно заказчики сначала приобретают систему проектирования, а потом дополняют ее системой управления данными. Но в последнее время это решение стали приобретать строительные и эксплуатирующие организации, которым система управления данными нужна для эксплуатации и поддержки строительства. Это позволяет нам расширять круг клиентов за пределы проектных компаний. В качестве свежего примера могу привести проект нефтеперерабатывающего завода ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», когда система AVEVA NET была внедрена для решения задач, связанных не с проектированием, а именно со строительством и эксплуатацией.

Вообще, предлагаемые ныне инжиниринговые решения AVEVA в соответствии с потребностями современных предприятий обеспечивают сопровождение объекта на всем протяжении его жизненного цикла – от разработки проекта до управления проектными данными, технического обслуживания и вывода объекта из эксплуатации.

– Произошли ли какие-либо изменения в этом году в плане продвижения продуктов, каким маркетинговым акциям вы отдаете предпочтение, что делаете для поддержки своих пользователей?

– Мы во второй раз провели конференцию пользователей и лишней раз убедились, как важно предоставить людям платформу для обмена мнениями. Открыли на своем сайте форум, который заказчики активно используют для общения между собой. Нам крайне важно знать мнение своих клиентов, поэтому наша служба технической поддержки собирает их замечания и поже-

лания, проводит обсуждения поднимаемых в них вопросов и регулярно передает эти пожелания в штаб-квартиру для учета при развитии наших продуктов.

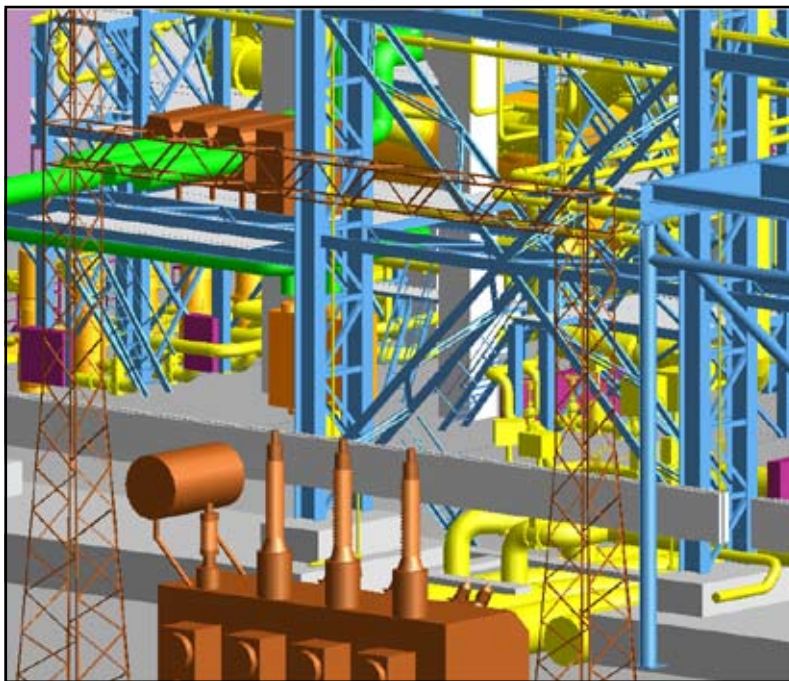
– Как вы оцениваете результаты работы компании в прошлом году и какие планы имеете на ближайшее будущее?

– Мы планировали удержать те показатели, которые были достигнуты в предыдущие годы, и это нам удалось, несмотря на спад экономической активности и сокращение числа заказов у наших клиентов.

Минувший год был посвящен поиску новых клиентов и оптимизации работы с имеющимися: мы более тщательно изучали их потребности, обучали дополнительным возможностям системы и вообще более плотно с ними общались.

Но даже и без учета фактора кризиса привлекать новых клиентов становится труднее, чем раньше, потому что большинство серьезных компаний уже приобрели наши решения. Теперь мы будем углублять их внедрение, например предлагая им систему AVEVA NET – решение, позволяющее объединить разнообразные информационные сети проекта. С помощью этой системы мы также планируем расширять наш рынок за счет выхода на заказчиков проектных работ.

Мы также собираемся продолжать развивать разработки по ускоренному внедрению САПР. Если пять лет назад проект внедрения мог длиться год-полтора, то сейчас это удастся сделать за пять-шесть месяцев благодаря имеющимся у нас наработкам, таким как готовый каталог элементов, настройки по выпуску чер-



Проект ЗАО "Е4 – СибКОТЭС" по расширению Краснодарской ТЭЦ с установкой ПГУ-410 для ОАО "ЮГК ТК-8". Заказчиком проекта является Группа "ЛУКОЙЛ"

тежей и т.д., в результате чего заказчик имеет возможность быстрее получать первые результаты.

И наконец, в связи с оживлением судостроительной промышленности мы проводим реструктуризацию нашего петербургского офиса, который специализируется в этой области: занимаемся расширением его штата, наращиванием технического потенциала.

– Спасибо за беседу.

Интервью провела Елена Гореткина