

“Россия определённо станет крупнейшим рынком *Intergraph* в Европе”

Пресс-конференция *Intergraph PP&M* в Москве

Александра Суханова (*Observer*) по материалам *Intergraph*

aleksandra@cadcamcae.lv

10 февраля 2011 года в московском отеле “Холидей Инн Суцевский” состоялась пресс-конференция российского представительства компании *Intergraph Process, Power & Marine* (подразделение корпорации *Intergraph*, ныне входящей в *Hexagon AB*), приуроченная к визиту её президента – **Gerhard Sallinger**. Помимо него, со стороны компании в мероприятии приняли участие **Günter Mauss**, вице-президент *Intergraph PP&M* по Центральной и Восточной Европе, **Александр Тюняткин**, руководитель российского подразделения, и **Александр Койфман**, советник по развитию бизнеса *Intergraph PP&M*. Были приглашены представители ключевых профильных изданий и интернет-порталов.

Немного статистики

Корпорацию *Intergraph*, основанную в 1969 году (первоначальное название – *M&S Computing*), можно причислить к ветеранам отрасли САПР. В 2000 году была проведена масштабная структурная реорганизация и выделены два направления: *Process, Power & Marine (PP&M)* и *Security, Government & Infrastructure (SG&I)*, близкие по объему годового дохода. В июле 2010 года корпорация *Intergraph* была приобретена шведским концерном **Hexagon AB** за 2.125 млрд. долларов, но оба её подразделения сохранили определенную самостоятельность в рамках *Hexagon AB*.

По представленным на пресс-конференции данным, основанным на исследованиях американской консультационной компании *ARC Advisory Group*, в 2010 году объем мирового рынка ПО для проектирования промышленных объектов достиг примерно 750 млн. долларов (рис. 1). Доля *Intergraph PP&M* в этом объеме составила половину. Ближайший конкурент – английская компания **AVEVA** – захватила 32% рынка, а на долю *Bentley Systems* пришлось 10%.

В 2010 году *Intergraph PP&M* удалось заработать рекордную сумму: годовой доход достиг **371 млн. долларов**. Рост доходов, по сравнению с кризисным 2009 годом, составил 17%. Динамика дохода компании с 2004 года отражена на рис. 2. По предварительным оценкам аналитиков компании, в 2011 году доход достигнет величины 398 млн. долларов, а рост по отношению к 2010 году может составить 7.3%. Интерес представляют и обнародованные на пресс-конференции сравнительные диаграммы динамики доходов *Intergraph PP&M* и **AVEVA** по полугодиям, начиная с апреля 2008 года (рис. 3).

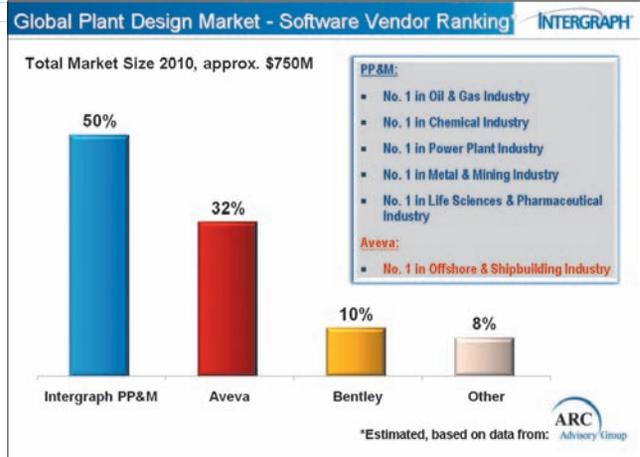


Рис. 1

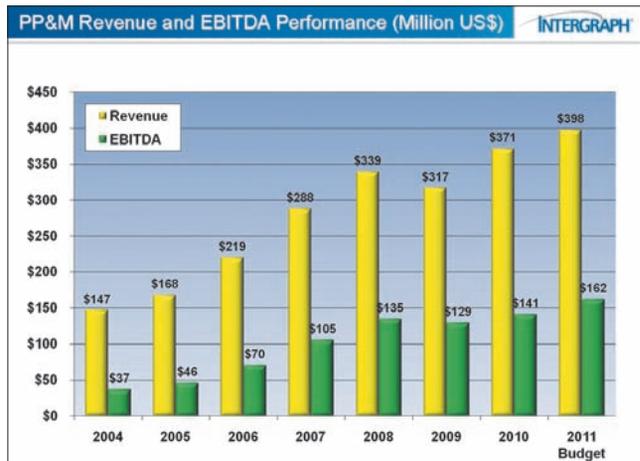


Рис. 2

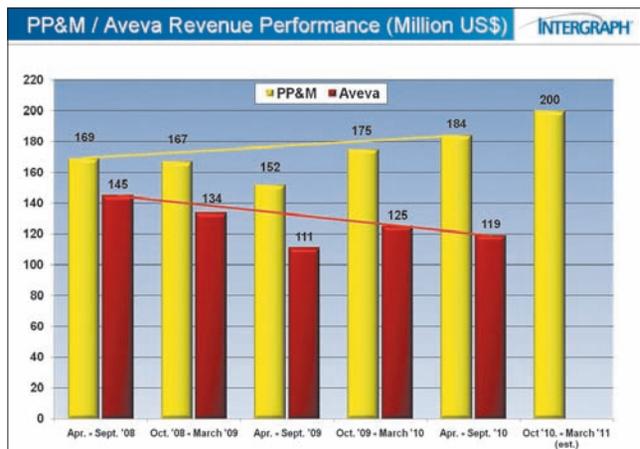
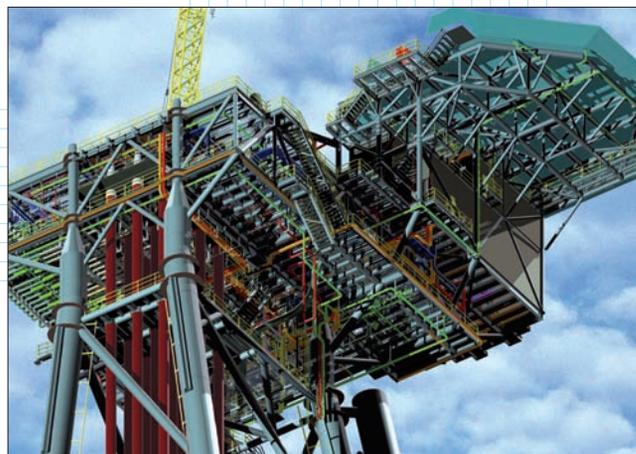


Рис. 3



В качестве уже освоенных рынков компания *Intergraph PP&M* называет Северную Америку и Западную Европу, а наиболее перспективными считает развивающиеся страны Восточной Европы, Азии (включая Юго-Восточную) и Южную Америку. Географическое распределение дохода *Intergraph PP&M* в 2010 году выглядит следующим образом: регион *EMEA (Europe, Middle East, Africa)*, который включает и Россию, принес 143.5 млн. долл. (38%), обе Америки – 125.3 млн. (34% от общего дохода), АТР (включая Индию) – 102.5 млн. (28%). Стоит отметить, что 85÷90% своего дохода *Intergraph PP&M* зарабатывает путем прямых продаж.

Конкурентоспособности *Intergraph PP&M* способствует инвестирование в научно-исследовательские разработки. Даже кризис, сильно ударивший по всей мировой экономике, практически не затронул объемы этих инвестиций *Intergraph PP&M* в 2009 году, а в 2010 году они были даже увеличены. Ежегодно компания вкладывает в НИОКР порядка 50 млн. долл. (больше, чем два ближайших конкурента вместе взятые).

Численность сотрудников подразделения *PP&M* (не включая дистрибьюторов), составляет 1500 человек, офисы и дочерние предприятия *PP&M* расположены в 40 странах мира.

Ключевые рынки и заказчики *Intergraph PP&M*

Ключевыми для себя отраслями *Intergraph PP&M* считает нефтегазовую и химическую промышленность, энергетику (включая атомную), судостроение и горнодобывающую промышленность. Для этих отраслей компания предлагает современные технологии проектирования, управления строительством, пусконаладочными работами и эксплуатацией на базе решений линейки *SmartPlant Enterprise*. Уже сегодня решения *Intergraph* позволяют многим крупным и средним компаниям закрывать весь спектр технологических задач жизненного цикла предприятий: от концептуального проектирования, через этапы закупки и строительства, вплоть до вывода из эксплуатации. Таким образом, эти решения применяются не только в течение тех полутора-двух лет, когда реализуется проект, а живут вместе с создаваемыми объектами 20 и более лет – весь срок, на который рассчитаны эти предприятия.

В перечне основных клиентов *Intergraph PP&M* присутствуют как транснациональные энергетические компании, такие как *Shell, Exxon Mobil, Conoco Phillips, TotalFina, BP*, так и национальные – например, *PEMEX* в Мексике, *PDVSA* в Венесуэле, малайзийские компании, российская “Роснефть”,



Крупные промышленные объекты, спроектированные с помощью решений *Intergraph PP&M*

норвежская *Statoil*. На сегодняшний день технологии корпорации *Intergraph* используются в строительстве объектов на сотни млрд. долларов.

Все производители атомных реакторов и компании, проектирующие АЭС (за одним исключением) либо уже являются клиентами *Intergraph*, либо интенсивно “разворачивают” её решения. Среди них: *General Electric, Toshiba, Hitachi*, “Росатом”, *Westinghouse, AECL, Chinergy, Fluor, Mitsubishi Shaw Stone & Webster, Siemens* и др. Стоит отметить и инжиниринговые компании в структуре “Росатома”: “Атомэнергопроект” в Москве, Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге, ВНИПИЭТ, ВНИИАЭС.

Отдельного упоминания заслуживает тот факт, что решениями *Intergraph* в области судостроения пользуется такой гигант, как *Samsung Heavy Industries*, занимающий 1-е место в мире по объему строительства судов в суммарном денежном исчислении и 2-е – по эффективности производства.

Помимо уже упомянутых отраслей, *Intergraph PP&M* активно осваивает рынок проектирования и эксплуатации объектов фармацевтики. Здесь имеется своя специфика: к производителям медицинских препаратов предъявляются очень высокие требования в отношении качества, необходимо отслеживать и контролировать все процессы. Программные технологии *Intergraph*, реализованные в *SmartPlant Foundation* и *SmartPlant Enterprise*, помогают легче проходить через сертификацию *FDA*, что является важным фактором, влияющим на бизнес фармацевтических компаний.

Достижения *Intergraph PP&M* в России

Как сказано в официальном пресс-релизе компании, тот факт, что Россия входит в БРИК, четверку наиболее быстро развивающихся стран, уже давно привлекал внимание *Intergraph* в плане перспектив развития бизнеса. Тем не менее, объем работы с российскими предприятиями и организациями еще несколько лет назад не соответствовал представлениям руководства компании о потенциале рынка и потребностях российских предприятий в современных системах проектирования и информационного обеспечения. За последние три года ситуация поменялась, и наблюдается просто феноменальный рост достижений. **По объему дохода, вырученного в 2009 году, российское представительство *Intergraph PP&M* заняло 5-е место в Европе, а в 2010 году “разделило 3-4-е места”.**

Г-н *Sallinger* раскрыл процентуальную динамику развития бизнеса компании

в России: рост доходов в 2010 году относительно показателей 2009 года характеризовался внушительной цифрой в **60%**. При этом в 2009 году, по сравнению с 2008-м, прирост также был существенным – на 50%. Текущий год, по его мнению, тоже внушает оптимизм в отношении увеличения доходов и доли России в общем пуле доходов *Intergraph PP&M*.

Руководство российского офиса надеется, что тенденция роста продолжится, и это позволит “подтянуть” страну в первую тройку европейских потребителей решений *Intergraph* уже в течение 2011–2012 гг., а еще через пару лет Россия, возможно, станет крупнейшим рынком *Intergraph PP&M* в Европе.

Как отметил Александр Тюняткин, руководитель подразделения *Intergraph PP&M* Россия, достижения его команды стимулировали высшее руководство компании к выделению дополнительных инвестиций. В настоящий момент утверждено двукратное увеличение штата сотрудников; к концу года их общее число должно составить 30 человек. Открываются новые офисы – к уже функционирующим московскому и питерскому офисам, в прошлом году добавился нижегородский. Активизировано и маркетинговое направление. Так, компания намерена активнее сотрудничать со специализированной прессой. Уже в текущем году **планируется провести 1-ю конференцию пользователей решений *Intergraph PP&M***, которая, по замыслу устроителей, должна собрать специалистов со всего постсоветского пространства. Предположительно, это мероприятие состоится в курортной части Крыма.

По словам г-на Тюняткина, **крупнейшим заказчиком *Intergraph PP&M* в России сегодня является “Росатом”**, и бизнес российского офиса тесно связан с проектами в этой госкорпорации. Возросшая активность представительства, с одной стороны, привлекла внимание высшего руководства *Intergraph PP&M* (следствием чего и стал официальный визит президента), а с другой стороны – вызвала бурную реакцию конкурентов. Однако,



На вопросы журналистов отвечают: *Günter Mauss, Gerhard Sallinger, Александр Койфман и Александр Тюняткин*

российский рынок весьма велик, и *Intergraph* вряд ли сможет охватить его целиком – впрочем, как и любая другая компания. Поэтому российский офис обозначил для себя **три основных направления, на которых будут сфокусированы внимание и ресурсы: атомная энергетика, традиционная энергетика и нефтегазовая отрасль.**

По мнению Александра Койфмана, советника по развитию бизнеса *Intergraph PP&M*, атомная энергетика является сегодня ключевым перспективным направлением технологического, не сырьевого экспорта России на международном рынке. Сочетание необходимости соответствовать международным стандартам и практикам, без чего уже невозможно быть успешным даже на рынке развивающихся стран, и готовности государства оказывать финансовую поддержку этому направлению, создает уникальную площадку для внедрения современных технологий проектирования. Если такие базовые основы проектирования, как технологические схемы и построение 3D-моделей уже можно считать освоенными, то создание электронной площадки для современной цепочки материально-технического обеспечения при выборе, закупке и поставке оборудования, для планирования и управления его монтажом, еще оставляет простор для инновационной деятельности. В той же мере это касается и управления инженерно-техническими данными, включая информацию о любых изменениях, проводимых на АЭС на протяжении всего срока их работы – а это могут быть десятки лет.

В этом ключе *Intergraph PP&M* считает весьма перспективным внедрение таких решений, как *SmartPlant Reference Data* и *SmartPlant Materials*, и доведение их до соответствия единым требованиям атомной энергетики как за рубежом, так и в России. Применение самого нового и перспективного решения – планирование и управление строительством на базе *SmartPlant Construction* – позволит существенно продвинуться в соблюдении смет и сроков строительства, которые прежде традиционно являлись лишь ориентировочными. В первую очередь это касается намеченного строительства восьми энергоблоков в России.

Развивать упомянутые три приоритетных направления офис *Intergraph PP&M* России намерен как своими силами, так и путем привлечения партнеров – компаний “Неолант”, “СиСофт” в Москве и “Бюро ESG” в Санкт-Петербурге.

Что же касается четвертого направления – линейки продуктов *SmartMarine Enterprise* для специфических задач судостроения и строительства морских платформ – то здесь подразделение будет полагаться исключительно на своих партнеров. Как отметил г-н Койфман, несмотря на упомянутую приверженность методу прямых продаж, *Intergraph* с пониманием и уважением относится к культурным и экономическим особенностям регионов. В некоторых государствах (Бразилия, Индия, Саудовская Аравия, страны в районе Персидского залива) компания, по ряду причин,

действует исключительно через своих эксклюзивных партнеров.

На вопрос нашего журнала о том, как объясняется тот факт, что стратегический партнер *Intergraph PP&M* в России – компания “Неолант” – одновременно представляет решения *Autodesk*, *Bentley Systems* и *ESRI*, г-н *Sallinger* ответил, что их российские партнеры являются крупными компаниями, поэтому величина доходов от продаж решений *Intergraph* пока не может удовлетворить их в такой степени, чтобы они занимались исключительно ими. Г-н Тюняткин, в свою очередь, поведал о том, что **российский офис *Intergraph PP&M* начал формировать следующий уровень партнерства.** Компании, которых решено называть технологическими партнерами, будут заниматься такими видами деятельности, как сервис, консалтинг, внедрение ПО и обучение заказчиков.

Помимо прочего, г-н *Sallinger* прокомментировал крупнейшую сделку *Intergraph PP&M*. **В начале 2010 года была приобретена компания *COADE Holdings Inc.***, разработчик специализированных средств анализа (*CAESAR II*, *PV Elite* и *TANK*), а также *CADWorx* – популярного решения на базе *AutoCAD* для проектирования промышленных объектов. Инструменты анализа от *COADE* выгодно дополнили линейку *SmartPlant Enterprise*, ну а ***CADWorx* открыл для *Intergraph PP&M* новый рынок – малых и средних предприятий**, перед которыми тоже стоит задача проектирования промышленных объектов, но их сложность и масштаб не требует применения комплексных и дорогих решений *Intergraph*. По словам г-на *Sallinger*, до приобретения *COADE* его компания проводила исследования рынка 3D-систем среднего уровня для промышленного проектирования. По его результатам был сделан вывод, что *CADWorx* – лучшее решение в этом сегменте, и у него может быть хорошее будущее также и в России. В настоящее время *Intergraph PP&M* работает над усилением канала продаж *CADWorx* по всему миру. Предполагается, что в большинстве стран этот пакет будет продаваться не напрямую, а через партнеров.

Разумеется, не мог не прозвучать вопрос, касающийся важного поворота в судьбе корпорации *Intergraph* – недавнего поглощения шведским концерном *Hexagon*. Как заверил прессу г-н *Sallinger*, сейчас наблюдается синергетический эффект. Компаниям, входящим в группу *Hexagon*, предоставляется существенная свобода действий. Негативных последствий г-н *Sallinger* не видит: *Intergraph* продолжит свою деятельность без существенных изменений, подразделения *Intergraph PP&M* и *SG&I* продолжат самостоятельно функционировать. По его словам, в результате этого поглощения *Intergraph*, компания с давними американскими корнями и традициями, превратилась в нечто большее, чем была до этого, стала более европейской, и это значительно важнее для нее, чем многие представляют. ☺