

САПР 2009: «ГЕТНЕТ» задает новую высоту

Компания «ГЕТНЕТ Консалтинг» — один из крупнейших игроков на российском рынке САПР. В итоговом номере журнала мы предлагаем вниманию читателей интервью с генеральным директором «ГЕТНЕТ Консалтинг» Михаилом Васильевичем Паниным, который любезно согласился ответить на наши вопросы.

«САПР и графика»: Михаил Васильевич, расскажите, пожалуйста, нашим читателям о компании «ГЕТНЕТ Консалтинг»: как она создавалась, чем живет сейчас.



Михаил Панин: Компания «ГЕТНЕТ Консалтинг» была образована в 1990 году на базе студенческого отряда вычислительного центра Московского энергетического института. Если бы не было студенческого ВЦ МЭИ, то, наверное, не было бы и компании «ГЕТНЕТ Консалтинг». Именно там ваш покорный слуга и многие сотрудники нашей компании получили свои первые навыки в организации людей, работающих в области информационных технологий. Это уникальное образование появилось в 1978 году и просуществовало больше четверти века. Летом, когда сотрудники вычислительного центра МЭИ уходили в отпуск, их должности занимали студенты — лучшая практика для тех, кто хотел связать свою жизнь с информационными технологиями, прекрасно сочетавшаяся с обычными студенческими радостями в хорошей компании. Этот отряд оказался гораздо более устойчивым, чем многие популярные в то время строительные отряды, ведь стройки, а вместе с ними люди и связи постоянно менялись, а объект «вычислительный центр» оставался. И даже после окончания института, когда многие

активисты отряда разошлись работать по разным предприятиям (я, например, был сотрудником ЦАГИ), каждое лето кто мог обязательно собирались и помогали отряду. А с началом кооперативного движения стали собираться вместе еще и с вполне прагматической целью — зарабатывать деньги. Сперва никто не помышлял о создании какого-то серьезного собственного дела, просто выполняли различные проекты через посреднические кооперативы, которых в то время было множество. Позже мы начали задумываться, а нужны ли нам посреднические структуры? Лучше создать свою фирму и пускать прибыль на ее развитие, а не отдавать на сторону. И в 1990 году на этой волне мы основали компанию «ГЕТНЕТ Консалтинг».

Изначально костяк компании составили люди — выходцы из ВЦ МЭИ и ЦАГИ, которые были связаны с большими машинами серии ЕС, и начавшие заполнять рынок «персоналки» воспринимались ими как что-то несерьезное вроде терминалов для больших машин. Поэтому компания «ГЕТНЕТ Консалтинг» сразу сориентировалась на работу с серьезными большими системами — в частности на замену системного программного обеспечения в вычислительных центрах, использующих ЕС ЭВМ. В начале 90-х годов было довольно много компаний такого типа, но до настоящего времени дожили единицы. Вообще, я считаю, что этот рынок пошел в России по неправильному пути. Практически отсутствует сбыт новых систем, а достаточно массовые (насколько определение «массовые» вообще можно применять к данному сектору ИТ-бизнеса) поставки подержанной техники во многом сдерживают его полноценное развитие. Тем не менее «ГЕТНЕТ Консалтинг» до сих пор остается одним из успешных профессиональных игроков на рынке мэйнфреймов и решений на их базе.

Еще в начале своей деятельности компания «ГЕТНЕТ» стала ориентироваться на стратегическое сотрудничество с IBM. На Западе профессиональные технологиче-

ские компании, как правило, специализируются на одном вендоре — ведь нужно обеспечивать высокий уровень сервиса, а продажа решений одновременно нескольких производителей — это задача дистрибьюторов. При этом верность одному поставщику отнюдь не сужает круга реализуемых проектов. В линейке продуктов IBM представлены системы различных архитектур, и всегда можно выбрать наиболее подходящую для решения конкретной прикладной задачи. На первом этапе своей деятельности компания имела статус партнера по проектам IBM и практически не занималась продажей техники. Но рынок со временем менялся, и к 1995 году стало понятно, что только на разработке программ и сервисе выжить довольно сложно — клиенты просто не были готовы платить достойные деньги только за услуги. И мы в «ГЕТНЕТ Консалтинг» начали увеличивать объем продаж оборудования IBM под реализуемые нами проекты, частично окупая за счет маржи на ней сложный и дорогостоящий сервис, который просто необходим для таких продуктов. Правда, в последнее время наблюдается обратная тенденция: заказчики в большей степени стали готовы платить за услуги, а маржа на «железе» значительно упала. Но в тот момент это было правильным шагом. Направление пошло достаточно успешно, и по объемам поставок сложной техники IBM компания уже с 1997 года стабильно держалась в числе лидеров российского рынка.

Опыт, накопленный за более чем семнадцатилетнюю работу на таком непростом рынке, уже превратил «ГЕТНЕТ» в компанию, выступающую экспертом по сложным решениям, использующим как мэйнфреймы, так и кластеры, серверы, системы хранения данных. И зачастую крупные системные интеграторы используют наш опыт в реализации сложных проектов.

Следуя требованиям рынка, с 1999 года мы начали заниматься и PLM (Product Lifecycle Management), что во многом определило стратегию развития компании. Вы спросите, почему PLM? Всё просто. Определяющим фактором здесь является опыт работы нашей команды в ЦАГИ. Еще тогда, в 1989 году, мы впервые познакомились с CATIA, и нам сразу стало ясно,

что будущее именно за такими системами автоматизированного проектирования. Мы правильно и, что самое главное — вовремя спрогнозировали поведение рынка, увидев растущие потребности промышленности нашей страны, связанные с развитием государства в современных рыночных условиях. Президент и правительство России провозгласили одним из главных приоритетов развитие машиностроительной, авиастроительной и судостроительной областей. Были образованы Объединенная судостроительная корпорация, Объединенная авиастроительная корпорация, холдинг «Вертолеты России» для консолидации активов, которые являются определяющими для развития российской промышленности.

СГ: Ваша компания — один из крупнейших игроков на российском рынке САПР. Как вы добились таких успехов, что отличает вас от других компаний?

М.П.: Начиная с 1999 года мы инвестировали значительные средства непосредственно в САПР, занимались прямыми продажами лицензий и обучением специалистов российских предприятий. Среди наших заказчиков — «АвтоВАЗ», Горьковский автозавод, ряд авиационных и судостроительных предприятий. Компания «ГЕТНЕТ» начала с продаж лицензий CATIA, выбрав стратегическим партнером IBM. Но ничто не стоит на месте, и сегодня рынок систем автоматизации производства диктует новые стандарты. Уже недостаточно всего лишь покупать лицензии и автоматизировать отдельные этапы проектирования и производства, как это делает большинство компаний в России. Сейчас достичь успеха в бизнесе можно только за счет комплексного подхода к созданию изделия, принимая во внимание все этапы его жизненного цикла. Изменился и подход к ИТ-компаниям, которых заказчики выбирают в качестве поставщиков решений автоматизации. Предпочтение отдается тем, кто предлагает комплексный подход к автоматизации, учитывая отраслевую специфику своих заказчиков, компаниям, которые могут предложить комплексное решение по формированию единой информационной среды, тем самым позволяя снизить затраты на разработку нового изделия, повысить эффективность использования ресурсов и в перспективе занять позицию лидера. Чтобы отвечать требованиям заказчика, поставщики ИТ-решений должны уметь решать множество смежных задач. Только тогда заказчик действительно сможет ощутить все выгоды, предоставляемые современными решениями по управлению жизненным циклом изделия. Именно такой подход использует сегодня в своих проектах ком-

пания «ГЕТНЕТ Консалтинг» — решение общих бизнес-задач заказчика на базе современных информационных технологий. Отвечая тенденциям рынка, зная реальные потребности предприятий, мы предлагаем комплексные интегрированные решения по автоматизации проектирования, производства и управления предприятиями — PLM, ERP, их интеграции, а также формируем ИТ-инфраструктуру, оказываем консультационные услуги.

СГ: Вы говорите, что заказчик становится все более требовательным к поставщикам ИТ-решений. Как в таком случае финансовый кризис повлияет на рынок, и каковы будут его последствия в следующем году?

М.П.: Следующий год, безусловно, будет сложнее, чем нынешний, — это надо признать. Но мы видим и то, что государство не оставляет промышленность без поддержки. Уже сейчас ведущим промышленным предприятиям выделяются крупные средства, а некоторые из них являются нашими заказчиками. В связи с этим мы ждем роста продаж не менее чем на 20%. Как это будет выдержано — пока остается за скобками, но то, что государство будет финансировать ведущие предприятия и их проекты по автоматизации производства и управления, — несомненно, потому что нашей стране нужна конкурентоспособная продукция мирового уровня. А это возможно только на базе использования современных ИТ-технологий, в частности решений по управлению жизненным циклом, предлагаемых «ГЕТНЕТ Консалтинг».

СГ: Какие значимые события произошли в «ГЕТНЕТ Консалтинг» в этом году?

М.П.: У нас в этом году завершился ряд успешных проектов на предприятиях, мы также существенно расширили сервисное обслуживание традиционных заказчиков. Кроме того, я не могу не радоваться тому, что увеличились объемы продаж лицензий — это тоже очень хорошо.

Как я уже отмечал, ряд наших значимых заказчиков — госпредприятия с бюджетным финансированием. И это финансирование далеко не всегда появляется вовремя. Бывает, приходится начинать работу за счет собственных средств, финансирование идет с задержками, но, безусловно, если есть перспективный проект, мы начинаем его делать.

Хотелось бы отметить, что в этом году мы переехали в новый офис. Мы совершенствуем структуру компании и подходы по фокусированию центров компетенции. В «ГЕТНЕТ Консалтинг» созданы центры компетенции по основным отраслям, с которыми мы работаем. Эти центры наряду с PLM занимаются системной интеграцией, внедрением ERP-систем, консалтингом и т.д.

В 2008 году мы вывели на российский рынок информационных технологий двух новых игроков: компанию «ГЕТНЕТ Инжиниринг», представляющую собой отраслевой консалтинговый центр по PLM-технологиям, и компанию «Бизнес Навигация», специализирующуюся на предоставлении сервисных услуг в области ИТ (разработка ИТ-стратегии, консалтинг, аутсорсинг, системно-техническое обслуживание).

У нас появились новые крупные клиенты, такие как «Северсталь-Авто». Недавно мы выиграли тендер на поставку программного обеспечения одной крупной компании. Успешно велась работа с «АвтоВАЗом», ГСС, ФГУП «Звездочка».

Подводя итог, из наиболее значимых событий в этом году отмечу также улучшение инфраструктуры компании. Серьезным изменениям подвергся наш учебный центр — он почти полностью обновлен. Надо отметить, что наш демонстрационный центр технологий IBM был создан и модернизирован при активном участии IBM. В его рамках функционирует единственный в России и странах СНГ официальный центр компетенции IBM по сетевому хранению данных (IBM TotalStorage Solution Centre). В демо-центре представлена современная вычислительная техника IBM: мэйнфреймы, RISC-системы, оборудование для хранения и управления большими массивами информации (дисковые, оптические, ленточные подсистемы).

СГ: Что вы ожидаете в следующем году?

М.П.: Несмотря на сложную экономическую ситуацию, мы ждем роста объемов работы. Правда, не в таких масштабах, как в предыдущие годы, — кризисная ситуация в ближайшее время будет во многом определять производственную деятельность как отдельных предприятий, так и промышленного сектора в целом.

Пока неясно, как в ближайшие годы будут развиваться автомобильная отрасль, авиа- и судостроение, — мы фокусируемся в продвижении PLM, как я говорил, именно на эти сегменты рынка. Но будем реальными оптимистами — мы планируем укреплять команду, расширять и укрупнять портфель решений, спектр продуктов и заказчиков, а также географию проектов.

СГ: Спасибо за интересную беседу!

М.П.: В заключение хочу поздравить журнал «САПР и графика», а также его читателей с Новым годом. Нашей компании хотелось бы и в дальнейшем видеть в журнале больше материалов, выявляющих проблемы внедрения информационных технологий и предлагающих пути их решения, развивающих профессиональные знания пользователей САПР. ■