

# “В России наступило наше время”

## Интервью *Malcolm Walter*, старшего вице-президента и главного директора по операциям компании *Bentley Systems*

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

В последнюю неделю октября в России находился с визитом *Malcolm Walter*, старший вице-президент и главный директор по операциям (*Chief Operating Officer*) американской компании *Bentley Systems* – известного поставщика ПО для проектирования и управления инфраструктурными объектами. В зону его ответственности входит управление подразделениями продаж и маркетинга по всему миру. *Malcolm Walter* пришел в *Bentley Systems* в 1999 году, а нынешние посты занимает с 2000 года.

28 октября российский офис *Bentley* организовал в гостинице “Шератон Палас Москва” встречу представителей нескольких ключевых госкорпораций, ответственных за функционирование и развитие соответствующих отраслей инфраструктуры в России, с топ-менеджментом *Bentley*. В узком кругу г-н *Walter* и его коллеги рассказывали (и показывали на примерах других стран), как с помощью их ПО можно развивать, модернизировать и строить новые объекты инфраструктуры, в чём так нуждается Россия. Отдельной презентации удостоились решения *Bentley* по управлению данными о процессах создания и эксплуатации объектов инфраструктуры.

По инициативе российского офиса *Bentley Systems* г-н *Walter* дал нашему журналу эксклюзивное интервью, которое мы и предлагаем вниманию читателей.

– Скажите, г-н *Walter*, какова была цель Вашего визита в Россию и его программа? Удовлетворены ли Вы результатами визита?

– Это уже второй мой визит в Россию, и для него имелось несколько важных поводов. Во-первых, я участвовал в важной для нас встрече с представителями госкорпорации “Росатом”, которая управляет всеми ядерными активами в России и является одним из ключевых поставщиков электроэнергии. У *Bentley Systems* есть специализированные решения по управлению предприятиями электроэнергетики – в том числе, атомными станциями. Мы хотим, чтобы эти решения, хорошо зарекомендовавшие себя во всём мире, шире применялись в России при строительстве новых атомных электростанций и для управления существующими АЭС.

Во-вторых, я встречался с представителями “Роснефти” с целью углубления нашего сотрудничества. У *Bentley* есть целый набор ПО для нефтегазовой отрасли – от составления карт территории и подготовки буровых площадок до проектирования, строительства, эксплуатации и обслуживания газоперерабатывающего и нефтедобывающего оборудования и нефтеперерабатывающих комплексов. В-третьих, через час я буду открывать презентацией специально организованную встречу “в узком кругу” специалистов *Bentley Systems* с несколькими представителями ключевых направлений



русской инфраструктуры: железные дороги, транспортные сети, атомная энергетика.

Как Вы понимаете, когда иностранная компания начинает завоевывать новый рынок, работать на незнакомой для себя территории, путь, который она проходит, обычно бывает сложен и тернист, случаются взлеты и падения. Поэтому, в целом, я доволен проделанной нами работой и прогрессом бизнеса нашей компании в России. Формально наш офис в России функционирует уже пять лет, но реальный прогресс в работе был достигнут за прошедшие два года.

– Наверняка представительство *Bentley* не только отчиталось перед Вами о текущем состоянии выполнения планов в России, СНГ и Балтии, но и, воспользовавшись случаем, обратилось с предложениями или просьбами. Не могли бы Вы озвучить их для наших читателей?

– Разумеется. Наш российский офис попросил меня о том, чтобы мы рассмотрели возможность участия высшего руководства *Bentley* в переговорах с крупными потенциальными заказчиками из России в тех случаях, когда их руководство также готово к встрече и общению. Специфика нашего бизнеса зачастую требует вовлечения в переговоры высшего руководства со стороны заказчика, поэтому и от нас требуется адекватная реакция. Я думаю, этот вопрос мы сможем решить.

Второй, более серьезный вопрос, в котором российский офис просит нашей поддержки – помочь определить политику компании в отношении работы с партнерами в России. Мы имеем представление о том, какой она должна быть, но есть ведь еще и предыстория отношений с компаниями, людьми и т.д. Дело в том, что по всему миру *Bentley*, как правило, осуществляет прямые продажи своего ПО. Мы не используем для этого реселлеров и не строим каналы продаж из партнерских компаний. Исключение сделано для нескольких стран, в том числе и для России. Поэтому мы сейчас стараемся определить приоритеты в том, как должны быть построены отношения с партнерами. У нас уже наметился прогресс в этом деле.

*– Какие цели и задачи поставлены перед представительством Bentley в России, СНГ и Балтии? Можно ли считать, что представительство в целом уже сформировано и что оно способно решать эти задачи?*

– Я должен сказать, что у нашей российской команды стремления и амбиции даже выше, чем у нас самих. **Моя цель на ближайшие три года – удвоить доход российского офиса Bentley.** За этот же отрезок времени я рассчитываю удвоить штат сотрудников офиса, доведя его до 40 человек. И что еще более важно – **значительно расширить нашу партнерскую сеть в России.** Зачем? Да потому что *Bentley Systems* занимается инфраструктурой! В нашем портфеле – свыше 150 продуктов. Они объединены в 14 различных решений, ориентированных на инфраструктуру. Россия – страна, очень остро нуждающаяся в развитии инфраструктуры, от инвестиций в которую окажутся в выигрыше все жители. Мы рады тому, что во время переговоров и частные организации, и государственные органы заявляют нам о своей готовности и желании действовать в этом направлении, инвестировать в него. Поэтому, **я считаю, что наше время пришло.** Будет весьма интересно наблюдать за развитием России в плане инфраструктуры в ближайшие 10÷20 лет. Мы считаем, что количество жителей в городах пропорционально качеству их инфраструктуры. У мегаполисов,

таких как Москва – свои проблемы. Невозможно работать плодотворно, если дорога до офиса занимает три часа... В нашем представлении на это должно уходить меньше часа, иначе нет смысла ходить на работу. В предстоящие десятилетия Россия, судя по всему, будет активно перестраиваться, возводя все новые объекты инфраструктуры.

Я поделюсь примером из собственного опыта пребывания в России.☺ Два дня назад мы посетили Нижний Новгород. Добирались туда на обычном поезде семь с половиной часов. Путь обратно занял всего четыре часа, так как мы ехали уже на высокоскоростном поезде итальянского производства. Более того, я уверен, что этот поезд смог бы развить вдвое большую скорость, если бы железнодорожное полотно это позволяло. Самое интересное, что, принимая во внимание неудобства сообщения с аэропортами, дорога обратно заняла меньше времени, чем если бы мы летели самолетом. Роль развитой инфраструктуры – в данном случае, высокоскоростных железнодорожных путей – пока недооценивается, а ведь, благодаря им, сообщение между городами намного упрощается. Это прекрасные условия для развития бизнеса, туризма, экономики в целом и просто для жителей страны.

*– Какие сферы деятельности, объекты и сети, относящиеся к производственной и социальной инфраструктуре городов, регионов и страны в целом, сейчас наиболее приоритетны для российского офиса Bentley Systems?*

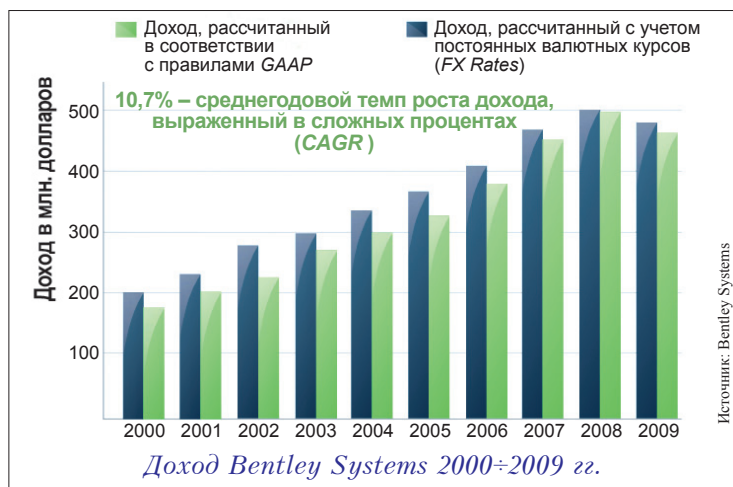
– **На мой взгляд, российские железные дороги – это то, на что мы должны обратить внимание и направить свои силы в первую очередь.** *Bentley* является лидирующим во всем мире поставщиком ПО для разработки этой важной компоненты инфраструктуры, и я уверен, что вместе с ОАО РЖД мы сможем сделать многое.

Развитие сотрудничества с “Росатомом” также находится в топе наших приоритетов в России. Следующими идут такие отрасли, как строительство (*construction*) и энергоснабжение (*utilities, power distribution*), так как важно не только выработать электроэнергию, но и рациональным способом доставить её по адресу. Далее по приоритету – предприятия нефтегазовой отрасли, горное дело и металлургия.

Я перечислил отрасли инфраструктуры, на которых будет фокусироваться основное внимание российского офиса, и для которых у *Bentley* есть эффективные и проверенные временем решения.

*– Что еще, на Ваш взгляд, следует предпринять для реализации поставленных перед российским офисом целей?*

– Не всем из перечисленных мною отраслей инфраструктуры в России мы в состоянии уделить сегодня должное внимание. Для работы с некоторыми отраслями потребуется повышение квалификации сотрудников офиса и привлечение новых, профессионально подготовленных специалистов. Например, я весьма доволен работой сотрудников, которые занимаются ПО



для нефтегазовой отрасли и сферы энергоснабжения. В то же время, я совершенно уверен в том, что направление ПО для железных дорог и транспортных сетей должно быть существенно усилено вследствие огромной потребности в строительстве и модернизации этой инфраструктуры в России. Требуется усилить профессиональными кадрами направление ПО для горного дела и металлургии, а также строительства.

– Поскольку свыше 60% своих доходов Bentley получает за пределами США, важность умелой региональной политики постоянно возрастает. Какие принципы этой политики являются универсальными, а что, наоборот, зависит от особенностей региона и менталитета его жителей?

– В глобальном масштабе региональная политика Bentley Systems достаточно монолитна и унифицирована. Назначены 18 старших территориальных менеджеров (*territory executives*), ответственных за продажи в своих регионах. В их задачу входит хорошее понимание своего региона, что, в свою очередь, дает им возможность адаптировать политику к его особенностям. Мы придерживаемся подхода “90 к 10”, в соответствии с которым 90% правил монолитной политики Bentley неукоснительно выполняются в каждом регионе. Для учета особенностей того или иного региона может быть изменено не более 10% общего количества правил.

Но для России мы делаем исключение – здесь всё иначе. Как я уже говорил, **практически по всему миру Bentley осуществляет прямые продажи**. На долю партнеров приходится всего лишь 15% наших совокупных доходов. **В России же, наоборот, большую часть дохода будет приносить партнерский канал** (примерно 60÷75%). В этом состоит существенное отличие нашего подхода к работе в России и странах СНГ. Совершенно очевидно, что принцип “90 к 10” в случае России будет неактуален и, скорее всего, трансформируется в “50 на 50”.

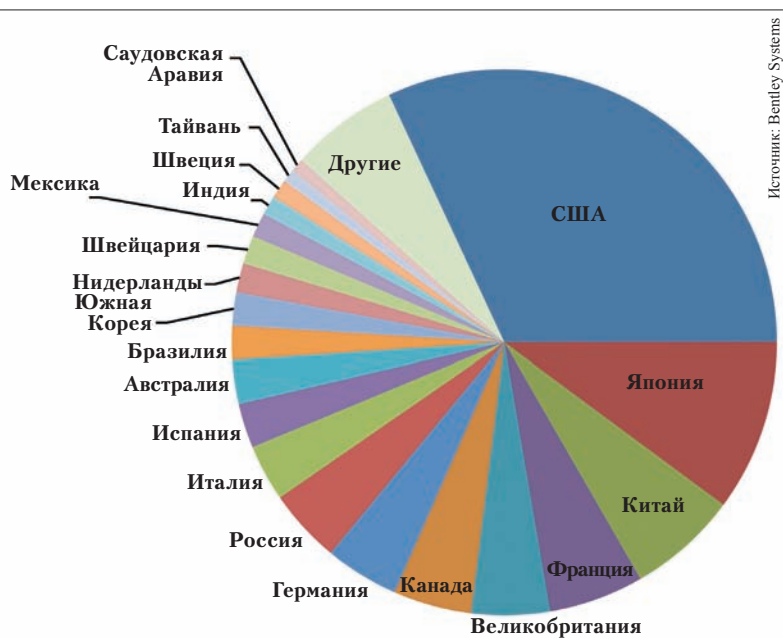
Я уверен, Вы знакомы с *The Foreign Corrupt Practices Act of 1977 (FCPA)*. Коррупция – это то, с чем мы ни в коем случае не можем пойти на компромисс, где бы мы ни работали. Каждый божий день *Wall Street* пестрит заголовками, что очередная компания оштрафована, а её руководство наказано за дачу взяток. Мы не готовы связываться в это. Все наши сотрудники и партнеры обязаны прочесть, принять, подписать и соответствовать своим поведением “кодексу Bentley”, направленному на нераспространение коррупционной деятельности. Этот послыл – то, как Bentley ведет свой бизнес – я несу везде и всюду, куда бы я ни направился. Всё, что делает компания Bentley, соответствует правилам FCPA, и по-другому просто не может быть.

– Какие еще характерные особенности региона учитываются в российской политике Bentley? Оказывают ли они влияние на кадровый состав представительства, его структуру и должностные обязанности сотрудников, а также на маркетинг?

– Одна из особенностей России, с которой придется мириться, это банковские процедуры и правила. Порядок выставления счетов, правила оплаты за рубеж, оформление паспортов сделок и прочее – всё это приходится учитывать в нашей работе и адаптироваться к этому.

Я уже упоминал, что богатый портфель продуктов Bentley скомпонован в 14 отраслевых решений. **В развитых странах мы активно работаем по всем 14-ти направлениям, а в России концентрируемся пока только на шести**. Мы решили, что лучше глубоко сконцентрироваться на меньшем количестве отраслей инфраструктуры, развитие которых наиболее критично для страны, нежели расплывать усилия сразу на всё.

В отношении кадрового состава – он весь сформирован из жителей страны. Только территориальный менеджер, ответственный за Россию, СНГ и страны Балтии – **Tuomo Parjanen** – финн, однако и ему приходится проводить в России половину своего времени. И этому есть объяснение. В качестве примера я приведу выход Bentley на рынки Индии и Китая. Поначалу и там, и там мы приглашали на должность руководителя офиса местных специалистов. Ничего хорошего из этого не вышло, мы сменили порядка десяти человек... Единственный подход, который срабатывает всегда, сводится к тому, что на руководящие позиции в новом регионе выдвигается человек, хорошо знающий нашу компанию, её культуру и бизнес. Он набирает команду из местных профессионалов, из которых затем готовит себе преемника. Так, например, сегодня нашим офисом



Географическое распределение суммарной стоимости инфраструктурных объектов, принадлежащих 500 крупнейшим собственникам в рейтинге Bentley Infrastructure 500

в Китае управляет местный топ-менеджер, но это стало итогом многих лет подготовительной работы.

– Поскольку принятая в российском офисе Bentley бизнес-модель предполагает как прямые продажи ПО, так и работу через партнерский канал, закономерен вопрос: не конкурирует ли офис со своим каналом продаж?

– Нет, ситуация конкуренции с собственным каналом недопустима. Если мы, работая напрямую с очень крупным российским заказчиком, принимаем решение о вовлечении в эту работу одного из наших партнеров, то, в этом случае у каждого из нас будет своя роль и обязанности. Конкуренции здесь нет, это – совместная работа. Хотя, откровенно говоря, модель прямых продаж не всегда доминировала в Bentley. В 90-е годы прошлого века соотношение долей доходов от прямых продаж и продаж через партнеров было обратным: 15% к 85%. В те времена наши менеджеры по продажам зачастую даже не знали, кто был нашим пользователем. Все отношения строились между нашим каналом продаж и заказчиками. То есть, мы тогда придерживались такой традиционной на рынке ПО модели продаж. Но времена изменились.

**Сегодня крупные заказчики Bentley – это, как правило, очень большие транснациональные компании, развивающие свой бизнес в разных регионах мира.** Очевидно, что таким корпорациям выгоднее и удобнее работать с Bentley напрямую, так как свои офисы у нас есть везде, нежели с нашим локальным партнером по месту “прописки” заказчика. Понимание этого существенного аспекта сподвигло нас к усилению внутренних возможностей для прямых продаж. При этом, особенно в России, мы только рады, когда можем вовлечь в наши отношения с заказчиком наших партнеров, если то, что они делают, приносит благо заказчику. Принимая во внимание устойчивое мнение о том, что “русские покупают у русских”, наши взаимоотношения с партнерами, по

всей видимости, будут долгими и крепкими. В будущем же мы рассчитываем, что в России, как и в большинстве стран, где мы работаем, у Bentley будет свой список крупных заказчиков, с которыми наша компания будет взаимодействовать только напрямую, и партнерский канал должен будет уважать это решение.

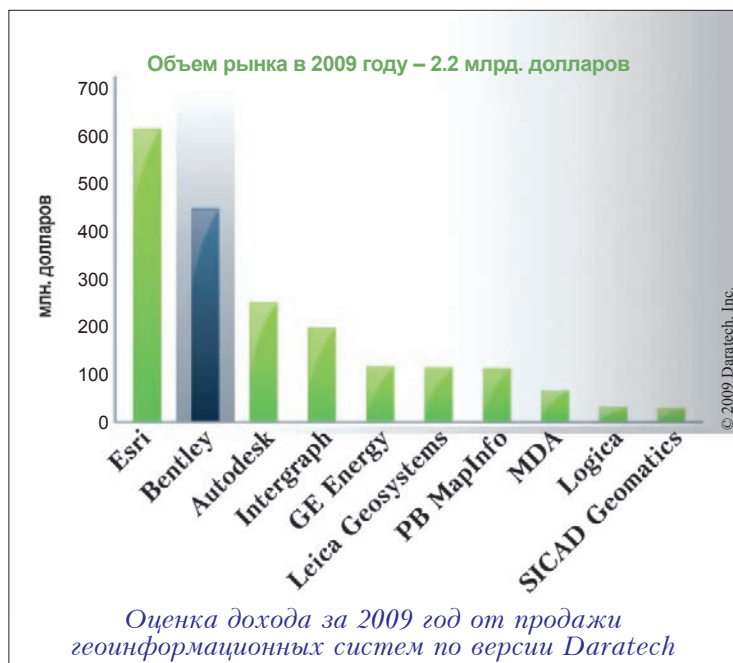
– Как построен и как функционирует канал продаж продуктов и решений Bentley в России? Специализирован ли он по направлениям?

– Я должен сказать, что в настоящий момент наш канал и политика в его отношении всё еще формируются. Да, наши существующие партнеры имеют специализацию по продуктам или решениям, в которых у них имеется достаточная компетенция. Это же относится к нашим будущим партнерам. Ряд наших партнеров действует сразу в нескольких отраслях инфраструктуры, поэтому они авторизованы нами одновременно по нескольким направлениям. Хотя, конечно, если компания имеет большой опыт работы с РЖД, то вряд ли можно рассчитывать на то, что она будет столь же профессиональна в сфере водоснабжения и канализации. Поэтому мы работаем над тем, чтобы найти таких партнеров, которые действительно глубоко понимают одну предметную область и/или наши решения для этой области, и чтобы авторизовать их для работы конкретно в этом направлении.

– Набор продуктов Bentley Systems весьма широк. Как в российском офисе организовано освоение новых продуктов и новых релизов, повышение квалификации персонала, контроль достаточности компетентности?

– В развитых странах, как я уже говорил, наши офисы занимаются всеми 14-ю отраслями инфраструктуры. Если же рассматривать наш российский офис, то в его задачу пока входит работа по шести основным отраслям, то есть нужно хорошо освоить ПО только для шести направлений. Это порядка 70 продуктов, часть которых предназначена для решения общих задач, а остальные помогают решать специфические и вспомогательные задачи. В российском офисе есть технические специалисты, которые в совершенстве знают возможности этого ПО и владеют приемами эффективной работы. Для поддержания их в форме регулярно проводятся онлайн-тренинги. Один раз в году, обычно в феврале, Bentley Systems проводит во всём мире углубленное обучение менеджеров по продажам и технических специалистов. Обучение ориентировано на новые версии ПО, длится оно примерно месяц и проходит виртуально. Кроме того, мы приглашаем в Россию специалистов по решениям Bentley со всего мира с целью обмена опытом. На этой неделе в российском офисе гостят двое зарубежных коллег, у которых многому сто́ит поучиться.

**Руководство Bentley определило для себя текущий список приоритетных стран, в которых мы рассчитываем на существенный рост нашего бизнеса. Под номером один в этом списке стоит Россия, затем идет Бразилия, за ними следует**



Индия. Китаем мы занимаемся достаточно давно, и сейчас уже можно говорить о том, что наш офис там действует вполне самостоятельно. В этой связи, когда кто-то в России просит нашей помощи, мы рассматриваем эти просьбы как приоритетные и никогда не отказываем. Наша задача – серьезно усилить местные кадры нашего офиса. Россия – это страна, изобилующая людьми умными, со светлыми головами, которые готовы быстро осваивать новое, так что с этим никаких проблем не возникает.

*– Практически невозможно представить на рынке MCAD/PLM где-либо в мире такую ситуацию, чтобы один и тот же канал продаж осуществлял сделки и для PTC, и для Dassault Systèmes, и для Siemens PLM Software. В России же Bentley в своей деятельности опирается, в том числе, и на партнеров, представляющих одновременно и Autodesk. Обе компании просто закрывают на это глаза, поскольку это единичный случай, или же имеется соглашение на этот счет?*

– Конечно, обычно это – не метод нашей работы. Однако случаи, когда реселлер *Autodesk* выбирает наши решения в качестве альтернативных, мы рассматриваем как выигрышные для *Bentley*. Я объясню, почему. Как я уже неоднократно говорил, на долю партнерского канала приходится всего 15% нашего общего дохода. Мы не располагаем таким мощным и разветвленным каналом продаж во всём мире, каким может похвастаться *Autodesk*. В отличие от наших основных конкурентов, мы не обуславливаем предоставление прав потенциальному партнеру на продажу решений *Bentley* отсутствием у него прав на конкурирующие продукты. **Когда мы находим в России партнера, у которого есть все возможности для работы в сфере инфраструктуры, и который выражает желание заниматься решениями *Bentley*, являясь при этом партнером *Autodesk*, – мы считаем, что это хорошо для *Bentley*.** Во-первых, мы уверены, что наши решения для инфраструктуры лучше, чем решения конкурентов. И когда технические специалисты партнерской компании разберутся с нашими продуктами, к ним придет понимание, что это открывает им дорогу к заказчикам, которых они прежде не могли обеспечить необходимым ПО. У *Bentley* – гораздо более богатый набор решений, он обеспечивает более глубокое и комплексное управление жизненным циклом инфраструктуры.

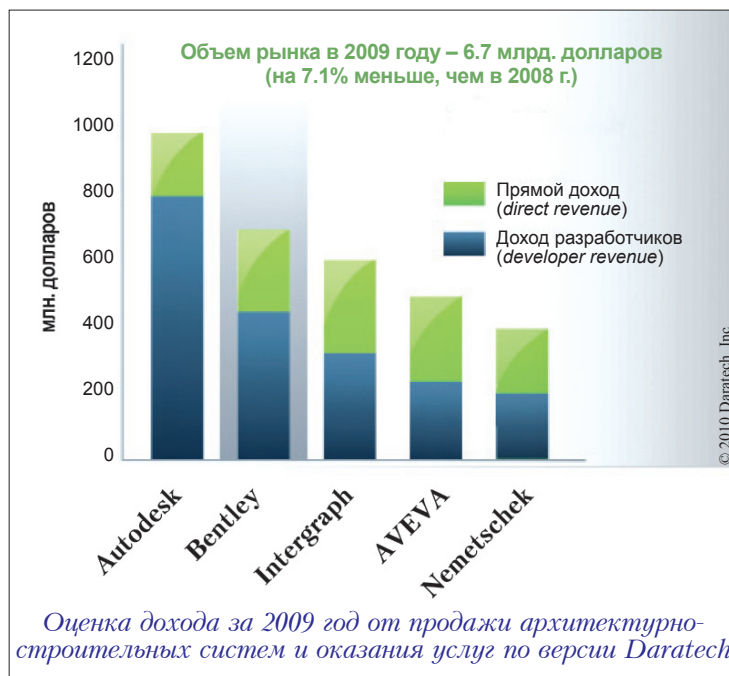
Во-вторых, в России у нас никогда не будет 150 партнеров. **Мы намерены иметь здесь канал, состоящий из небольшого числа партнеров, которые будут выигрывать сделки у конкурентов, а не конкурирующих друг с другом.** Им не придется жестко сталкиваться в одной сделке с еще тремя-пятью реселлерами, как это обычно случается с партнерами *Autodesk*. В таких случаях победитель остается практически без прибыли, потому как все участники только тем и заняты, что сбивают цены. Как же им в таких условиях зарабатывать деньги на существование и развитие? В целом же, нам приятно, когда партнеры *Autodesk* выбирают и наши решения.

*– Как организована локализация продуктов Bentley Systems для России и СНГ? Кто этим занимается, кто оплачивает эту работу?*

– Разумеется, все расходы по локализации наших продуктов *Bentley* берет на себя. Для основных решений – таких, как *MicroStation* – работы по переводу мы будем осуществлять централизованно. Когда дело дойдет до специализированных нишевых решений (например, предназначенных для проектирования дорог), где локализация означает не только перевод, но и адаптацию системы под национальные стандарты, то эту работу будет выполнять по нашему поручению наш партнер, сертифицированный для работы в этой отрасли и обладающий соответствующей компетенцией. Как я уже говорил, у нас будет всего несколько партнеров по каждому направлению, так что для этой работы мы выберем наиболее профессиональную команду. Мы готовы компенсировать нашему партнеру все затраты двумя способами: либо сразу – за выполненный объем работы, либо с первых продаж ПО этим партнером, предоставив ему дополнительные скидки в качестве компенсации. **Единственное условие с нашей стороны – владельцем созданной интеллектуальной собственности будет *Bentley Systems*;** поэтому, собственно, мы и готовы платить за всё.

*– Как, по-Вашему, можно разрешить ситуацию в госкорпорации “Росатом”, когда одна из входящих в неё структур уже лет десять использует продукты Intergraph, а другая выбрала продукты Bentley?*

– Это далеко не редкий случай в нашей практике. Больше редкостью, скорее, будет факт использования заказчиками только решений *Bentley*. Практически всегда при работе с крупными заказчиками мы сталкиваемся с тем, что у них уже есть набор других решений, применяются разные форматы данных. Именно



поэтому **главным коньком наших решений является их способность воспринимать чужеродные данные и форматы.** Вы, будучи профессионалами в сфере машиностроения, прекрасно знаете, что всё завязано на информации и управлении ею. Главное – не инструменты, главное – это данные. Мы посвятили большую часть своих усилий тому, чтобы решения *Bentley* могли работать с данными вне зависимости от их источника. Это могут быть данные в формате *MS Excel*, *PDS (Intergraph)*, *PDMS (AVEVA)*, *Esri*, *DWG (Autodesk)*. Еще до заключения стратегического договора с *Autodesk* мы были уверены, что если наши решения не могут работать с форматом *DWG*, то это, в первую очередь, проблема *Bentley*. (В 2008 году *Autodesk* и *Bentley Systems* заключили соглашение об улучшении совместимости продуктов для архитектурно-строительной отрасли. Договор подразумевает обмен библиотеками и модулями для повышения точности при чтении и записи файлов в форматах *DWG (Autodesk)* и *DGN (Bentley)*, а также двустороннюю поддержку интерфейсов прикладного программирования (API). – Прим. ред.) Нам было понятно, что наши крупные заказчики используют в своей работе микс из разных программ. **Роль Bentley в этом процессе – помочь им интегрировать информацию, рожденную в этих решениях.**

Возвращаясь к сложившейся в “Росатоме” ситуации... Конечно, решения от двух вендоров могут существовать в этой организации. Но мы считаем, что рано или поздно предпочтение будет отдано тому вендору, который сможет превратить плохо совместимые, разрозненные данные в полезную для предприятия и его сотрудников интегрированную модель. **Закрытые (проприетарные) форматы данных мы относим к прошлому. XXI век требует открытости и открытых стандартов!** По большому счету, в этом и состоит главное отличие подходов *Intergraph* и *Bentley Systems*.

– Известно, что цена у конкурирующих решений от *Bentley* и *Intergraph* с примерно одинаковым функционалом – разная, причем у *Bentley* она ниже. В чём тут дело?

– Высокой стоимости решений *Intergraph* нет объяснения, за исключением исторического наследия, которое тянется со времён, когда ПО этой компании работало под *Unix*. Многие помнят, что стоимость рабочих станций на платформе *Unix* тогда была очень высокой. Даже перейдя на более дешёвую и распространённую платформу *Windows*, компания не подвергла цены существенной ревизии. В последнее время и у другого сильного игрока на нашем рынке – *Autodesk* – появился набор решений для проектирования промышленных объектов. Цены этих решений близки к нашим, так что компании *Intergraph* будет всё сложнее и сложнее удерживать цену на уровне планку, сохранившуюся со времён *Unix*.

– Недавно шведский концерн *Hexagon* поглотил вашего конкурента – *Intergraph*, с которым компания *Bentley* в свое время обменялась пакетами акций. Опасно ли это для вас или же напротив – выгодно?

– Для прояснения сложившейся ситуации мне придется вернуться на много лет назад. С середины 80-х

годов прошлого века, со времен основания нашей компании, *Bentley Systems* и *Intergraph* были партнерами. Это продолжалось почти 10 лет, и компания *Intergraph* в те времена владела половиной наших акций. В середине 90-х наша дружба остыла, и, в соответствии с заключенным соглашением, доля акций, которые оставались в руках *Intergraph*, сократилась и стала составлять менее 30%. С тех пор мы официально стали конкурировать друг с другом. Вплоть до 2006 года компания *Intergraph* оставалась публичной, а затем её новыми владельцами стали американские частные компании (*Hellman & Friedman LLC*, *Texas Pacific Group* и *JMI Equity*. – Прим. ред.), которые вывели из активов *Intergraph* акции *Bentley*. Уже в таком виде компания *Intergraph* была продана концерну *Hexagon*. Таким образом, ***Hexagon* сегодня не владеет акциями *Bentley*.** Для всех очевидно, что единственной целью и желанием компаний, владеющих акциями *Bentley*, является стремление продать их обратно *Bentley*. ☺

– Позвольте перейти к серии вопросов о продуктах и технологиях *Bentley*. В чём уникальность нового продукта для проектирования промышленных предприятий – *Bentley OpenPlant Modeler V8i*?

– Уникальность *OpenPlant Modeler V8i* заключается в том, что это – единственный на рынке инструмент проектирования промышленных объектов, в который инкорпорированы возможности *MicroStation V8i*, самой передовой на рынке платформы для проектирования заводов и любых объектов инфраструктуры. Благодаря возможностям *MicroStation V8i*, *OpenPlant Modeler V8i* является единственным существующим в настоящее время программным решением для проектирования предприятий со встроенной поддержкой рабочих процессов (*workflows*), которое способно объединить данные в общепотребимых форматах, включая *DGN*, *RealDWG*, *PDF* и облака точек (*point clouds*).

– В ваших материалах сказано, что *OpenPlant Modeler* – единственный на рынке продукт, который разрабатывается в соответствии со стандартом *ISO 15926*. Какое преимущество это вам обеспечивает, и почему ваши конкуренты не стараются придерживаться данного стандарта?

– Да, верно, *OpenPlant Modeler V8i* – первый и пока единственный продукт в сфере 3D-моделирования промышленных предприятий, использующий модели данных стандарта *ISO 15926* как “родные”, что и предписывает сообщество *iRING*. (*ISO 15926 iRingUserGroup* – сообщество пользователей, компаний и организаций, использующих и разрабатывающих набор протоколов *iRING*, основывающихся на *ISO 15926*. Адрес сайта: [www.iringug.org](http://www.iringug.org). – Прим. ред.)

Основная цель данного сообщества заключается в предоставлении возможностей бесповного совместного использования данных в режиме реального времени, а также в обеспечении интероперабельности и обмена информацией между разными организациями и системами на базе международного стандарта. Большинство наших конкурентов поддерживает обмен данными согласно *ISO 15926*, но делают они это с помощью

экспорта/импорта порций информации, что контролируется владельцами API, тогда как *Bentley OpenPlant Modeler* – единственная система, которая изначально опирается на стандарт ISO 15926. Следовательно, с уверенностью можно положиться на то, что вся созданная в среде *OpenPlant Modeler* информация будет читаться другими решениями, поддерживающими стандарт ISO 15926. Для конечного пользователя это означает, что в процессе сотрудничества в режиме реального времени с другими инженерами, использующими разные системы, обмен данными будет проходить без потери времени и без ошибок трансляции (в соответствии с целями *iRING*). То, чем пользователи могут обмениваться друг с другом, теперь определяется их собственным рабочим процессом и необходимостью, а не диктатом вендоров ПО. И еще: **интероперабельность – врожденное свойство продуктов линейки *OpenPlant*, не требующее никаких дополнительных приспособлений.**

– Без осознания PLM как современного бизнес-подхода, способствующего появлению инновационной техники и товаров, без глубокого понимания важности управления жизненным циклом создаваемой продукции, роли единого информационного пространства и PDM-систем для управления данными о продуктах и процессах их производства, сегодня уже невозможно представить себе ни одной крупной промышленной корпорации, особенно в таких отраслях, как авто- и авиастроение, ВПК и др. А что в этом плане может предложить Bentley?

– Полностью согласен с Вашим мнением относительно важности PLM для производства. В сфере создания инфраструктуры долгое время считалось, что, поскольку инфраструктурные проекты предполагают

создание единичных объектов с фиксированным местоположением, то к ним неприменимы подходы, которые применяются для повышения эффективности промышленных процессов. Поясню на примере: представьте, что заказанный московским “Аэрофлотом” авиалайнер создается как инфраструктурный проект. В таком случае все детали должны быть доставлены в Москву и сборка самолета должна производиться на взлетной полосе аэропорта...

Конечно, самолеты – не инфраструктурные проекты, и таким способом они никогда не строятся. В сфере производства изделия изготавливают там, где это может быть сделано эффективно и к назначенному сроку, после чего доставляются покупателям по всему миру.

Поэтому, разница между производством и инфраструктурой будет всегда, но это тот случай, когда у производства можно многому научиться. Например, информационному моделированию, которое сейчас всё больше используется среди специалистов по инфраструктуре. При соответствующей детализации модели, крупные компоненты инфраструктурных объектов могут быть собраны где-то далеко, а затем доставлены для окончательной сборки на нужное место. Например, в ходе реализации проекта, выдвинутого компанией *Dockwise Shipping* на премию *Bentley “Be Inspired Award”*, две составные части плавучей буровой установки были изготовлены по-отдельности на расстоянии 27 000 км друг от друга, а затем доставлены в Корею, где их соединили вместе.

Наши “PLM-решения” реализованы на двух платформах: *ProjectWise* и *AssetWise*. Если говорить очень коротко, то *ProjectWise* – это коллаборативная платформа, которая помогает команде проектировщиков улучшить качество проектирования, сократить количество переделок и завершить проект в срок. То, что

Место в рейтинге (Rank)	Организация	Местонахождение штаб-квартиры (Headquarters Country)	Суммарная стоимость объектов инфраструктуры (млн. долларов) (Infrastructure Value)
1	Высшие федеральные органы государственной власти США (United States Government)	США	282 700
2	Électricité de France (EDF)	Франция	186 466
3	ОАО “Газпром”	Россия	161 813
4	PetroChina Company Limited	Китай	155 973
5	Exxon Mobil Corporation	США	139 116
6	Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras)	Бразилия	132 286
7	Royal Dutch Shell plc	Нидерланды	129 149
8	United States Department of the Army	США	122 145
9	Enel (Ente Nazionale per l’Energia eLettrica) S.p.A.	Италия	113 951
10	Nippon Telegraph and Telephone Corporation	Япония	107 856

Источник: Bentley Systems

Компания Bentley Systems подготовила первый рейтинг *Bentley Infrastructure 500*, объединивший пятьсот крупнейших владельцев инфраструктурных объектов со всего мира. Все собственники (как государственные организации, так и компании с разной формой собственности) ранжированы в порядке убывания суммарной стоимости объектов. Отныне рейтинг, публиковать который предполагается ежегодно, позволит сравнивать объемы инвестиций в инфраструктурные объекты различных типов, расположенные в разных регионах мира.

Суммарная стоимость инфраструктурных объектов оценивается по данным финансовых отчетов за последние три года. Учитываются данные об основных материальных средствах (*tangible fixed assets*) или иных сопоставимых внеоборотных материальных активах (*noncurrent physical assets*), таких как здания и стационарные сооружения, земля, оборудование.

использование *ProjectWise* позволяет повысить производительность и снизить стоимость работ, проверено на проектах любого размера. *ProjectWise* – единственное решение, обеспечивающее поддержку данных, рожденных в программах разных производителей, в котором ускоренный доступ к файлам сочетается с глубоким пониманием инженерного содержания.

С помощью *AssetWise* мы стремимся дать владельцам-операторам возможность использовать ценность информационной модели, созданной при проектировании, на протяжении жизненного цикла эксплуатации и обслуживания объектов инфраструктуры. Уникальной характеристикой платформы *AssetWise* является то, что она может управлять результатами, полученными при проектировании и строительстве, как структурированными данными, в которых сохранены и понятны все зависимости. Это обеспечивает целостность информации и соответствие требованиям.

В отличие от других систем “управления активами”, ограничивающихся использованием неструктурированных документов и связанных с ними метаданных, *AssetWise* охватывает всю сеть информационных отношений, объединяющих информацию о создании объекта с моделью самого объекта в управляемый актив. С помощью объединения возможностей *ProjectWise* и *AssetWise* информационное моделирование наконец-то может достичь потенциала, необходимого для создания “умной” инфраструктуры с улучшенными характеристиками.

– В последнее время среди российских специалистов АЕС активно развернулась дискуссия относительно сравнительно нового подхода к проектированию зданий под названием BIM (Building Information Modeling). Разные специалисты интерпретируют его по-разному, а некоторые вообще ставят под сомнение необходимость в BIM. Какова здесь позиция Bentley?

– Информационное моделирование является основой интеллектуального проектирования сложных инфраструктурных объектов и конструкций. BIM – это хорошее начало, но уже общепризнано, что этого недостаточно. Только когда инженер имеет реальную форму объекта [в цифровом виде] и ему известна функциональность его компонентов, он может достоверно смоделировать поведение объекта в разных условиях. Это поможет нам понять, выдержит ли мост воздействие урагана, как поведет себя здание при землетрясении, и как система канализации справится с наводнением. Всё это невозможно при обычном 2D-черчении и проектировании. Только имея в наличии полную информационную модель, можно смоделировать поведение будущего объекта.

– Назовите, пожалуйста, главных конкурентов в основных сферах вашего бизнеса и как-то прокомментируйте их – например, по доходам...

– Мы занимаем ведущие позиции в сфере решений для гражданского строительства (*Civil*). Второе место здесь принадлежит нашему главному конкуренту, компании *Autodesk*. В сфере ПО для архитектуры и

строительства (*Architecture*) мы идем вторыми, уступая лишь *Autodesk*. В сфере ПО для проектирования промышленных объектов (*Plant Design*) главными нашими конкурентами являются *Intergraph* и *AVEVA*. Здесь *Bentley* занимает второе место после *Intergraph*. Если рассматривать сферу геоинформационных решений (*GeoSpatial*), то там *Bentley* находится на второй ступени – после *ESRI*, а на третьей – *Intergraph*.

– Какими еще конкурентными преимуществами обладают решения от Bentley по сравнению с соответствующими решениями конкурентов?

– Конкурентное преимущество *Bentley* заключается в глубине и широте портфолио наших решений, способных охватить все аспекты проектов инфраструктурных. Фактом является то, что мы строим их на единых платформах:

- *MicroStation* – для проектирования;
- *ProjectWise* – для предприятий, вовлеченных в капитальное строительство;
- *AssetWise* – для организаций, управляющих критически важными объектами.

Наша общая платформа позволяет совместно использовать информацию, осуществлять интеграцию и работать со стандартными отраслевыми форматами данных, а также с форматами конкурентов, ставшими стандартами де-факто (*DWG, SHP, PDS, PDF* и т.д.). Наши корпоративные решения позволяют находящейся в любом месте мира проектной команде “бесповно” работать над проектом любой сложности, где бы он не велся.

– Как мировой кризис повлиял на основные финансовые показатели Bentley в 2009 году? Пришлось ли сокращать штаты для обеспечения прибыльности?

– Надеюсь, что Вы получили копию нашего годового отчета. Из него видно, что доходы в 2009 году сократились на 8% относительно 2008 года. Причина снижения заключается в том, что во время кризиса компании во всем мире сократили инвестиции в капитальное строительство. По нашим ожиданиям, в 2010 году величина доходов повторит показатель 2009 года и составит примерно 500 млн. долларов. В 2009-м было два небольших сокращения персонала, примерно на 5%. На сегодняшний день у нас работает свыше 3000 сотрудников.

– Что бы Вы хотели сказать нашим читателям в заключение беседы?

– Я хотел бы еще раз подчеркнуть, что компания *Bentley* является ведущим поставщиком специализированного ПО для создания объектов инфраструктуры по всему миру. Качество жизни любого общества определяется качеством инфраструктуры. Мы намерены увеличить наше присутствие в инфраструктуре России на долгие годы. Мы надеемся стать хорошим помощником россиянам в деле преобразования вашей жизни, что возможно благодаря инвестированию в “умную” инфраструктуру.

– Благодарю Вас за разговор и уделенное журналу время!

Москва, 28 октября 2010 г. ☺