

Интерес энергетиков к информационным технологиям пока не может быть реализован



Интервью с вице-президентом консалтинговой группы «Борлас»
Аркадием Каревым

ЭР: Аркадий Александрович, известно, что информационные технологии (ИТ) наиболее востребованы на конкурентных рынках. Способствовало ли реформирование отрасли усилению конкуренции и вырос ли в связи с этим интерес к ИТ?

А. К.: Поскольку произошло разделение по видам деятельности на отдельные сетевые организации, гене-

рации, сбытовые компании, игроки в каждом из этих сегментов теперь преследуют свои цели, рынок стал более многообразным и даже относительно конкурентным, но не полностью. Например, возьмем оптовый рынок, на котором формируются цены, — нынешние правила игры не делают его свободным. Не видно и бума ИТ-проектов. Но зато есть хороший тренд: энергетикам все больше интересны именно специализированные решения для производственной деятельности. Если это генерация, то на первый план выходит управление производством электроэнергии и тепла, у сбытовых компаний — биллинг, у сетей — управле-

ние активами, режимами. Сам тот факт, что современные информационные системы проникают в святая святых энергокомпаний и помогают совершенствовать и управлять основной деятельностью, говорит о переоценке роли и важности ИТ.

ЭР: Какова ИТ-зрелость энергетических компаний по сравнению с предприятиями других отраслей промышленности и западными энергокомпаниями?

А. К.: С точки зрения ИТ-зрелости российская энергетика находится в середине пути. Все еще заметно отставание в степени автоматизации, качестве и функционале используемых информационных систем по сравне-

нию с западными коллегами. В то же время многие владельцы и топ-менеджеры понимают, что достижение целей их энергетического бизнеса, его эффективность напрямую увязаны с грамотной ИТ-политикой. Уход от восприятия ИТ как красивого бантика или даже просто вспомогательного инструмента критически важен. С этой точки зрения энергетика опережает многие другие отрасли.

ЭР: ИТ-рынок в энергетике — это рынок спроса или предложения? Какие решения предлагаются?

А. К.: Российский ИТ-рынок — это, конечно, рынок предложения. Ситуация с бюджетами энергокомпаний остается сложной. Государство ориентировано на выполнение социальных задач, им во многом подчинены правила рынка, регулирование, тарифная политика. Нельзя сказать, что энергетики имеют сверхдоходы и возможность много вкладываться в ИТ и, скажем, вести параллельно несколько проектов.

Возьмем для примера бытового сектор. Можно представить себе размеры нашей страны, количество энергосбытовых компаний в регионах, следовательно, мы имеем колоссальный рынок для биллинговых систем. Но при этом ажиотажного спроса на эти решения нет. Хотя до сих пор в отрасли используются локальные, давно разработанные программы, в которые трудно внести изменения, фрагментарно решающие задачи биллинга. В условиях, когда ресурсы ограничены, очень сложно решиться на серьезный проект, поэтому сейчас мы наблюдаем, что спрос из года в год откладывается. С другой стороны, нет ничего невозможного, было бы сильное желание, тогда и ресурсы найдутся.

То же характерно и для генерации. Что делали генерирующие компании в недалеком прошлом? Они, как правило, внедряли АСУТП, некоторые дополняли их системами управления активами и ремонтной деятельностью. Однако это только отдельные элементы управления произ-

водственной деятельностью, информационная система должна охватывать гораздо более широкий круг вопросов. Существуют разные варианты ее построения: можно увязы-

вания, которые предоставляют инсорсинговые ИТ-услуги. Почему-то считается, что они сделают работу лучше, чем внешний консультант. Хотя, казалось бы, времена, когда

Что делали генерирующие компании в недалеком прошлом? Они, как правило, внедряли АСУТП, некоторые дополняли их системами управления активами и ремонтной деятельностью. Однако это только отдельные элементы управления производственной деятельностью, информационная система должна охватывать гораздо более широкий круг вопросов.

вать отдельные компоненты в систему, а можно использовать решения, которые максимально покрывают аспекты производственной деятельности той или иной компании. Такие продукты на рынке есть. Но опять же, более комплексный проект требует больших ресурсов.

ЭР: Энергетические компании по-прежнему стремятся иметь у себя в штате сильные ИТ-команды?

А. К.: Да, это так. У всех энергокомпаний есть ИТ-подразделения, а у крупных — специальные дочерние ком-

пани, которые предоставляют инсорсинговые ИТ-услуги. Почему-то считается, что они сделают работу лучше, чем внешний консультант. Хотя, казалось бы, времена, когда нужно было все делать самостоятельно, давно прошли. Внедрять сложные ИТ-решения своими силами неэффективно — страдает качество, и в итоге без профессиональных подрядчиков, которые имеют наработанные годами компетенции, обойтись не удастся. При этом инсорсеры и внутренние ИТ-подразделения выкупают людей с рынка, уровень зарплатных ожиданий устремляется вверх. Позже, обратившись за услугами, они удивляются, почему так выросли ставки, и не понимают, что сами

Справка о компании

Консалтинговая группа «Борлас» (www.borlas.ru) — ведущая консалтинговая группа России и СНГ, обладающая 22-летним опытом создания информационных систем, современных и эффективных технологий управления. Спектр услуг «Борлас» включает управленческий консалтинг, разработку стратегии развития информационных систем, создание комплексных систем управления и систем управления жизненным циклом изделий, построение серверно-сетевой инфраструктуры и комплексных систем безопасности, обучение и техподдержку.

В сфере ИТ в энергетике «Борлас» сформировал одну из самых крупных на рынке отраслевых практик и имеет более 50 консультантов. Преимуществом «Борлас» является не только комплексность с точки зрения функционального охвата создаваемых систем, но и специализированные предложения внутри отрасли: в составе портфеля есть решения для генерирующих, распределительных и бытовых компаний, оптового и розничного рынка электроэнергии.

Сотрудники компании принимали участие в проектах для ОАО «Челябэнергосбыт», ОАО «Волгоградэнергосбыт», ОАО «Мосэнерго», ЗАО «Комплексные энергетические системы», ЗАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мосэнергосбыт», ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Ярэнерго» и др.

своими же руками их и повысили. Такая борьба за ресурсы не на пользу рынку. Вообще конкуренция среди ИТ-компаний очень высока, уровень качества ИТ-услуг непрерывно растет. И конечно, клиентам нужно этим пользоваться. Однако доводы разума и экономической целесообразности далеко не всегда преобладают в этих вопросах.

Конечно, очень сложно иметь в продукто-вом портфеле весь спектр таких решений для разных сегментов, но именно в этом будет заключаться ценность компании ИТ-партнера для энергетиков. Для себя стратегически важным мы видим наращивание компетенции именно в отраслевых ИТ-решениях.

ЭР: Какие классы продуктов интересны энергетикам и почему?

А. К.: Сейчас компаниям разных сегментов интересны разные решения. И это хорошо. Все последние годы были популярны лозунги о «создании единой системы управления», «реализации типовых процессов и унификации», «лучших практиках». Но сегодня слова «единая», «типовая», «универсальная» при описании ИТ-систем уходят на второй план. Конечно, система должна быть единой, интегрированной, но в функциональных блоках решения должны быть очень сильно заточены под специфику конкретной компании, даже конкретных ее подразделений, а значит, и сама система по определению должна быть не такой, как у соседа.

При этом сам бизнес состоит из двух важнейших компонент, одна из которых — работа с заказчиком, другая — построение процессов основной деятельности. Приоритетность этих сфер разнится даже в рамках энергетической отрасли. Для сбытов наиболее важно все, что связано с биллингом, работой с потребителями, а эффективность процессов внутри компании отстает на второй

план. Если мы говорим о генерации, то тут прежде всего — работа самой генерации, а именно производства, и только затем уже работа с заказчиками. Для сетей первостепенны вопросы управления режимами, взаимоотношениями со своими заказчиками — сбытовыми компаниями.

Конечно, очень сложно иметь в продукто-вом портфеле весь спектр

таких решений для разных сегментов, но именно в этом будет заключаться ценность компании ИТ-партнера для энергетиков. Для себя стратегически важным мы видим наращивание компетенции именно в отраслевых ИТ-решениях. Например, мы стали первыми в мире обладателями специализации по биллинговым системам Oracle. Предлагаем и другие продукты Oracle для энергетики. Сейчас изучаем возможность включения в наш портфель продуктов Siemens. Внедрением решений занимается наша команда консультантов, которая насчитывает более 50 человек и является одной из наиболее крупных и профессиональных практик на рынке.

ЭР: Уже несколько лет говорится об «умных» сетях — Smart Grid. В какой точке — на старте или в пути — находится наша страна? Почему эта концепция получает практическое воплощение так медленно — слишком сложно или слишком дорого?

А. К.: По сути, Smart Grid предполагает изменение процессов взаимодействия игроков рынка на основе тотальной автоматизации и внедрения ИТ. В этих процессах наша стра-

на пока находится на старте. Дело пойдет вперед, только если все будут понимать необходимость изменений. В противном случае является много преград, которые очень трудно преодолеть. В теории все понимают и признают, что сама по себе концепция интересна и работоспособна. Однако недостаточно купить и поставить всем новые «умные» счетчики, надо создать инфраструктуру внутри компаний, затем перестроить всю работу, изменить устоявшиеся процессы взаимодействия. С этим дела обстоят гораздо сложнее, потому что, помимо прочего, необходимы изменения в законодательстве и вопросах регулирования со стороны государства. Общий объем работ и затрат колоссальный. И вот тут возникает очень интересный вопрос. Что эффективнее: построить интеллектуальные системы измерения и управления, абсолютно автоматизированные, потратив много денег, или, если есть такая возможность, нанять на эти деньги нужное количество обходчиков, которые будут ежедневно ходить и снимать данные счетчиков, т.е. фактически выполнять всю ту же работу? Это вопрос дискуссионный, потому что ответ на него зависит от стоимости человеческих ресурсов.

ЭР: Как влияют (могут повлиять) на рынок, в том числе на ИТ-запросы, ожидаемые последние инициативы государства по реорганизации сетевых компаний, а также схем работы на энергосбытовом рынке?

А. К.: Энергетика остается крайне нестабильной отраслью с точки зрения реформирования и правил игры. Изменения происходят каждый день. В этой ситуации реализация ИТ-решений и проектов усложняется, поскольку слишком высока степень неопределенности. Думаю, это один из значимых факторов, который в совокупности с другими приводит к тому, что в условиях наличия интереса к ИТ и большого потенциала их использования в отрасли этот потенциал пока не может быть реализован полностью.