

“РТСофт” и Citect: вектор развития – на успех!

В 2009 году ЗАО “РТСофт” отмечает 10-летний юбилей своего сотрудничества с компанией Citect в качестве официального дистрибьютора в России и странах СНГ. В предлагаемом материале автор рассказывает об истории сотрудничества двух компаний и анализирует факторы, способствовавшие успешному развитию партнерских отношений.

К концу 1990-х годов компания “РТСофт” уже накопила определенный опыт применения SCADA-систем в своих проектах. Однако SCADA, которая в основном тогда использовалась, была преимущественно проектно-ориентированной, была нацелена на конечных пользователей и предполагала, что системный интегратор либо продвинутый пользователь Windows могли самостоятельно создать приложение и запустить его в рамках данной SCADA-системы.

Этой системе не хватало также набора инструментов более высокого уровня, позволяющих осуществлять более тонкое управление на уровне языков программирования, вплоть до языка Си, Си++. Необходимость в этом ощущалась все ярственнее, тем более что у компании “РТСофт” появился широкий класс партнеров – системные интеграторы, которые хотели использовать SCADA-системы в своих проектах. Однако когда они задавались вопросом, как создать новый объект, решение в обычной SCADA найти было довольно сложно. Поэтому специалисты “РТСофт”



начали искать SCADA-систему другого класса, которая могла бы предоставить необходимый функционал.

Специалисты “РТСофт” изучили и проанализировали довольно много систем и выбрали среди них продуктивное решение Citect. Основным аргументом при выборе данного продукта был очень богатый внутренний язык, насчитывающий тысячи функций (что сравнимо с возможностями традиционных языков программирования) и позволяющий расширить инструментарий для разработки приложений. По ряду причин, чтобы исключить возможную внутреннюю конкуренцию, существующая и приобретенная системы были “разведены” по разным нишам рынка, прежде всего по вертикальным.

Как раз в это время появились и начали активно внедряться клоны SCADA-систем с выходами на различные отраслевые рынки. Параллельно с универсальной SCADA-системой, применимой на любом рынке, разрабатывались дополнительные модули или релизы в рамках той же системы, которые были ориентированы на определенный специализированный рынок. Так, у Citect практически с самого начала появился специальный клон SCADA-Facilities, нацеленный на рынок автоматизации зданий и объектов инфраструктуры, который сначала существовал в формате драйверов ввода/вывода, а через два года после появления на рынке стал полноценной самостоятельной системой.



Технический анализ, проведенный специалистами компании "РТСофт", показывал, что в решениях Citect количество драйверов, позволяющих создавать приложения в части автоматизации зданий, не сравнимо с другими SCADA-приложениями. С другой стороны, результаты маркетинговых исследований свидетельствовали о том, что рынок автоматизации зданий, объектов ЖКХ, объектов инфраструктуры в то время только зарождался в России, а значит, имел достаточно хорошие перспективы. С учетом этих двух причин и был сделан выбор в пользу продуктовых решений Citect.

По удивительному стечению обстоятельств, независимо от принятого решения, компания "РТСофт" получила предложение от Citect стать партнером и официальным дистрибутором в России. Citect сделала такой выбор не моментально, а лишь после серьезного и глубокого изучения всех игроков, действовавших на российском рынке в то время. Citect видела дальнейшее развитие SCADA-систем именно в их адаптации для различных вертикальных рынков. С этой точки зрения "РТСофт" была наиболее подходящей компанией, работающей на несколько рынков, а значит, предоставляющей более широкие перспективы и возможности для развития. Между компаниями достаточно быстро было найдено взаимопонимание по всем принципиальным вопросам, что определило успех всего дальнейшего сотрудничества.

В первые годы основной объем продаж Citect осуществлялся именно в нише автоматизации зданий и объектов инфраструктуры. Основные компании, которые работали в конце 1990-х – начале 2000-х годов на рынке автоматизации зданий, – "ЭкоПрог" и "Информсвязь" сразу стали партнерами "РТСофт", получив высококонкурентные продукты, адаптированные под требования рынка и предоставляющие возможность использования традиционных языков программирования.

Таким образом, продвижение решений Citect в России началось с развития партнерской сети и специализации на определенном рынке. В первый год было сделано все возможное, чтобы обеспечить заказчикам возможно более привлекательные условия, как финансовые, так и в плане технической поддержки. Поскольку партнеры "РТСофт" реализовывали одни из самых сложных проектов в России, компания старалась обеспечить им максимальную комфортность по внедрению программных продуктов Citect, привлекая, при необходимости, специалистов вендора.

Вторым этапом стало расширение рынка. Осуществить это было уже гораздо сложнее по ряду причин. В частности, если компания работает в какой-то нише рынка, у нее, как правило, уже сформирована и продуктовая линейка, и собственные решения, и методика внедрения и ведения проектов. Заменить



всю эту цепочку достаточно трудоемко не только в технологическом плане, но и с психологической точки зрения, не говоря уже о цене вопроса. Нужны очень серьезные преимущества, чтобы обеспечить переход от одной SCADA-системы к другой. Тем не менее компании "РТСофт" это удалось сделать.

На сегодняшний день реализован целый ряд масштабных и значимых проектов в самых разных отраслях промышленности, в том числе в нефтяной и газовой промышленности, пищевой отрасли, атомной энергетике и других. По оценкам Citect деятельности своих дистрибуторов в разных странах, за последние 4 года темпы роста российского рынка составляли ежегодно в среднем более 20 %, что является самым высоким показателем в Европе.

Этот результат свидетельствует о том, что "РТСофт" изначально верно определила для себя стратегию развития. Компании удалось выстроить устойчивые долгосрочные отношения со своими партнерами – системными интеграторами, действующими на российском рынке автоматизации. И мы, несомненно, будем продолжать развивать нашу партнерскую сеть, укрепляя отношения со всеми категориями партнеров.

**Н. А. Куцевич, д.т.н.,
технический директор, ЗАО "РТСофт"**

ЗАО "РТСофт" образовано в 1992 году.

За 17 лет компания прошла путь от небольшой фирмы, занимающейся поставками программного обеспечения для систем реального времени (отсюда и название – Real-Time Soft), до солидной компании, представляющей широкий спектр аппаратных и программных продуктов как зарубежного производства, так и собственной разработки.

Сегодня в компании и ее региональных филиалах работают более 500 человек.



ЗАО "РТСофт"
105037, Москва, ул. Никитинская, д. 3
тел.: (495) 967-1505, 742-6828
e-mail: rtsoft@rtsoft.ru
<http://www.rtsoft.ru>