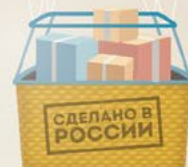


Февраль 2020

# ЭРОССИЙСКИЙ КСПОРТЕР

ВСЕРОССИЙСКАЯ УЧРЕЖДАТЕЛЬСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПЕДИЦИЯ И ЭКСПОРТА  
ДОБРАТ ГОДИ  
**1 МЕСТО**  
в номинации  
«ЛУЧШИЙ ГОДА В СВЕТЕ РОССИИ»

**ЛУЧШИЕ  
ЭКСПОРТЕРЫ  
2019 ГОДА**  
с. 48



## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОХВАТ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ НАБИРАЕТ ВЫСОТУ С.12

16+

Простор для экспорта:  
Пермский край делает  
ставку на высокие технологии  
С.24

Вопреки конъюнктуре:  
Максим Филимонов о трендах  
в международной торговле  
С.34

Скрытый потенциал:  
источник диверсификации  
внешних поставок России  
С. 40

# ХОРОШИЕ ДАННЫЕ

В прошлом году группа компаний ITPS, в которую входит «ИТ Профессиональные решения», отметила 15-летие. За эти годы небольшой поставщик ИТ-услуг из Перми сумел вырасти в крупного международного игрока, предлагающего цифровые решения не только для российских корпораций.



**Елена Крауклис**

В 2004 году в компании работало всего 25 человек, а сумма первого подписанного контракта не превышала 100 тысяч рублей. Быстрое развитие бизнеса последовало сразу после первого крупного контракта — по внедрению ERP-системы SAP для добычного блока корпорации «ЛУКОЙЛ» по всей России. Реализация проекта проходила в несколько этапов, и на пике развития в нем было задействовано более 600 специалистов, включая субподрядчиков. «Чтобы летать в отдаленные города, мы фраговали чартерные самолеты на 30–50 человек. Это было дешевле, чем покупать на всех билеты, — вспоминает руководитель ITPS Леонид Тихомиров. — В некоторых городах под проект заказчик возводил небольшие жилые комплексы. Так что наши коллеги успели вкусить «романтику» жизни в вагончиках. Но без трудностей не бывает и роста».

С тех пор компания реализует масштабные проекты цифровой трансформации для предприятий нефтегазового сектора, а в число ее клиентов, помимо «ЛУКОЙЛа», вошли компании «Газпром», «Роснефть», «Татнефть» и другие пред-

ставители рынка, для которого компания разрабатывает специализированные решения — такие как «Интеллектуальное месторождение» и цифровая платформа AVIST.

«Нефтегазовый сектор очень важен для нас, — комментирует Леонид Тихомиров. — Мы с него начинали. Здесь у нас самые глубокие компетенции, крупнейшие заказчики и наиболее значимые проекты как в России, так и за рубежом. Однако в процессе работы мы поняли, что наши решения и подходы весьма эффективны и в других областях (в металлургии, энергетической, химической, строительной промышленности), и начали развиваться в этих направлениях. Сегодня среди наших клиентов — цементные предприятия, энергетические, логистические и горнодобывающие компании. Везде своя отраслевая специфика, с которой интересно работать».

## «СТРОЙКА ВЕКА»

«Правильно сформулированная цель — уже половина успеха», — считает Тихомиров. По его мнению, именно благодаря новым вызовам компа-

ния смогла выйти за пределы России и начать масштабные работы в Узбекистане, Казахстане, Ираке и в других странах мира. Одним из знаковых регионов для развития бизнеса компании стал Ирак, где компания участвовала в реализации совместного проекта «ЛУКОЙЛа» и Иракской нефтяной компании — «Западная Курна — 2», который сегодня является одним из крупнейших месторождений мира. В «стройку века» ITPS вошла на этапе концептуального проектирования. Задачей разработчиков было связать воедино инфраструктуру и системы управления нескольких объектов, построенных разными подрядчиками. Работая над этим проектом, специалисты получили новые компетенции, расширили пакет технологий, а также сумели выстроить устойчивые партнерские отношения с крупнейшими мировыми вендорами, сотрудничество с которыми продолжается до сих пор.

«Ирак не самое спокойное место на земле, но без преодоления трудностей нет развития, — напоминает Леонид Тихомиров. — В Ираке — жара, сложные дороги и болота, к тому же непростая обстановка. После войны на руках у людей осталось много оружия. Отсюда — высокие требования к безопасности, множество блокпостов на дорогах. Пару раз приходилось эвакуировать персонал, но, к счастью, все обошлось. С другой стороны, это очень перспективный регион и один из интереснейших проектов, который навсегда останется в «золотом фонде» нашей компании».

## ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

На сегодня портфель услуг компании представлен целым рядом направлений: от цифрового производства до проектов в области биотелеметрии. Последние годы предприятие постоянно инвестирует в собственные исследования и разработки, создает новые программные продукты, интеграционные модули, решения и сервисы. В 2017 году в ITPS был создан центр цифровых решений и совместно с ИПНГ Российской академии наук



**Леонид Тихомиров,**  
руководитель компании  
ITPS:

«Весь мир сегодня живет в эре цифровой экономики. Лидерами рынка станут компании, использующие лучшие инструменты и прорывные технологии XXI века. Мы гордимся тем, что вместе с партнерами создаем цифровую историю России и строим прочный технологический фундамент для ключевых секторов российской экономики».

## БАРОМЕТР ЭКСПОРТА



# 872,5

млн рублей составил объем экспорта ITPS в 2018 году



# 63 %

доля экспорта в общей выручке



# 20

стран СНГ, Европы, Африки, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Южной Америки охватывает география проектов компании

По данным ГК ITPS

открыт научно-образовательный центр «Инновационные технологии нефтегазодобычи». По словам Леонида Тихомирова, технологии компании позволяют не только работать с данными, но также анализировать их, прогнозируя изменения в будущем. «Этого требует новая технологическая парадигма, предлагающая решать проблемы до того, как они возникли», — отмечает Леонид Тихомиров.

В конце 2019 года пермская компания стала победителем конкурса «Экспортер года» в номинации «Сфера услуг». Благодаря поддержке Российского экспортного центра ITPS является постоянным участником зарубежных бизнес-миссий, и это помогает ей изучать новые рынки, налаживать деловые связи и продвигать российские технологии на внешних рынках.

