

“Для PDM-продуктов Autodesk сейчас благоприятное время”

Интервью Евгения Лесникова, руководителя направления “Промышленное производство” в Autodesk СНГ

Александра Суханова (Observer)

alexandra@cadcamcae.lv

– Евгений, наша редакция поздравляет Вас с новой должностью на новом месте работы. История отношений Observer’a с Вами началась давно. Не знаю, помните ли Вы, что первая Ваша статья в нашем журнале датирована 2002 годом – то есть, прошло уже почти 9 лет...

– Александра, прежде всего, хочу Вас поблагодарить за возможность обратиться к читателям вашего журнала. Действительно, мне довелось публиковаться еще в первых номерах Observer’a. Удивительно быстро летит время... Тогда журнал еще только искал себя и свой формат. Сейчас я уже могу гордиться тем, что внес свою лепту в ваш успех. 😊 Поскольку в 2011 году этот выпуск будет первым, хочу воспользоваться случаем и пожелать редакции и читателям успехов и процветания в Новом Году!

– Спасибо! Итак, на должность руководителя машиностроительного направления в Autodesk СНГ Вы заступили полгода назад. Поделитесь, пожалуйста, своими первыми впечатлениями и оценками в отношении доставшегося наследства. Согласитесь, что в Вашей ситуации весьма разумно зафиксировать “печку”, чтобы было от чего “плясать” при подведении даже промежуточных итогов...

– Если быть точным, то на новую должность я заступил 30 августа 2010 года. Мои переговоры с Autodesk начались еще в 2008 г. Тогда мы встречались с Александром Тасевым (бывшим главой Autodesk СНГ). У меня остались хорошие впечатления от встречи с ним. Он – профессионал, и говорить с ним было очень интересно. За прошедшее с тех пор время и в мире, и в компании произошли значительные изменения. Многие обстоятельства моей жизни также изменились. **В результате, я оказался готов прийти в Autodesk, а Autodesk оказался готов принять меня на работу.**



Что касается “печки”, то она оказалась достаточно внушительной. 😊 Огромное количество партнеров, впечатляющий оборот, большой портфель продуктов. “Плясать” пришлось сразу же и достаточно интенсивно. В этот период компания Autodesk принимала экзамены у партнеров по направлениям “Машиностроение” (MFG) и “Строительство” (AEC). Для меня это была великолепная возможность познакомиться со всеми партнерами, увидеть ситуацию с каналом продаж свежим взглядом.

Сильное впечатление на меня произвела команда местного офиса Autodesk – это действительно профессионалы в своём деле. Очень дружный коллектив и замечательные люди. Это обстоятельство меня радует и вселяет оптимизм. Несмотря на значительные изменения, команда остается дееспособной и эффективной. Появляются новые интересные люди. Я думаю, что Вы могли в этом убедиться лично во

время прошедшего ежегодного Форума.

Я с уважением отношусь к тому наследству, которое мне досталось. То, что было сделано предыдущей командой, мы будем использовать с учетом новых реалий. **Главное – мне не довелось пока столкнуться с непреодолимыми проблемами.**

– Нам известно, что, отчасти из-за кризиса, отчасти по ряду других причин, ведущие специалисты, а также прежний руководитель машиностроительного подразделения Autodesk СНГ больше не работают в компании. Есть ли у Вас необходимые ресурсы и намерения восстановить былую мощь вашего подразделения или об этом пока еще рано говорить?

– Я лично знаю Павла Брука (бывшего руководителя машиностроительного направления в Autodesk СНГ) уже достаточно давно. Впервые мы с ним познакомилась в Красноярске на одном из региональных мероприятий. Я тогда читал презентацию по продуктам Dassault Systèmes, а Павел представлял интересы компании EDS

(тогдашний владелец UGS). Скажу без ложной скромности, тогда нам удалось закрепиться в этом регионе и пошатнуть позиции UGS, и сделать несколько хороших контрактов на предприятиях, где мы конкурировали. Реакция на это коллег из EDS была однозначной, но всё закончилось мирно в замечательном ресторане за кружкой пива. Теперь Павел представляет интересы Dassault. (В январе 2011 года Павел Брук возглавил представительство компании DS SolidWorks в России и СНГ. – Прим. ред.)

Я бы не стал говорить, что сейчас машиностроительное направление в Autodesk СНГ испытывает острый недостаток ресурсов или требует восстановления мощи. Конечно, ресурсов не бывает много, но сейчас мы в состоянии решать поставленные задачи. В нашем подразделении техническим специалистом является Андрей Виноградов – человек-легенда, один из старожилов Autodesk и наиболее квалифицированных специалистов на рынке в целом. Мне не часто приходилось встречать технических специалистов, которые так владеют навыками работы с продуктом и находят такое взаимопонимание с заказчиками. Он пользуется заслуженным авторитетом у партнеров и у пользователей. Кроме этого, машиностроительное подразделение имеет хорошую поддержку от маркетинга, менеджеров по работе с корпоративными заказчиками и команды, которая занимается развитием канала продаж.

Результаты, с которыми заканчивает финансовый год машиностроительное подразделение Autodesk в России, говорят о том, что мы находимся на подъеме. Я думаю, что сейчас уже можно говорить не о былой мощи нашего подразделения, а о новой мощи. ☺

– Перечислите, пожалуйста, в порядке важности основные задачи, которые перед Вами поставило руководство на кратко- и среднесрочную перспективу.

– Всех планов и задач я, разумеется, не стану открывать. Однако поделюсь с Вами некоторыми из них.

Во-первых, требовалось как можно быстрее войти в курс дела, так как приближалась наиболее горячая для бизнеса пора года. Этот этап я считаю успешно пройденным.

Во-вторых, требовалось выполнить планы продаж на III и IV кварталы. Как Вы знаете, у Autodesk финансовый год заканчивается 31 января. По состоянию на 24 января я уже могу сказать, что **план по машиностроению за 2-е полугодие перевыполнен**. Годовой план – тоже перевыполнен.

В-третьих, мне была поставлена задача: сформулировать стратегию для машиностроительного подразделения в нашем регионе. Каково же было мое удивление, когда сделанный примерно через месяц после того, как я определился с основными целями на ближайшую перспективу, анонс обновленной корпоративной стратегии в машиностроении на 95% совпал с моим видением. Для меня это означало, что я верно понял текущее положение компании на рынке, и что мои взгляды совпадают со взглядами компании.

В двух словах могу сказать, что мы заинтересованы в развитии продаж широкой линейки наших продуктов – как PDM-, так и CAE-решений, в комплексных поставках продуктов, в интенсивной работе с корпоративными заказчиками, в поиске новых рынков и интенсивном развитии существующих. Кстати, известно ли Вам, что **у Autodesk в России подписано более сотни корпоративных соглашений, которые рассчитаны на долгосрочное сотрудничество?** Почему-то этот факт ранее оставался в тени.

– Вы приступили к своим обязанностям в непростое время восстановления после мирового кризиса. Как Вы могли бы охарактеризовать динамику или вектор продаж MСAD-решений Autodesk в России и СНГ на протяжении последних 6 месяцев? Наблюдается ли позитивная тенденция или же машиностроительная отрасль в России всё еще переживает кризис?

– Я думаю, что мне посчастливилось начать свою работу в Autodesk в очень благоприятное время. Во-первых, промышленность начала выходить из кризиса. Это особенно отчетливо было видно в декабре 2010 года и даже январе 2011-го. Предприятия стали смелее инвестировать в программное обеспечение, их планы на 2011 год выглядят достаточно оптимистично.

Во-вторых, у меня сейчас есть замечательная возможность выстроить машиностроительное направление в российском офисе Autodesk в соответствии с новыми задачами и стратегиями.

В-третьих, сама компания Autodesk ставит новые интересные задачи перед машиностроительным направлением.

– Ваши конкуренты (например, АСКОН) зарабатывают, в том числе, на оказании услуг и консультациями в рамках выполнения PLM-проектов для промышленных предприятий. В основе PLM, как известно, лежит PDM-система. Как российский рынок принял трехуровневое PDM-решение Autodesk Vault, о котором мы подробно говорили с Павлом Бруком в прошлогоднем интервью (#6/2009)? (См. www.cadcamcae.lv/hot/P_Bruk_Interview_n50_p34.pdf) Как можно охарактеризовать спрос на это решение в России?

– Действительно, многие разработчики ПО зарабатывают и на услугах. Мне неоднократно приходилось слышать о конфликтах между реселлерами и вендорами из-за этого. Если у вендора есть сервисное подразделение, оно должно окупаться. Как следствие, возникает конфликт интересов вендора и реселлера, который тоже заинтересован в продаже сервиса. Партнеры Autodesk в СНГ находятся в более выгодном положении, так как им не приходится конкурировать с вендором. Я думаю, это стало одной из причин того, что у Autodesk сложился очень большой, мощный и квалифицированный канал продаж. Количество партнеров, которые могут оказывать профессиональные услуги в сфере САПР, впечатляет.

Возможно, Вы знаете, что у Autodesk есть собственные сервисные подразделения в Европе и США. Для нас

это – дополнительный ресурс, который мы используем, в том числе, и для помощи заказчикам и партнерам в создании *PLM*-систем. Правда в лексиконе *Autodesk* аббревиатура *PLM* встречается не часто, но сути нашей работы это не меняет.

Когда я только приступил к выполнению своих обязанностей, для меня стало приятным открытием то, что у *Autodesk* уже есть пользователи *Vault*. Читать об этом в прессе мне не приходилось.

Конечно, хотелось бы рассказывать о своих пользователях чаще, однако, для этого нам требуется разрешение по очень строгой *Autodesk*-форме. Это серьезное ограничение. Продукт появился на рынке относительно недавно, а на *PLM/PDM*-проекты требуется время. Могу сказать, что *Vault* уже достаточно успешно конкурирует с известными на рынке решениями. Например, на днях состоялась очередная сделка по приобретению 20-ти рабочих мест *Vault*.

– *Хватает ли у партнеров Autodesk в России, призванных удовлетворять этот спрос, квалификации, желания и времени для внедрения PDM-решений? Известно ведь, что канал продаж Autodesk хорошо обучен “коробочным” продажам, но не консультированию по бизнес-процессам предприятия и настройке PDM-системы под эти процессы...*

– Если Вы посмотрите на список партнеров *Autodesk* по машиностроению, то легко найдете компании, которые являются крупными интеграторами – например, ЛАНИТ или КРОК. Есть и такие, кто разрабатывает собственные *PDM*-системы – к примеру, “Интермех” или *CSoft*. Есть партнеры, которые имеют квалифицированных специалистов, знающих конкурирующие решения (например, *Softline*). Интересный факт: у нас есть партнер, компания “Конструктор”, где работает команда бывших разработчиков известного в России *PDM*-пакета. Этот пакет сегодня предлагает один из наших конкурентов.

Отдельно стоит сказать, что для *PDM*-продуктов *Autodesk* сейчас благоприятное время. Многие заказчики уже имеют знания, понимание и опыт работы с разными *PDM*-системами и могут судить о них не только на основе рекламных материалов. Многие уже подошли к осознанию потребности во внедрении *PDM*. Предприятий, где *PDM* еще нет – очень много, но они уже являются пользователями продуктов *Autodesk*.

– *И всё-таки, каким Вам видится PDM-бизнес Autodesk в России – “коробочным” или сервис-ориентированным? Готовы ли Вы к нему – в том числе, с позиции маркетинга? Нужно ведь создавать свою убедительную “мифологию” PDM от Autodesk... Завершена ли кантрификация Vault?*

– *PDM-бизнес от Autodesk может быть любым.* Многое будет зависеть от потребностей рынка. Наши партнеры могут и продавать “коробки”, и оказывать услуги. Недавно, например, мы проводили обучение партнеров работе именно с *Autodesk Vault*. Обучение проходили специалисты из компаний ПООИТ, *IDT*, *Softline*, *CSoft* Москва, *CSoft* Нижний Новгород,

“Аркада”. Многие из них уже понимают, что такое *PDM* и имеют опыт работы.

Справедливости ради должен сказать, что список партнеров, которые способны оказать заказчику услуги по внедрению *PDM*, не ограничивается перечисленными выше компаниями.

Ранее мне приходилось общаться с заказчиками, которые предпочитают иметь дело только с зарубежными специалистами. Если подобный запрос будет, то мы готовы его рассматривать. В *Autodesk* есть хорошие специалисты по *PDM*. Я уже успел познакомиться с некоторыми из них и был рад тому, что мы хорошо понимаем друг друга. Уровень их знаний высок, это – специалисты-практики.

Важно, что *Vault* уже востребован рынком. Но мы ищем возможность предложить нашим заказчикам еще больший функционал. С разрешения Андрея Вилича Быкова, генерального директора Группы компаний *ADEM*, могу открыть небольшой секрет: ***ADEM* готовит интеграцию своих продуктов с *Autodesk Vault*. Предполагается, что это будет решение, которое позволит нашим заказчикам осуществлять технологическую подготовку с применением *Autodesk Vault*.** Компания *ADEM* – один из наших технологических партнеров. Это сотрудничество позволяет нам предложить рынку решение, которое призвано решить вопрос с кантрификацией.

– *В сентябре 2010 года в Москве прошел ежегодный форум Autodesk, побивший прежние рекорды по количеству участников, выступлений и мероприятий. Огорчило лишь то, что кроме 5-минутной “вставки” об управлении данными в презентации Андрея Виноградова, о линейке Autodesk Vault не говорилось. Вопрос – почему? Нет интереса у участников? Нет пользователей, которые могли бы продемонстрировать применение PDM? Не хватает знаний у партнеров или опыта у самой компании Autodesk?*

– Про пользователей, опыт партнеров и возможности *Autodesk* я говорил выше. В отношении доклада по *Vault* могу сказать следующее. Я видел, как готовится форум. На каждого сотрудника пришлось достаточно большой объем работ по подготовке выступлений, материалов. Наши зарубежные коллеги до сих пор удивляются тому, как российский офис *Autodesk* смог подготовить столь масштабное мероприятие такими скромными силами. Думаю, что в тот момент *Autodesk* пришлось объять необъятное для того, чтобы втиснуть в рамки форума столь большой объем информации.

У *Autodesk* действительно много разных продуктов. Для того, чтобы хоть немного рассказать о каждом, потребовалось два дня и более 120-ти докладов. Не стоит забывать о том, что многие партнеры рассказывали также и о собственных разработках в рамках *ADN* (это программа партнерства *Autodesk* с разработчиками). Чтобы развеять последние сомнения, хочу сказать, что ***PDM* для *Autodesk* является важной темой, которая будет развиваться.**

– Ваш личный опыт работы в компаниях, занимающихся PLM-решениями и их внедрением (ГЕТНЕТ, IBM Россия), наверняка будет способствовать активизации PDM-направления Autodesk СНГ. С чего Вы начнете свою деятельность в этом направлении? Что вообще необходимо предпринять для того, чтобы на российских предприятиях заговорили об Autodesk Vault?

– Вы правы, опыт есть, и активизация PDM-направления – одна из целей. И мы уже активно действуем в этом направлении.

Я рад тому, что мне довелось поработать в компаниях ГЕТНЕТ и IBM. В первой я получил ценный опыт вывода новых продуктов на рынок и участия во внедренческих проектах. IBM – совершенно уникальная компания с точки зрения опыта ведения бизнеса. В ней мне довелось встретиться с очень интересными людьми, и у меня осталось много теплых воспоминаний. Я поддерживаю хорошие отношения со своими бывшими коллегами – например, с Валерием Прагиным и Богданом Ключниковым, которые сейчас работают в российском офисе PTC. Но мой опыт не исчерпывается работой в перечисленных выше компаниях. Свою карьеру я начинал инженером на заводе, и это тоже помогает в нынешней работе. А с технологиями Autodesk я познакомился еще во время учебы в МГТУ им. Баумана.

Рецепт успеха PDM прост и сложен одновременно. Мы должны помочь нашим заказчикам научиться применять Autodesk Vault с пользой и эффективно. И у нас есть конкретные планы, что для этого следует предпринять.

– Насколько реально в скором времени увидеть Autodesk или её партнеров среди участников тендеров на выполнение серьезных проектов автоматизации проектно-конструкторских работ и ТПП промышленных предприятий, а не только тендеров на поставку CAD-систем? Или, как нередко говорится, в машиностроительной сфере продуктам Autodesk заведомо отводится вспомогательная роль, и сама компания смирилась с этим?

– Многие наши партнеры ориентированы именно на выполнение сервисных работ и услуг. В структуре их доходов сервис занимает значительный объем. Думаю, что вашему журналу под силу развенчать миф о том, что канал продаж Autodesk – это только отгрузка коробок. Буду рад видеть на ваших страницах интервью с нашими партнерами по машиностроительным решениям. Уверен, что они могут рассказать много интересного. ☺

Кстати, я не вижу ничего плохого в том, что часть наших партнеров специализируется на отгрузке коробок. Многие продукты Autodesk являются массовыми, и им необходимы эффективные каналы сбыта с хорошей логистикой и низкой себестоимостью сделки. В этом заключается одно из наших конкурентных преимуществ.

Миф о том, что в машиностроении программные продукты Autodesk выполняют вспомогательную роль, бережно поддерживается нашими конкурентами, так как им приходится сталкиваться с нашими решениями на большинстве предприятий.

К примеру, заказчики часто имеют сотни рабочих мест AutoCAD и несколько мест “тяжелых” продуктов от конкурентов. Разве AutoCAD является вспомогательным решением в подобных случаях? Давайте посмотрим правде в глаза. Продукты, которые используются для локальных (возможно, очень сложных) задач, называются нишевыми. AutoCAD же выполняет роль “рабочей лошадки”, которая всех везет.

Другой пример – Inventor. Его возможности сравнивают с функционалом SolidWorks или Solid Edge. Но сравнение Inventor с SW или SE не совсем обоснованно, так как у пакета Inventor нет “старшего брата”, как у них. У Autodesk нет необходимости сдерживать развитие этого пакета в пользу другого, нет необходимости позиционировать по отношению к “старшему брату”, как продукт для малых и средних предприятий. Когда я более детально познакомился с функционалом Inventor, то был сильно впечатлен.

Можно смело сказать, что классификация продуктов “по весу” – давно устарела и нужна, в основном, для ценообразования и позиционирования конкурентов. ☺ (Несколько лет назад компания Autodesk спонсировала создание новой классификации MCAD-систем, свободной от градации по “весу”, силами нашего партнера – компании Cyon Research под руководством Брэда Хольца. Наш критический анализ этого труда был опубликован в Observer ##5,6/2007. – Прим. ред.)

– В январе завершается очередной финансовый год Autodesk. Выпытывать у Вас финансовые параметры вашего бизнеса в России и СНГ бессмысленно, но хотелось бы получить ответ на простой и прямой вопрос: появилось ли за 2010 год в России или СНГ хотя бы одно предприятие, использующее и реально применяющее технологию цифровых прототипов, в том числе, PDM?

– Да, корпоративные правила распространяются и на меня... ☺ Не всё можно сказать, а рассказать есть что. К середине января план машиностроительного направления за II полугодие 2011 финансового года Autodesk (заканчивается 31 января) уже перевыполнен, хотя финансовый год еще не закончился. И это является показателем успешности работы новой команды Autodesk СНГ.

Ваша постановка вопроса свидетельствует о том, что нам необходимо больше и чаще рассказывать о наших успехах. Предприятий, которые используют эту технологию, много. Цифровые прототипы – это термин, который Autodesk применяет для того, чтобы объяснить то, как появляется выгода от использования технологий объемного моделирования, инженерного анализа и т.д. Разговор в терминах PLM иногда больше запутывает, чем объясняет. Из-за того, что каждый производитель ПО трактует PLM в зависимости от возможностей предлагаемых им продуктов, возникают разные определения этого термина. Лет восемь назад у меня был случай, когда заказчик сильно вдохновился идеологией PLM. Но из-за того, что определение было расплывчатым, он впустил в понятие “PLM-система” очень широкий круг задач. Это повлекло за собой тяжелые переговоры по определению рамок проекта. Сейчас я вспоминаю этот

случай как курьез, но тогда нам было не до смеха. Я считаю, что открытость и точное определение возможностей ПО только помогает правильной идентификации продукта. Расплывчатые формулировки являются способом завышения стоимости, но таят в себе опасность, так как могут вызывать невыполнимые ожидания у заказчика.

– В 2010 году в России вышел в свет “новый” бюджетный продукт от Autodesk – AutoCAD Inventor LT Suite. С какой целью это сделано? На кого он ориентирован в первую очередь? Есть ли уже реакция рынка? Каковы реальная цена этого комплекта и условия годовой подписки?

– Как я упоминал выше, мы нацелены на освоение и создание новых рынков. Suite состоит из двух продуктов: AutoCAD LT и Inventor LT. Прежде всего, AutoCAD Inventor LT Suite будет интересен там, где нужны управляющие программы для станков с ЧПУ. За очень скромную сумму предприятие может получить хороший инструмент для подготовки геометрии для САМ-пакетов. В подавляющем большинстве случаев функциональность по созданию сборок для таких задач не нужна. Это же подтверждает и мой опыт. Я несколько лет работал на производстве, где готовил управляющие программы и создавал 3D-геометрию для обработки.

Кроме этого, Suite может использоваться теми специалистами, которые занимаются детализацией, оформлением чертежей. Ведущий специалист может отдать 3D-геометрию на оформление в AutoCAD Inventor LT Suite. Такой подход поможет оптимизировать затраты при оснащении КБ программным обеспечением.

Этот комплект будет полезен и при разработке документации на детали со сложной геометрией – например, литых деталей или плит с большим количеством отверстий и карманов. Такую геометрию сложно читать с чертежа, и конструктор не всегда может создать вид такой детали без моделирования в пространстве. Однако работа с 3D-функционалом занимает гораздо меньше времени, чем оформление чертежа, поэтому в составе данного решения есть AutoCAD LT. Уникальными в данном случае являются способ распространения и стоимость. **Индикативная цена Suite – порядка 40 тыс. рублей.** А распространяется он через открытый канал, то есть не требует от реселлеров какой-либо авторизации. Поскольку продукт появился совсем недавно, сложно ожидать сколько-нибудь значимой реакции рынка на данное промежуток времени. Могу лишь сказать, что Suite пользуется спросом не только у машиностроительных предприятий. Есть продажи в таких сферах, как ритейл (розничная торговля) и строительство.

– В рамках “Программы поэтапного лицензирования”, объявленной Autodesk СНГ в 2009 году, у российских пользователей появилась возможность приобрести, наряду с новейшей 2011-й версией, предыдущие версии AutoCAD/AutoCAD LT по более низкой цене. Дало ли это желаемый эффект? Каково сегодня соотношение продаж версий 2008/2009 и новейшей, 2011-й версии AutoCAD?

– Это – уникальная программа! Идея добавить в прайс-лист предыдущие версии AutoCAD по значительно

меньшим ценам появилась именно в российском офисе Autodesk и, как говорится, попала в десятку. С одной стороны, ею воспользовались клиенты, которые хотят быть легальными, но испытывают серьезные ограничения ИТ-бюджетов, а с другой – пользователи, которые не всегда успевают за сменой версий. Но лучше спросить Анастасию Морозову, нашего директора по маркетингу. Она может рассказать больше.

– **Анастасия Морозова:** Мы уже много писали/говорили о том, что программа эта очень успешная. Благодаря ей у нас появились уже десятки тысяч новых легальных пользователей. Подозреваю, что Вам больше всего интересна статистика и динамика. Когда мы запускали “Программу поэтапного лицензирования”, больше всего опасались, что продажи дешевых 2008-х версий приведут к общему падению продаж, связанному с тем, что клиенты перестанут покупать 2010-е, самые современные на тот момент версии, по стандартной цене. Первые шесть месяцев жизни программы показали, что опасения напрасны. Динамика роста продаж 2010-х и 2008-х версий была сопоставима – обе кривые уверенно шли вверх. Проанализировав этот и ряд других показателей, мы пришли к выводу, что благодаря “Поэтапному лицензированию” мы получаем совершенно новых клиентов. В условиях кризиса они никогда не смогли бы приобрести лицензионное ПО, если бы не появление в прайс-листе версии 2008. В результате “Поэтапное лицензирование” из временной промо-акции было переведено в разряд постоянно действующих программ. С выходом AutoCAD 2011, версии 2008 в нашем предложении сменились на 2009.

Чтобы юристы были спокойны ☺, подчеркну, что Autodesk оставляет за собой право прервать действие этой программы в любой момент времени. Следует отметить, что “Поэтапное лицензирование” – это не только предыдущие версии ПО, это еще и годовые лицензии на 2011-е версии. Некоторые крупные клиенты при ограничениях в бюджете считают более правильным сразу инвестировать в те решения, на которые собираются сделать долгосрочную ставку, то есть в Revit и Inventor. Разбивая платеж на три года, они получают возможность в первый же год инвестировать значительные средства во внедрение и, тем самым, быстрее выходят на повышенную производительность.

– В интервью бывшего главы Autodesk СНГ нашему журналу в 2009 году (www.cadcamcae.lv/hot/Tasev_Interview_n47_p27.pdf) было сказано, что канал продаж AutoCAD LT в России становится открытым. Таким образом, диски с этим продуктом теоретически должны были появиться в каждом ларьке. Какова эффективность этого канала продаж, и будет ли он использоваться в 2011 году?

– Открытый канал продаж Autodesk показывает хорошие результаты: за год проданы десятки тысяч рабочих мест. Появилось более 200 новых партнеров, так как для распространения AutoCAD LT и AutoCAD Inventor LT авторизация больше не требуется. На мой взгляд, расширение клиентской базы примерно на 20% – просто

гигантский показатель для компании, которая давно торгует на рынке массовыми продуктами. У нас были опасения, что *AutoCAD LT* отберет рынок у своего старшего собрата, но он остался в своей нише и значительного влияния на продажи старшей версии *AutoCAD* не оказал.

Открытый канал и далее будет развиваться. Подтверждением этого служит то, что **в открытом канале недавно появился еще один продукт – *AutoCAD Inventor LT***.

– Специалисты склонны считать весьма сильным ходом выпуск компанией *Dassault Systèmes* бесплатного продукта *DraftSight*, позволяющего создавать, читать и передавать файлы в формате *DWG*, и учреждение одноименного сообщества. Каков прогноз возможных потерь *Autodesk* вследствие такой политики *DS*? Какая контраргументация *Autodesk* окажется убедительной для тех предприятий, что поставили себе задачу экономить? Как теперь убедить клиентов продолжать оплачивать подписку на *AutoCAD* – в особенности те предприятия, которые одновременно пользуются решениями *DS*?

– Появление *DraftSight* я рассматриваю как попытку выйти на массовый рынок. И я приветствую еще один продукт, который поддерживает формат данных от *Autodesk*. **Когда на рынке появляется очередной бесплатный продукт, он становится не конкурентом коммерческой версии, а альтернативой нелегальному продукту.**

Приобретение коммерческого продукта или подписки вызывает появление определенных прав у покупателя и обязанностей у продавца. В случае с бесплатными продуктами претензии предъявлять будет некому.

Распространение продуктов для оформления чертежей на нашем рынке тесно связано с наличием локальной версии и поддержкой локальных стандартов. Полагаю, что *Dassault Systèmes* придется давать ответы на подобные вопросы заказчиков. Еще я думаю, что компания *Dassault* не заинтересована в том, чтобы её заказчики отказывались от идеи платной подписки. Обычно, если заказчик по тем или иным причинам принимает такое решение, это распространяется сразу на все продукты. Мне такие примеры известны.

Полагаю, что *Autodesk*, в связи с появлением *DraftSight*, может рассчитывать на увеличение продаж, а не на потери. Когда пользователи *DraftSight* пожелают приобрести коммерческий продукт, они наверняка будут рассматривать в качестве альтернативы *AutoCAD* или *Inventor*, так как наработанная документация уже будет храниться в формате *DWG*.

Думаю, что этот вопрос также стоит задать **Лорану Вальроффу**, директору представительства *Dassault Systèmes* в России и СНГ. Пользуясь случаем, хочу сказать, что в трудное время, когда бизнес передавался из *IBM* в *Dassault*, он занял достаточно взвешенную позицию. Это позволило сгладить наиболее острые моменты, и за это я хотел бы его благодарить.

– Технология ЦП предполагает использование “родных” САЕ-средств *Autodesk* для виртуального тестирования и анализа цифрового макета будущего изделия. После нескольких приобретений, САЕ-линейка *Autodesk* пополнилась такими продуктами, как *Algor Simulation* и три разновидности *Moldflow*. Все они были представлены российскому рынку в 2010 году. Как чувствует себя *Autodesk* в этом новом секторе сегодня? В какой степени эти продукты освоены вашими партнерами? Есть ли спрос, и кто из партнеров способен его удовлетворить?

– Технология цифровых прототипов – это не обязательно использование САЕ. Далеко не всем заказчикам, которые применяют эту технологию, требуются САЕ-средства. Но давайте вернемся к *Algor* и *Moldflow*.

Algor – продукт, который занимает заметную долю на рынке САЕ-систем, однако ранее он не был широко известен на нашем рынке. Сегодня мы можем похвастаться первыми успехами в его продвижении. Компании “РеалГеоПроджект” и РПК уже имеют заказчиков: Объединенный институт ядерных исследований в Дубне и СКБ ПА (г. Ковров). Недавно авторизацию на продажу данного продукта получили и другие компании. Помимо упомянутых, авторизацию и специалистов по *Algor* сейчас имеют компании *CSoft*, *IDT*, *CSoft-Бюро ESG*, НИИ-Информатика, ПСС, *Softline*. Мы проводили обучение специалистов и других наших партнерских компаний.

Я оптимистично смотрю на будущее *Algor* на нашем рынке. Этот продукт обладает развитой функциональностью, он прост в использовании, и у него привлекательная цена. Хорошим подспорьем оказалось и то, что наши партнеры уже имеют специалистов по САЕ-технологиям и могут быстро освоить этот продукт.

Moldflow на нашем рынке известен давно. У нас есть партнеры, которые его предлагают. Для меня приятным событием стало то, что недавно продвижением *Moldflow* занялся **Игорь Барвинский** (компания *CSoft*). Этот человек хорошо известен САЕ-рынку и является одним из наиболее сильных специалистов по данному продукту в России.

– Известно, что у ряда партнерских компаний, занимающихся продажей решений из машиностроительной линейки *Autodesk*, ранее уже были заключены соглашения с другими поставщиками САЕ-решений – *MSC.Software*, *Blue Ridge Numerics (CFdesign)*, *ANSYS*, *HTЦ АПМ* и т.д. Не возникают ли коллизии? Какой политики придерживается *Autodesk* в СНГ в отношении продаж конкурентных решений?

– Действительно, некоторые наши партнеры предлагают и конкурирующие решения. Это объективная реальность. Рынок диктует свои условия реселлерам, и они стараются соответствовать требованиям времени. *Autodesk* требует от партнеров соблюдения определенных правил, но не может запретить продавать конкурентные решения.

До настоящего времени это не создавало для нас неразрешимых проблем. К счастью, у *Autodesk* большая сеть реселлеров, и мы достаточно быстро можем выстроить канал продаж для новых продуктов. Я уверен, что

эффективно конкурировать через запреты невозможно. Необходимо создавать условия, при которых партнеры будут заинтересованы продавать именно наши решения.

В связи с темой САЕ, я хотел бы воспользоваться случаем и **поздравить с новой должностью еще одного своего бывшего коллегу по IBM, который недавно возглавил московский офис MSC.Software. Это – Николай Бондаренко.** На протяжении почти 10 лет мы успешно работали с ним вместе по ряду заказчиков.

– Программные средства для облегчения коммуникаций, подготовки и публикации 2D- и 3D-документации, например, Arbortext (PTC) и 3DVIA Composer (Dassault Systèmes), становятся всё более популярными, а иногда и обязательными. В составе продуктов Autodesk тоже есть Inventor Publisher. Доступен ли он на российском рынке? Сколько он стоит и насколько конкурентоспособен? Каковы планы в отношении этого продукта?

– Вы затронули очень интересную тему. Да, Autodesk Inventor Publisher доступен для приобретения на нашем рынке. Ценовые параметры лучше уточнить у партнеров, поскольку они могут колебаться. Конфигурации продуктов также лучше уточнять у авторизованных партнеров, так как они помогут подобрать именно то сочетание продуктов, которое необходимо для выполнения именно вашей задачи.

Я думаю, что время подобных решений уже приходит. Недавно компания Autodesk объявила о выходе Inventor Publisher Mobile Viewer для iPad, iPhone и iPod. **Ценность этой технологии заключается в том, что она способна сделать настоящую 3D-революцию.** В сочетании с мобильными устройствами формата iPad, эта технология со временем может заменить бумажную документацию на производстве. Активно появляются аналогичные iPad устройства от других производителей. Это значит, что в целом данный класс устройств будет дешеветь. Мобильные планшеты распространяются массово, и люди освоили их достаточно хорошо. Их использование более не вызывает “культурного шока”. Беспроводные сети позволяют получать информацию без создания дорогой ИТ-инфраструктуры в цехе. Все эти технологии в совокупности уже сейчас способны за умеренную цену обеспечить производство электронной документацией и средствами мобильного доступа к ней. А сама документация может выпускаться в виде 3D-моделей с аннотациями, так как 3D-модели более информативны, чем стандартные виды на чертежах. Добавление аннотаций позволяет снабдить 3D-модели вспомогательной информацией, которая традиционно присутствует на чертежах.

Прежде бумага была единственным носителем информации на производстве. Это было ограничением для 3D. Сейчас появляется альтернатива, а это значит, что снимается последний барьер к полному переходу на 3D-документацию.

– В 2009 году технология Inventor Fusion для прямого редактирования 3D-моделей, созданных в среде Inventor, вызвала настоящий фурор. Но в 2010 году новостей об этой технологии не было... Когда же Inventor получит заявленную функциональность Fusion?

– Технология Fusion действительно хороша. Сейчас её программная реализация находится в свободном доступе. Этот продукт можно скачать с сайта Autodesk.

Технология позволяет работать с данными Inventor и передавать данные в Inventor. Таким образом, можно говорить о том, что продукты интегрируются в общее решение, а пользователи Inventor имеют возможность использовать функционал Fusion бесплатно. Более того, этот продукт уже поставляется с дистрибутивом Inventor.

В дополнение хочу сказать, что есть возможность импортировать данные в родных форматах других систем.

– Известно, что у Autodesk функционирует уже 16 “облачных” проектов, большая часть которых доступна на сайте Autodesk Labs. Что Вы думаете о перспективности таких технологий в России?

– Да, Autodesk очень активно развивает облачные проекты и имеет свою собственную стратегию. Мы считаем, что “в облака” имеет смысл переносить только те задачи, которые от этого переноса будут существенно выигрывать. В качестве примера можно привести задачи, которые требуют значительных вычислительных мощностей (например, рендеринг или анализ) или подключения к обширной и постоянно пополняемой базе данных. Например, наш проект HomeStyler позволяет произвести расстановку мебели в квартире. База мебели – очень большая, от разных производителей. Она постоянно пополняется в режиме онлайн, и пользователям не надо специально что-то скачивать и устанавливать для того, чтобы увидеть новые предметы мебелировки.

Еще один класс задач может быть связан с необходимостью удаленного доступа/хранения документов. Как пример – AutoCAD WS, который позволяет редактировать и сохранять DWG-файлы с мобильных устройств, находясь в любой точке мира, где есть выход в интернет. Существуют и другие задачи, выполнение которых с помощью “облаков” происходит значительно эффективнее.

Что касается перспектив облачных проектов в России – очевидно, что они сильно зависят от той ИТ-инфраструктуры, которая есть у предприятия или конечного пользователя. Так как в России далеко не везде ширина и надежность интернет-каналов находится на должном уровне, то, на мой взгляд, в ближайшее время вряд ли можно говорить о широком применении САПР или отдельных САПР-модулей, работающих “на облаках” – вне зависимости от того, какая схема коммерциализации используется, SaaS или бесплатный доступ. С другой стороны, исходя из тех преимуществ, которые предоставляют облачные технологии, а также основываясь на оценках аналитиков и на видении Autodesk, могу сказать, что облачные технологии или неограниченные вычисления через какое-то время прочно войдут и в жизнь наших клиентов.

Интересная особенность, которую мы наблюдаем сейчас в России, заключается в том, что крупные клиенты уже обсуждают возможность использования облачных технологий. При этом они говорят, что “облака” должны быть **внутрикорпоративными, но ни в коем случае не внешними ресурсами.** Так что в России, как всегда, имеется своя специфика. ☺

– Евгений, благодарю Вас за ответы и уделенное журналу время. ☺