

“Доверьте свое настоящее и будущее опыту Autodesk!”

Интервью Александра Тасева, Главы представительства Autodesk в СНГ

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Глава представительства Autodesk в России и СНГ Александр Тасев уже 15 лет налаживает деловые связи и культурный обмен между Восточной и Западной Европой. С 2005 года, когда он возглавил находящееся в Москве представительство компании, общая прибыль Autodesk в СНГ увеличилась в 3.5 раза. Немаловажен тот факт, что при этом значительно выросли доходы от продаж отраслевых решений Autodesk. Таким образом, за два года Autodesk стала самой быстрорастущей компанией на рынке САПР в СНГ, а представительство в Москве – самым быстрорастущим среди всех представительств Autodesk.

Александр Тасев родился на Черном море, в Болгарии, магистерскую степень по автоматике получил в Техническом университете Ильменау (Германия). Свою карьеру начал в *Wenninger Surveying Systems* – немецкой компании по исследованиям, геоинформационным системам и навигационному оборудованию, где руководил подразделением программного обеспечения. Позже стал директором международных продаж *SICAD Geomatics* – дочерней компании *Siemens*, где управлял продажей крупномасштабных геоинформационных систем государственным учреждениям и коммунальным предприятиям в Европе и Азии.

До назначения на нынешнюю должность г-н Тасев пять лет работал директором по маркетингу и развитию бизнеса Autodesk в Центральной и Восточной Европе, СНГ, на Ближнем Востоке и в Южной Африке. На этой должности он разрабатывал стратегии роста для этих рынков и руководил



их реализацией. Инициированная им в 2004 году кампания по стимулированию сбыта в СНГ вкупе с открытием офиса в Москве привела к удвоению числа легально установленных продуктов Autodesk в этом регионе.

Сейчас г-н Тасев живет в Москве, однако часто посещает европейские офисы компании, добываясь новых инвестиций Autodesk в страны СНГ. В свободное время ходит в фитнес-клуб, следит за богатой культурной жизнью Москвы. Любит бывать в Альпах – как зимой, так и летом. У него два сына.

– Г-н Тасев, резкие высказывания руководства Autodesk в связи с “вопросом PLM”, волнующим “всё прогрессивное человечество”, постепенно сошли на нет. Что бы это значило? Какова сегодня официальная позиция Autodesk относительно PLM?

– Официальная позиция Autodesk в вопросе PLM совпадает с “официальной позицией” наших клиентов, к мнению которых мы внимательно прислушиваемся. Вообще, мнение клиента является для нас первичным. Наше убеждение, основанное на словах наших клиентов, состоит в том, что в мире существуют разные точки зрения на PLM. Можно построить PLM-систему, а можно и промахнуться. (Улыбается).

Конечно, есть компании, которые с помощью больших средств могут позволить себе это. Однако для среднего, малого бизнеса, а также зачастую и для крупных компаний, не всегда выгодно то, что предлагают сегодня поставщики PLM.

Мы считаем, что подход к PLM, в том определении, в котором он существует сегодня, – не

перспективен. PLM-система будет перспективна только тогда, когда клиент сможет её легко и быстро изучить, внедрить, развивать и пользоваться преимуществами от управления данными, потоком информации, связью с производством. Когда-то компания Autodesk революционизировала черчение и моделирование, выпустив свои САПР; так же мы сможем революционизировать и PLM. Наше ПО в этой области пока в большей степени связано с разработкой изделия. Но, можете быть уверены, у нас есть задумки и наработки по расширению функционала, чтобы в результате наши клиенты получили решение, похожее по своей революционности, простоте и экономичности на то, чем был для них 20 лет назад AutoCAD. Мы отдаем себе отчет в том, что в разных странах подход и принципы управления данными могут отличаться. Поэтому здесь необходим подход еще более индивидуальный и локальный, поскольку местное законодательство по-разному регулирует документооборот. По этой причине на территории России и СНГ у нас пока нет такого широкого

набора предложений для решения этих задач, какой *Autodesk* уже предлагает на Западе. То есть, наши инструменты пока еще не везде адаптированы под местные условия. Однако, мы активно работаем над этим вопросом и надеемся, что уже в следующем году появятся локализованные и эффективные средства, а также кое-что еще. *(Улыбается.)*

Следующий аспект – это массовость применения средств управления данными. Вспомним начало 80-х, когда САПР внедрялись на крупных предприятиях, но это еще не было массовым явлением. *Autodesk* сделала так, чтобы эти технологии пришли к каждому инженеру на его рабочий компьютер. Хороший пример – это мобильные телефоны и видеоматрифоны, которые стали массовыми благодаря их доступности по цене и простоте в использовании. Когда я говорю о простоте, это не значит, что инженеры принципиально не способны работать с “тяжелыми” системами. Инженер не должен замечать этих средств, они должны стать частью его сущности – тогда он сможет легко ими пользоваться. Только так технология может стать массовой! Конечно, в отличие от САД-систем, средства *PLM* комплекснее по сути, поскольку предназначены для решения большего набора задач. Тем не менее, полеты на самолетах стали массовой услугой – купил билет и полетел – хотя за этим кроется крайне сложная организация работы аэропорта, где всё рассчитано до секунды и миллиметра. То же и с *PLM*-системами, которые не будут простыми внутри, но будут легкими в обслуживании. Уверен, что и ВПК и авиастроение, где сложность и точность выполняемых работ крайне высока, нуждаются в простых в обслуживании системах. При этом, система должна обладать богатым функционалом, быть очень гибкой и адаптироваться под разные задачи.

Предлагаемые сегодня *PLM*-системы требуют больших вложений, много времени и ресурсов для внедрения. Хотя примеры успешных внедрений имеются, их нельзя назвать массовыми. Цель *Autodesk* – создать системы, простые в использовании, не требующие больших затрат на покупку и внедрение, но достаточно мощные, покрывающие до 80% функционала уже существующих решений конкурентов. 100% функционала закрыть невозможно, поскольку есть действительно специализированные средства, применяемые в редких конкретных случаях, например, посчитать крыло самолета *Boeing*. Мы претендуем на то, что большую часть узлов, агрегатов и систем можно спроектировать с помощью

наших решений, а затем связать результат с софтом для расчетов и производства. Так же и с *PLM*. Мы считаем, что сможем решать задачи большинства предприятий как промышленных, так и строительных и т.д.

В целом рынок *PLM* в России находится еще в зачаточном состоянии. По данным исследовательской компании *IDC* он составляет примерно 10% рынка САПР. Известны примеры крупных компаний, купивших дорогие *PLM*-решения наших конкурентов, но о степени успешности их внедрения говорить пока рано. Несколько большее распространение получили системы уровнем ниже. Но в целом **этот рынок пока не развит, и я могу сказать, почему: потому что *Autodesk* еще не занялась им вплотную.**

– А какова Ваша личная позиция в этом вопросе? Как она учитывает факт прихода на рынок *PLM* крупных ERP-игроков: *SAP*, *Oracle*, а также промышленного гиганта *Siemens*?

– Моя оценка произошедших на рынке *PLM* событий – положительная, поскольку они доказывают перспективность рынка. К компании *Siemens* я вообще испытываю большое уважение, поскольку много лет проработал в ней и знаю, как она функционирует. С другой стороны, я наблюдал похожие слияния. К примеру, в октябре 2000 года *General Electric* купила *Smallworld* – классную ГИС-систему, которая впоследствии практически исчезла с рынка, поскольку её ассоциировали с *GE*, что не способствовало продажам. Не хотел бы предсказывать судьбу наших друзей из *UGS*, но такой сценарий вполне возможен. Уверен, что подобное интегрированное решение будет очень эффективно решать задачи внутри *Siemens*, но вот как быстро и успешно *Siemens* сможет сделать объединенный пакет и продавать его вне круга своих компаний, покажет время. Предполагаю, что им будет трудно. Если говорить о “complete automation”, то это уже выходит за рамки *PLM* и САПР. Такой подход решает полностью все задачи клиента, когда он уже не задумывается над тем, с помощью каких средств будут конструировать его сотрудники. Главное – чтобы был быстрый и качественный результат в виде продукции. Но у комплексного подхода есть целый ряд проблем, одна из которых – огромная сложность.

Возвращаясь к приходу ERP-компаний, могу сказать, что, на мой взгляд, у *Oracle* и *SAP* – другая область компетенции, и вряд ли они будут или смогут вплотную заниматься инженерной частью *PLM*.



С другой стороны, *Autodesk* уже какое-то время успешно сотрудничает с этими двумя компаниями, являясь золотым партнером *Oracle*. Пока наше сотрудничество активно развивается в направлении ГИС и управления данными в этой сфере. Но это – уже сигнал. Приятен сам факт того, что инициатива относительно кооперации исходит с их стороны. Это говорит о том, что эти компании пока не намерены разрабатывать продукты, конкурирующие с нашими. Другой вопрос – в какой степени *Autodesk* готова пойти на тесное техническое сотрудничество, хотя мы уже ведем совместные разработки. В данный момент мы подготавливаем к выходу в России *Autodesk Topobase* – решение для управления инженерными сетями, разработчика которого – компанию *C-Plan AG* – *Autodesk* приобрела в середине 2005 года. Решение это основывается на *MapGuide*, *AutoCAD MAP* и базах *Oracle*. В результате совместных разработок и сотрудничества с *Oracle*, *Autodesk* получила трех важных клиентов в Юго-Восточной Европе. Были осуществлены поставки решений для управления всеми городскими сетями в Софии, для сербского и чешского Телекома. Вполне возможно, что наше сотрудничество может в будущем перекинуться на *PLM*-системы для машиностроительных предприятий. Это всё очень близко.

Не думаю, что *Oracle* и *SAP* начнут наращивать свои собственные технические ресурсы для самостоятельной работы в сфере *PLM*. Это не имеет смысла. Есть и еще один вопрос: как клиенты отнесутся к *PLM* от *Oracle*? Ведь все прекрасно знают, что *Oracle* может покупать компании, а потом не пользоваться их технологиями. Критерии приобретения там совсем другие...

Autodesk же, напротив, многие годы демонстрирует последовательность в своих действиях. Если мы что-то начинаем, то продолжаем работать в этом направлении. Нашим нынешним сапровским клиентам гораздо проще остаться с нами в вопросе внедрения *PLM*, поскольку между нами уже налажены связи и существует доверие.

– Каковы, с Вашей точки зрения, перспективы у *Autodesk* на российском рынке *PLM*, что будет стимулировать его рост?

– Перспектива, безусловно, хорошая. Честно говоря, пока меня больше заботит перспектива САПР, поскольку здесь еще огромное поле для работы. Все наши компании вместе заняли лишь десятую часть этого рынка. Поэтому в предстоящие 5–6 лет у нас будет

много работы. Безусловно, *PLM* будет прекрасным дополнением в нашем портфеле и с течением времени станет существенной частью нашего бизнеса, особенно в машиностроении и в строительной отрасли. В секторе машиностроения наметился активный рост: по последним данным рост производства в России составил 11%. Конечно, жизнь покажет, как долго продлится такой рост. Производительность труда здесь пока хромает и увеличится лишь с повышением уровня автоматизации. Тогда и *PLM* начнет играть более важную роль и поможет решать новые задачи. Вот здесь мы видим очень хорошие перспективы для *PLM*-систем. Предполагаю, что года через два рынок *PLM* будет развиваться еще быстрее, чем сапровский. Говоря образно, на рынке *PLM* сейчас март, а большое потепление наступит попозже. А для САПР – уже май. *(Улыбается.)*

Рост рынка *PLM* будет стимулироваться практическими теми же факторами, что и на Западе: потребность в получении информации, в скорейшем принятии решения, в эффективном использовании уже имеющихся разработок и опыта. Еще один важный аспект – усиливающаяся тенденция к диверсификации продукции, в условиях которой помощь и роль *PLM*-систем неоспоримы. Вступление России в ВТО – тоже важный стимулирующий фактор, который даст российской промышленности выход на глобальные рынки. Формирование крупных образований, таких как авиастроительная корпорация, судостроительный холдинг и др., поставят перед *PLM*-системой несколько другие задачи, в сравнении с ситуацией, если бы входящие в объединение предприятия вели независимую деятельность. В общем, на основании того, в каком направлении будет развиваться российская промышленность, будет понятно, какие задачи будут выдвигаться перед *PLM*.

– Какова, с Вашей точки зрения, применимость концепции *PLM* к сфере гражданского и промышленного строительства? Как Вы лично оцениваете попытки АСКОН предложить ПГС свои решения по управлению данными?

– В сфере ПГС, на мой взгляд, говорить о *PLM*-системах еще немного рано. Им пока нужны средства для черчения и эффективного проектирования.

Для нас абсолютно очевидно, почему АСКОН принял решение идти в рынок ПГС – это на сегодня самая прибыльная отрасль. Рост бизнеса *Autodesk* в сфере решений для строительства в прошлом году был трехкратным (это только отраслевые решения, без учета



AutoCAD). В первом полугодии 2007 года рост уже в 2½ раза – темпы просто ошеломляющие. Впрочем, в сфере решений для машиностроения за прошедшие полгода мы выросли еще больше.

Поделюсь с вами приятной новостью: **по росту и объемам продаж решений для ПГС в России и СНГ мы обогнали все регионы, включая Францию, Германию, Индию, Китай и даже Дубай! Только в Америке продают больше.** Благодаря таким огромным темпам роста, на этом рынке будет интересно всем поставщикам, и АСКОНу в том числе. Бизнес будет у всех. Другой вопрос, почему в качестве главной цели АСКОН видит внедрение в этой сфере своих PLM-решений. На мой взгляд, рынок САПР там еще очень большой и является решающим, а у АСКОН всё же нет специализированного решения для архитекторов, поэтому по этой части они не собираются конкурировать. Может это и правильно. Зачем идти туда, где уже сидит “горилла”? *(Улыбается.)* **Строительным компаниям тоже придется переходить к эффективному управлению данными, начиная с момента проектирования до последующей эксплуатации; вопрос в том, когда это станет жизненно важным для них. Как мы видим, для машиностроения это уже становится важным, а для ПГС – пока нет.**

– Классическая PLM-система должна включать и решения по индустриальному дизайну – Computer Aided Industrial Design. В этой части Autodesk поступила просто гениально, купив Alias. По этому поводу мы уже воздали вам должное в нашем аналитическом обзоре “Короли и капуста – 2005”. Скоро будет два года с момента покупки компании Alias. Что уже удалось сделать – и в отношении продукта, и в отношении вхождения в новый, весьма специфичный бизнес средств промышленного дизайна?

– Говоря о продукте, нашим самым первым шагом стало упрощение. Здесь снова появляется важный аспект массовости решения. Как я уже говорил, массовости можно достичь, сделав продукт доступным и легким в использовании, несмотря на то, что внутри эта система может быть очень сложной.

До нашего объединения с компанией Alias, у них существовало семь или восемь наборов продуктов, функционал которых часто перекрывался. Нам понадобился почти год, чтобы всё это “расчистить”, сформировав четкий продукт с четким разделением функционала и решаемых задач. Эта стадия уже завершена. Сейчас стоит вопрос, как их продавать. Дело в том, что для Autodesk её партнерская сеть является самым важным каналом сбыта, поскольку в России, так же как и в большинстве других стран, Autodesk не продает напрямую. Alias, напротив, в прошлом сама продавала свои решения. Первое, что мы сделали, – это выбрали, авторизовали, обучили наших партнеров, дали им права продавать эти решения в России. Выбранные нами партнеры отвечают определенным критериям: у них есть опыт, персонал, возможность делать инвестиции (в том числе в обучение), план продаж; они выдержали экзамен. Кроме того, у некоторых наших партнеров уже были связи с Alias – еще до приобретения её компанией Autodesk.

Я согласен с тем, что этот рынок – новый для нас. С другой стороны, позитивный момент я вижу в том,



На высоте – в прямом и переносном смысле. Строящаяся башня “Федерация” спроектирована с помощью решений Autodesk

что необходимость и потребность в средствах индустриального дизайна уже осознана. В подтверждение этих слов приведу яркий пример – Центр 3D-инноваций при МГТУ им.Баумана, соглашение о создании которого было подписано в феврале этого года. Сам ректор университета Игорь Борисович Федоров, которого я крайне уважаю, сказал мне, что Alias – это именно то, что им сейчас надо для будущего. То есть, он уловил и понял сигналы, исходящие с российского рынка.

Возвращаясь к нашей партнерской сети – понятно, что нам приходится обучать партнеров “с нуля”. На данный момент мы авторизовали две компании – CSoft-Москва и Русскую Промышленную Компанию. Есть и клиенты, которые уже подписали контракты.

– Проводила ли Autodesk в России исследование потенциального спроса на инструменты промышленного дизайна? Если да, то каковы его основные итоги? Кто является потенциальным потребителем Alias в России?

– Основное исследование сейчас еще проводится. Однако мы делали предварительный опрос партнеров и клиентов. Более 80% опрошенных клиентов подтвердили необходимость в подобных средствах. Другой вопрос – сколько рынок готов платить и вложить денег в эти средства. Очень показательным был факт наличия на “Горбушке” нелегальных копий Alias. Что любопытно: какой-то старательный пират даже перевел его на русский! Это подтверждает, что спрос есть. Более того, недавно мы выступали у нашего очень хорошего заказчика ОАО “Тверской вагоностроительный завод”. Примечательно, что еще до нашей презентации у заказчика была достаточно высокая степень информированности

об *Alias*. Все эти факторы свидетельствуют о наличии спроса на рынке.

Потенциальным потребителем может быть практически любое предприятие, которое выпускает законченное изделие: авто-, мото-, судо-, авиастроительные компании, и, конечно, производители товаров массового потребления. Цены на продукты *Alias* надо рассматривать не отдельно, а вкупе с тем, что заказчик получает от использования таких продвинутых средств. Хороший дизайн продукта стимулирует продажи, поэтому возврат инвестиций для компании очевиден. Возьмем, к примеру, *iPod*. Я не знаю, можно ли назвать его лучшим mp3-плеером в мире с технической точки зрения, но, благодаря своему дизайну, он самый продаваемый. Понятно, что *Apple* вложила очень много средств в разработку инновационного дизайна (в том числе, и в приобретение продуктов *Alias*), которые уже окупилась сполна. Если осознать важность дизайна и его влияние на принимаемость рынком нового товара, то даже 100 тыс. евро окупятся достаточно быстро.

– Готовы ли уже в России платить за дизайнерские разработки соответствующие деньги, как это делают на Западе?

– Я думаю, что готовы платить еще больше. На мой взгляд, Москва на данный момент по уровню индустриального дизайна и потребности в нём обгоняет многие европейские государства. У людей появился вкус и потребность в красоте. Там, где в советские времена не было вообще никакого дизайна, сейчас, образно говоря, открываются ворота дамбы, и начинает литься вода. У людей есть деньги, вкус и потребность в дизайне. Многие побывали в Европе, посмотрели и уже знают, что такое красота. И если у них появляется возможность купить это у себя в России – они это делают, в особенности, когда вещь российского производства. Более того, я уверен, что российский дизайнер придаст своему изделию некий национальный колорит, русскую душу. Скоро о русском дизайне будут говорить совсем не в негативном смысле, как привыкли говорить о местном автопроме, а в хорошем – так же, как о русском изобразительном искусстве, музыке и поэзии. Например, недавно производители автомобилей *Peugeot* и *Audi* проводили конкурс на лучший дизайн автомобиля будущего. Оба конкурса выиграла студенты из России.

Я считаю, что мы в России на правильном пути. Сам факт того, что еще до начала официальных продаж *Alias* в России у нас уже было несколько клиентов, которые только и ждали этого момента, подтверждает мою уверенность.

– Подходят ли методы массовых продаж, которыми отлично владеет Autodesk, к распространению Alias? Не ошибется ли Autodesk в выборе модели продаж?

– Я не считаю, что *Alias* должен быть таким массовым продуктом, как *AutoCAD* или *Inventor*. Этот продукт никогда не будет установлен на рабочем столе у каждого инженера-конструктора. Но я говорю о том, что это решение будет на каждом предприятии. В этом смысле оно будет массовым. У нас есть ограниченное число реселлеров, которые смогут продавать этот продукт, поэтому мы пока не идем на массовые продажи в

привычном для нас понимании. Думаю, такая тактика пока оправдывает себя.

– Для небольших компаний, работающих в сфере товаров массового потребления, может оказаться накладной необходимость покупки двух продуктов – и Alias, и Inventor. Не кажется ли Вам разумным перенос части функционала Alias в Inventor?

– В данном конкретном случае мое личное мнение по этому вопросу может не совпадать с корпоративным. И, тем не менее, на мой взгляд, дизайном не может и не должен заниматься каждый инженер. Это дело более индивидуальное, требующее таланта, вкуса, знаний и т.д. Случается, что инновационный дизайн на первый взгляд действительно кажется противоречивым, не воспринимается, не оценивается по достоинству. Если дать все эти средства каждому инженеру, то инновационный дизайн может опуститься до среднего уровня – то есть, будет нравиться всем, но не выделяться. В свою очередь, инновационный дизайн всегда выделяется, он заметен. Поэтому средства индустриального дизайна должны быть не у каждого, должны быть в руках у “сумасшедшего”, в руках человека, думающего на 20 шагов вперед. Например, в руках *Chris Bangle*, главного дизайнера концерна *BMW Group*. Ведь изначально инновационный дизайн 5-й и 7-й моделей не был воспринят однозначно поклонниками марки *BMW*. А потом, судя по их популярности на наших дорогах, случилось обратное.



В путь-дорогу с Josef Swenda, исполнительным директором по продажам в развивающихся странах



*Поможем России с дизайном – промышленным!
С Richard Jones, VP Alias Design Products*

Возвращаясь к вопросу массовости, повторюсь: **Alias может и должен быть на каждом из 60 тысяч машиностроительных предприятий России, но не у каждого из 5 миллионов инженеров.** Если на каждом предприятии будет хотя бы по две лицензии *Alias*, то это уже 120 тыс. лицензий, что является хорошим рынком. Это – тоже массовость, согласитесь. Поэтому, чтобы сохранить этот рынок, *Autodesk* должна быть очень осторожна в вопросе, что и в каком объеме стоит включать в *Inventor*. Если мы дадим в руки каждого инженера средства индустриального дизайна, то, поверьте, дизайн испортится. На мой взгляд, имеет смысл обеспечить их средствами для обмена этой информацией. И уже сейчас мы обеспечиваем передачу данных из *Alias* в *Inventor*.

– Какой продукт является конкурентом Alias на российском рынке? Что Вы думаете об ICEM на платформе CAA5?

– Об этом продукте я очень мало слышал здесь, в России. Не знаю, насколько оперативно *Dassault Systèmes* успеет интегрировать это решение и продвигнуть его на нашем рынке. Вполне возможно, что для их клиентов это – лучшее решение.

Хотя даже в этом я не уверен. Так как индустриальный дизайн может существовать отдельно, он не должен изначально быть полностью интегрирован в общую систему, он интегрируется потом. Дизайнеров не нужно ограничивать связью с техническим персоналом. Ведь их задача – свободно творить дизайн, так, как они его видят. Уверен, что если клиенты *DS* внимательно посмотрят на *Alias* – он им точно понравится. Кроме того, следует отметить, что в то время как *Alias* предлагает полный спектр функциональности для промышленного дизайна, *ICEM* закрывает этот вопрос лишь частично.

На самом деле, этот рынок в России только зарождается, поэтому на нем могут начинать работать хоть

20 компаний, а уж сколько их останется потом – покажет время. Как известно, *Autodesk* хорошо научилась превращать решение, интересное определенному кругу людей, в массовый продукт. Здесь наше преимущество.

– Какие новшества в сфере CAD/CAM оказывают, с Вашей точки зрения, наиболее сильное влияние на пользователей этих систем?

– Если мы рассматриваем машиностроительные САПР, то такая новация – наше **функциональное проектирование**, являющееся частью концепции цифрового прототипа *Autodesk*. Оно дает инженеру возможность не просто строить абстрактную геометрию, а отталкиваться от функций, которые должен выполнять конструируемый объект. Это важный шаг вперед в сравнении с тем, что было пару лет назад.

В архитектуре и строительстве таким шагом, который находится еще в процессе реализации, является информационное моделирование (*Revit, Civil 3D*).

– Каковы ваши успехи на ниве борьбы с интеллектуальным пиратством? Был ли кто-то реально наказан в назидание другим? Изменилась ли в лучшую сторону ситуация в этом вопросе с момента Вашего вступления в должность?

– Да, были уголовные процессы, но нехорошо называть их назидательными или показательными. Нам бы хотелось, чтобы этих дел вообще не было. Было бы гораздо лучше, если бы эти компании не доводили дело до суда и купили лицензионное ПО. В принципе, мы действуем следующим образом. Мы предупреждаем о рисках, связанных с использованием нелегального ПО и просим провести внутренний аудит на предмет лицензионности ПО. Если в результате такого аудита компания обнаруживает “нехватку” легальных лицензий – им следует докупить их как можно быстрее. Отмечу, что за прошедшие три года ситуация с пиратским софтом значительно изменилась.

Во-первых, за это время улучшилось соответствующее законодательство, и оно стало реально применяться на практике. Общество, видимо, осознало, что дальше так жить нельзя. У государства теперь есть средства, желание и возможности для борьбы с пиратством.

Во-вторых, сами компании во многом осознали необходимость быть законопослушными, осознали риск для своего бизнеса и собственной свободы. Это я бы назвал наиболее важной подвижкой за прошедшие годы. Средства труда воровать нельзя! Ни один таксист не будет оказывать услуги на украденном автомобиле. (*Улыбается.*)

Тем более, что у предприятий появились средства, чтобы использовать лицензионное ПО. Я просто не принимаю позицию, когда у директора компании имеется “Мерседес” последней модели, а софт – нелегальный. То есть, средства у компаний есть, но иногда руководители не хватает воли. Чувствуется синдром инерции, когда компаниям кажется, что, ничего не улучшая, можно еще прожить некоторое время.

Еще один рычаг для борьбы с пиратством, который существует в России и который мы используем, – это организация *Business Software Alliance (BSA)*. Мы ведем активную совместную деятельность и с *Microsoft*,

и с *Adobe*, поскольку интересы наши, в конце концов, одинаковые.

Хочу заметить, что мы преследуем не только свои личные интересы, но и интересы наших заказчиков. **Борясь с нелегальными пользователями, мы защищаем легальных!** Тех, кто инвестировал средства в ПО, в результате чего временно не смог позволить себе иметь новый автопарк, дополнительных сотрудников или новое оборудование. Не стоит забывать, что нелегальные пользователи в долгосрочной перспективе работают менее эффективно, но сегодня у них есть преимущество, заключающееся в предоставлении более дешевых проектных услуг (скажем, в строительной сфере), в сравнении с теми, кто приобрел легальное ПО и нуждается в возврате инвестиций. С точки зрения государства и общества будет лучше, если обанкротятся нелегальные пользователи, нежели честные предприниматели. Ведь те, кто работает на нелегальном ПО, ведут себя некорректно и в других сферах. У них так построено мышление. Такие компании не платят налоги, выдают зарплаты в конвертах, нечестно играют на рынке, воруют информацию, поставляют некачественную продукцию и обманывают своих клиентов. К таким компаниям я не испытываю жалости.

– *Autodesk заявляла и продолжает заявлять, что своим успехом обязана в том числе своему умению учитывать “пожелания трудящихся” различных специальностей. Как в Autodesk учитывают замечания, мнения, претензии и пожелания пользователей из России? Есть ли соответствующий механизм?*

– Во-первых, каждый пользователь *Autodesk* может выслать предложения, вопросы, пожелания или сообщение об ошибке с помощью разных онлайн-каналов, доступных на нашей российской страничке *Autodesk*, или непосредственно из продукта, в котором работает. Все свои в работе продукта также отслеживаются и, по возможности, ликвидируются. Это несколько обезличенный вид общения. В текущую версию продукта включаются те улучшения, в пользу которых пришло больше всего заявок. Не забудем наш Контакт-центр, который также принимает предложения и замечания.

Сейчас мы пребываем в процессе запуска еще одного канала. Это – так называемые *user groups*, которые очень хорошо себя зарекомендовали на Западе и особенно в США. Для этого мы рекомендовали самому большому объединению пользователей в мире – *Autodesk User Group International (AUGI)* – открыть российскую секцию. Мы предполагаем, что такая независимая организация будет создана до конца сентября этого года и у нас. **Приглашаем к участию в *user group* всех легальных пользователей продуктов Autodesk в России и СНГ!** Кроме того, в интернете есть несколько форумов, на которых наши пользователи активно высказывают свои предложения. У нас уже есть человек, который ведет за этим наблюдение и помогает нам ощутить общее настроение пользователей.

– *И всё же бытует мнение, что вендоры никак не учитывают пожелания пользователей. Пытаются ли Autodesk опровергнуть это, старается ли отличаться от конкурентов в своих отношениях с клиентами?*



*“Мы знаем, какой PLM вам нужен!”
С Jan Ferjencik, Sales Execution Manager
в развивающихся странах*

– Возможно, у каждого из нас есть убеждение, что поставщик услуг должен нас слушаться. Но, тем не менее, основная масса производителей учитывает или полагается на предпочтения своих клиентов, стремится удовлетворить наиболее востребованные пожелания. Одним из показателей того, что *Autodesk* это делает, является рост оборота и продаж наших решений. Если наши решения покупает всё большее число людей, значит, оно им подходит.

Подписку на обновление в Европе заказывают более 80% наших заказчиков. Это означает, что людям нужны те улучшения, которые вносит разработчик. Другой вопрос, а должен ли вендор делать только то, что хотят его пользователи? Я убежден, что нет, поскольку в этом случае не будет инновационности. Инновация базируется не на массовости, а на одном-двух-трех талантливых людях. Удовлетворяя требования пользователей, нужно не забывать и об инновациях.

– *Довольны ли Вы тем, как продвигается объявленная Autodesk программа “3D ОБРАЗОВАНИЕ” в России?*

– Я доволен тем, как программа развивается, но не результатом, поскольку впереди еще много работы. Нужно понимать, что главная задача университета – обучить студентов проектированию. На каких инструментах он это будет делать – вопрос другой. Мы считаем, что предлагаем самые лучшие инструменты для этого. Мы работаем не только над развитием обучения, но и над внедрением более универсальных методик работы в наших решениях.

Мы возлагаем большие надежды на Центр 3D-инноваций при МГТУ им. Баумана в Москве и Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет. От этих вузов мы ожидаем предложений и методик, которые потом будут служить другим вузам в качестве примера.

Могу озвучить еще раз наши достижения по программе “3D ОБРАЗОВАНИЕ”: более 1000 факультетов, более 400 обученных преподавателей, более 100 тыс. студентов ежегодно обучаются на решениях Autodesk. Это, конечно, очень много, это – уже массовость. Но кроме этого, приятно, что вузы заинтересованы еще и в специальных средствах, таких как системы индустриального дизайна, а также в отраслевых решениях Autodesk.

– Недавно компания Autodesk объявила о двух знаменательных событиях: число лицензированных пользователей превысило 8 млн., а число пользователей 3D-приложений Inventor, Revit и AutoCAD Civil 3D – 1 млн. Поздравляем компанию с этими замечательными показателями. Соотношение тоже очень интересно: каждый восьмой пользователь Autodesk использует её 3D-решения. Совпадает ли это соотношение в России и других странах региона с мировыми тенденциями или нет?

– В России это соотношение уже отличается. То есть, покупателей отраслевых 3D-решений больше. Мы ведем разъяснительную работу с нашими клиентами, которые легализуются. Мы предлагаем им не просто сделать шаг вперед, а сделать два, купив отраслевое решение, уже включающее AutoCAD. Большая часть клиентов соглашается с нашим предложением. Другой вопрос, как быстро они его осваивают и начинают применять. Однако мы всеми силами помогаем им в этом. В нашем обороте соотношение AutoCAD и отраслевых решений – примерно 50 на 50.

– Вышла новая версия AutoCAD 2008. Каковы тенденции распространения этого пакета? Число его пользователей в России и других странах региона увеличивается или уменьшается?

– Процент продаж AutoCAD в соотношении с 3D-решениями уменьшился, однако объем его продаж продолжает расти очень быстрыми темпами. К примеру, только за первое полугодие этого года мы выросли более чем в два раза в сравнении с прошлым годом. Так что, ни о каком снижении объема продаж речи быть не может – скорее, наоборот.

– Вы являетесь свидетелем развития отрасли CAD на протяжении уже немало времени... Как меняется мир САПР? Каковы наиболее интересные и значимые тенденции его развития?

– Безусловно, в первую очередь, это – отказ от черчения и переход к более интеллектуальному методу проектирования, от чертежа – к управляемой модели изделия. Этот переход еще займет некоторое время, однако его необходимость и выгоды – неоспоримы. В данном случае я не имею в виду только 3D.

В наших 2D-решениях, таких как AutoCAD Electrical, например, тоже есть интеллектуальные компоненты, а не просто черчение.

– Каков главный результат 25-летней деятельности Autodesk? Что компании можно поставить в заслугу? Какое влияние Autodesk оказала на общество, на индустрию САПР?

– Оглянитесь вокруг! Вполне вероятно, что большая часть того, что вы видите вокруг себя сделано с помощью решений Autodesk. Даже фильмы, которые мы все любим смотреть! Думаю, что это немалый вклад как в общество в целом, в жизнь каждого из нас, так и в индустрию САПР. Заслуга Autodesk – в создании и распространении массовых САПР, благодаря которым инженеры могут делать для нас лучшие здания, лучшие машины, наилучшие мосты. Сколько мы продали, сколько нет – это всё мелочи. Вокруг всё развивается, всё меняется, а человек зачастую этого не замечает, просто пользуется – и всё. Практически вся наша жизнь насыщена достижениями людей, использующих инструменты Autodesk. Наши решения не только делают жизнь людей радостнее и комфортнее, но и могут заметно облегчить её с помощью протезов и имплантов, которые также проектируются с их помощью.

Говоря о заслугах Autodesk перед индустрией САПР, замечу, что до нас это была всего лишь небольшая ниша, которую наша компания превратила в индустрию. До нас существовали лишь очень сложные и специализированные решения. Если бы Autodesk не демократизировала понятие САПР и решения как таковые, это обязательно сделал бы кто-нибудь другой, поскольку время подходило, и этот вопрос стоял на повестке дня. Считаю, что заслуга в успехе Autodesk принадлежит не только 13-ти основателям компании, но и тем людям, благодаря блестящему менеджменту которых наша компания живет уже 25 лет и включена в список самых успешных компаний мира. В их числе первая леди Autodesk – Carol Bartz, одна из лучших менеджеров и наиболее влиятельных бизнес-леди!

– Расскажите, пожалуйста, о вашей команде.

– В настоящий момент в нашей команде 16 человек, и у меня есть, как минимум, столько же вакансий. Среди них различные технические специалисты по направлениям, менеджеры по пред- и постпродажам, продавцы софта, консультанты для общения с ключевыми заказчиками. Я бы сказал, что мы не занимаемся активным переманиванием сотрудников от конкурентов; как вы заметили, они сами к нам приходят. Хотя, безусловно, мы работаем с агентством, которое ищет для нас квалифицированные кадры. К сожалению, сегодня далеко не



Лучше не спорить... с Тасевым



*Teambuilding:
тренируем дух и тело*

просто найти хороших специалистов на нашем рынке – как говорится, не только с головой, но и с сердцем. Чтобы цели и мотивация, которые ими движут, тоже были хорошими, чтобы они умели работать в команде.

Одна из мотиваций, которую мы применяем, – это оплата труда выше среднего стандарта, принятого в нашей сфере. Делаем это для того, чтобы сотрудники были довольны, чтобы могли позволить себе всё, что есть у нормальных людей, чтобы не думали о каких-то социальных проблемах. С другой стороны, когда человек уже решил насущные вопросы, такие как покупка квартиры и машины, деньги для него – уже не самое важное. На первый план выходит внутренняя самореализация. Мы стараемся брать на работу именно таких людей, для которых деньги – не самая важная цель и которые хотят самореализоваться. Более того, мы даем своим сотрудникам свободу для этого. Чем больше, тем лучше.

Думаю, что возможность развиваться как личность – это одна из главных наших мотиваций. То, что я даю

сотрудникам свободу в действиях и возможность самостоятельно принимать решения, приводит к очень хорошим результатам. Конечно, иногда избыток свободы порождает и ошибки, но за них мы, как правило, не наказываем. Мы извлекаем уроки и учимся. Я не увольняю сотрудников за промахи – ведь в каждого из них многое вложено, они обладают большим опытом и знаниями. **Чего я не приемлю, так это равнодушного отношения к своей работе, когда работают без души.**

В представительстве *Autodesk* в СНГ открыто очень много вакансий. Мы активно растем и приглашаем на работу опытных специалистов, желающих с нами работать в одной команде. Мы готовы рассматривать все предложения, включая должности, которые у нас пока не созданы. Кроме того, практически у всех партнеров *Autodesk* в СНГ тоже есть вакансии. **Присоединяйтесь!**


– Скажите, каким Вам видится Ваше собственное будущее?

– Пока оно выглядит очень загруженным, у нас ведь большие планы. *(Улыбается.)*

Наша скромная цель – за три года втрое увеличить объем продаж! Хотя, судя по уже достигнутым результатам, когда за прошлые два года мы выросли в четыре раза, нашу цель необходимо корректировать в сторону повышения планки. Пока центральный офис *Autodesk* доверяет мне стоять у руля в России и помогает достигать больших целей, я вижу себя здесь, в России. Не скажу, что я сильно тороплюсь куда-то, потому что в России для меня лично, и для *Autodesk*, сейчас самое интересное время.

В заключение нашего интервью я бы хотел пожелать всем читателям *Observer'a*, чтобы они испытывали чувство гордости за свою работу. Чтобы, пользуясь нашими средствами проектирования или другими, создавали здания, машины, мосты и ландшафты, которые могли показать своим внукам и сказать: “Вот это создал я!”

Главное, чтобы каждый мог оставить частичку себя в нашем мире. И чтобы это случилось, нужно учиться, нужно работать, не воровать. Тогда в самом ближайшем будущем многие из тех, кто живет в России, Украине, Беларуси, Казахстане смогут почувствовать себя частью великого региона, который будет развиваться очень стремительно по части промышленности и строительства. Я желаю, чтобы это получилось у каждого из вас!

– Благодарю Вас за откровенный разговор и от лица нашей редакции поздравляю компанию *Autodesk* с 25-летием! 

Москва, 23 июля 2007 г.



“В офисе мы уже не помещаемся!”