

“За два года мы удвоили объем годового дохода”

Блиц-интервью Н.А. Бондаренко, директора московского офиса *MSC Software* в России, СНГ и странах Балтии

Александра Суханова (*CAD/CAM/CAE Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Как выяснилось на ежегодной российской конференции пользователей решений *MSC Software*, которая проходила в Москве 21–22 мая 2013 года, и 50-летний юбилей этой компании, и визит в Россию её президента г-на *Gallelo*, и даже анонс нового решения под хищным названием “*Predator*” – это еще далеко не все знаменательные события. Чудесным образом совпало так, что в этом году российский офис *MSC Software* отмечает свое фактическое 20-летие. Именно в 1993 году был подписан первый контракт с российским заказчиком (ПО “ГАЗ”).

В этой связи мы попросили Николая Александровича Бондаренко, директора московского офиса *MSC Software* ответить на десяток наших коротких и не слишком вездливых вопросов. Публикацию получившегося материала мы рассматриваем как хорошее начало сотрудничества *Observer’a* с представителями разработчика легендарного пакета *Nastran*.

– Николай Александрович, насколько я помню и знаю, у Вас – солидный стаж работы в сфере PLM, и накоплен ценный опыт, не так ли?

– Да, тема САПР/PLM близка мне с очень давних пор. Достаточно продолжительное время – с 1 августа 1995 до декабря 1999 года – я работал в российском офисе *Unigraphics Solutions* под началом Генриха Мелуса. Это было очень интересное время. Потом я перешел на работу в ЛАНИТ, где вместе с Сергеем Львовичем Марыным участвовал в создании департамента САПР/PLM этой компании. Далее, с 2001 года по 2005 год, я работал в российском представительстве компании *IBM* в должности руководителя департамента PLM. Затем там же, в *IBM*, после её “развода” с *Dassault Systèmes*, с 2005 года и до декабря 2010-го руководил группой продаж решений *IBM* для предприятий аэрокосмической и судостроительной отраслей России. После чего в конце 2010 года был приглашен на должность директора московского офиса *MSC Software* в России, СНГ и странах Балтии. За это время я получил опыт работы с CAD/PDM-решениями таких лидеров PLM-рынка, как *Siemens PLM Software* (в то время – *Unigraphics Solutions*) и *Dassault Systèmes* (тогда решения *Dassault* представляла *IBM*), поэтому без всякого сомнения считаю себя апологетом концепции PLM.

– Какова была ситуация в российском офисе MSC на момент Вашего прихода? Что предстояло сделать в первую очередь?

– Я приступил к своим обязанностям 1 декабря 2010 года. Соглашаясь на сделанное мне предложение, я уже знал, что некоторые аспекты работы российского офиса *MSC Software* необходимо существенно усилить.



После общения с моими новыми коллегами я лишь утвердился во мнении, что нам, в первую очередь, необходимо усилить маркетинг. В данном случае под маркетингом я понимаю широкий комплекс мер по агрессивному продвижению бренда и продуктов компании на российском рынке. Этим мы и начали заниматься.

С точки зрения количества сотрудников, за последние несколько лет наш офис уменьшился в размере, потому что была упразднена финансовая группа, которая обслуживала из России другие европейские страны. При этом группа менеджеров по продажам и служба технической поддержки, напротив, были расширены. Сегодня в офисе работают 16 человек. На мой взгляд, сформированный состав сотрудников – почти оптимальный. Я говорю “почти”, потому что убежден, что нам не хватает выделенного менеджера по маркетингу. Найти грамотного во всех смыслах человека на эту должность очень сложно – это сегодня большая редкость.

Я считаю, что усиление маркетинга необходимо еще и потому, что *MSC Software* постепенно выходит в новые отрасли, чему также способствует пополнение портфеля решений приобретенными продуктами. В традиционных для нашего бизнеса отраслях авиа- и автомобилестроения в России и в других странах наблюдается насыщение нашими решениями. Заказчики, конечно, увеличивают понемногу количество имеющихся лицензий, но этого недостаточно для роста и развития нашего бизнеса.

– Кто является в России вашими крупнейшими заказчиками на ключевых рынках?

– В отрасли автомобилестроения решения *MSC Software* активно используют ОАО “АВТОВАЗ”, ОАО “КАМАЗ” и др. В отрасли авиастроения нашими заказчиками

являются, пожалуй, все ведущие компании: Корпорация “Иркут”, ОАО “Компания “Сухой” (ГСС и “ОКБ Сухого”), ОАО “Туполев”, Авиационный комплекс им. Ильюшина и др. Сегодня на конференции пользователей нам было очень приятно вручить памятные подарки **первому пользователю систем MSC Software в России, которым стала компания ОАО “ТАЗ”**, – контракт с ней был подписан в 1993 году. По состоянию на сегодня в России у нас имеется порядка 300 заказчиков.

– *Какие отрасли Вы считаете “новыми” рынками для решений MSC именно в России?*

– Под новыми рынками я прежде всего подразумеваю возрождающуюся, пусть и медленными темпами, российскую станкостроительную отрасль. Правительство РФ инвестирует в развитие этой отрасли и будет продолжать делать это, так что будем надеяться на её действительное возрождение. Без наших решений там не обойтись.

Вторая отрасль, которую условно можно считать новым рынком для *MSC Software*, это судостроение. Я с удовольствием прочел опубликованный в вашем журнале материал о внедрении решений для проектирования из композиционных материалов на “Средне-Невском судостроительном заводе” (СНСЗ) (*Observer #2/2013*). Как Вы уже знаете, этот завод также является и пользователем решений *MSC Software*. Специалисты нашего офиса принимали непосредственное участие в проекте по созданию самого большого в мире цельного корпуса минного тральщика из композиционных материалов на СНСЗ. Эта отрасль возрождается и очень перспективна для нас.

– *В России и СНГ ваш офис применяет смешанную модель продаж, то есть осуществляет как прямые продажи, так и работает через партнеров. Назовите их, пожалуйста.*

– Наши бизнес-партнеры – это очень важная составляющая нашей работы. Я искренне признателен им за их вклад в наше общее дело. Примечательно, что, перейдя в *MSC Software* из *IBM*, я, как Вы понимаете, встретил на новом месте хорошо знакомых мне людей. Компании

“Би Питрон”, “Мебиус” и ГЕТНЕТ являются одновременно партнерами и *Dassault Systèmes*, и *MSC Software*, а в компании ЛАНИТ, которая также является нашим бизнес-партнером, я когда-то работал сам. То, что партнеры *Dassault* параллельно занимаются продуктами *MSC Software*, для меня вполне логично, поскольку далеко не все CAE-задачи заказчики могут решить с помощью *Abaqus*.

В данный момент у нас 19 бизнес-партнеров, которые обслуживают Россию, Украину, Белоруссию, Казахстан и страны Балтии.

К слову, **самым первым бизнес-партнером *MSC Software* в России стала компания “Би Питрон”**, договор с которой был подписан в 1997 году. Мы благодарны её президенту Леониду Ильичу Зильбербургу за такую верность делу и долгосрочное сотрудничество.

– *Какова Ваша стратегия работы с образовательными учреждениями?*

– Наше программное обеспечение используется в 46-ти ведущих вузах России. Для меня было очевидно, что помимо этого в вузах нужно открывать Центры компетенции по решениям *MSC Software*. И такие центры в течение двух лет были открыты в семи вузах – МГУ, МГТУ им. Баумана, Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Балтийский государственный технический университет “Военмех”, Нижегородский государственный технический университет, Иркутский государственный университет путей сообщения. Эта работа существенно оживила интерес к нашим решениям.

Всем известно, что в России остро не хватает инженерных кадров, и больше всего не хватает именно инженеров-расчетчиков. Выражение “кадры решают всё”, на мой взгляд, еще долго будет очень актуальным. С помощью решений *MSC* эти ведущие российские вузы готовят кадры для определенных, наиболее активных отраслей промышленности. Окончившие их молодые специалисты владеют навыками работы с программными решениями, которые сегодня используют лучшие и наиболее передовые компании в мире. На наш взгляд, такая стратегия работы себя оправдывает, и мы будем и дальше развивать сотрудничество с вузами. Как нам кажется, этим мы также способствуем улучшению ситуации с квалифицированными кадрами в нашей стране.

– *Какова структура дохода российского подразделения *MSC Software*?*

– Интенсифицировав работу российского офиса по всем направлениям, **за два года мы удвоили объем нашего годового дохода**. Причем, обеспечили рост всех его составляющих – это и продажи новых лицензий, и доходы от поддержки и оказания сервисных услуг. Хотел бы особенно отметить, что в этом году стремительно начали расти доходы именно от сервиса. Я вижу



Награждение Леонида Ильича Зильбербурга (“Би Питрон”)

этому несколько причин. Во-первых, увеличивается востребованность наших решений. Во-вторых, по качеству сервиса и поддержки российский офис *MSC Software* является одним из лучших в России среди всех компаний, предлагающих *CAE*-решения, – так говорят даже наши конкуренты.

Приведу характерный пример из жизни. Как вы знаете, в России был открыт Конструкторский центр *Boeing* (*Boeing Design Center*). По внутренним правилам компании *Boeing* все её инженеры, вне зависимости от того, в какой стране они работают на *Boeing*, должны в обязательном порядке проходить обучение и сертификацию в центральном офисе в США. Познакомившись с методиками и практикой обучения работе с решениями *MSC Software*, которую мы применяем у себя в российском офисе, менеджеры *Boeing* в виде исключения позволили российским инженерам обучаться “дома” – у нас, сняв тем самым проблему языкового барьера. С того времени ежегодно, после выхода новых релизов продуктов *MSC Software*, все инженеры-расчетчики российского центра *Boeing* проходят обучение в нашем офисе. Все учебные материалы – доступны, проработаны и предлагаются на русском языке. Мы располагаем очень опытными и высококлассными техническими специалистами, которыми я очень горжусь.

– Как смотрятся финансовые достижения российского офиса на фоне, скажем, достижений офисов MSC Software в Германии, Италии, Франции или Великобритании?

– Недавно головной офис *MSC Software* принял решение изменить статус нашего российского офиса. До 2012 года мы входили в состав Восточно-Европейских стран (*Eastern Europe*), а начиная с 2012 года включены уже в список ключевых стран (*main countries*), что само по себе – достижение. На протяжении 2011 и 2012 годов наш офис показал очень хороший рост бизнеса. В этот период по темпам роста бизнеса в регионе *EMEA* мы заняли 2-е место! Впереди нас оказалась только Германия. Особенно были отмечены наши достижения в сфере продажи новых лицензий.

– Как бы Вы охарактеризовали конкуренцию в России? Насколько она напряженная в вашем бизнесе?

– Конечно, мы ощущаем конкуренцию, она не дает нам дремать. Но я не сказал бы, что она усиливается. Однако, я полагаю, что теперь, после поглощения *LMS* компанией *Siemens PLM Software*, конкуренция со стороны этого крупного вендора по ряду направлений в России может усилиться.

По моему убеждению, сила конкуренции, которую мы будем ощущать, будет во многом зависеть от того, как мы будем работать и какие продукты и решения будем предлагать заказчикам. **Когда у нас в портфеле появится “Predator”, то конкурентам рядом делать будет нечего.** В конечном счете, заказчик сам решает, какое ПО ему внедрять. Мы отмечаем, что заказчик становится мудрее и опытнее. Положительно на наш бизнес



Dominic Gallello и Николай Бондаренко тет-а-тет

влияет и международная кооперация, правила которой подразумевают стандартизацию – в том числе, в аспекте использования одинакового ПО. В сфере *CAE* и очень ответственных расчетов – это, безусловно, *MSC Nastran*.

– Николай Александрович, благодарю Вас за беседу и поздравляю ваш коллектив с 20-летием!

В завершение нашей беседы мы, по Вашей просьбе, предоставляем Вам возможность обратиться к читателям с заявлением в отношении одного из опубликованных в журнале редакционных материалов...

– Спасибо. Я вынужден сказать несколько слов по поводу статьи, опубликованной в Вашем журнале: “*CAE-технологии в 2012 году: обзор достижений и анализ рынка. Основные вехи полувековой истории MSC Software Corporation*” (*Observer #4/2013*).

Прочитав включенный в статью ваш перевод инцидента со строящейся платформой *Sleipner A* в 1991 году, можно сделать вывод, что *NASTRAN* (именно программа!) допустил ошибки в расчетах упругих деформаций в конечно-элементной (КЭ) модели платформы, а это не так, и не соответствует исходному тексту на английском языке, на который автор ссылается в своей статье. Неверный перевод текста на русский язык абсолютно поменял смысл написанного.

В исходном тексте вообще нет упоминания “упругих деформаций”. В нем говорится о неточной конечно-элементной аппроксимации линейной упругой модели *Tricell* (несущих деталей), то есть, говорится об ошибке не в программе, а непосредственно в КЭ-модели, которую создал пользователь для решения своей задачи в программе *NASTRAN*.

Это полностью подтверждают доступные в *Internet* материалы, основанные на анализе отчета о причине обрушения платформы *Sleipner A*.

Хотелось бы надеяться, что авторы будущих статей не будут допускать подобных, обидных для нашей компании, ошибок. В целом же статья интересная.

– Спасибо и Вам! Ну а в том, что касается тонкостей перевода и интерпретации – все желающие могут самостоятельно обратиться к первоисточнику.

21 мая 2013 г., Москва