

To the countryside, to the back of beyond, to Saratov!



“Tempora mutantur”, ancient Romans had noticed. Nowadays time is changing faster than we do. Attempts to stop the time, to anchor, to preserve something are unavailing efforts. In this sense CAD/CAM/PLM world is not an exception, and hence our task is to try to get rid of habitual dogmas and stereotypes if we really want to keep step with time and correctly understand this really *web-delivered* world...

Having innovative nature and gaining popularity methodologies like SaaS (Software-as-a-Service) and on-Demand, as well as Internet development along with communication technologies, inevitably will change CAD/CAM/PLM software developers' typical business model even if they like it or not. Both sides – software developers and its users – are looking for short, simple, effective and trustworthy way to access each other: first – to sell faster and more software, second – to broaden and make more active implementation of that software. Taking in mind fast technologies development that has open for both sides possibility to sell software on-line (mostly out-of-the-box packages), as well as on-line specialists education, on-line collaboration and support and even possibility to perform design projects on-line will be keeping less and less space for middlemen – distributors and resellers. From them vendors are permanently demanding sales growth, setting new quotas, realizing continuous informational control and strictly punishing for non-compliance with the plan. It is difficult to find any intelligible and supported by figures analysis of such sales model/channel effectiveness with the aim to understand software vendor preferences and to foresee they possible behaviour with regard to the development of such models. However in the Western society the discussion regarding the destiny of numerous so-called Value-Added Resellers (VARs) already has started.

The problem is that vendors, pursuing the aim to secure sales growth, continue to insist on more aggressive resellers' behaviour, on increasing of the number of their sales staff. At that time the rules of the game are already changing or will be changed by vendors in the nearest three-four year time. Here number of principal questions is arising. Question number one – do the interests of vendor and its resellers correspond or not to each other in short-term and long-term perspective. Reseller that today has become big under vendor compulsion is risking very much to lose the game tomorrow, when suddenly little appears to be better than big... Question number two – about the degree of confidence between vendor and his

resellers; about vendor readiness to take into account his resellers future interests. And finally the most principal question – but maybe vendors are correct and today VAR is the rudiment of the ending era?..

However that may be, many vendors continue to amaze with their achievements despite of endless financial and military-political crises and not always pleasant discussions. Thus, mainstream CAD and other tools for digital prototyping sales “king” – *Autodesk* company in the second quarter of 2008 has set the new revenue record – 619.5 mln. US dollars. In this astounding numbers there is definitely contribution of *Autodesk* representative office in Russia and CIS that now has moved its vanguard to so-called regions where during September and October time three ***Autodesk 3D Forums*** will be taking place. This certainly is the evidence of positive changes in company's regional policy on the large territory of Russian Federation.

Now about the new faces. Today we salute the appearance on our pages of “***Novosibirsk chemical concentrates plant***”, which IT team in cooperation with *Autodesk* and *CSoft* has successfully implemented automated system for product design and manufacturing process preparation and control including *Autodesk Inventor Suite*, *InventorCAM* and *TechnologiCS*. In this connection Novosibirsk plant rightly has become the participant of our permanent project “The Success Formula”, but ***Youri Ibraev*** who is deputy chief of CAD/CAM department, has shared with the readers his success recipes and formulas in the field of automation. This extensive interview is opening the sixth magazine's issue, but *Y. Ibraev* portrait is decorating the first cover (that, we are hoping, will make him well-known practically to all Russian engineering corps). I wish *Youri* and his team not to stop on reached advances, to raise the level and depth of business-process automation at the plant as well as to read *Observer* with the aim to find out other success formulas examples.

I would like to underline that we are keeping word given to *Microsoft* and our readers and are publishing interview with PLM strategists of this corporation – Mr. ***Don Richardson*** and Mr. ***Simon Floyd*** that has been gained to our representative during Arizona forum *COFES 2008*. We would like to express our appreciation to both of them for goodwill and aspiration for giving as exhaustive answers as possible to all our questions. In my estimation, though this material is dedicated mostly for “epicures”, however it contains the message also for the broad reader: it is impossible not to take *Microsoft* into account!

Youri Soukhanov

В деревню, в глушь, в Саратов!

“Тэмпора мутантур”, подметили еще древние римляне. Сегодня времена меняются быстрее нас. Попытки остановить их, закориться, что-то законсервировать – тщетны. В этом смысле мир САПР/*PLM* не является исключением, и, следовательно, наша задача – оперативно избавляться от привычных догм и стереотипов, если мы действительно намерены идти в ногу со временем и правильно понимать этот, уже реально *web-delivered world*...

Инновационные по сути и набирающие популярность методологии *SaaS (Software-as-a-Service)* и *on-Demand*, развитие интернета и технологий в сфере коммуникаций, неизбежно изменяют типичные модели ведения бизнеса у разработчиков программного обеспечения САПР и *PLM*, хотя они того или нет. Обе стороны – и разработчики ПО, и его потребители – ищут короткий, простой, эффективный и надежный способ доступа друг к другу: первые – чтобы сбывать быстрее и больше, вторые – чтобы использовать шире и активнее. С развитием технологий, открывшиеся для обеих сторон возможности прямых он-лайн продаж ПО (“коробочных” решений, в большей степени), обучения специалистов, взаимодействия и поддержки, и даже выполнения проектных работ посредством интернета будут оставлять всё меньше места для посредников – дистрибьюторов и реселлеров. От последних же вендоры постоянно требуют роста продаж, устанавливают квоты, ведут непрерывный информационный контроль и строго наказывают за невыполнение плана. Трудно найти сколь-нибудь вразумительный и подтвержденный цифрами анализ эффективности этих моделей/каналов продаж с тем, чтобы понять предпочтения вендоров и предугадать их вероятное поведение в части развития этих моделей. Однако в западном обществе уже началась дискуссия о судьбе многочисленных, так называемых, *Value-Added Resellers (VAR)*.

Проблема заключается в том, что вендоры, с целью обеспечения роста продаж, продолжают настаивать на большей агрессивности реселлеров, на увеличении каждым из них численности персонала, занятого продажами. При этом правила игры уже меняются, или будут изменены вендорами в ближайшие три-четыре года. И здесь возникает ряд принципиальных вопросов. Вопрос номер один – о совпадении или несовпадении интересов вендора и его реселлеров в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Реселлер, ставший сегодня по принуждению со стороны вендора большим, рискует здорово проиграть завтра, когда маленькое окажется вдруг лучше, чем большое... Вопрос номер два – о степени доверия между вендором и его реселлерами, о готовности вендора учитывать

их интересы в будущем. Ну и, наконец, самый принципиальный из этих вопросов: а, может быть, вендоры правы, и сегодня *VAR* – артефакт уходящей эры?..

Как бы то ни было, многие вендоры продолжают удивлять своими достижениями, несмотря на бесконечные финансовые и внешнеполитические кризисы и не всегда приятные дискуссии. Так, “король” массовых поставок САПР и других инструментов цифрового прототипирования – компания *Autodesk*, установила во II кв. 2008 г. очередной рекорд квартальной выручки: 619.5 млн. долларов. Есть в этих умопомрачительных цифрах и вклад российского офиса этой компании, двинувшего нынче свои передовые отряды, как это теперь принято говорить, в регионы, где в сентябре-октябре состоятся **3D Форумы Autodesk**, что свидетельствует о позитивных изменениях региональной политики компании на большой территории Российской Федерации.

Теперь о новых лицах. Сегодня мы приветствуем появление на страницах нашего журнала **ОАО “Новосибирский завод химконцентратов”**, ИТ-команда которого, в сотрудничестве с *Autodesk* и “СиСофт”, успешно внедрила на заводе автоматизированную систему конструкторско-технологической подготовки производства в составе *Autodesk Inventor Suite, InventorCAM* и *TechnologiCS*. В этой связи предприятие заслуженно стало участником нашего постоянного проекта “Формула успеха”, а **Юрий Ибраев**, зам. начальника отдела автоматизированных систем завода, руководивший внедрением, поделился с читателями своими рецептами и формулами успеха на nive автоматизации. Это развернутое интервью и открывает 6-й номер журнала, ну а портрет Ю. Ибраева украшает первую обложку (что, надеемся, сделает его известным практически всему инженерному корпусу России). Я пожелаю Юрию и его команде не останавливаться на достигнутом, повышать уровень и степень автоматизации бизнес-процессов на “НЭХК”, а также читать *Observer*, чтобы узнать формулы успеха других.

Хочу отметить, что мы держим слово, данное *Microsoft* и читателям, и публикуем интервью *PLM*-стратегов этой корпорации – **Дона Ричардсона** и **Саймона Флойда**, которое они дали нашему представителю на аризонском форуме *COFES 2008*. Мы признательны обоим за доброжелательность и стремление дать исчерпывающие ответы на абсолютно все наши вопросы. По моему мнению, хотя этот материал предназначен в большей мере для “гурманов”, однако есть в нём месседж и для широкого читателя: с *Microsoft* нельзя не считаться!

Юрий Суханов