

“Брать деньги за лицензию – это архаика, рудимент, от которого нужно отказываться!”

Интервью И.Д. Ханина, председателя Совета директоров компании “Нанософт”

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

– Игорь Данилович, впервые услышав слово *nanoCAD*, мы предположили, что это некий конструктор материалов с заданными свойствами, причём на атомарном уровне, или инструмент генной инженерии. А оказалось – новая, универсальная графическая 3D-платформа для автоматизации проектирования в куда как более привычных областях... Сегодняшний уровень развития технологий в принципе позволяет создать собственную САПР из имеющихся на рынке готовых блоков, написав лишь свой интерфейс. Это не ваш случай?

– Это не наш случай, к сожалению. Может быть, САПР, как Вы выражаетесь, и можно создать из готовых блоков, дописав какой-то специфический функционал. Но не САПР-платформу. Что такое платформа? Это базисное программное обеспечение для данной предметной области, основа для более специализированных программных решений. Такой платформой в области САПР является, например, *AutoCAD*. Помимо развитого собственного функционала, он обладает инструментарием, с помощью которого сторонние разработчики могут создавать свои продукты и этот функционал использовать. Тем платформа и отличается от всего остального.

Наша 3D-платформа – это совсем не *InteliCAD*, *ZWCAD* или *BricsCAD* и т.д. Сходство тут только в одном. Существует наверняка известная вам некоммерческая организация *Open Design Alliance (ODA)*. Так вот, все упомянутые системы включают *ODA*-код. Мы тоже взяли его за основу: он хорошо совместим по данным и форматам хранения со многими известными САПР-платформами. Именно поэтому его используют всемирно известные производители программного обеспечения, такие как *Bentley*, *SolidWorks*, *Graphisoft*, *ESRI*, *Adobe*, *Oracle* и т.д.

Всё остальное мы сделали сами. Графическая и объектная части, интерфейс, инструментарий для сторонних разработчиков, визуализация – результат труда сотрудников ЗАО “Нанософт”.

– Какие первоочередные задачи вы ставили перед собой, разрабатывая *nanoCAD*?

– Таких задач было три. Во-первых, совместимость по данным и форматам с наиболее распространёнными на сегодняшний день платформами. Во-вторых, простота использования и минимальные временные затраты для перехода с используемых платформ на *nanoCAD*.

Задачей номер три при разработке *nanoCAD* было создание открытой системы, позволяющей



...на мировом рынке программного обеспечения грядут большие перемены

достаточно просто и с относительно небольшими трудозатратами портировать существующие САПР-приложения.

– Заявленные вашей компанией сроки выхода в свет множества приложений для новой платформы кажутся неправдоподобными. Как Вы объясняете такую невероятную производительность?

– Почти все приложения, которые планирует выпускать компания “Нанософт”, мы будем лицензировать у соответствующих правообладателей. На сегодня наш инструментарий активно используют уже три компании, поэтому в ближайшее время можно ожидать появления новых продуктов на платформе *nanoCAD*. Они будут состоять из двух частей: одна часть – наша платформа и наша разработка, другая – некий софт, который или уже существует, или очень скоро появится на базе нашего инструментария, сделанного как приложение, в состав которого входит ядро *nanoCAD*.

– И всё-таки, чем вас не устраивали существующие 3D-платформы довольно многочисленных САД? Или изначально была поставлена патриотическая задача создания независимой российской платформы?

– Мы исходим из того, что на мировом рынке программного обеспечения грядут большие перемены. Ведь то, что наблюдается на этом рынке сегодня, ничем не отличается от того, что

появилось в конце 50-х годов прошлого века. Компания – производитель ПО – создаёт программный продукт и продаёт неисключительное, с массой ограничений, право на его использование на каждое рабочее место. Как было полвека назад, так и осталось. Да за это время рынок программного обеспечения из эксклюзивно-штучного стал массовым! В том числе и рынок САПР. Количество проданных лицензий у многих производителей исчисляется миллионами, а обороты миллиардами, даже десятками миллиардов. За это время появился интернет, сотовая связь всё больше вытесняет проводную, а в этой сфере ничего не меняется. Пользователь платит несколько тысяч долларов за право пользования одним рабочим местом. Но ведь в конструкторской или проектной компании работает не один специалист, а в среднем 90÷100 человек. Сумма получается весьма внушительная – миллионы долларов в конечном итоге. И это только за право пользования! Для мелких и средних фирм такие затраты просто неподъёмны. Ведь покупка ПО – далеко не единственная статья расходов. Дальше требуется оплата обновлений и подписки. Если заказчик не оплачивает её два-три года, он вообще теряет право на получение новых версий и потом вынужден платить всю сумму заново.

Взвесив наши технологические возможности, мы решили предложить рынку **идеологически новый подход**. Стоимость права пользования программным обеспечением равна нулю. Обновления и техническая поддержка – за деньги.

Национальный проект, патриотизм, интересы страны – это, безусловно, наша позиция, и это правильная позиция. Но мы не размахиваем популярными в народе понятиями, как революционеры – красным флагом, так что наш девиз или, как теперь модно говорить, слоган “Национальный проект – доступный САПР” имеет сугубо практическое значение. Патриотично, на мой взгляд, то, что выгодно нашему российскому потребителю. Как ни крути, для пользователя главный вопрос – цена. При условии, что его устраивает функционал, конечно. **Пока на рынке нет качественных графических 3D-платформ, которые можно лицензировать бесплатно.** Иначе мы бы пошли по этому пути, поскольку поддерживать и развивать то, что у нас сейчас появляется, – достаточно дорого, а это ведь только начало...

– Разработка собственного геометрического ядра требует классных математиков-программистов, научной школы и, конечно же, времени. Как у вас с этим?

– В любой стране коренные жители находят хотя бы несколько поводов для выплескивания патриотизма и национальной гордости. В Германии делают лучшие в мире автомобили, во Франции – духи, вино и сыры, в Америке... а, кстати, что в Америке?.. А вот в России – лучшие в мире программисты, особенно с математическим образованием.

Некоторые из них работают в ЗАО “Нанософт”. С научными школами в России тоже всё в порядке. Я ответил на ваш вопрос? ☺

А если серьёзно, то стартовали мы не на пустом месте. Я в этом бизнесе с 1988 года. Занимался в том числе и подготовкой программистов в качестве преподавателя в вузе, и оставил это нелегкое дело в начале 90-х просто потому, что пришло время продавать продукты собственного труда – надо же было на что-то жить. Примерно тогда появилась и нынешняя программистская команда. Так что соответствующий опыт, связанный с 3D-математикой, у нас есть.

– Что представляет собой новый коллектив, какими силами вы сегодня располагаете, кого привлекаете на подряде и как расплачиваетесь за выполненную работу? Кто принимает эту работу? Кто является главным конструктором системы, кто – главным архитектором, кто ставит задачи и пишет спецификации?

– Интересный вопрос вы задаете... Что называется – адреса, явки, пароли вам и ещё ключ от квартиры, где деньги лежат... Такого рода информация обычно не публикуется ни одним из производителей программного обеспечения. Кстати, а чем главный конструктор отличается в вашем понимании от главного архитектора – и если не один из этих двух, тогда кто должен писать спецификации? ☺

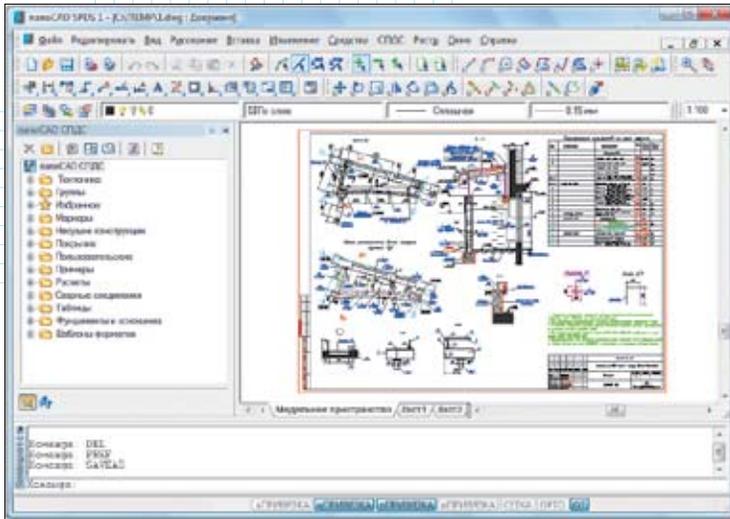
По поводу нашего коллектива – я считаю, что по опыту, по уровню знаний и квалификации наши специалисты входят в сотню лучших в мире. Не хотел бы называть кого-то одного – над созданием продукта работает команда единомышленников. Именно поэтому я уверен в успехе.

Сейчас у нас в офисе работает порядка 20 человек, до конца года команда увеличится вдвое. Информацию о деятельности компании и её сотрудников можно посмотреть на официальном сайте ЗАО “Нанософт”: www.nanocad.ru. Кстати, здесь же вы можете задать им вопрос и поучаствовать в дискуссии.

– Известному российскому разработчику – АСКОН – понадобилось 20 лет для создания САПР среднего уровня со своим геометрическим ядром. Чуть меньше времени заняла у другой компании – Top Системы – разработка комплекса САПР/PLM на базе ядра Parasolid. Хотелось бы понять источник Вашего оптимизма и мотивы решения о создании новой САПР...

– Ну, это не совсем так. Во-первых, АСКОН существует около двадцати лет, и их САПР среднего уровня, как Вы выражаетесь, – почти столько же. Аналогично и с Top Системами. Во-вторых, Вы, судя по всему, имеете в виду продукты для твердотельного моделирования, то есть продукты для машиностроения.

Меня всегда удивляло, что в России есть два известных разработчика ПО для



– Говоря о выходе новых приложений, Вы весьма оптимистично оперируете сроками в месяц-два-три. Но ведь разработки нового требуют много времени. Как образовалась эта фора?

– Я говорю о новых приложениях на платформе nanoCAD. Это не означает, что все они совсем новые. Многие из этих приложений существуют много лет, и их качество не вызывает сомнений, потому что десятки тысяч инженеров в России и не только их давно и успешно используют. Просто до появления nanoCAD пользователи должны были, кроме самого приложения, купить ещё и платформу, при этом в соотношении лицензии на одно рабочее место соотношении цены приложения к цене платформы было где-то 1 к 5. Для работы с приложениями на базе nanoCAD требуется только Windows и больше ничего. Отсюда и фора.

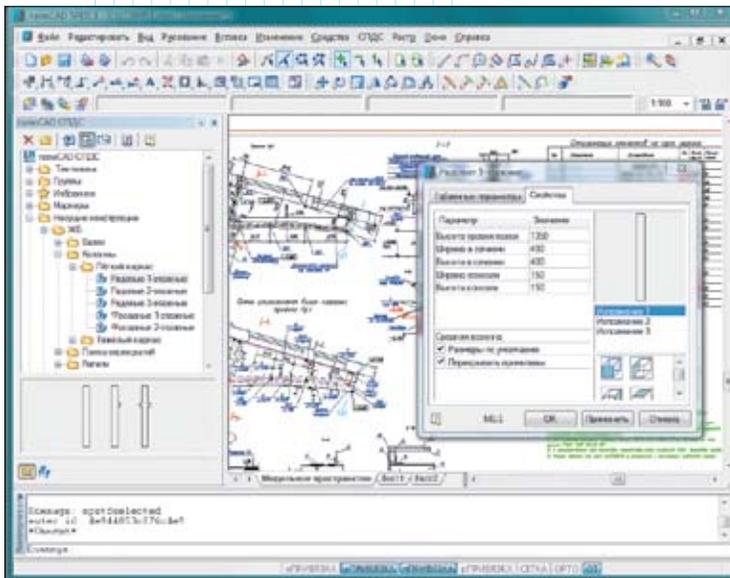
машиностроения, а для иных областей проектирования – ни одного. Хочу подчеркнуть, что, когда я говорю о 3D, это не значит, что речь идёт о твердотельном моделировании. Такого функционала у нас нет по очень простой причине. На мой взгляд, в России сегодня пропорция между машиностроительным и машиностроительными рынками – примерно 1 к 10. Посмотрите в окно! В стране строительный бум. Строятся жилые дома, офисные здания, электрические подстанции и т.д. Очень скоро начнётся гигантское строительство автомобильных и железных дорог, аэропортов и вокзалов, других объектов инфраструктуры. Чтобы всё это спроектировать, твердотельный моделлер не нужен. Нужны программные средства для автоматизации проектирования промышленных и гражданских объектов, объектов инфраструктуры и т.д. Чем собственно мы и занимаемся!

Правда, в конце июля этого года мы выпускаем 2.5D-приложение для машиностроения.

– Судя по публикациям, вы сами в восторге от бизнес-идеи, с которой выходите на рынок: клиент ничего не платит за начальный комплект ПО и примерно по 300 рублей в месяц – за возможность получить обновления. Эта цена абонемента одинакова для всех или зависит от заказанного функционала? Один использует лишь 2D-чертилку, другой – комплексную САПР; в обоих случаях абонемент будет стоить 300 рублей?

– Сегодня мы готовим к выходу на рынок ряд вертикальных приложений для множества предметных областей. 1 июля вышло приложение nanoCAD СПДС – лёгкое и удобное программное средство для подготовки архитектурно-строительной документации, включая оси, виды, разрезы и прочее, а также встроенные средства автоматического нормоконтроля в соответствии с российскими стандартами. Чтобы решать эту задачу, не нужны ни AutoCAD, ни MicroStation, ни даже КОМПАС – они слишком функциональны и стоят денег. Любой человек или организация может загрузить nanoCAD СПДС с нашего сайта, установить его на своем компьютере и работать. Однако такое ПО ещё не будет абсолютно чистым лицензионно: коммерческие заказы с его помощью выполнять нельзя. Чтобы стать лицензионным пользователем, нужно ввести свои анкетные данные и передать их нам. В ответ мы сообщим регистрационный номер, который нужно ввести на определенной странице сайта. Так пользователь становится легальным и получает юридические основания использовать наше ПО. Важно понимать, что данные, которые предоставляет пользователь, нужны для оформления сертификата – на случай, если у проверяющих инстанций возникнут сомнения.

Через несколько недель после выхода nanoCAD СПДС будет доступна nanoCAD Механика. Это ПО предназначено для



оформления технической документации в машиностроении. Затем появятся **nanoCAD СКС**, **nanoCAD ОВ**, **nanoCAD ВК** и так далее. Все они будут распространяться по тому же сценарию, то есть без оплаты.

Мы не собираемся давить на пользователя, чтобы он платил 300 рублей за абонемент. Это его выбор. Мы только говорим: если хотите получить доступ к специализированным обновлениям, а также к библиотекам, шаблонам, которые значительно упростят работу, надо купить абонемент.

При этом сама платформа, как только она появится отдельно, и её обновления (новые версии) будут доступны бесплатно.

– Собираете ежемесячно 300 рублей с широкого круга пользователей (а с узким кругом эта идея дохода не принесет) – занятие весьма обременительное: в России и СНГ культура аккуратных платежей, мягко говоря, ещё не сложилась. Не окажется ли так, что сборы за абонемент будут тратиться преимущественно на организацию этих сборов? Известно ведь, что в России легче провернуть одну крупную сделку, чем наладить бесперебойно работающий бизнес...

– По поводу суммы: это действительно будет 300 рублей. Конечно, брать их ежемесячно – дело достаточно хлопотное. Есть идея принимать платежи за квартал или вообще за год. Но даже если платить раз в год – это всего 3600 рублей, что, согласитесь, расходы не запредельные.

А вот “собирать” мы как раз ничего не собираемся. У нас абсолютно добровольный подход. При этом наши экономические подсчёты показывают, что на уровень нормальной окупаемости мы выйдем достаточно быстро.

По поводу культуры аккуратных платежей в России я с Вами абсолютно не согласен. За 20 лет работы на этом рынке у нас практически не было такого рода проблем. И ещё очень интересно, кому это “известно, что в России легче провернуть одну крупную сделку, чем наладить бесперебойно работающий бизнес”? Может, где-то это и так, но только не на рынке САПР. Для того чтобы проверить, как Вы выражаетесь, крупную сделку, нужно иметь соответствующую репутацию, опыт и ресурсы, в том числе и финансовые, а это всё появляется, когда бесперебойно работающий бизнес уже налажен.

– Как будут дифференцироваться или структурироваться цены за абонемент?

– Допустим, мы выпускаем 10 разных приложений. Для того чтобы стать легальным, пользователю нужно установить их и зарегистрироваться. Заплатив 300 рублей в месяц, такой пользователь получает доступ к нашему серверу, на котором выложены обновления конкретного специализированного продукта. То есть в 300 рублей обойдётся обновление одного нашего массового специализированного продукта на одном рабочем месте.

Впрочем, мы не говорим, что в отношении каких-то других решений, которые будет выпускать ЗАО “Нанософт”, не будет реализован иной подход.

– Не возникают ли у Вас опасения, что скромная цена не позволит покрывать расходы на разработку новых приложений и развитие имеющихся? Нет ведь никакой гарантии, что приток абонентских поступлений будет лавинообразным. Не можете ли Вы немного приоткрыть финансовую модель этого нового бизнеса? Есть здесь и моральный аспект. При неудачном стечении обстоятельств остановка развития ваших решений может серьёзно навредить организациям, принявшим решение стандартизоваться на платформе nanoCAD...

– Абонемент – это далеко не всё, за что мы планируем получать деньги. В наших расчётах эти поступления составляют меньшую часть общих доходов. Остальное будем получать, например, за техническую поддержку. **Мы собираемся продавать абонемент на техническую поддержку и обеспечивать её.** Для разных продуктов будут предлагаться разные абонементы – конечно, по другим, но разумным ценам.

Третий источник доходов – так называемые “клубы”: информационные площадки, где будут храниться различные библиотеки компонентов. Например, для nanoCAD СКС – это множество каталогов поставщиков фурнитуры, кабельных каналов, розеток, выключателей, датчиков и пр. Эти библиотеки постоянно нами обновляются. Доступ к такому “свежему” контенту не будет бесплатным.

Вот так выглядят три источника наших доходов. Согласитесь, что взимания денег просто за право пользования лицензией в нашей концепции нет. По оценочным подсчётам, из 10 тысяч пользователей, зарегистрировавшихся и начавших платить за абонемент, 10÷20% подпишутся на техническую поддержку, а ещё 10% – на “клубную” деятельность.

И это ещё не всё. 😊

– На чём основана Ваша уверенность, что пользователи начнут массово регистрироваться? Ведь 10 тысяч – это, согласитесь, довольно много...

– 10 тысяч пользователей – это для нас очень мало. Мы рассчитываем на гораздо большее количество за достаточно короткий срок. И думать так у нас есть серьёзные основания. Во времена моей предыдущей деятельности мы выложили на FTP-сервер бесплатный продукт – на пробу. Данные, которыми я располагаю, вселяют уверенность в перспективах нашего бизнеса, тем более что сегодняшняя ситуация для нас ещё более благоприятная.

В дальнейшем наша бизнес-идея может получить развитие, и мы решим, например, продавать обучение, проводимое сторонними организациями. Спектр возможностей, которые мы сможем со временем предложить нашим пользователям, весьма

широк. Кроме того, когда появится удобный инструментарий, наша платформа сможет использоваться как площадка для сторонних приложений. Конечно, у нас будут требования к их качеству, придётся решать юридические вопросы. Однако и здесь можно получать доход.

– Рассчитываете ли Вы на финансовую помощь государства? Скажем, в виде гранта на создание и продвижение национальной САПР?

– Мы устанавливаем контакты с государственными органами. Но, предоставляя туда информацию о том, чем занимаемся и что предлагаем, мы первым пунктом пишем, что инвестиции от государства нам не требуются. От государства и общества мы ждем простых и логичных вещей: на государственном уровне должен существовать разумный протекционизм в отношении российских производителей параллельно с выстраиванием разумных барьеров для производителей западных. Так поступает любая страна. Наше общество должно понимать, что при покупке национального продукта вложенные средства по эффекту мультипликатора пять раз инвестируются в хозяйство страны.

Косвенно мы уже пользуемся помощью государства, используя раскрученный бренд *nano* с приставкой *CAD*. Это сделано абсолютно осознанно. Конечно, можно было придумать любое другое название. Но хорошо, что в голову пришла именно эта идея, поскольку на раскрутку другого названия пришлось бы потратить немалые средства. А “Нанософт” или *nanoCAD* – на слуху. Сапровские порталы и форумы уже пестрят шутками и комментариями на эту тему. Я считаю, что с названием мы попали в точку.

– Какие аргументы и в каком порядке должны стать решающими для специалистов и компаний, планирующих сотрудничать с вами? Достаточно ли привлекателен ваш месседж: мы дадим почти бесплатно простенькую, но эффективную САПР. Откуда такая уверенность, что рынку нужны простые, узконаправленные решения? В мире сегодня наблюдается совсем иная тенденция...

– Простые технологически и простые в использовании – это разные вещи. Мы предлагаем решения, простые в использовании. Проектные организации состоят из определенных отделов. Каждый сотрудник каждого из этих отделов выполняет вполне определенную работу. Эта работа поддается внятому структурированию. Те продукты, которые мы запускаем на рынок первыми, как раз и предназначены для специалистов этих конкретных отделов конкретных проектных организаций. **Мы берёмся утверждать, что с помощью наших решений они смогут делать практически всю свою работу, потому что наши решения спроектированы именно для выполнения данной работы.** Не какой-то другой, если вдруг захочется, а именно этой – для выпуска проектной документации жилого дома,

электростанции, химического завода, предприятия нефтепереработки...

Я много лет был продавцом, причем продавал не просто коробки с ПО, а идеи о необходимости стандартизации. И я уверен, что не нужны решения, которые позволяют делать что-то лишнее, не нужное на конкретном рабочем месте. Выпускаемые нами решения – далеко не простые. Гораздо проще написать универсальный “горизонтальный” графический редактор, предлагающий 18 способов рисования линий, 27 способов отрисовки окружностей и 7 способов проведения линии, касательной к окружности. Куда сложнее создать специализированное решение для инженера, который занимается разработкой систем отопления и вентиляции. Тут требуется очень хорошо понимать эти области, знать, что специалисту нужно для выполнения расчётов, выбора типов радиаторов и вентиляционных решеток и т.д. Это не простые вещи, они просто узкоспециализированные.

– А как насчёт интеграции результатов работы отдельного человека в проект большого здания, в его информационную модель?

– Результат работы отдельного человека, если эта работа будет сделана с помощью наших продуктов, может быть достаточно просто интегрирован в любой проект. Мы своих форматов данных не скрываем, от версии к версии в целях безопасности не изменяем. Интегрируй сколько душе угодно. С другой стороны, этот вопрос для нас принципиальной важности не имеет. На одно большое здание, для строительства и, главное, эксплуатации которого действительно неплохо было бы иметь единую информационную модель, строится по меньшей мере 10 000 зданий, для которых всё это просто не имеет смысла. Те, кто эти 10 000 зданий проектирует, – наши потенциальные пользователи. Кстати, и многие из тех, кто проектирует одно большое здание, – тоже.

Поставщики решений для ПГС делают одну большую ошибку, приходя к клиенту и заявляя, что чертежи вообще больше не нужны. 3D-модель – это наше “всё”. Но строители работают по строительной документации. Не по модели. И ещё есть такие ведомства, как МЧС и архивы, в которых должны лежать стандартизованные документы. Это не глупость и не пережиток прошлого. Так вот, наши продукты производят именно чертежи. А ведь проектная организация получает деньги за комплект документов. Не за модели.

По сравнению с общим числом возводимых и реконструируемых объектов, число тех, для которых действительно необходима цифровая электронная модель, не так уж велико. А десяткам тысяч узкоспециализированных проектных организаций нужны именно такие решения, как наши.

– Ваш выход на рынок совпал по времени с появлением прорывных технологий и решений на их базе: синхронное моделирование, web- и

сервис-ориентированные архитектуры, поддерживающие PLM 2.0. Эти достижения “королей” САПР/PLM меняют представления менеджмента компаний о способах организации и управления их производствами. Элита САПР/PLM обсуждает, как это изменит “ландшафт” рынков ПО и производства. Ваш подход и ваш продукт для машиностроителей, который вы называете хитом №2 этого года, непременно будут рассматривать в контексте этих достижений...

– Сегодня мы не позиционируем свою компанию как провайдера PLM-решений. Мы занимаемся компонентами, которые в том числе могут применяться и в этих решениях. У нас по определению открытая платформа. Использовать компонент в каком-либо решении – это значит подключить его на уровне бизнес-процессов с чётко описанным входом и выходом. Ни PLM 2.0, ни Web 2.0 не потребуют, скажем, создания новых методов прочностного анализа. Всё, что нужно, чтобы использовать компонент в идеологически новых подходах, – это обеспечить его имплантацию с тем, чтобы в автоматическом режиме можно было передать данные на вход и получать данные на выходе.

Идея, которая реализована в нашей платформе, предполагает, что организации начнут применять наши инструменты не просто как таковые, а как часть какого-то бизнес-процесса. Пока мы не ставим перед собой задачу выдать на-гора решение для автоматизации проектирования в рамках всей организации. Я вообще глубоко убеждён, что ни одна компания – производитель софта не в состоянии самостоятельно обеспечить такую услугу, поскольку не обладает всем необходимым спектром инструментов. Это дело компаний-интеграторов. Из компонентов набирается необходимое заказчику решение – назовите его хоть PLM 3.0, от этого оно не перестанет быть средством автоматизации определённого бизнес-процесса на уровне конкретного заказчика.

– В продолжение разговора о перспективах папoCAD для машиностроения. Вы вкладываете средства в разработку, а значит, убеждены в востребованности продукта. Что даёт Вам уверенность в том, что предприятия ещё одного, пусть даже бесплатного решения (в дополнение к тем, что уже есть) в условиях, когда проблема интероперабельности остра как никогда?



При решении сложных задач не следует игнорировать преимущества единого информационного пространства (слева направо – ген.директор М.Егоров, председатель совета директоров И.Ханин, директор по продажам М.Гаврилов)

– Есть позиция вендора ПО, есть позиция прессы, но при этом всё время забывается, что есть ещё и позиция собственно пользователя. Глубоко ошибаются те, кто полагает, что пользователь только и думает, какими средствами выполнить работу, которую он должен сделать к определённому сроку, и насколько эти средства, как Вы выражаетесь, интероперабельны. Именно эту ошибку повторяет большая часть вендоров ПО, ежегодно выпуская новые версии. Скажу, что их крупнейшие российские пользователи с тысячами рабочих мест даже не помышляют переходить на следующую версию, потому что для этого ПО должно в течение трёх месяцев отработать на всём предприятии в тестовом режиме. И так каждый год согласно стратегии этих производителей. Где ж их взять, эти три месяца-то?

Любая проектная организация, КБ при заводе или независимое ПКБ, имеет свой план, в соответствии с которым к определённому сроку она должна сделать определённую работу, другими словами – выпустить чертежи и документацию. Возможно, им было бы удобнее пользоваться решениями одного вендора, но в жизни так не бывает. На всех предприятиях, а в их числе и участники вашего проекта “Формула успеха”, существует “зоопарк” программ. Конечно, нужно и учить, и образовывать, и нести новое. **Но если мы действительно хотим приносить пользу нашим заказчикам, никогда не следует забывать о том, что заказчики должны как можно меньше времени и сил тратить на смену версий и споры о том, каким молотком будет удобнее забить этот конкретный гвоздь.**

Безусловно, при решении сложных задач не следует игнорировать преимущества единого информационного пространства. Я проповедовал это раньше и буду делать это и впредь. Но это – светлое будущее. А есть повседневная жизнь, в которой организации делают работу, за которую заказчик им платит деньги. Заказчику нужно получить в срок готовое изделие с необходимыми характеристиками, а уж с помощью каких инструментов и инструментов чьего производства оно делалось – это второй вопрос.

Ещё раз подчеркну, что наша компания не стремится автоматизировать “с нуля” целые

предприятия. Такие цели могут ставить перед собой компании-интеграторы, но никак не вендоры. Мы же на сегодняшний день являемся вендорами ПО, предназначенного пока для решения узких задач, но теоретически интегрируемого в любые PLM-системы. Наша платформа открыта, исходные тексты – у нас на руках, клиенты – повсюду. Приведу такой пример: к началу 2008 года бесплатно выложенное на FTP приложение *MechaniCS* компании *CSoft Development* скачали более 40 тыс. пользователей, причём применяют они его чаще всего с нелегальным *AutoCAD*. А если мы предложим практически тот же самый продукт, но полностью лицензионный? Я советую им стереть нелегальное ПО и поставить *nanoCAD* Механика. Какой будет наша статистика – мы вам расскажем через год. Для машиностроительной отрасли готовится ещё и *nanoCAD Электро*, и ряд других приложений.

– Как Вы относитесь к методологии SaaS, которая начинает находить отклик не только в умах пользователей, но и в грядущих решениях вендоров САПР/PLM, таких как Dassault Systèmes, например? То, о чём Вы говорите, очень напоминает этот подход...

– Нам эта методология очень близка. Ведь её суть состоит в том, что вместо продажи права на использование лицензии продаётся некий ограниченный по времени сервис. При этом осуществляться он может вообще на чужом сервере. Мы, конечно, не предлагаем то, что предлагает *Dassault Systèmes*, но если убрать различия в типах сервиса, то это почти одно и то же. Правда, мы не хотели бы называть нашу идеологию *SaaS* или как-то ещё. А вот в системе распространения ПО действительно пора что-то менять. **Брать деньги за лицензию, за право пользования – это архаика, вчерашний день, рудимент, от которого нужно отказываться!** И чем скорее пользователи это поймут, тем скорее станут жить лучше.

Вполне вероятно, что наши “клубы” со временем станут напоминать софт-как-услугу, поскольку наши библиотеки “живут” в интернете и нет смысла закачивать их на рабочее место. Нужно платить лишь за доступ к ним. Очевидно, что интернет будет задействоваться всё больше и больше.

– А если финансовые прогнозы не оправдаются и ваша красивая идея так и останется идеей? Что тогда – вернётесь к классической модели продаж ПО?

– Один известный полководец, выигравший 98 сражений, на вопрос о том, готовит ли он планы отступления, ответил, что если бы у него были такие планы, у него не было бы побед. Мы уверены в правильности того, что делаем, у нас богатый 20-летний опыт работы в России. Риск плохого исхода, конечно, существует, но он до такой степени невелик, что мы просто идём вперёд.

Чем более массовым является решение, тем меньше оно должно стоить. Если мы начнём заниматься приложениями для очень узкого круга специалистов, то стоимость таких приложений будет выше. Например, ПО для проектирования автоматизированной и контрольно-измерительной аппаратуры, пользователей которого на всю страну – две-три тысячи. Мы, безусловно, будем предлагать это решение на базе *nanoCAD*, однако распространять его на тех принципах, которые мы обсуждаем сегодня, не имеет смысла. Когда придёт время для таких “тяжёлых” решений, мы, скорее всего, будем брать деньги за использование лицензии, – но не лицензии *nanoCAD*, а конкретного приложения. Предположительно у нас будет две или три группы ПО: массовые, менее массовые и совсем узкоспециализированные.

Более того, мы **собираемся оказывать предприятиям платные услуги по доработке функционала наших приложений под их конкретные нужды и требования**. Наша платформа и приложения позволяют нам делать это быстро и эффективно.

Подчеркну лишь одно: для пользователей и разработчиков сама платформа останется бесплатной.

– Понятно, что ПО в коробках вам продавать не надо, но кто-то ведь должен осуществлять техническую поддержку, абонемент на которую вы собираетесь предлагать? Собираетесь ли вы обзаводиться партнёрами, и каково главное требование к ним?

– Действительно, сам софт предоставляется бесплатно, поэтому продавать его не надо. Распространять его мы собираемся по-разному – и наверняка будем прибегать к чьим-то услугам. Абонемент как таковой поддерживать будем мы, для этого нам торговый канал не нужен. Абоненты на техническую поддержку и “клубы” также будем продавать самостоятельно. Вы правы в том, что при большом объёме ожидаемой клиентской базы нам будет крайне сложно своими силами оказывать эффективную техническую поддержку. Для этого создаётся канал, который будет функционировать так: в регионах (речь идёт не только о территории РФ) будут определены и обучены соответствующие компании, которые будут предоставлять техподдержку, получая от нас оговоренные суммы пропорционально количеству подписчиков техподдержки в этих регионах. Сама компания “Нанософт” будет содержать небольшой штат специалистов для обучения и подготовки сервис-партнеров, а также ответов на их вопросы. Обязательно введём серьёзный механизм сертификации партнёров.

– Партнёрские сети активно развивают все вендоры, так что поиск партнёров – занятие далеко не простое... Где вы собираетесь их брать и чем завлекать?

– При нашем подходе это вовсе не такая уж большая проблема. Ведь что такое партнёра классического САПР-вендора: это компания, которая должна бегать по рынку в поисках “хлеба” и при этом большую часть “буханки” отдавать в конечном итоге вендору. Таких действительно всё меньше. Мы же, наоборот, собираемся платить этим компаниям. Им не надо никуда бегать. Всё, что нужно, – это иметь обученных специалистов и средства связи. Более того, чтобы реализовать наш подход и обеспечить техподдержку, совершенно не обязательно работать с компаниями – это могут быть и отдельные специалисты. Конечно, мы пока до конца не знаем, во сколько может обойтись качественная техподдержка. Совершенно очевидно, что платить за неё будет пользователь, и мы подчёркиваем, что сейчас предлагается промо-цена, которая может меняться.



Здесь, как в футболе. Побеждает именно команда (слева направо – ген.директор М.Егоров, председатель совета директоров И.Ханин, директор по продажам М.Гаврилов)

– Расскажите, пожалуйста, о планах выхода на зарубежные рынки. Насколько мы знаем, параллельно ведётся разработка ПО на русском и английском языках, а также работа над дальнейшей локализацией...

– Планов, что называется, громадьё. Мы понимаем, что настоящую массовость мы сможем обеспечить только в масштабах всего земного шара. Одна страна, пусть даже с очень большим населением, массовости не обеспечит. Ещё мы хорошо понимаем разницу между локализацией и кантрификацией. Мы учили западных поставщиков тому, что нужно делать для успеха продаж в России. Кроме того, у нас есть богатейший и очень важный опыт создания разных продуктов для международного рынка.

Мне удалось, в рамках моей предыдущей деятельности, опробовать работу с нашим ПО, например, в Китае, где достаточно специфичны и рынок, и менталитет. Продажи есть, и на основании отчётных данных мы сможем решить вместе с нашими китайскими коллегами, как дальше развивать этот проект. В Китае очень актуальна проблема “пиратского” софта, но с концепцией, которой следует “Нанософт”, я думаю, проблем для нас не будет. Сегодня мы очень хорошо понимаем, что необходимо самым серьёзным образом готовиться к выходу на рынки Бразилии и Индии. Нам есть на кого опереться в этих регионах.

Проблема с выходом на западный рынок для нас заключается в другом. При разработке

приложений большая часть идей черпается нами из реалий российского рынка, из его нужд и стандартов. Поэтому некоторые наши приложения просто не будут предлагаться за рубежом. С другой стороны, поскольку мы много лет занимались кантрификацией и локализацией их решений для нашего рынка, то нам понятно, как и что устроено у них. ☺

Что касается того, как сделать продукт известным за рубежом... Сегодня потрясающие возможности даёт интернет. Миллионы людей заходят на сайт vkontakte.ru, хотя я ни разу не видел его рекламы. Абсолютно чёткой стратегии работы за рубежом у нас ещё нет. Мы пока делаем продукты и параллельно изучаем возможные каналы. По сути, главное сейчас – эффективно распространить информацию на Западе. В России мы это делать умеем, там – что называется, не знаем – не пробовали.

– В заключение позволите спросить о корпоративной культуре “Нанософт”...

– Я уверен, что ключевым моментом формирования корпоративной культуры является создание комфортной атмосферы для сотрудников. Именно этого принципа мы и стараемся придерживаться в “Нанософте”. Что такое комфорт? Это не только лучший кофе, “упакованный” офис и социальный пакет (хотя и это очень важно). Но главное – это высокий уровень доверия и уважение друг к другу, желание помочь и поддержать. Здесь – как в футболе. Побеждает именно команда, а не отдельно взятые “звёзды”. И нам это действительно удаётся.

– Спасибо за откровенный разговор!

26 июня 2008 г., Москва ☺