

Российский старт *Autodesk AliasStudio*

Интервью вице-президента *Autodesk*
г-на *Richard Jones* (направление *Alias Design Products*)

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Через полтора года после завершения сделки о приобретении *Autodesk* компании *Alias* – известного в мире разработчика пакета *AliasStudio*, широко применяемого в автомобилестроении в качестве инструмента промышленного дизайна, это решение официально “стартовало” в Москве на двухдневном семинаре, организованном российским представительством *Autodesk*.

Первый день семинара надолго останется в памяти его участников, поскольку прошел на высоте в прямом и переносном смысле этого слова – в еще только строящейся башне “Федерация”, расположенной на территории будущего делового комплекса “Москва-Сити”. Как справедливо заметил Глава представительства *Autodesk* в СНГ Александр Тасев, участники семинара побывали в будущем, ведь “восходящие к небу” помещения 448-метровой башни (вместе со шпилем) – это здание завтрашнего дня. Излишне упоминать о том, что самая высокая в Европе постройка была спроектирована с помощью решений *Autodesk*...

Несмотря на то, что дизайн как процесс не стал массовым культурным явлением в РФ (а внешний вид изделий, к сожалению, никогда не был сильной стороной советской и российской промышленности), при подготовке данного мероприятия организаторы оказались приятно удивлены количеством студий и независимых *freelance*-специалистов, занимающихся нынче в РФ промышленным дизайном. *AliasStudio* – имя в этих кругах известное и хорошо зарекомендовавшее себя в течение многих лет. Конкурирующие на ниве промышленного дизайна продукты, такие как *ICEM (Dassault Systèmes)* и *Rhino (Robert McNeel & Associates)*, в России популярны значительно меньше; к тому же, в отличие от *AliasStudio*, они являются “кусочными” решениями, не обеспечивающими полный цикл – от скетчинга до передачи данных в *CAD*-систему. Естественно, актуальнейшими вопросами остаются легальность применяемых лицензий *Alias* и то, что “золотые руки” российских дизайнеров работают преимущественно для Китая и Европы.

Как полагает директор машиностроительного направления *Autodesk* в СНГ Павел Брук, рынок инструментов промышленного дизайна – специфический, требующий особого подхода и стоящий немного особняком от рынка САПР/*PLM*. Для того, чтобы популяризировать промышленный дизайн и необходимость его интеграции в общий процесс проектирования, а также для расширения и укрепления позиций решений *Autodesk Alias*, разработана стратегия, которая будет реализовываться по двум направлениям. Будет проведена работа с промышленными предприятиями и крупными дизайнерскими студиями, финансирующими разработки такого рода и являющимися основными заказчиками программных продуктов для промышленного дизайна. Эти же предприятия и

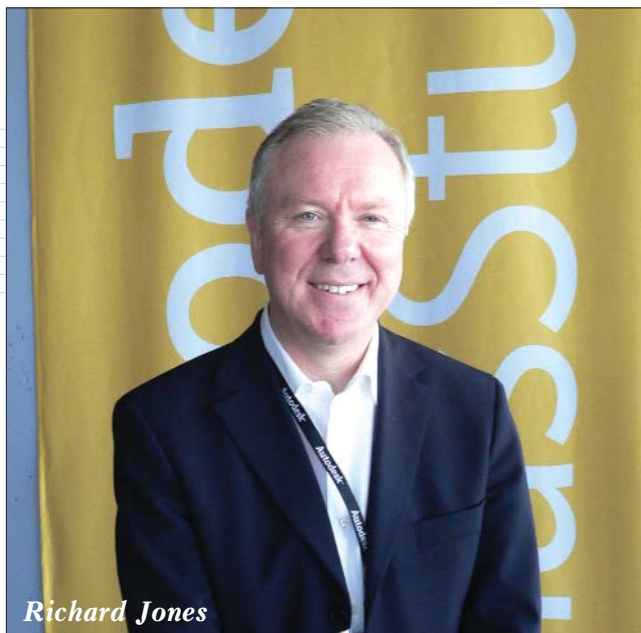


студии подвергнутся и косвенному воздействию со стороны *Autodesk* посредством самих дизайнеров, многие из которых принимали участие в “российском старте” *Autodesk AliasStudio*. Ну и, конечно же, не забыта активная работа с образовательными учреждениями. Кроме того, вступление России во Всемирную Торговую Организацию только усилит внимание производителей к внешнему виду их товаров. По мнению г-на Брука, несмотря на то, что Запад по части дизайна ушел далеко вперед, у российских компаний еще есть возможность наверстать упущенное. “В России всегда были и есть очень хорошие инженерные школы, благодаря которым производимые товары были функциональны и надежны. Если к этому добавить еще и соответствующий дизайн, то у нас есть шанс!”, – обнадеживает г-н Брук.

В какие суммы обойдутся предприятиям продвинутые средства для дизайна, сказано, правда, не было. Известно лишь, что полный комплект (набор модулей) под названием *AutoStudio*, предназначенный для удовлетворения специфических нужд автомобильного дизайна, удовольствие достаточно дорогое (подчас дороже сапровского *high-end*-решения!). Предприятия из других отраслей, в свою очередь, могут приобрести соответствующие сложности их задач решения по цене, сравнимой с *3D*-системой среднего уровня.

Информация к размышлению – по данным *Autodesk* и *Designet.ru* в ближайшие пять лет рынок промышленного дизайна в России может вырасти в 40 раз.

Подробные, хорошо иллюстрированные отчеты о презентациях и выступлениях гостей мероприятия, результатах экспресс-чемпионата по скетчингу и участниках мастер-класса, проходившего на следующий день в Британской школе дизайна, можно найти на сайте www.autodesk.ru, в разделе “Выставки и конференции”. Мы же предлагаем вниманию читателей эксклюзивное интервью гостившего в Москве вице-президента *Autodesk* г-на **Richard Jones**, ответственного за направление *Alias Design Products*.



Richard Jones

– Г-н Jones, расскажите, пожалуйста, чем Вы занимались в Autodesk до назначения ответственным за продукты Alias, и как сложились судьбы бывших владельцев и руководителей Alias? Перешли ли они в Autodesk, ушли на заслуженный отдых или заняты в новом бизнесе?

– Я пришел в Autodesk в 1998 году и был ответственным за разработку машиностроительного ПО, такого как Autodesk Inventor, AutoCAD Mechanical, AutoCAD Electrical, Productstream, Vault. В 2006 году, после приобретения нашей компанией Alias, я возглавил это направление. Большая часть руководства и топ-менеджеров Alias покинула компанию. Однако один из ключевых специалистов – бывший вице-президент Alias по продажам и маркетингу Dave Wharry – перешел работать в Autodesk. Сейчас он занимает должность вице-президента, ответственного за продажи решений подразделения Media & Entertainment.

– Каковы взаимоотношения с командой разработчиков и маркетологов пакета Inventor? Есть ли очевидные точки или даже сферы соприкосновения интересов, сотрудничества?

– Структура у нас следующая: команда Alias Design Products входит в состав машиностроительного подразделения Autodesk (Manufacturing Solutions Division), руководителем которого является Robert “Buzz” Kross. Внутри этого подразделения теперь работают три команды: наша – Alias Design Products, команда по разработке CAD/CAE-продуктов и третья, занимающаяся PDM-решениями (Vault, Productstream и Productstream Professional). У всех трех команд – общее подразделение маркетинга, разрабатывающее маркетинговый месседж, с которым мы выходим на рынок. В свою очередь, исследованиями и разработками в каждой команде занимается своя группа. Например, R&D-группа Alias исторически расположена в Торонто (Канада). Однако все мы используем общие технологии и общую платформу, поэтому сотрудничество между нами достаточно активное.

– Вы упомянули о команде внутри MSD, ведущей, в том числе, CAE-разработки. Но ведь у Autodesk нет собственного расчетного модуля. Над чем же они работают: над собственным CAE-решением или интеграцией возможностей ANSYS с решениями для машиностроения?

– У нас есть оперативные средства для анализа. Например, в Inventor Professional мы включили прочностной расчет от ANSYS. Но мы создали и свою собственную разработку для динамического анализа. Кроме того, есть специализированные средства для расчетов и анализа при электротехническом проектировании, прокладке кабелей и трубопроводов. Всё это мы называем CAE.

– Для производства изделия одного лишь концептуального дизайна недостаточно, следующая фаза – конструирование. Хватает ли возможностей системы Inventor для работы в паре с Alias? Поддерживает ли ядро Shape Manager объекты, создаваемые в Alias? Или для этого еще предстоит многое сделать?

– После приобретения Alias мы потратили много времени и сил на разработку интерфейса между Inventor и AliasStudio. Понятно, что эта работа велась по разным направлениям, включающим ядро системы и обмен данными. Цель – обеспечение прямой связи систем Alias и Inventor, подобно той, что уже существует у Alias с NX, CATIA и другими системами.

Должен отметить, что уже проделана достаточно большая работа, чтобы в этом году обеспечить подобную интеграцию, однако мы и сегодня продолжаем работу по её улучшению. Поскольку такие системы, как Alias, с продвинутыми возможностями по работе с поверхностями, требуют особенно специфичных возможностей от ядра, нам предстоит еще немало потрудиться над нашим Shape Manager. Другими словами, это продолжительный процесс, который не ограничивается выпуском какой-либо новой версии Alias или Inventor. Хотя с помощью той интеграции, что существует сегодня, пользователь уже может очень эффективно конструировать, например, изделия из пластмассы, создавать пресс-формы.

Чтого нам сегодня не хватает, так это большого числа пользователей, применяющих Alias и Inventor вместе. Но это то, на чём мы будем фокусировать свое внимание в будущем. Мы считаем, что это открывает нам новые возможности по расширению базы пользователей Inventor в сторону производителей товаров массового потребления, в то время как традиционно, вы знаете, позиции Inventor сильны в сфере машиностроения.

– То есть, главное внимание будет уделяться продвижению связи Alias+Inventor в сферу создания товаров массового спроса, а не автомобилестроения, как предполагали многие, включая наш журнал? Это так?

– Нет, не совсем, и это в большой степени зависит от географического региона. У AliasStudio очень и очень сильные позиции в автомобилестроении. Это важный бизнес для нас, поскольку он придает нашей компании большую степень доверия и создает хороший имидж. Мы продолжим развитие этого направления параллельно с нынешним завоеванием рынка товаров массового

потребления связкой *Alias+Inventor*. Мы будем и далее заботиться об улучшении взаимодействия *AliasStudio* с системами, применяемыми в автомобилестроении. Но для обеспечения роста бизнеса мы станем продвигать наши решения в сферу промышленного дизайна, где видим для себя большие возможности.

– Не секрет, что в основе эффективного взаимодействия конструкторских, технологических и производственных подразделений предприятия лежит PDM-система, управляющая всеми данными о продукте. А есть ли необходимость управлять данными, полученными на стадии концептуального дизайна, и есть ли у вас такое решение?

– Мы уже ощущаем огромную потребность наших пользователей в управлении данными, ассоциированными с дизайном. Поэтому, в следующем году мы планируем выпустить соответствующее приложение, интегрированное с PDM-системой Autodesk – *Productstream*, но созданное специально для *Alias*.

Почему необходимо специальное решение? Оно должно иметь другой интерфейс, визуально более наглядный. Сегодня же *Productstream* предлагает слишком “инженерный” интерфейс, созданный, в первую очередь, для нужд конструкторов.

– Чем похожи и в чём разнятся подходы, технологии и продукты *Alias* и *ICEM*, недавно приобретенной компанией *Dassault Systèmes*?

– Сильными сторонами *ICEM* традиционно считаются создание поверхностей класса *A* и *technical surfacing* – эта стадия следует после концептуального моделирования. Система *ICEM* способна строить очень точные поверхности, основываясь на концептуальных моделях. *Alias* тоже умеет это делать, однако *ICEM* имеет прочную репутацию у компаний, которые делают *technical surfacing* для автоконцернов.

Понятно, что, после приобретения *ICEM* компанией *Dassault Systèmes*, будет вестись еще более активная работа по интеграции *ICEM* и *CATIA*. Для пользователей *ICEM* это и хорошо, и плохо. Плохо – если вы не пользователь *CATIA*. (Улыбается.)

А в автомобилестроении всё же есть и пользователи других систем, кроме *CATIA* – например, *UGS NX*. Более того, теперь *ICEM* имеет платформу от *CATIA*, вот еще, почему плохо. В целом же, это приобретение *DS* окажет как позитивное, так и негативное влияние на нас.

– Почему, на Ваш взгляд, *ICEM* не прижился в *PTC*? Размышляли ли Вы на эту тему? Не ждет ли то же самое *Alias* в *Autodesk*?

– Это провокационный вопрос, по которому у меня есть свое мнение. Я считаю, что *Autodesk* поступила правильно, сохранив присоединенной команде *Alias* возможность оставаться и работать как отдельная команда, но внутри нашего *MSD*. Это и послужило ключом к успеху, на мой взгляд. Мы очень старались интегрировать решения *Alias* в нашу общую стратегию, и, тем не менее, сохранить их идентичность, бренд и командный дух *Alias*. Это очень важный момент. Например, меня, ветерана *Autodesk*,

назначили ответственным за *Alias* потому, что я мог помочь в процессе интеграции культур разных компаний и персонала в целом.

Я не могу комментировать, почему *ICEM* не прижился в *PTC*. По опыту могу судить, что обычно такие неудачи слияния вызываются конфликтами различающихся культур компаний, когда люди не прикладывают усилий для интеграции их бизнеса. Поэтому я чувствую, что мы сделали очень многое для того, чтобы правильно интегрировать *Alias* в *Autodesk*. Прошедший после приобретения год был очень удачным в финансовом плане для *Alias* и соответственно – для *Autodesk*. На высоком уровне идет и наше сотрудничество с машиностроительным подразделением *Autodesk*. Поэтому я уверен в светлом будущем *Alias* внутри *Autodesk*.

– В прошлом, в СССР, да и позже в России дизайн, как сфера деятельности, не был востребован в должной мере. Не сформировались школы, не сложились традиции, не хватало специалистов, скудный спрос рождал скудное предложение. Это наследие ощущается до сих пор. Дизайн и сегодня – не самая сильная сторона российских изделий. Как Вы считаете, это дополнительная трудность в распространении *Alias* в России или наоборот – прекрасная перспектива? Какие дополнительные шаги в этой связи предполагаем сделать *Autodesk*?

– Мы в *Autodesk* широко смотрим на эту проблему и рассматриваем работу по продвижению *Alias* в России с точки зрения долгосрочной перспективы. Одним из важнейших этапов нашей дальнейшей деятельности здесь будет налаживание плотного сотрудничества со школами, колледжами, вузами для того, чтобы помочь молодым людям понять, что такое *Alias*. Очевидно, что это вопрос нескольких лет, как минимум. Однако, мы приятно удивлены тем, что сегодняшняя молодежь всё больше оценивает вещи по их внешнему виду, дизайну, что зачастую становится главным критерием выбора. Хотя я и не эксперт по России, однако, мне кажется, что эта страна с преимущественно производственной экономикой в ближайшие несколько лет действительно станет обращать особое внимание на то, какие же имеются средства для дизайна и стайлинга. Поэтому наша цель – зарекомендовать *Autodesk* в сознании людей как поставщика соответствующих решений, занять, так сказать, эту нишу. Мы будем работать над узнаваемостью наших решений и тем, чтобы люди воспринимали нашу компанию как ту, которая способна помочь им работать с дизайном и развивать свой бизнес.

Мы строим долгосрочную перспективу для развития этого бизнеса в России, которая входит в число стран с развивающейся экономикой, что говорит о больших, пока не реализованных возможностях. В нашей компании есть отдел, который концентрирует свою деятельность на разработке стратегии для работы с развивающимися экономиками, которые требуют другого подхода. В целом, мы в *Autodesk* очень серьезно подходим к бизнесу *Alias*, и мы считаем эти решения органичными для *Autodesk*. ☺

Башня “Федерация”, Москва, 22 июня 2007 г.