

8 ноября 2008 г. компания МастерКАД отметила очередную годовщину своего существования. К сожалению, это знаменательное событие проходило без участия её основателя – Владимира Авенировича Курочкина, который был застрелен возле своего дома в ночь с 17 на 18 декабря 2007 года.

В годовщину его трагической гибели коллеги и друзья Владимира вместе с редакцией *Observer*'а предлагают читателям рассказ об этом светлом и талантливом человеке, который многое успел сделать в жизни. В январе 2009-го ему исполнилось бы всего 43...

Один год спустя... Памяти В.А. Курочкина

По материалам компании МастерКАД

Краткая биография В.А. Курочкина (1966 – 2007)

Владимир Авенирович Курочкин родился 22 января 1966 года в Москве. Родители: мама, Тамара Владимировна, – преподаватель педагогических училищ, отличник просвещения; отец, Авенир Иванович, – инженер-энергетик.

В 1983 году Владимир с отличием закончил среднюю школу № 597 Ленинградского района г. Москвы. Все годы учебы в школе занимался водным поло во Всесоюзном физкультурно-спортивном обществе “Динамо”, дорос до первого взрослого разряда.

В 1989 году закончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики (МИРЭА), факультет “Робототехнические системы”, получив диплом инженера-электро-механика.

С апреля 1989 г. – инженер НИЧ МИРЭА, с мая 1990 г. – инженер-программист.

С июня 1991 по ноябрь 1993 г. – учеба в очной аспирантуре МИРЭА.

С конца 1992 г. – начал работать программистом в компании “Консистент Софтвэа”, впоследствии – руководитель отдела продаж

С января 2001 г. – генеральный директор компании “Консистент Софтвэа”.

С сентября 2005 г. – заместитель генерального директора группы компаний “СиСофт”, г. Москва.

С ноября 2006 г. – генеральный директор ООО “МастерКАД”.



Трагически погиб 18 декабря 2007 года. Осталась семья: жена, Татьяна Николаевна, и два сына – Алексей (1989 г.р.) и Сергей (1993 г.р.).

Сегодня, спустя год после преждевременной гибели Владимира Авенировича Курочкина, своими воспоминаниями о нём делятся те, кому довелось дружить или работать с этим замечательным человеком.

Рассказывает Виктор Георгиевич Айрапетов, генеральный директор компании “Апекс – мир копирования”.

Я познакомился с Владимиром Курочкиным достаточно давно, мы оба были участниками

ежегодных партнерских конференций компании *Canon*. Поначалу это было поверхностное знакомство – правильнее сказать, просто знали друг друга в лицо и здоровались при встрече, как полагается воспитанным людям. Но вот на одной из конференций, которая проходила на горнолыжном курорте в Финляндии, нас поселили в один номер. Именно с тех пор началось не только наше знакомство, но и дружба, потому что более приятного и бесконфликтного человека, я просто не встречал. Это было, если я не ошибаюсь году в 2005-м.

В профессиональном плане это был чрезвычайно грамотный специалист. Он всегда полностью владел ситуацией, а главное был, как говорят, хозяином своего слова. Когда он работал в компании “СиСофт”, у нас было несколько совместных проектов, которые в основном касались поставок широкоформатного оборудования на крупные предприятия Урала. Я считаю, что это было достаточно успешное двустороннее сотрудничество.



Когда же Володя решил организовать свое дело, он довольно часто обращался ко мне за советом, так как у меня уже был многолетний опыт ведения своего бизнеса. Обычно мы встречались вечером на нейтральной территории – в ресторане “Дурдин” на Добрынинской. Ужинали, общались на интересующие нас обоих темы, строили планы по совместным проектам. Поскольку наряду с основным направлением, поставками ПО для проектирования, он собирался заниматься поставками широкоформатного оборудования (плоттеров, сканеров, инженерных систем), у нас было много поводов для сотрудничества. В то же время хочется отметить, что Володя никогда не распыхлялся: он очень серьезно относился к тому делу, за которое брался. Такие понятия как комплексная автоматизация производства для него не были просто словами: свою компанию он организовывал, ориентируясь именно на такой подход. И специалистов он подбирал тоже исходя из этого. Поэтому в его команде, где бы он ни работал, не было лишних людей – каждый был на своём месте, а уровень квалификации оставался очень высоким. Володя был очень требовательным, и в первую очередь к себе самому. Он не разменивался по мелочам.

Меня впечатлил его успех в деле организации МастерКАД. Честно признаюсь, что я не ожидал, что он так быстро встанет на ноги и займет ту позицию, которую так уверенно занял. Я знал, что будет очень тяжело, и в наших беседах предупреждал его об этом. Рассказывал обо всех подводных течениях, которые неизбежно сопутствуют процессу становления новой

компании, включая элементарную конкуренцию на этом рынке. Я был искренне рад таким быстрым Володиным успехам. Это не было простой случайностью, это следствие огромного многолетнего опыта, ежедневного труда без выходных и праздников. Конечно же, имело значение и неповторимое обаяние этого человека в общении с самыми разными людьми, его особый дар, который притягивал к нему людей.

Могу только добавить, что мне очень не хватает Володи, я постоянно вспоминаю его. Я потерял очень хорошего друга. У меня есть выделенная папка – Володя, где я храню все фотографии, которые были у меня, и которые присылают мне все те, кому посчастливилось встречаться и общаться с этим настоящим и очень светлым человеком.

Рассказывает Наталья Николаевна Рощина, директор института по подготовке и переподготовке специалистов оборонного комплекса при ВШЭ.

Чтобы было более понятно, как началось и происходило наше сотрудничество с Владимиром Авенировичем, я начну издалека и расскажу, чем, в сущности, занимаемся мы. Институт, который я возглавляю, организует обучение, точнее повышение квалификации по базовым вопросам предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Эта система возникла, когда государство в лице Министерства образования отказалось финансировать дополнительное образование, которое до этого было представлено в оборонке по отраслевому признаку – авиапром, судпром и т.д. В советское время специалисты оборонных предприятий из Москвы и из регионов с большим удовольствием повышали квалификацию в необходимом им направлении. Когда государство прекратило финансирование, отраслевые институты, понятно, не смогли “соскочить” с так называемой бюджетной “иглы”, и эта система была фактически разрушена.

Именно тогда, в 1998 году, мне и предложили выстроить альтернативу или создать совсем новую систему повышения квалификации для специалистов оборонно-промышленного комплекса. Чтобы не ломать голову попусту, я попросила ректора Высшей школы экономики Я. Кузьмина и научного руководителя ВШЭ Е. Ясина собрать для начала директоров хотя бы 20÷30 предприятий ОПК, чтобы выяснить их нужды и чаяния. Что сказали директоров? Не надо им только менеджмента, только финансов и кредитов – всё это они пробовали. Эти курсы тогда были сугубо западными, они абсолютно не были адаптированы ни к российскому рынку, ни к нашей ситуации в экономике, и уж тем более, ни к каким-то особенностям военно-промышленного комплекса. Их предложение было следующее: в условиях несовершенной нормативно-правовой базы проводить обучение должны специалисты по прикладным дисциплинам. Как минимум, это должны быть люди, которые принимают решения

в этой области. Если формируется Гособоронзаказ, то должны выступать заказывающие управления Министерства обороны; если это ВЭД (внешнеэкономическая деятельность), то только у пяти предприятий на тот момент (1998 г.) было право вести самостоятельно внешнеэкономическую деятельность в сфере военно-технического сотрудничества, а все остальные работали через посредника, который в те годы назывался Росвооружение (теперь – Рособоронэкспорт).

Таким образом, нам нужны были специалисты, которые знают нюансы нормативной базы и тонкости оформления документации, которые принимают решение. Но это – как минимум. А как максимум, это должны быть специалисты-практики, которые непосредственно работают в этой области. Но мы пошли еще дальше: на семинары мы приглашаем чиновников с практиками, потому что, как выяснилось, мнения по одному и тому же вопросу у них коренным образом отличаются. Собственно, так и началась деятельность института. В следующем году у нас знаменательное событие – мы будем отмечать 10 лет с момента основания.

Наше сотрудничество с Владимиром Авенировичем началось в 2003 году. В Абу-Даби разбился наш самолет прямо на показательных выступлениях, а впоследствии выяснилось, что фактически всё случилось из-за какого-то винтика, который был произведен по неправильной технологии и разрушился при сильных нагрузках. Тогда Рособоронэкспорт и Комитет по военно-техническому сотрудничеству распорядились, чтобы вся информация, начиная от чертежа и заканчивая самым крошечным винтиком, всё до мельчайших подробностей должно было быть внесено в электронную базу, в которой прослеживался бы весь жизненный цикл изделия – от проекта до готовой продукции. Эта должна быть некая история: где сделали, как, каким способом, из какого металла точили или штамповали (т.е. способы изготовления); в общем, всё до мелочей. Иначе работать с иностранными партнерами станет сложнее: никто не будет покупать “кота в мешке”. При покупке самолета или танка необходимо, чтобы все спецификации были представлены, все материалы были легализованы.



Именно в то время наш институт начал оперативно искать специалистов, способных разработать оптимальную программу семинара для так называемого высшего технического состава ОПК.

Мы очень долго искали партнера, и, как это часто бывает, совершенно случайно судьба нас свела с Владимиром. Я хоть и имею техническое образование, но это уже серьезная специфика. Речь идет об оборудовании и программном обеспечении, необходимых для того, чтобы достичь нужного результата. Мне было достаточно трудно объяснить IT-компаниям, с которыми мы контактировали по этому вопросу, какую задачу я перед ними ставлю. Для ОПК принципиальным свойством информационной системы (ИС) является её возможность не просто описать структуру выпускаемого изделия,

но и накапливать на последующих этапах всю информацию об изготовлении каждой детали и узла конкретного изделия, произведенных заменах и т.д. Информация должна быть достаточно подробной для восстановления при необходимости полной истории любой детали конкретного изделия. Владимир быстрее всех сообразил, что нам нужно, и предложил разные варианты, разные комплексные сочетания аппаратного и программного обеспечения, которые помогли бы решить поставленные мною задачи.

В итоге в очень короткие сроки мы разработали программу под названием “Комплексная автоматизация предприятий оборонно-промышленного комплекса”. В эту программу Владимир включил все самые актуальные на тот момент вопросы. Основной целью курса было сформировать у слушателей целостную систему знаний о принципах, способах и составных частях комплексной автоматизации промышленных предприятий в условиях отечественной экономики. В процессе обучения основной упор делался на рассмотрение вопросов, связанных с внедрением на предприятиях CALS-технологий, которые облегчают сертификацию предприятий на соответствие международным стандартам группы ISO 9000. Предлагаемое в данном учебном курсе решение обеспечивало информационную поддержку основных стадий ЖЦИ. В единой базе данных накапливается информация о конструкторском составе

изделия, история производства каждой детали для каждого узла с точностью до данных о выполнении отдельных технологических операций. В свою очередь службы технической подготовки и управления производством предприятия-изготовителя используют ИС для решения своих задач; в процессе их работы формируется полная информационная модель изделия, начиная от конструкторской спецификации и заканчивая данными о фактическом изготовлении. Курс рассматривал две взаимосвязанные части системы комплексной автоматизации предприятия – программную и аппаратную, и был рассчитан как на технический, так и на управленческий персонал предприятия.



Вот так и началось наше плодотворное партнерство. Надо отметить, что сотрудничать было очень интересно и легко. К этой программе были разработаны прекрасные документы, которые мы выдавали в виде учебно-методического материала. Это было очень солидно: не просто провели презентацию и ушли, а дальше пусть предприятия работают, как могут... Владимир был открыт для участников семинара, оставлял им свои координаты – в дальнейшем они с ним связывались и уточняли непонятные моменты. Несмотря на многолетнее существование нашего института, этот материал так и остался одним из самых хорошо разработанных, структурированных и интересных. Это говорит о том, что человек был неравнодушен к делу, а не пришел просто покрасоваться, рассказать о проблемах... Почему я так об этом говорю? Потому что чиновники обычно так и поступают. Они приходят, оголяют проблемы, не называя путей решения и даже не предлагая хотя бы каких-то альтернативных рассуждений или предложений на эту тему. Здесь же всё было совершенно по-другому, и поэтому наше деловое партнерство длилось несколько лет.

На нашей площадке осуществляется очень много проектов. Фактически, есть порядка 18 министерств



и ведомств, с которыми мы работаем, и огромное количество специалистов-практиков. Отношения с ними складывались по-разному. С некоторыми партнерами мы работаем много лет, но с ними так и не сложилось таких приятных, я бы даже сказала, трепетных отношений. Есть люди, от которых этого и не ждешь, хотя за много лет и они стали более откровенными, более лояльными по отношению к нам. С Владимиром сразу всё было иначе. С самой первой встречи это были абсолютно открытые, доброжелательные отношения. Он один из тех людей, с которыми просто приятно общаться. Даже если когда-то этот проект у нас затихал, а потом возобновлялся, мы не теряли связь с Владимиром, периодически встречались за дружеским столом. Ведь это редкое явление, когда партнерские отношения переходят в дружеские. Он был очень порядочный и абсолютно светлый человек. Это и есть ключевое слово. Таких людей очень мало. Ведь нам пришлось очень многих здесь видеть и слышать...

Еще хочу сказать несколько слов по поводу дальнейшего сотрудничества. Недавно была образована новая госкорпорация – “Ростехнологии”, которая объединяет в себе компании, разрабатывающие технологии в различных отраслях, включая оборонно-промышленный комплекс. На предприятиях этого холдинга сразу же будет внедряться общий документооборот, начиная с простого, а дальше – защита, безопасность и контуры управления внутри предприятия с учетом специфики, и, естественно, техническое перевооружение. Эта тема опять стала очень актуальной, тем более, что с “Ростехнологиями” мы будем тесно сотрудничать, они уже зарезервировали в каждой программе определенное количество мест. Сейчас мы работаем с авиаторами, потом будем работать с двигателями, потом будут другие отрасли. Поэтому я не думаю, что нужно откладывать дело, которое мы с Владимиром затеяли. Наоборот, нам надо будет договориться о дальнейшем стратегическом партнерстве, восстановить утерянные связи, привлечь людей, которые долго работали с Володей – я

уверена, что им тоже будет интересно. Наше дело должно продолжаться.

Рассказывает Михаил Юрьевич Петраков, начальник управления информационных систем “Группы компаний ПИК”.

С Владимиром Авенировичем Курочкиным я познакомился в конце 2007 года, незадолго до его гибели. Мы тогда планировали процесс лицензирования программного обеспечения *Autodesk*. Этот процесс охватывал весь холдинг, логично вписываясь в общую стратегию лицензирования всего софта, который используется в ГК ПИК. В 2007 году наша компания провела IPO на лондонской фондовой бирже. Чтобы соответствовать статусу публичной компании, мы начали реструктуризацию процессов, включающую в себя оптимизацию структуры компании и рациональное использование ПО. Решения *Autodesk* тоже вошли в эту программу. Надо сказать, мы работаем и с другими крупными вендорами – такими как *Microsoft*, *Oracle*, *SAP*, *1C*.

Итак, началось некое взаимодействие с *Autodesk*, точнее – с её российским представительством. Нам был рекомендован ряд авторизованных партнеров, в том числе – компания МастерКАД, генеральным директором которой был Владимир Курочкин.

Как раз в то время в Москве состоялся 3D-Форум, на котором я имел возможность пообщаться с партнерами *Autodesk*. В конечном счете, было достигнуто взаимопонимание с компанией МастерКАД и еще одним авторизованным партнером. В достаточно короткие сроки мы провели тендер, по итогам которого (с учетом совокупности некоторых факторов, связанных с взаимодействием, оптимальным ценообразованием и конфигурированием необходимого пакета продуктов) мы выбрали компанию МастерКАД.

Проблема заключалась в том, что мы сами никогда не имели достаточной внутренней компетенции по продуктам *Autodesk*, поэтому нам было непросто собрать оптимальную картинку того, что нам нужно, как правильно развиваться в этом направлении. Ведь целью было не просто лицензироваться – у нас была цель добиться преимуществ от применения лицензионного софта. Из тех компаний, с кем мы общались по этому вопросу, именно МастерКАД – и, конечно же, лично Владимир – наиболее доступно и профессионально помог нам выбрать и сформировать ту линейку, которую мы используем.

До этого уже вели переговоры с другим партнером *Autodesk*, и большого желания менять связи на ходу у нас не было. Но Владимир уже в телефонном разговоре заинтересовал меня и манерой вести диалог, и теми интересными условиями сотрудничества, которые озвучил. И первая встреча всё-таки состоялась. Надо сказать, он вел себя очень открыто и убедительно. Положительное впечатление сформировалось быстро, и дальше оно только крепло.

Подготовке этого контракта Владимир уделял много времени. Мы активно встречались, причем он быстро реагировал на все наши запросы, на изменение ситуации и уточнение параметров. Качество и оперативность реакции были очень высокими, и это, разумеется, подкупало: всегда приятно общаться с профессионалами такого уровня. Нам удобно работать с партнерами, которые быстро реагируют на наши запросы. С другой компанией-претендентом такого взаимодействия не получалось... Поэтому решение мы приняли достаточно быстро: по всем тем критериям, которые мы установили, компания Владимира нас полностью устраивала, и мы решили начать сотрудничество.

Конечно, после его гибели в декабре 2007 года я испытал сильный шок. Но, помимо чисто человеческой реакции, я не мог не думать и о деле. С позиции оценки бизнес-рисков это был трудный момент. У нас тогда всё уже было подписано, однако большие поставки еще не шли. Для меня было вопросом, что будет с компанией МастерКАД и сможет ли она поддерживать тот уровень сервиса, который был изначально оговорен и задан её основателем... В этой связи мы проконсультировались с компанией *Autodesk* насчет того, как нам быть. Они подтвердили, что МастерКАД является



надежным партнером и может обеспечить гарантированный уровень сервиса. Через какое-то время у нас наладились контакты с новым руководством компании. Несмотря на трагические события, все условия по поставкам выполнялись безукоризненно. Команда, которую создал Владимир Курочкин, действительно соответствует тому профессиональному уровню, о котором он говорил мне при нашей первой встрече.

В такой тяжелой ситуации, как известно, бывает по-разному... Важно, что компания сохранила своих клиентов, в том числе и нас. Мы уверенно продолжаем сотрудничество.

Группа компаний ПИК в своих проектных институтах и на производственных предприятиях применяет разнообразное ПО. У нас много автоматизированных рабочих мест, оснащенных разными информационными системами. При этом мы, естественно, стараемся интегрировать их. Идея состоит в том, чтобы оптимизировать процесс перевозки и монтажа, с тем чтобы не было никаких накладок. В общем-то, это непростая задача. Мы её решили, в том числе и с помощью продуктов *Autodesk*. Я считаю, что это удачный проект, причем реализованный с использованием лицензионного софта.

Хочу пожелать команде МастерКАД всегда сохранять тот высокий уровень профессионализма и работоспособности, который заложил её основатель – Владимир Курочкин.



Рассказывает Марина Георгиевна Король, директор по работе с партнерами *Autodesk CIS*.

Мы, сапровцы, работаем в очень узкой и специфической рыночной нише. Типичный российский бизнесмен от САПР – это вовсе не “владелец заводов, газет, пароходов...” Сапровские компании, как правило, работают в съемных офисах, не размещают свободные средства на фондовом рынке и не имеют ни дорогостоящего оборудования, ни сколько-нибудь значимых складских площадей. Но как показывает свежий опыт нескольких *стартапов*, даже сегодня на высоко конкурентном рынке при минимальном стартовом капитале такие компании могут успешно развиваться и завоевывать свое место под солнцем.

Основной капитал, которым обладают компании в сапровском бизнесе, – это люди, их опыт, знания и навыки, их организация в работоспособные команды, их умение работать с заказчиком, понимать его нужды и потребности и отвечать его ожиданиям. И успех молодого бизнеса в первую очередь зависит от лидера: от его таланта привлечь людей, вселить в них уверенность, создать “беспособную” команду из одиночек; от его воли, работоспособности, абсолютной веры в свое дело. Всё это нам ярко продемонстрировал Владимир Курочкин, когда, проработав более 10 лет в крупной сапровской компании, вынужден был её оставить и начать собственный бизнес, создать компанию, для которой он сам и придумал имя “МастерКАД”.

До этого мы с Владимиром проработали в одном коллективе семь лет. Причем, если сначала мы были разведены по темам – он занимался “железом” (широкоформатным оборудованием для сканирования и печати), а я ведала “софтом”, то в последние годы, когда наша компания стала заниматься крупными проектами, работать вместе приходилось очень много. А мое знакомство с Владимиром состоялось в первый же день моей работы на новом месте, в 1997 году. Никогда не забуду этого веселого усатого человека, который, слушая как его представляет руководство, постоянно давал шутливые комментарии, сам заразительно смеялся, но в то же время оставлял впечатление твердой личности.

Довелось мне наблюдать поведение Владимира и в критические для жизни компании моменты. Ни растерянности, ни страха, ни желания “залечь на дно” и затаиться – только четкие и конструктивные действия. Спокойствие, сила, уверенность, сосредоточенность. Возникающие вопросы решаются по-деловому, без шума и паники, вселяя надежду и уверенность во всех сотрудников. Лишь тверже голос, и нет на лице привычной улыбки...

В повседневной работе Владимир был тем человеком, который в хорошем смысле *решил вопросы*. И в отношениях внутри коллектива, и в отношениях с заказчиками, и просто на хозяйственно-бытовом уровне. Для быстрорастущей компании немалой численности очень важно просто иметь таких людей. Он принимал решения и брал на себя

ответственность. Много сил посвящал обучению новых сотрудников, не жалея на это времени, энергии, приобщая их к особенностям бизнеса и корпоративным правилам и традициям. От руководителя отдела Владимир “вырос” до генерального директора.

В последние годы ему приходилось заниматься масштабными проектами, заключать договоры с крупнейшими заказчиками, разбираться в деталях ранее заключенных договоров, планировать ресурсы и много-много работать. Но всегда он был полон энергии, необъяснимой жизненной силы, оптимизма. Никакая задача не казалась ему неисполнимой. Когда другие пасовали, он просто засучивал рукава и делал дело. И всегда улыбался!

Когда же в ноябре 2006 пришла пора решать, как жить дальше, он выбрал самый трудный путь.



Он просто основал компанию МастерКАД и вдохновенно начал её строить. Уму непостижимо, как ему удалось всего за полгода поселиться в благоустроенном офисе, сколотить команду из хороших специалистов, наладить связи с поставщиками, наработать клиентскую базу и с оптимизмом смотреть в будущее. По крайней мере, когда весной 2007-го Владимир обратился в Autodesk за партнерским статусом, проверка однозначно показала перевыполнение обязательных требований и весьма амбициозный для стартапа бизнес-план. Компания начала очень мощно набирать обороты. И развитие человеческого потенциала в ней было поставлено во главу угла.

В декабре 2007-го жизнь Владимира трагически оборвалась. Его компании тогда исполнился всего один год. А ему был всего сорок один... По всем законам бизнеса, да и просто по жизни, это должно было бы практически “автоматом” означать если не смерть, то угасание его дела. Для очень молодого бизнеса, построенного на энергии и опыте одного сильного лидера, это практически неизбежно. Но так не случилось. Его дело живет. Это говорит об очень многом. Истинную силу личности Владимира Курочкина и его наследие можно оценить только

сейчас. Его нет с нами, но о нём с теплом, уважением и болью говорят десятки его друзей. Растут и мужают его сыновья, а память о нём по-прежнему дает энергию для дела его жизни.

Интервью с Ю.Б. Крыловой, нынешним генеральным директором компании МастерКАД

– Юлия Борисовна, как началось Ваше сотрудничество с Владимиром Авенировичем?

– Я позволю себе называть Владимира Авенировича просто Владимиром без отчества, так в наших деловых кругах было принято всегда.

Я хорошо помню нашу первую встречу. Она произошла в феврале 2001 года в компании “Консистент Софтвэз”, куда я пришла на собеседование по поводу устройства на работу. Помню, открылась дверь, и в кабинете руководителя компании появился высокий и плечистый мужчина с потрясающе доброй и обезоруживающей улыбкой. Я как-то сразу прониклась к нему доверием, поэтому, когда мне предложили должность менеджера по широкоформатному оборудованию в отделе продаж, которым тогда руководил Владимир, я согласилась попробовать, хотя не имела никакого опыта в этой области. Вот так и началась наша совместная работа. В последующем Володя стал для меня не только руководителем, но в большей степени Учителем, а чуть позже и другом. Без малого семь лет мы занимались одним делом, и за это время множество разнообразных серьезных проектов было реализовано совместно.

– Каким руководителем был Владимир?

– Работать с Владимиром было очень интересно, но в то же время непросто. Он сам, если так можно выразиться, сгорал на работе, и от других требовал такого же ответственного отношения к делу. Какую бы высокую должность он ни занимал, вокруг него всегда создавалась какая-то особая аура, притягивающая людей. Когда он был руководителем отдела продаж, это был самый веселый, самый дружный отдел, в котором постоянно кипела активная жизнь – не только на работе, но и вне её. Вообще, Владимир обладал незаурядными организаторскими способностями и редким талантом общения с самыми разными людьми – от секретарей до руководителей самого высокого ранга. Такой дар дается избранным. Помните, у Киплинга есть строки: “Останься прост, беседуя с царями, останься честен, говоря с толпой, будь прям и тверд с врагами и друзьями, пусть все в свой час считаются с тобой”. Эти слова в полной мере можно отнести к Владимиру. Он был готов помочь каждому, кто обращался к нему с той или иной просьбой. Его кабинет никогда не пустовал, к нему шли посоветоваться по различным вопросам, даже если они напрямую не касались его компетенции, и каждый находил тот отклик, который позволял разрешать даже самые неразрешимые на первый

взгляд ситуации. Лично для меня он стал другом, к которому я могла придти со всеми своими радостями и бедами, и он всегда находил время, чтобы не просто выслушать, а реально помочь.

Владимир не торопился жить. Он очень любил жизнь и жил с удовольствием, радуясь каждому подаренному мгновению. С другой стороны, он как будто что-то предчувствовал, поэтому спешил успеть как можно больше. Я уверена, что в любой профессии, в любой области он мог достичь самых высоких результатов – такие как он изначально запрограммированы на успех. Не знаю, как это правильно сформулировать, но Володя был каким-то особенным. В его голове, как в компьютере, было столько информации, что казалось человеческому разуму это не под силу. Он помнил все мельчайшие детали проектов, которые были в работе, не упускал ничего, и при всём при этом никогда не забывал дни рождения своих друзей и коллег. Такое присуще не многим. Он был организатором от Бога, и чем бы он ни занимался, отличный результат был гарантирован – будь то переезд офиса или тендер, или глобальный региональный проект.

– Расскажите подробнее о ваших с Владимиром совместных проектах?

– Совместных проектов за шесть с лишним лет было много, поэтому постараюсь вспомнить некоторые, наиболее характеризующие Владимира не только как руководителя, а в первую очередь его незаурядные человеческие качества. Помню, мы готовились к участию в одном крупном тендере Министерства образования по комплексной автоматизации одного из технических вузов Москвы. В конкурсе участвовало достаточно много компаний, занимающихся поставками САПР. Подготовку и участие курировал Владимир. И как обычно, время на подготовку было ограниченным до минимума, а пакет конкурсной документации должен был насчитывать более 100 листов, подписанных

и заверенных руководителем. Поздно вечером, накануне дня предоставления пакета документации, нам стало ясно, что работы всем хватит еще на несколько часов. Владимир вместе с юристом и остальными коллегами, участвующими в подготовке, остался в офисе фактически до утра, пока все документы не были подготовлены в соответствии с условиями тендера. Как говорится, личным примером руководителя воодушевлял коллектив. Именно тогда я поняла, что не победить с такой поддержкой мы просто не имеем права, мы – команда! И мы заслуженно победили!

Был еще ряд совместных проектов, связанных с продвижением комплексных решений, в основном в сфере широкоформатного оборудования.

Например, был очень интересный проект продвижения цветных цифровых комплексов, созданных на базе широкоформатных сканеров, цветных плоттеров *Canon* и профессионального программного обеспечения для сканирования и копирования. А с компанией *Canon* у Владимира сложились тесные деловые отношения. Благодаря профессионализму Володи, по продажам плоттеров *Canon* мы всегда были в числе первых дилеров по России. Кроме того, совместно с Владимиром мы написали ряд статей о технологиях струйной печати, сканирования, копирования и новой линейке широкоформатных принтеров *Canon*. Эти статьи были опубликованы в известных профессиональных журналах. Хочу добавить, что Володя был техническим редактором всех моих статей, но, в силу своей природной скромности, чаще всего был против того, чтобы его включали в соавторы.

– Вы общались с Владимиром в то время, когда он принял решение организовать свою компанию?

– Не только общалась, но и в меру своих знаний и опыта поддерживала его и участвовала в становлении новой компании. Решение основать свой бизнес пришло к Владимиру, если можно так сказать, спонтанно: так сложились тогда обстоятельства, которые подтолкнули к принятию такого решения. Тем не менее, оно не было случайным и необдуманным. К тому времени у Владимира на счету был огромный, почти 15-летний, опыт работы в этой сфере, включая многолетнюю практику на руководящих постах, большой список серьезных проектов с крупными заказчиками, со многими из которых сложились дружеские отношения. Поэтому фундамент был подготовлен задолго до принятия такого ответственного решения. Кроме того, многие наши коллеги, профессионалы своего дела, поддерживали это решение своего руководителя. В то время у Владимира было достаточно интересных предложений от разных компаний, поскольку такого руководителя желали получить многие. Но он долго не раздумывал, просто однажды сказал: “Давайте придумаем интересное название нашей компании!”



Вариантов было много, но в конечном итоге мы остановились именно на Володином – МастерКАД.

Так всё и началось, а потом закрутилось так быстро, как будто вихрь под названием Владимир Курочкин понесся... Сколько же в нём было сил и энергии – наверное, хватило бы на целую армию! Весь год Володя работал практически без выходных, но это того стоило. Старт был действительно успешным и быстрым. Меньше чем за год компа-

ния вошла в десятку лучших партнеров *Autodesk* по России. Я помню, как в феврале 2008 года на конференции *Autodesk* весь зал встал, чтобы почтить память Владимира – талантливого во всём Человека и руководителя. Слезы наворачивались на глаза, когда компанию МастерКАД награждали дипломом **“За мощный старт бизнеса *Autodesk* в 2008 финансовом году”**. К сожалению, эту заслуженную награду Владимир уже не смог получить сам.

И всё-таки я вернусь к тому счастливому времени, когда компания только начала свое существование и было много задумок и идей, как позиционировать себя на этом достаточно насыщенном конкуренцией рынке. Владимир писал об этом так:

“...Мы видим положительные тенденции развития экономики в нашей стране, особенности, связанные с опережающим развитием энергетического комплекса. Считаем, что на сегодняшний день именно рынок архитектурно-строительных и технологических САПР находится на подъеме. Потенциал этого рынка не исчерпан даже на треть. Но клиентов уже не устраивает просто приобретение базового программного продукта. Клиент хочет получить решение. Мы отдаем себе отчет в необходимости предложения ему именно комплексных решений и услуг. Поэтому основной упор будем делать именно на продвижение вертикальных решений на базе программных продуктов *Autodesk*. Выбор этот неслучайный. Мы считаем платформу *Autodesk* наиболее распространенной на отечественном рынке среди пользователей. Она является также наиболее популярной в среде разработчиков прикладных решений. Компания сегодня – это сочетание молодых, активных и амбициозных менеджеров и опытных специалистов с реалистичным взглядом на развитие САПР и опытом работы в области САПР более 10 лет.

Мы отдаем себе отчет о возможных рисках в конкурентной борьбе. В отношении к партнерам считаем самым главным качеством – порядочность и верность данному слову. На наш взгляд,

финансовый вопрос вторичен по отношению к человеческому фактору.

Мы не просто надеемся, мы уверены в успехе нашего бизнеса. И наша уверенность помогает нашему бизнесу расти и подниматься на новую ступень развития. А интуиция, основанная на большом практическом опыте, подсказывает, что этот рост будет еще больше в сотрудничестве с компанией *Autodesk*.



Стратегическая цель нашей компании – занять лидирующее положение в строительно-технологическом сегменте рынка САПР.

Наш девиз – **“Мы не говорим, что можем всё. Мы просто выполняем взятые на себя обязательства с максимальной ответственностью”**.

И такая стратегия действительно имела очень быстрый успех. Меньше чем за год компанией МастерКАД были заключены серьезные контракты с такими крупными клиентами, как Первая Инвестиционная Компания, ГУП НИиПИ Генплана Москвы, ГУП Мосводоканал-НИИпроект, Росэнергоатом, Федеральная сетевая компания, МИАН.

– А как сейчас обстоят дела в компании, которую основал Владимир?

– Когда Владимир трагически погиб, вся команда МастерКАД решила, во что бы то ни стало, продолжить дело, которое он начал. Хочу сказать, что та атмосфера, та особенная аура, которую создал Володя в своей компании, в своём коллективе, она жива и ощущается каждым, кто приходит в офис МастерКАД. Вся наша команда – правильнее сказать, наша большая семья – хранит и оберегает всё то, что нам оставил Володя: его тепло, его оптимизм, его любовь к жизни и к людям, его положительную во всём энергетика и потрясающую работоспособность. И если на этом нелегком пути мы сумеем не растерять это богатство – значит, всё у нас будет хорошо! Всё будет так, как хотел Володя. Часть его планов мы уже осуществили, но еще больше – впереди.

В заключение, хочу от лица всего нашего коллектива выразить искреннюю благодарность редакции журнала *“CAD/CAM/CAE Observer”* за возможность рассказать со страниц этого популярного издания об очень талантливом Человеке, руководителе и основателе компании МастерКАД – Владимире Авенировиче Курочкине.

Светлая ему память! ☹️