

“Деньги, инвестированные в решения Autodesk, не пропадут!”

Интервью Александра Тасева, главы представительства Autodesk в России

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Минуло четыре года с момента открытия представительства Autodesk в России, а три года назад его главой был назначен Александр Тасев (см. *Observer* #4/2007). Срок вполне достаточный, чтобы подвести некоторые итоги, что и решил сделать г-н Тасев. В свою очередь, и у редакции накопились вопросы, которые интересуют наших читателей. Их обсуждению и была посвящена наша беседа, состоявшаяся 23 октября с.г. в Москве, в новом офисе представительства Autodesk на улице Ивана Франко.

– Г-н Тасев, изменилось ли, с Вашей точки зрения, представление россиян о продуктах Autodesk и о компании в целом за последние годы? Если изменилось, то в чём и благодаря чему? Вспомним ситуацию и настроения на мировом рынке в 2002 году, некоторое ухудшение финансовых показателей Autodesk, отношение к 2D и несколько запоздалое появление Inventor’а...

– Вы правы, в 2002 году у конкурентов уже были параметрические 3D-решения, а Inventor только выходил на рынок. Но и до этого у Autodesk были продукты для параметрического моделирования – Mechanical Desktop, например. Да, возможно, рынок не воспринимал их тогда, как достойных конкурентов, хотя пользователей было достаточно много. Думаю, за прошедшие годы Autodesk удалось “перевернуть” мышление не только российских, но всех инженеров-проектировщиков в целом. Нам удалось заставить их задуматься о разнице между 2D и 3D, об использовании плоских и параметрических моделей. Не думаю, что в 2002 году 3D-пакеты так уж сильно наступали на всех фронтах – конечно, за исключением отраслей, где без них очень сложно обойтись, как в авиа- или в автостроении, например. Однако другие отрасли были тогда далеки от идеи 3D. Скажу больше: нам было сложно пропагандировать Mechanical Desktop и Inventor, и причиной тому была не конкуренция, а наша собственная пользовательская база. AutoCAD распространен очень широко, и по результатам общения с нашими клиентами мы делаем вывод, что позиции AutoCAD до сих пор очень сильны.

Благодаря чему произошли изменения к лучшему? Autodesk является поставщиком массовых решений, у нас очень много заказчиков. Поэтому наше влияние заметно. Мы много инвестировали в разъяснительную работу, демонстрируя преимущества новых технологий. Это, я думаю, сыграло свою роль. Конечно, и рынок развивается, и технологии становятся более совершенными. Мне кажется, что понимание преимуществ у конструкторов пришло. А вот чего пока нет – так это готовности переходить и знаний, как совершить такой переход. Вопрос “как?” очень существенный, он всё ещё оставляет нам и нашим заказчикам большое поле деятельности. Напомню, что наша главная цель состоит в том, чтобы помочь нашим



На посту Александр Тасев, глава представительства Autodesk в России и СНГ

заказчикам проектировать на мировом уровне. А это подразумевает быструю реакцию на требования рынка – как с точки зрения проектирования объекта или изделия, так и его строительства или производства. И при этом затраты должны быть минимальными. Идеальным решением для такого рода задач является технология, построенная на цифровой виртуальной модели здания или изделия – цифрового прототипа (ЦП). Перейти на этот новый уровень предприятия могут лишь при наличии знания, понимания и поддержки у их руководства. Понимания на уровне конструкторов уже недостаточно.

Мы проводим активную маркетинговую политику в самом широком смысле. Наша задача – продемонстрировать преимущества технологий, за которыми, мы верим, будущее. Идея, которую мы проповедуем, уже не так и нова, но, на наш взгляд, именно сейчас сложилась ситуация, когда без подобных технологий проектные подразделения, предприятия в целом не смогут отвечать на быстро меняющиеся требования рынка.

Наша маркетинговая политика реализуется совместно с нашими многочисленными партнерами. Благодаря совместной работе, эффект удается умножить многократно. Наше представительство, конечно же, имеет ограниченные ресурсы. При объединении сил с партнерами наши возможности значительно возрастают. Нам также помогает то, что в последнее время появляются активные клиенты, которые готовы открыто говорить о преимуществах перехода на 3D, ЦП и отраслевые решения. Они служат хорошим примером для других, которые еще ждут того, чтобы технология массово доказала свою эффективность. Думаю, что очень скоро случится что-то похожее на цунами – когда все вдруг понимают, что им это нужно, бросаются покупать, и никто не хочет опоздать... Вспомните мобильные телефоны, которые медленно развивались и вдруг в один момент появились практически у всех. Или тот же AutoCAD. Уверен, что и цифровая модель станет потребностью и неотъемлемой частью работы всех наших заказчиков.

– В чём Вы видите специфику своей работы со сферой промышленного и гражданского строительства (ПГС)?

– В ПГС организация предприятий другая. Но внедрение и освоение новых технологий там тоже, к сожалению, стопорится в целом не исполнителями, а топ-менеджментом предприятий.

Мы считаем, что сегодня действительно изменилось отношение потребителей наших решений – инженеров и архитекторов – к современным технологиям. Даже вопреки слухам о том, что высокий средний возраст многих из них является препятствием для принятия всего нового. Да, они иногда более сдержанны, но тоже видят будущее за технологией на основе цифровой модели и готовы эти технологии осваивать. При этом необходимость в чертежах не отпала и не отпадет в ближайшее время.

Проведенный нами опрос показал, что 66% считают сочетание технологий 2D+3D наиболее оптимальным для решения тех задач, которые стоят перед проектными подразделениями. Только 6% пользователей сказали, что для решения их задач достаточно чистого 2D-функционала. Интересно, что уже 21% пользователей считает, что именно и только 3D-решения идеально решают стоящие перед ними задачи. В опросе приняло участие более 2000 клиентов из разных отраслей, которые представляли самые разные регионы России.

Но, к сожалению, руководство российских предприятий еще не везде готово переходить с 2D на 3D, на технологию ЦП. Они опасаются инвестировать в такой переход, поскольку это повлечет изменение бизнес-процессов. Кроме того, мешает раздробленность многих проектных институтов. Так, *Гражданпроект*, крупные проектные организации, поделены на отдельные мастерские, которые функционируют как предприятие в предприятии. Даже если одна мастерская приняла новые технологии, внедрение на отдельных участках не приносит ожидаемой прибыли организации в целом. Как следствие, отсутствует общая новая концепция проектирования. А ведь это позволило бы всем участникам проекта не только обмениваться информацией и совместно работать над моделью, но и значительно сократить сроки

проектирования, предложить конечному заказчику модель, которая в дальнейшем поможет более эффективно эксплуатировать здание, поднимет для заказчика ценность проекта в целом.

Нам необходимо плотнее работать с руководством крупных компаний и проектных институтов. На Западе это уже делается. Кроме того, там предприятия объединяются в ассоциации, которые выходят на уровень не только политического влияния, но и технологического. Например, **BIM** (*Building Information Modeling*) в отрасли строительства принят как стандарт не только среди членов ассоциации, но и среди их заказчиков. В России к этому еще не пришли.

– Как изменился качественно и количественно бизнес Autodesk в России за 4 года? Что удалось лучше, а что хуже?

– Думаю, что изменился очень сильно. **Количество наш бизнес в России выросло в 10 раз.** Рост по отраслевым продуктам в несколько раз превысил рост платформенного бизнеса, то есть AutoCAD.

Качественный скачок, безусловно, огромен, и он произошел, в том числе, благодаря политике и преобразованиям, которые мы провели в нашей партнерской сети. Состав и система работы нашего канала изменены к лучшему. С прошлого года работают три дистрибьютора – **Consistent Software, ПОИНТ и MONT**, а также порядка 100 авторизованных партнеров. Мы начали работать с новыми дистрибьюторами и в Украине, и в Казахстане – *Softprom* и *KazCAD*.

Партнерский канал изменился и качественно. Много было сделано для обретения партнерами навыков планирования и ведения бизнеса, для обучения по продуктовым линейкам Autodesk. Мы требуем от наших партнеров детальных бизнес-планов на три года – с реальными цифрами, инвестициями, активностями. Они иногда жалуются, но в конечном итоге такой подход помогает им планировать и работать на перспективу. Сильный



3D Форум в Новосибирске стал рекордным по числу участников

акцент по-прежнему делается на продаже и внедрении отраслевых решений, на поощрении инициатив реселлеров и их сервис-отделов. Мы требуем результата, который действительно может выразиться количественно и качественно. Конечно, мы их активно обучаем и по технической части, проводим жесткие экзамены. Очень важны для нас отзывы заказчиков о работе нашей партнерской сети. Подытоживая, хочу еще раз отметить, что вся эта работа направлена на то, чтобы наши партнеры были хорошо обучены, мотивированы и, в конечном счете, качественно обслуживали клиента. Конечно, канал у нас большой, поэтому в этом направлении многое еще предстоит сделать.



“Пою тебе, о, Autodesk!” (А. Волков и А. Виноградов)

Кроме того, мы организовали местное производство нашего ПО. Это позволило значительно сократить сроки его доставки нашим заказчикам, а также сделать более простыми логистику и расчеты между компаниями. Отмечу, что Autodesk – вторая после Microsoft международная компания в России, которая пошла на местное производство дисков. Это в очередной раз доказывает, что наша политика здесь нацелена на будущее.

– Среди ваших реселлеров порой разворачивается крайне острая борьба за клиента, в результате чего реселлер остается вообще “без маржи”. Как Вы относитесь к такому демпингу и вмешиваетесь ли в подобные ситуации?

– Это только подчеркивает незрелость некоторых наших партнеров на данном этапе, как и незрелость российского рынка в целом. Хотя ценовые войны случаются и на Западе, здесь они более жесткие. Во-первых, клиенты до сих пор часто выбирают только по цене, забывая, что покупают не карандаши, а решение на базе высокотехнологичного продукта, которое является основой для их работы и которое требует грамотных и платных консультаций, внедрения и поддержки. А наши реселлеры действительно иногда “уходят в минус” просто ради того, чтобы завоевать клиента. Я как-то слышал, что это делалось с целью отомстить другому... Как в детском саду. Проигрывают все – не только наши партнеры, но и клиенты.

Сейчас мы разрабатываем новую систему отношений в рамках нашего канала, которая нацелена на то, чтобы партнеры обращали больше внимания на свою прибыль.

Это будет не центральное регулирование цен, которого наша система дистрибуции нам не позволяет, а перемены на системном уровне. А вот выражение наших предпочтений каким-то конкретным партнерам породило бы субъективный момент в управлении каналом. Это опасно, так как лишает игроков инициативности, а систему – объективности и прозрачности, что в долгосрочной перспективе весьма вредит всем, особенно клиентам.

– В продолжение темы итогов: что вам пока вообще не удалось сделать в России?

– Нам пока не удалось добиться у наших заказчиков понимания важности сервиса и необходимости платить за него. Хотя бизнес у нас и массовый, но всё-таки он имеет специализированную окраску. Даже если наши продукты сравнительно просты в освоении, не уделять внимания освоению и внедрению неправильно.

Это сравнимо с тем, как если бы человек не следил за своим здоровьем или постоянно занимался самолечением. Инвестиции в ПО могли бы принести большую отдачу предприятиям, если бы приобретенное ПО было правильно освоено. А для этого, как правило, нужен внешний партнер, для которого внедрение таких решений является основным бизнесом, и который имеет необходимые ресурсы, знания и опыт. Этот сервис, конечно, стоит денег, как и всё в нашей жизни, но такие инвестиции обычно очень прибыльные.

С другой стороны, я должен отметить и поздравить тех наших заказчиков, которые уже пришли к пониманию необходимости платного сервиса. Надеюсь, что в ближайшем будущем это станет массовым явлением.

– Насколько конкурентоспособен сегодня Inventor в России? Какова динамика продаж?

– На этот вопрос ответить легко. 😊 Считаю, что мы добились лидерства по объему продаж 3D-решения для машиностроительного проектирования на российском рынке. Мы сравниваем свои цифры с теми, что дают аналитические компании – например, IDC. Кроме того, смотрим и на то, что открыто публикуют наши конкуренты – конечно, относясь к этому со здоровой долей скепсиса.

По данным IDC, мы уже три года подряд возглавляем список! С российскими разработчиками, у новых заказчиков мы практически не пересекаемся. Как правило, там, где их решения внедрены, мы не столько пытаемся заменить их, сколько предложить что-то еще – например, средства для промышленного дизайна. С коллегами из других конкурирующих компаний мы сталкиваемся чаще, однако до меня вообще редко доходит информация о жесткой борьбе за какого-то заказчика. Откровенно говоря, я ожидаю, что ситуация изменится. До сих пор рынок стремительно шел вверх, а в таких условиях место находится для каждого. Если же рынок станет сужаться, то конкуренция усилится.

По количеству мест могу огласить лишь общее число проданных в России в прошлом году лицензий отраслевых продуктов – свыше 15 тысяч. Доля пакета Inventor очень значительна. За четыре года объемы его продаж в России выросли более чем в 50 раз! Динамика впечатляет. Это находит позитивное отражение и в размере

средств, направляемых на ГОСТИфикацию продукта. Как говорят наши клиенты, с выходом 2009 версии у них вообще не осталось никаких сложностей, связанных с оформлением чертежей в соответствии с ГОСТом. По продажам *Inventor*'а Россия занимает достаточно высокие позиции, приблизившись к таким странам, как Италия и Франция.

Следующим шагом будет более значительная дифференциация цен на *AutoCAD* и отраслевые решения, такие как *Revit*, *Inventor*. Мы больше не хотим, чтобы заказчики массово легализовывались на отраслевые решения “за просто так”, как это часто было до сих пор. Эта стратегия уже выполнила поставленные задачи. Другими словами, **наши отраслевые решения вскоре подорожают**. Однако удвоения цены ждать не следует. И даже если наша лицензия в итоге будет стоить дороже, чем у конкурентов, нас это не пугает, потому что заказчик получает то, что ему нужно.

– Насколько оправдано повышение цен на отраслевые решения в условиях экономического кризиса?

– Вопрос здесь всё-таки в другом – зачем заказчик покупает специализированные отраслевые решения? Разница в 100÷200 евро не столь существенна в сравнении с тем, что дает ему наше отраслевое решение по сравнению с *AutoCAD*. Я утверждаю, что с учетом помощи наших хорошо обученных, мотивированных партнеров почти по всей России, пакет *Inventor* вместе с другими нашими предложениями принесет клиенту гораздо больше выгоды, нежели конкурирующие решения. Более того, в моменты кризиса предприятиям особенно важно понимать, что если уж они инвестируют во что-нибудь, должна быть уверенность, что их деньги не пропадут. **Деньги, инвестированные в решения Autodesk, точно не пропадут!** У нашей компании нет долгов, имеется почти миллиард долларов в банках, а Россия является приоритетным направлением для инвестиций и развития, так что завтра мы с рынка не исчезнем, а наоборот, продолжим активно развиваться.

– Есть ли у перманентно кантрифицируемой системы Productstream шанс поступить в продажу еще в этом году? Не существует ли опасности, что российский рынок “легких” PDM-систем сформируют и разделят между собой ваши конкуренты, включая и российских поставщиков?

– На российский рынок *Productstream* выходит в первой половине следующего года. Система уже локализована и тестируется у группы наших партнеров и их клиентов для дальнейшего совершенствования. Это не полная *PLM*-система в общепринятом понимании, а решение для инженерного документооборота. Наша идея строится вокруг того, что автоматизация этого участка работы инженеров – именно то, что им нужно сегодня.

Негативный (за исключением редких удачных примеров) опыт внедрения на российских предприятиях сложных *PLM*-систем свидетельствует о том, что они пока далеки от реальных нужд. **Для массового инженера Productstream – это то, что нужно!** После цифрового прототипа – это еще одна ступень в их будущее. Я уверен, что в следующем интервью вашему журналу



3D Форум в Екатеринбурге: убедительная демонстрация присутствия

уже смогу поделиться первыми нашими результатами на уровне *PDM*.

Несмотря на то, что *PDM* от *Autodesk* еще не представлен в России, наша компания, наверное, одной из первых начала заниматься именно инженерными *PDM*-системами. Последующее появление урезанных, преконфигурированных версий от других разработчиков лишь доказывает верность нашей стратегии и идеологии. Не думаю, что они будут здесь нашими конкурентами, так как клиент предпочитает выбирать *PDM*-систему того же поставщика, что поставил ему САПР.

Несмотря на то, что *PDM*-системы могут работать с разными *CAD*-файлами, тот пользователь, который внедрил *CAD* и *PDM* от разных поставщиков, постоянно находится под угрозой срыва проекта из-за того, что что-то не будет работать. При возникновении проблем во взаимодействии программ оба поставщика будут перекидывать ответственность друг на друга. Поэтому лучше выбирать консолидированное решение от одного поставщика, даже если оно не идеальное. В конце концов, все продукты для решения конкретных задач становятся похожими друг на друга. Гораздо важнее то, с кем вы имеете дело: развивает ли поставщик свои решения, как и в какой мере он готов вас поддерживать. Обучение нашего партнерского канала для поддержки *PDM* является еще одной задачей, которую мы должны решить до выхода *Productstream* на массовый рынок.

В той ситуации, в которой находится большая часть российских предприятий, внедрение ЦП и нашего *PDM*-решения уже выдвинет их на передовые позиции, поскольку у большинства не сделано даже это. Разговоры конкурентов о необходимости полномасштабного *PLM* преждевременны для основной массы компаний. К тому моменту, когда они автоматизируют процессы создания ЦП и управления инженерными данными, а это случится не сегодня и не завтра, *Autodesk* предоставит им все необходимые решения, чтобы двигаться дальше.

– Компания АСКОН недавно запустила портал CAD-online, обеспечивающий веб-доступ к “Электронному справочнику конструктора”. Думается, это лишь первая ласточка. Не так давно, на “Белых ночах САПР”, у нас с руководством АСКОН состоялся разговор на темы SaaS и т.п., и вот уже готов замечательный сюрприз с их стороны... Каково Ваше мнение об этом? Не окажется ли так, что Autodesk будет не готова отреагировать, если удобная и недорогая возможность веб-доступа к функционалу продуктов войдет в моду?

– Заверяю Вас, компания Autodesk будет готова отреагировать. Подобные технологии разрабатываются и у нас, мы просто пока не трубим об этом. Веб-доступ к справочникам или библиотекам элементов у нас есть уже давно – как для рынка машиностроения (через наших партнеров), так и для строительных компаний (непосредственно от Autodesk). Поэтому я не вижу большого прорыва. Проектировщики уже давно имеют возможность включать готовые элементы из онлайн-библиотеки производителя.

Другой важный вопрос – возможности проектирования в сети. Для 2D у нас уже подготовлены такие средства на пилотном уровне, но мы считаем это недостаточным для сегодняшних клиентов. Сейчас мы плотно работаем над 3D, это сложнее и более трудоемко. Из приблизительно 300 млн. долларов, которые ежегодно инвестируются нашей компанией в разработку, большая доля направлена на будущее развитие. Уже идет работа над тем, о чём Вы пока даже не подозреваете, и что появится только через пять лет.

Проблема с SaaS заключается не только в разработке такого ПО, а в применении. Идти туда или нет – это в большей степени определяется готовностью клиентов в массовом порядке работать по такой схеме. По моему мнению, до этого еще далеко. Недавний пример: поехал на переговоры к клиенту, а там даже нет интернета. Не потому, что нет в принципе, а чтобы сотрудники не отвлекались. Добавьте еще критичные для большинства предприятий в России вопросы о безопасности, надежности инфраструктуры, скорости и бухгалтерии. Боюсь, что до реального внедрения данной технологии в России еще очень далеко. Со временем подход SaaS будет применяться и в нашей САПРовской сфере, однако он никогда не заменит настольные решения – из-за организационных и логистических причин. Например, в Европе компания Autodesk предлагала ПО в аренду на срок вплоть до месяца, однако это не нашло спроса.

– Дайте, пожалуйста, оценку тому, как “шагает по стране” концепция ЦП? Применяется ли это понятие на практике? Можно ли вообразить ситуацию, когда один инженер говорит другому: “Ты покури, а я пойду построю пару цезз”?

– (Улыбается.) Если бы цифровой прототип было так легко сделать за время выкуривания нескольких сигарет, то не было бы и темы для разговора... Недавно закончилась серия из трех региональных **3D Форумов**, которые провело наше представительство. Есть несколько моментов, которые ярко проявились, и которыми я хотел бы поделиться. Лейтмотивом всех мероприятий

была технология ЦП. Скажу честно, участники сидели с широко раскрытыми глазами... Потом они подходили к нам и с огромным воодушевлением говорили примерно следующее: “Спасибо вам за то, что открыли нам глаза”. Нас это не только удивило, но отчасти и разочаровало. Мы предполагали, что специалисты уже более знакомы с этой идеей. Но для большей части тех, кто пришел на форумы, а это свыше 1600 человек, показанное оказалось новостью. Скорее, наверное, не сам факт наличия таких технологий, а демонстрация того, что они реально работают.

На мой взгляд, реальный рынок уже готов к цифровому прототипу. Наша идея их воодушевила, реально показала, насколько это может облегчить и качественно улучшить их работу. И хотя это мнение всего 1600 проектировщиков, тем не менее, их можно считать достаточно репрезентативной выборкой. А вот в какой мере их желание работать по-новому будет поддержано на уровне начальников отделов и выше – это уже другой вопрос... Руководство выпустит приказ о внедрении ЦП на предприятии только тогда, когда не только увидит в этом способ повышения эффективности и качества работы, но когда ЦП станет требованием заказчика. Массовое применение AutoCAD началось тогда, когда заказчики стали требовать наряду с КД еще и электронные файлы. Когда дискета с DWG-файлами была записана в контракт, руководителям компаний деваться было уже некуда. Сейчас мы ожидаем примерно того же. Недалеко время, когда наш клиент скажет своему клиенту: ты погуляй, а мои инженеры построят тебе нужный ЦП. Правда, курить мы не советуем – вредно. ☺

Один из способов донесения информации до “правильных” людей – расширять партнерскую сеть и открывать региональные офисы. Среди наших приоритетов на следующие несколько лет значится присутствие в регионах – не только путем организации таких мероприятий, но и новых офисов.

– Какое влияние оказывает мировой финансовый кризис на бизнес Autodesk в России? Нет ли у Вас опасений в отношении показателей текущего и 2009 года?

– Определенная настороженность у нас, конечно, есть. Мы внимательно смотрим на ситуацию и анализируем имеющиеся в нашем распоряжении цифры. Поскольку это не первый кризис за время существования Autodesk, мы провели исторический анализ, чтобы выяснить их влияние. Скажу, что у нас больших проблем не было. Одним из объяснений служит тот факт, что даже в условиях глубокого кризиса жизнь продолжается: конструировать и производить надо. Всегда есть государственные или частные компании, которые что-то проектируют. Другой вопрос, – каков будет его рост? Уменьшение ликвидности компаний может повлиять на число реализуемых проектов и на оплату заказов. Но **есть и ряд клиентов, намеренно предпочитающих заплатить вперед только ради того, чтобы спасти средства**. Существует и другой подход: некоторые руководители компаний понимают, что **в сложных условиях есть шанс стать сильнее** и со вторых позиций выдвинуться на первые, пока другие пытаются справиться с кризисом. По их мнению, именно в кризисных условиях выгодно

инвестировать в новые технологии, нанимать лучших специалистов, пользуясь удешевлением рабочей силы, и выполнять потрясающие проекты. Думаю, что таких компаний будет достаточно, чтобы поддерживать наш бизнес.

В условиях кризиса для нас вполне вероятно перефокусировка: мы очень большое внимание уделяли гражданскому строительству, а теперь есть возможность сконцентрироваться на других направлениях. Кризисы хороши тем, что открывают много возможностей. Так было и во времена Великой депрессии в Америке, и в 1990-е годы в России. Такая компания как *Microsoft* была основана в 1970-х годах, тоже во время кризиса. Кризис ставит под вопрос всё. Поэтому у многих наших клиентов появляется возможность решить главную свою проблему – убедить руководство в необходимости перехода на новые технологии. Применение ЦП поможет во многом спасти компанию и бизнес, позволит завтра стать лучшими.

Вряд ли разумно увольнять десятки конструкторов, которые не задействованы в проектах. Может лучше использовать вынужденную передышку с толком: внедрить новые инструменты, обучить персонал и наладить работу по-новому? Любой кризис проходит, и понадобится сильная и лояльная команда, чтобы было кому работать на подъеме экономики. Представьте себе силу и преданность такой команды, которую в период кризиса не уволили, а обучили!

Что касается нашей работы в России: очевидно, что если приток средств значительно замедлится, то нам и всем нашим партнерам придется стать более эффективными. Мы тоже используем представившийся шанс, чтобы улучшить наши процессы.

– Сегодня отношения России и США нельзя назвать блестящими. Ощущаете ли Вы влияние политики на бизнес американской корпорации Autodesk в России?

– Во-первых, я позволю себе Вас поправить: мы – не американская компания. **Мы – глобальная компания, у которой 7 тыс. сотрудников распределены по более чем 60 странам!** Владельцы *Autodesk* тоже не все из Америки. В современном мире уже некорректно судить по месту регистрации крупной компании о её принадлежности к той или иной стране. При таком подходе большинство частных российских компаний окажутся иностранными. Не зря Кипр находится на втором месте по объему иностранных инвестиций в Россию... ☺

Да, основная часть менеджмента *Autodesk* находится в США, но его национальный состав многообразен; кстати, там есть и русские. Второй центральный офис располагается в Париже, третий – в Мюнхене, четвертый – в Китае. Вот один офис уже есть и в Москве... Трудно назвать нас чисто американской компанией еще и потому, что большая часть разработчиков ПО находится не в США. Компания *Autodesk* – открытая. Любой человек уже сегодня может стать её акционером. Поэтому для меня противопоставление нас российским компаниям выглядит примитивно.

Можно поставить вопрос в другой плоскости: с кем выгоднее работать? Я ответил бы, что если компания зарегистрирована в России, это вовсе не означает, что и

завтра, и в дальнейшем она будет поставлять независимые решения. Далеко не факт, что наши конкуренты, считающиеся местными компаниями, будут столь надежными поставщиками, каким является *Autodesk*, что они инвестируют свою прибыль в Россию, а не отправляют её на зарубежные счета.

Наши конкуренты достаточно часто пользуются политизацией этого вопроса, когда других аргументов в их пользу нет. Но кроме “уличной пропаганды”, которая иногда может возыметь действие, а иногда играет нам на руку, никакого негативного влияния на бизнес зарубежное происхождение нашей компании не оказывает. Я всё-таки уверен, что отношения улучшатся, потому что обе страны нужны друг другу. А еще больше они нужны миру – как партнеры.

Autodesk, будучи глобальной компанией, имеет возможность накапливать и нести в Россию ноу-хау и общемировой опыт, объединяя его с местным. У наших российских друзей-конкурентов есть хорошее понимание российской действительности и стандартов, однако извне они ничего не привносят. Новое России они дать не могут.



Региональная политика Autodesk обречена на успех: 1600 специалистов из 129 городов СНГ стали участниками 3D Форумов

– Как изменилось возглавляемое Вами представительство за 4 года? На что будут направлены инвестиции в ближайшем будущем? Как дальше будет вестись деятельность в регионах? Удалось ли создать костяк специалистов и менеджеров в каждом из новых офисов?

– В нашем представительстве сегодня работают около 40 профессионалов. Открытые позиции еще есть, но их уже мало. Инвестиции будут направлены в большей степени на развитие, на представительства компании в регионах. То есть, **следующий этап развития будет скорее региональным**. В этом году мы планируем открыть два офиса – в Новосибирске и Нижнем Новгороде. В следующем, при благоприятной обстановке, планируется открыть еще три офиса. Таким образом мы надеемся донести информацию о преимуществах цифрового прототипа до регионов и компаний, удаленных от центра.

Второй наш приоритет – работа с партнерами. Однако, для улучшения партнерской сети, нам нужны квалифицированные кадры в регионах, которые будут повышать уровень существующих партнеров и подбирать новых. Задачей региональных представительств будет

улучшение качества обслуживания клиентов в регионах. Ну и, конечно, координация работы партнеров и продвижения бренда *Autodesk*. Еще один аспект – это работа с ключевыми заказчиками, как местными, так и отделениями крупных московских компаний. Для каждого регионального офиса будет определена географическая зона деятельности – один или несколько федеральных округов. Что касается их команд – мы пока находимся в процессе формирования. Есть хорошие кандидатуры, однако, процесс это не легкий и не быстрый.



Демократичный спецтранспорт участников 3D Форума (проект Томской Софтверной Компании)

Еще одна область, в которую пока мы мало инвестировали – это сервис. В этом раньше мы полностью полагались на партнеров. Но, если всё будет идти по плану, мы хотели бы взять несколько человек, которые целенаправленно обучали бы наших партнеров квалифицированному оказанию сервисных услуг. Открытыми остаются позиции руководителей процесса адаптации решений для строительства и архитектуры, а также ГИС.

– Появление Nanosoft оправдано ситуацией на рынке или причина тому субъективная? Как правило, разговоры о справедливых ценах и способах лицензирования так и остаются разговорами. Но это тот редкий случай, когда они материализуются в действующую компанию, способную “оттяпать кусок пирога”. Какова Ваша оценка перспектив решений на платформе nanoCAD с учетом патриотических настроений в России?

– Да, верно, компания *Nanosoft* образовалась, предлагает ряд решений... Но просуществовала она не более полугода, и во что это всё выльется – никто не знает. **Возникновение новой компании я считаю логичным этапом развития российского рынка, который уже стал массовым.** Поэтому появление клонов достаточно закономерно. На рынке для всех есть место, даже для псевдо-бесплатных решений. С другой стороны, мы же все хорошо знаем, что бесплатный сыр – только в мышеловках. ☺

Платформа *nanoCAD* – не первый клон *AutoCAD*. Существует и *IntelliCAD*, и *ZWCAD*, и *BrisCAD*. **Клоны были и раньше, но кто помнит их имена сегодня?** Они появляются и исчезают. Допускаю, что найдется контингент пользователей, который решит воспользоваться

этим решениями. Но все они обожгутся. Таково мое субъективное мнение. **Я считаю также, что эти технологии и их пропаганда вредны для России.** Даже с позиции патриотизма – они пропагандируют не то, что нужно стране. России сегодня необходим качественный прорыв, современные технологии для отраслей машиностроения и строительства, которые будут снижать зависимость от продаж сырья. С понижением цен на нефть еще больше возрастает потребность конкурировать на мировом рынке в других областях. Но нельзя перейти на этот новый уровень, если продолжать работать по-старому. То есть, заикливаться на двумерном черчении, пусть даже с библиотеками и по стандартам. Иначе ни через 10, ни через 20 лет у России не будет новой экономики. Использование подобных решений замедляет развитие страны.

С другой стороны, это следствие реального развития рынка: если не *Nanosoft*, то кто-то другой обязательно бы появился. На наш взгляд, “миниатюрные” инструменты нашим клиентам не нужны. У них – большие амбиции и мечты, реализовать которые им и помогают продукты *Autodesk*.

– Но ведь и компания Autodesk утверждает, что AutoCAD никогда не умрет, что очень многие нуждаются в 2D ... По идеологии Nanosoft, именно этих многих и следует оснастить решениями на платформе nanoCAD, которая, в отличие от AutoCAD, бесплатна. В России неплохо известны приложения, написанные разработчиками CSoft Development под AutoCAD, которые теперь начинают появляться у Nanosoft в модифицированном для их платформы виде. Как Autodesk может противостоять их распространению?

– Да, большому количеству компаний еще нужно 2D... Но не само по себе, а в тесном взаимодействии с 3D-решениями! При этом 2D- и 3D-решения должны позволять обмениваться данными без потерь и сбоев. У руководителя предприятия должна быть уверенность в том, что 2D- и 3D-решения полностью совместимы – и не только сегодня, но и в долгосрочной перспективе. Именно поэтому *AutoCAD* никогда не умрет.

Что касается приложений *CSoft Development*, здесь следует понимать, что 90% приложений являются адаптацией решений *Autodesk* под условия и стандарты местного рынка. Одно время они были нужны, когда компания *Autodesk* только начинала работу по кантрификации. Однако теперь эти приложения больше не понадобятся, поскольку, начиная с новой версии, всё необходимое нами уже включено. К примеру, ***AutoCAD Mechanical***, ***AutoCAD Electrical*** – это хорошо адаптированные решения, гораздо лучшие, чем существующие адаптации от партнеров, которые уже два года как не обновлялись... Поэтому они всё менее и менее востребованы на рынке.

Очень скоро пользователи поймут, что цена рабочего места на базе *nanoCAD* с нужными отраслевыми приложениями (которую пока никто точно не знает), не будет сильно отличаться от наших цен. Наверное, уже излишне говорить о высоком качестве наших решений, о стабильности их работы, о сотнях профессионалов, занимающихся их развитием. Тем, кто смотрит в будущее, разумнее связать свою жизнь с поставщиком, нацеленным на это будущее, а не с предлагающим вчерашний

день. Технологии 2D-проектирования, конечно, останутся, но будут неотъемлемой частью цифровой модели или ЦП. Говорить же о том, что промышленным компаниям следует инвестировать только в 2D, – я с этим не согласен. Как я уже говорил сегодня, по нашим данным оно нужно лишь 6% клиентов.

– *Может быть, вам следовало пытаться избежать разрыва, договориться со своим самым крупным (и одним из крупнейших в Европе) дистрибьютором и одновременно разработчиком очень популярных приложений? Если бы Autodesk пошла навстречу владельцам Consistent Software, ситуация могла быть иной...*

– Разрыва нет. Consistent Software остается нашим дистрибьютором, а компания CSoft – по-прежнему наш реселлер. Если один из совладельцев этих компаний решил уйти и заняться другим бизнесом – это его личное дело. К примеру, я на пенсии тоже собираюсь заняться другим бизнесом – правда, не имеющим отношения к САПР... 😊 Владельцы всех этих трех компаний уверяют нас, что между ними больше нет никаких бизнес-связей. И хотя мы эту информацию еще проверяем, на данном этапе мы им верим и продолжаем сотрудничать в полном объеме.

Я считаю, что Игорь Данилович (И.Д. Ханин, основатель и председатель Совета директоров Nanosoft. – *Прим.ред.*) пошел по пути прошлого. Это вызывает сожаление, поскольку его команда была креативной, мыслила широко, и у неё были очень интересные наработки.

Если вернуться немного назад и посмотреть, каким же был рынок Autodesk в России до открытия нашего офиса – он был однополярным во главе с компанией Consistent Software. Очевидно, что если крупнейшему дистрибьютору принадлежит ряд реселлеров, то лучший кусок пирога достанется именно им. Эта ситуация не могла продолжаться долго и не могла позитивно влиять на развитие бизнеса, поскольку ни один другой реселлер не проявлял инициатив, не был мотивирован развивать свой бизнес, не хотел инвестировать. Если на рынке есть доминантный игрок, который контролирует в том числе и вас, то вряд ли вы захотите связывать свое будущее только с этим рынком, потому как не знаете, что случится с вами завтра. Монополия на рынке нехороша. Монополист имеет возможность не думать о пользователях, а оптимизировать свои собственные процессы. В итоге страдают клиенты.

Сегодня ситуация изменилась. У нас есть три сильных дистрибьютора – Consistent Software, ПОИНТ и MONT, а также независимые авторизованные партнеры, которые имеют равные условия для работы и могут выбирать того дистрибьютора, который сможет предложить более качественный сервис. Мы очень ценим то, что делают дистрибьюторы. Они являются критически важным звеном нашего бизнеса и вкладывают очень много сил в развитие рынка, в обучение и поддержку партнеров.

Тот факт, что за последние годы мы увеличили бизнес в России и СНГ в 2.5 раза, во многом стал возможен благодаря росту числа и улучшению качества работы дистрибьюторов и реселлеров, которые действовали на рынке уже независимо и не боялись инвестировать деньги, время и желание в свое развитие. Однополярность

в нашей сфере неприемлема. Конкуренция, конечно, тоже не проста, но она заставляет всех совершенствоваться, что, в конечном счете, идет на пользу клиенту. Причиной того, что решения Autodesk несколько лет назад были еще далеки от российских стандартов, являлась недостаточность наших инвестиций в регион. Когда же мы взяли процесс в свои руки, начали создавать партнерскую сеть и требовать от наших партнеров реальной работы, это столкнуло ситуацию с места и стало серьезно мешать однополярности. Мое мнение о развитии бизнеса Autodesk в России противоречило представлениям г-на Ханина, в чём и была одна из причин его ухода.



У Autodesk и общественность при деле

– *Может быть, Вы хотите обратиться к читателям журнала с призывом, советом, приглашением или объявлением?..*

– Я бы хотел пожелать читателям Observer'а по-прежнему быть такими же активными и требовательными как к нам – разработчикам, так и к вам – прессе. Призываю не поддаваться паническим настроениям в связи со всевозможными негативными событиями, происходящими в мире и вызванными кризисом. Реальная экономика продолжает работать, и жизнь идет. Даже если кто-то испытывает сложности в получении кредита, есть ряд других способов развития бизнеса. Надо стараться использовать ситуацию с максимальной выгодой для себя, для того, чтобы стать лучшим: внедрить новые технологии, обучить персонал, выстроить новую бизнес-модель.

Необходимо со всей серьезностью думать о том, куда двигаться в будущем и что для этого нужно. Руководящему звену предприятий рекомендую всерьез задуматься о внедрении новых технологий. Те читатели, кто руководителями не являются, должны идти к своему начальству и с помощью наших партнеров убеждать в необходимости изменений. **Для того чтобы совершить инновативный прорыв, который нужен стране и жизненно важен для нее, предприятиям необходимо научиться работать по-новому и сделать это раньше своих конкурентов – как российских, так и зарубежных.**

– *Благодарю Вас, г-н Тасев, за откровенный разговор. Спасибо за то, что уделили нашему журналу столько времени!*

Москва, 23 октября 2008 г. ☺