

# “Работа через партнеров – основа феноменального успеха *SolidWorks*”

Интервью П. Брука, главы представительства *Dassault Systèmes SolidWorks* в России и СНГ

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Павел Александрович Брук родился в Москве в 1972 году. В 1996 году окончил Московский авиационный институт им С.Орджоникидзе по специальности “Проектирование самолетов”. На последних курсах в качестве дополнительной специализации изучал САПР, работал в компании *Computervision* инженером технической поддержки. В 1996 году проходил 8-месячную стажировку в Центре инноваций и проектирования (*PIDC*) Ливерпульского университета (Великобритания). В 1996–1999 гг. обучался в аспирантуре МАИ.

В 1996 году П. Брук начал работать в *Unigraphics Solutions* (ныне – *Siemens PLM Software*): с 1996 по 1999 год – техническим специалистом по *PDM*-системе *iMAN*; с 1999 по 2001 год – в представительстве компании в Германии, где руководил проектами внедрения *PLM Teamcenter* в *BMW* и др. компаниях; с 2001 года – директор направления *PLM* в России и СНГ.

В 2006 году П. Брук перешел в компанию *Intel* на должность директора по развитию бизнеса программных продуктов *Intel* в России, СНГ, Восточной Европе, Ближнем Востоке, Африке и Скандинавии. Затем, с 2006 по 2010 год, работал в компании *Autodesk* – сначала на должности директора по работе с партнерами, позднее стал директором по развитию бизнеса в машиностроении в регионе Россия, СНГ, Восточная Европа, Ближний Восток, Африка. В 2010 году перешел в компанию *Bentley Systems* на должность директора по работе с партнерами в России, СНГ и странах Балтии.



С 2011 года г-н Брук возглавляет представительство компании *Dassault Systèmes SolidWorks* в России и СНГ. Является автором и консультантом научных и учебно-методических работ. Увлечения: авиация, стендовый моделизм, военная история, фотография. Женат, воспитывает двух сыновей.

Как мы уже писали в прошлом номере журнала, в начале января 2011 года стало известно, что компания *Dassault Systèmes SolidWorks* открывает свое представительство в России и СНГ. Возглавил его хорошо известный нашим читателям Павел Александрович Брук.

В целом, такой шаг со стороны *DS SolidWorks* представляется естественным и очевидным. Тем не менее, принимая во внимание особую ситуацию с партнерской сетью *SolidWorks* в России и СНГ, он вызвал у редакции больше вопросов, чем ответов. Узнав о нашей озабоченности, г-н Брук пригласил *Observer* в Москву, чтобы, по возможности, прояснить положение дел. Трехчасовая беседа состоялась в новом просторном офисе *Dassault Systèmes Russia Corp.* По некоторым обстоятельствам конфиденциального свойства, интервью печатается в несколько сокращенном виде.

– Павел Александрович, что побудило Вас принять предложение возглавить российский офис *DS SolidWorks*? Какие перспективы Вы видите для себя на этом посту? И почему занять его предложили именно Вам?

– Как Вы знаете, я достаточно давно работаю в сфере САПР. Лично мне представляется интересной и заманчивой работа с решением, которое завоевало лидирующие позиции в России и странах СНГ – как по известности бренда, так и по количеству пользователей. Это, разумеется, сугубо моя личная оценка достижений *SolidWorks*, поскольку неоднократно предпринятые разными компаниями попытки провести анализ ситуации на российском рынке САПР достоверных данных не выявили. Однако известно, что *SolidWorks Russia* на протяжении ряда лет входит в пятерку лучших партнеров корпорации *SolidWorks* во всем мире. На очередной ежегодной

конференции *SolidWorks World 2011* в январе этого года эта компания получила рекордное количество наград, возглавив топ партнеров в регионе *EEMEA (Eastern Europe, Middle East, Africa)*.

Я вижу большие перспективы и возможности развития для *SolidWorks* на рынке СНГ. Еще больше я убеждаюсь в этом, наблюдая за активным развитием самого пакета *SolidWorks* и его приложений для анализа и симуляции, *PDM*-решения для управления данными, системы для разработки технической документации *3D VIA*. Комплексность решения, крепкие позиции на рынке и хорошие перспективы *SolidWorks* стали теми факторами, на основании которых я принял это решение.

Я знаю, что на эту должность был достаточно жесткий отбор претендентов, и процесс этот был длительным. Было очевидно, что к делу выбора претендента на эту роль корпорация *SolidWorks* подошла очень серьезно. Российский рынок является одним из наиболее приоритетных и многообещающих, поэтому эта позиция волновала и продолжает волновать руководство компании. Я уверен, что и другие кандидаты были достойными.

*– Кто конкретно сделал Вам предложение? Где Вы проходили собеседование, и где Вас утверждали?*

– Стандартные для таких случаев процедуры взаимодействия происходили через моего нынешнего начальника. Это – **Luca Rossetini**, вице-президент *Dassault Systèmes SolidWorks Corp.* по региону *EEMEA*. Я прошел несколько раундов собеседований – как в России, так и в Европе. По итогам встреч и переговоров было принято решение, и в декабре 2010 года мне поступило предложение от *SolidWorks*, которое я принял.

*– Назовите три главные задачи, которые перед Вами поставило руководство компании. То, что постоянно должны расти объемы продаж – это понятно. А что должно измениться для пользователей в качественном отношении?*

– Как Вы правильно отметили, **основная задача одна – количественный и качественный рост бизнеса**, причем предполагается, что рост этот должен быть весьма агрессивным. Все остальные задачи, стоящие передо мной, являются следствием обеспечения этого роста. Я буду решать ряд комплексных задач, вытекающих из стратегических и тактических целей в области работы с партнерами, со стратегическими заказчиками и с образовательными учреждениями. **Моя цель – продвижение бренда *SolidWorks* на рынке СНГ.** В основном мои усилия и внимание будут направлены на работу с партнерами, на оказание им всяческой помощи в развитии и дальнейшем расширении их бизнеса, а также на работу с ключевыми заказчиками, с целью продемонстрировать им полную поддержку со стороны корпорации *SolidWorks*.

Еще одна из важных задач – усилить работу с вузами, так как сегодняшние студенты – это те, кто завтра придут в КБ и на заводы. У *SolidWorks Russia* в этом плане уже есть хорошие достижения, благодаря

развитию их программы **SWR-Академия**. Совместно мы разработаем общий план – как и какими ресурсами мы сможем помочь и дальше развивать академическую программу.

*– Скажите, в Москве открылось представительство *DS SolidWorks* или ООО с таким же названием? Это ведь две большие разницы, как по-прежнему говорят в Одессе... ☺*

– По ряду причин, дополнительные структуры *DS SolidWorks* или юридических лиц в России пока создано не было. Формально я вхожу с команду *Dassault Systèmes Russia Corp.* и располагаюсь в их офисе. С точки зрения бизнеса – мы полностью разделены, мое непосредственное руководство находится в Европе.

*– Получается, что Вы не намерены заниматься коммерческой деятельностью в качестве ООО и сосредоточитесь исключительно на методической, организационной, маркетинговой и прочей работе?*

– Совершенно верно. В этом нет необходимости, так как коммерческую деятельность осуществляют наши партнеры. Офисы *SolidWorks*, расположенные во многих странах мира, не занимаются коммерческой деятельностью, не работают напрямую с заказчиками. Хотя у нас есть возможность подписывать прямые или рамочные соглашения с заказчиками, но поставка ПО всё равно осуществляется через партнеров.

*– По Вашему мнению, в России и СНГ должна действовать общепринятая для *SolidWorks* модель продаж, когда распространение ведется исключительно через партнеров, или это может быть подвергнуто ревизии?*

– Такой вопрос не стоит на повестке дня. И в мире, и в России *SolidWorks* очень плотно работает со своими партнерами. Они являются “ногами, руками и глазами” компании, её движущей силой. **Работа через партнеров – это общая концепция *SolidWorks*, которая будет продолжаться реализовываться и в России.** Эта концепция была принята на вооружение с момента основания корпорации, и, на мой взгляд, она является основой успеха *SolidWorks* в мире.

*– С 1998 года бизнесом *SolidWorks* в России и странах СНГ руководит компания *SolidWorks Russia*. Собственно, она и создала этот бизнес... На протяжении ряда лет эта компания, которую возглавляет Елена Мурованная, признавалась одним из лучших продавцов *SolidWorks* в Европе и в мире. Всем, чем *DS SolidWorks* может сегодня похвастаться в России и СНГ, она обязана компании *SWR* (с которой, кстати сказать, наша редакция в том или ином объеме сотрудничает с первого номера журнала). Не возникнет ли коллизии, когда на одной территории будут действовать две структуры *SolidWorks* со схожими названиями?*

– Я не вижу здесь никакой коллизии. Во-первых, параллельной структуры со схожим названием нет. Во-вторых, ***SolidWorks Russia* – ключевой партнер**

**корпорации в России.** Вы правильно отметили, что эта компания основала бизнес в России и СНГ, и она очень уважаема на рынке. В третьих, я являюсь представителем корпорации *DS SolidWorks* в России и СНГ и действую от её имени, осуществляя функции планирования и развития бизнеса.

*– Насколько нам известно, сегодня у DS SolidWorks имеются три партнера в СНГ: SolidWorks Russia, RandBel и Intersed Ukraine. Каким Вам видится развитие партнерской сети: по горизонтали (когда будут появляться новые партнеры с таким же статусом, что и нынешние) или по вертикали, путем создания подструктуры существующих партнеров?*

– Нигде в мире *SolidWorks* не строит иерархическую структуру из своих партнеров. Партнерская сеть расширяется и развивается по горизонтали.

Что касается нашего региона... Во-первых, **мы, безусловно, будем поддерживать компанию *SolidWorks Russia* в развитии её региональных офисов.** В настоящий момент такие офисы действуют в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре и Екатеринбурге. Я знаю, что у этой компании существуют планы по открытию новых региональных офисов, чему мы также будем способствовать. Россия – географически большая страна, поэтому, даже дислоцируясь в четырех разных городах, достаточно сложно обеспечить надлежащее покрытие территории.

Во-вторых, мы обратим более пристальное внимание на другие страны СНГ с тем, чтобы активизировать там развитие нашего бизнеса. В частности, я имею в виду Казахстан, и продолжение развития бизнеса в Украине и Беларуси с уже существующими нашими партнерами. Кроме того, мы будем присматриваться к другим странам СНГ, в которых машиностроение развито в меньшей степени, но которые могут представлять для нас интерес.

*– Правильно ли мы понимаем, что задача избежания зависимости от одного партнера Вам не поставлена? Более того – Вам надлежит всемерно помогать *SolidWorks Russia*...*

– Партнеры *SolidWorks* являются для корпорации основным и единственным каналом продаж её решений. Поэтому любая задача по выбору и назначению партнеров в любом случае является стратегической, так как влияет на бизнес в краткосрочной и долгосрочной перспективе. С нашей стороны было бы некорректно назначить нового партнера, а через год лишить его прав. Это будет означать, что произошла ошибка – не со стороны компании-партнера, а со стороны корпорации и менеджеров, назначивших его.

***SolidWorks* не стремится найти в России большое количество мелких партнеров.** Такой путь могут выбрать другие компании, но это точно не наш путь. Наша стратегия состоит в том, чтобы иметь сильного партнера, каким является *SolidWorks Russia*. У такого партнера есть четкое понимание того, чем он занимается, он инвестирует в развитие своего бизнеса и обучает свои кадры. Мы уверены, что эта компания

в состоянии обеспечить нашим заказчикам высокий уровень технической поддержки. **Своим успехом в России пакет *SolidWorks* обязан тому обстоятельству, что здесь действовал один мощный целеустремленный партнер,** поддерживающий своих заказчиков на постоянной основе, а не десятки маленьких компаний, которые, как правило, продают ПО и бегут к другому заказчику, позабыв обо всех предыдущих. Пользователи доверяют компании *SolidWorks Russia* и её сотрудникам. Многие из них на протяжении десятка лет фанатично преданы этой замечательной САПР. Полагаясь на свой собственный опыт работы в других сапровских компаниях, я могу смело подтвердить, что **перевести пользователя *SolidWorks* на конкурентное ПО – очень сложная задача.** Пользователям нравится *SolidWorks*, это факт.

*– Каким Вам видится сегодня состояние российской промышленности в плане выхода из кризиса? Готова ли промышленность реагировать на ваши призывы ориентироваться на *SolidWorks*?*

– Если полагаться на статистические данные, то в 2010 году в России был зафиксирован более чем 10%-й рост промышленного производства. Очевидно, что промышленный сектор пострадал от кризиса. Но, к счастью, машиностроение всегда было немного инертным – то есть, погружалось в кризис чуть позже остальных, и чуть раньше других начинало восстанавливаться. Хотя 2009 год был тяжелым, существенная правительственная поддержка в виде средств, направленных в экономику, положительно повлияла на ситуацию, замедлив падение отрасли. Это и позволило в 2010 году достичь упомянутого роста в 10%. Я уверен, что в текущем году рост промышленного производства будет еще большим. При этом, не стоит забывать о факторах риска – таких, как инфляция и грядущие выборы.

В целом же, глядя на динамику роста промышленности и роста продаж *SolidWorks*, могу сказать, что промышленность восстанавливается очень быстро. Я вижу весьма хорошие перспективы для нашего бизнеса в текущем году. **Если ситуация будет развиваться в таком ключе и дальше, то в 2012–2013 годах объемы продаж *SolidWorks* достигнут небывалой величины.** Надеюсь, что это позволит нам еще больше инвестировать в развитие бизнеса компании в России и СНГ.

*– Какие мифологемы и какую аргументацию Вы собираетесь взять на вооружение для того, чтобы стимулировать дальнейший рост продаж *SolidWorks* в России и СНГ? Или основной расчет делается на сообщество преданных пользователей, чья активность и фанатизм (в хорошем смысле этого слова) и должны стать лучшим промоутером этой CAD-системы?*

– Безусловно, и у *SolidWorks* есть свои маркетинговые лозунги, которые в больших компаниях формируются централизованно – “наверху”. Наша задача – локализовывать их под наши условия и менталитет. На мой взгляд, рост продаж лишь опосредованно зависит от маркетинговых лозунгов и корпоративных

мифологем. Мифологемы могут быть действенными в ситуации, когда вы выбираете себе новый автомобиль. Задача промышленных предприятий – выпустить изделие и продать его. Задача инженеров, использующих *SolidWorks* или другое ПО, заключается в выполнении своей работы – в срок и с соблюдением требуемого качества. За это они получают зарплату. Вокруг этого можно придумать много мифологем, которые будут близки к реальности. Я думаю, что мы будем строить нашу маркетинговую политику на основе простых и понятных идей. Одно из преимуществ *SolidWorks* – удобство работы непосредственно в 3D, за что пакет и снижал популярность.

В настоящий момент мы находимся в процессе разработки маркетинговых кампаний, которые будут направлены, в том числе, и на нелегальных пользователей ПО. **По моим оценкам, в России и странах СНГ *SolidWorks* лидирует среди основных 3D-систем по количеству нелегальных пользователей.** Как убедить их перейти на лицензионные версии? Мы будем над этим работать, стараться продемонстрировать преимущества работы с легальным ПО. Корпорация *DS SolidWorks* является глобальным членом *BSA (Business Software Alliance)*, в том числе, и в России, и мы работаем в тесном контакте с местным координатором данной программы. Кроме того, в штаб-квартире *SolidWorks* есть отдел, который также занимается борьбой с нелегальным использованием системы.

*– Что конкретно Вы намерены предпринять, чтобы обеспечить объемы продаж, которых от Вас ждут? Намерены ли Вы устанавливать квоты продаж Вашим партнерам по бизнесу в России и СНГ?*

– Шаги по обеспечению роста объема продаж предпринимаются, но если я начну подробно об этом говорить, то конкуренты возьмут на вооружение наши идеи. ☺ В целом же, это – некий комплекс мер, включающий инвестиции в развитие бизнеса, в партнерский канал, маркетинг, работу с вузами и прочее.

Квотирование и установление планов объема продаж за определенный период времени – обычная практика компаний. Если этого не делать, то подрывается планирование бизнеса. Это один из механизмов управления каналом, взаимодействием компаний внутри него.

*– Какими правами Вас наделили в аспекте побуждения партнеров к активным действиям и выполнению Ваших планов? Что будет происходить, если Вы будете сталкиваться с противодействием, мягким или жестким?*

– Как и в любой западной компании, в *SolidWorks* применяется принцип коллегиального принятия решений. Эти решения принимаются в соответствии с одобренной доктриной и бизнес-планом. Поэтому, для налаживания работы в соответствии с существующим для нашего региона планом, у меня имеется достаточно полномочий. Стратегические планы разрабатываются совместно с руководством компаний-партнеров. В отношении прогнотирования – я не думаю, что бизнес-задачи, которые ставились перед партнерами

*SolidWorks* до моего прихода, сильно отличаются от тех задач, которые поставлены корпорацией передо мной. Думаю, что в этом плане у нас – консенсус.

*– Вам наверняка известно, что большая маркетинговая и общественная работа, имеющая отношение к *SolidWorks*, проводится от имени *SolidWorks Russia*. Для примера можно вспомнить ежегодные форумы – прекрасно организованные и содержательно насыщенные мероприятия, проводимые в нескольких городах страны. Намерены ли Вы воспользоваться своим правом проведения форумов с именем *SolidWorks* или оставите эту честь компании *SWR*? Не думали ли Вы о наднациональных форумах для пользователей из стран СНГ?*

– ***SolidWorks Russia* проводит замечательные форумы.** В этом году мы стараемся увеличить поддержку этим мероприятиям со стороны корпорации. Я, со своей стороны, пока ничего нового изобретать не намерен. В условиях существования единственного партнера, смысла в проведении параллельных мероприятий нет. Форумы *SolidWorks Russia* будут продолжать проходить под эгидой этой компании. В отношении СНГ – наблюдается хорошая посещаемость московского форума пользователями из тех стран, где работает *SolidWorks Russia*.

Мы подумываем над тем, чтобы организовать отдельный форум пользователей *SolidWorks* в Украине или в Беларуси, но это пока только наметки.

*– Какой продукт в России является главным конкурентом *SolidWorks* и почему?*

– Сложно говорить о конкретном продукте. Всё зависит от ситуации. Мне бы не хотелось “назначать” кого-то на эту роль. Для предприятий, работающих в разных отраслях промышленности, в роли конкурентов *SolidWorks* могут выступать разные решения. Система *SolidWorks* способна успешно конкурировать на любом уровне.

*– На кого, в первую очередь, рассчитана Ваша аргументация в пользу SW – на “условно” чистые от других решений предприятия, на предприятия СМБ или Вы готовы атаковать и те предприятия, где уже что-то умеют делать с помощью компьютеров?*

– Любой заказчик, который недостаточно хорошо использует имеющуюся у него САПР, является целью для конкурентов. Эта конкурентная ситуация – общая для всех. **Один из аргументов в пользу *SolidWorks* может заключаться в преимуществе работы с более надежными партнерами.** Если пользователь любой системы дает повод усомниться в эффективности применения им этой системы, это свидетельствует об ошибке того, кто продал эту систему, но не приложил достаточно усилий для внедрения, либо продал то, что предприятию не нужно, либо плохо обучил работе в 3D. Партнеры *SolidWorks* всегда обеспечивают нужный уровень внедрения решения и техническую поддержку.

Сегодня в любой развитой САПР можно спроектировать практически всё, что угодно. Поэтому

конкурентные преимущества заключаются не в наличии или отсутствии определенных кнопок, а в удобстве работы, беспшовной интеграции с приложениями, надежности и профессионализме партнера – то есть, в большинстве случаев функциональность системы уже не является серьезным аргументом при выборе системы. (Это утверждение выдвинул в свое время Брэд Холц сотоварищи. Таким образом аргументируется необходимость следовать новой классификации MCAD-систем, созданной специалистами *Cyon Research* и спонсированной компаниями *Autodesk* и *SolidWorks*. – Прим. ред.) Следствием роста бизнеса *SolidWorks* в России и СНГ и, соответственно, количества пользователей этого решения, становится необходимость увеличения присутствия *SolidWorks* в регионе для обеспечения высокого уровня их удовлетворенности и качества обслуживания. Этим я, в частности, и буду плотно заниматься. Такая задача стоит перед всеми сапровскими компаниями, поскольку их успех измеряется, в том числе, и востребованностью их сервиса. Известно, что деньги, вырученные за техническую поддержку или ежегодную подписку, являются существенной составляющей в общем пуле дохода вендоров. Эти средства невозможно получить от пользователей без инвестиций в развитие бизнеса и без постоянного улучшения качества поддержки.

*– Вы, наверняка, попытаетесь привлечь внимание тех предприятий, которые сегодня в массовом порядке применяют КОМПАС-График и КОМПАС-3D? Какие явные функциональные преимущества есть у SolidWorks в сравнении с КОМПАС-3D?*

– Это как раз тот случай, когда действительно имеет смысл говорить о существенных функциональных отличиях. Системы КОМПАС-3D и *SolidWorks* относятся к разным уровням. **На данный момент КОМПАС-3D отстаёт в развитии, как минимум, лет на пять.** Существующая в КОМПАС-3D функциональность, принятые методы работы, геометрическое ядро – всё это неконкурентно в сравнении с системами класса *SolidWorks*. Исходя из экспертных оценок уровня инвестиций компании АСКОН в R&D, я могу предположить, что даже в будущем эта система вряд ли сможет конкурировать с *SolidWorks*. Для того, чтобы создать и развивать полноценное ядро, поддерживать математику и функциональность на уровне, который демонстрируют *SolidWorks* и другие серьезные 3D-решения, инвестиции должны быть увеличены как минимум раз в 20. Вряд ли у АСКОНа что-то может кардинально измениться в этом плане. Разве что лет через пять в мире появится какая-то универсальная технология, которая позволит “клепать” 3D-системы так же, как сейчас клепают “чертилки”...

В ближайшей перспективе я не вижу КОМПАС-3D в качестве конкурента *SolidWorks*. Я согласен с тем, что эта система получила распространение в России, и мы, возможно, будем сталкиваться с ней в конкурентных ситуациях. Но это как раз тот случай, когда демонстрации функциональности *SolidWorks* может оказаться достаточно для принятия заказчиком правильного решения.

*– Одним из козырей АСКОН является то, что КОМПАС – это российская CAD-система, сертифицированная ответственными инстанциями и разрешенная к использованию на режимных предприятиях ВПК...*

– Предприятие может быть сколь угодно закрытым. Но если оно аргументирует свое желание купить САПР с меньшей функциональностью, не отвечающей задачам предприятия, только тем, что система эта – отечественная, то это большая проблема тех людей, которые руководят этим процессом. Это очень характерно для России, когда для того, чтобы обезопасить себя, свою должность, начальники поступают в разрез с логикой. Результат их при этом не интересует. Это удручает, поскольку предприятие в таком случае не сможет выпускать продукцию, соответствующую мировому уровню.

С другой стороны, **ни одна CAD-система, включая отечественные, не обеспечивает комплекс мер по защите секретных данных.** Этот комплекс, прежде всего, включает в себя задачи контроля доступа, развития инфраструктуры, категорирования сетей и прочее. Это не зависит от того, в какой стране создана САПР. Очевидно, что “секретные” предприятия выпускают продукцию, которая должна быть наиболее современной, превосходящей мировые аналоги. Соответственно, для проектирования такой продукции следует использовать лучшие САПР, а не устаревшее ПО.

*– На посту руководителя представительства DS SolidWorks Вам придется столкнуться с необходимостью четко позиционировать SolidWorks относительно других 3D-решений, имеющихся на рынке. Намерены ли Вы придерживаться традиционной классификации, согласно которой MCAD-системы относятся к одному из трех классов (high-end, middle-range, low-end), или Вам больше нравится новая классификация Cyon Research, подразделяющая системы на специализированные и массовые?*

– Любая классификация – это маркетинг. Она создается для того, чтобы вендорам ПО было удобнее позиционировать свои решения на рынке. Когда отдельным вендорам делать это становится неудобно, они спонсируют появление новой классификации. Откровенно говоря, мне нравится то, что сделал *Cyon Research*. Прежняя классификация, на мой взгляд, была введена слишком давно, когда САПР еще даже не работали под *Windows*. С того времени и рынок, и технологии существенно развились. При всём этом, я бы не стал осуществлять позиционирование *SolidWorks* только на основе новой классификации. Всё зависит от потребностей заказчика, который может их удовлетворять с помощью системы за 40 тыс. долларов, а может с тем же успехом работать с системой стоимостью 5 тыс. долларов. Мне хотелось бы, чтобы наш маркетинг концентрировался больше на удовлетворении потребностей пользователей, а не на том, какой классификации придерживаться.

– В недавнем интервью нашему журналу Евгений Лесников из российского офиса Autodesk сказал, что не совсем обоснованно сравнивать пакет Inventor с SolidWorks и Solid Edge, так как у Inventor'a нет “старшего брата”, который сдерживал бы его развитие. Что думаете об этом Вы – специалист сферы САПР/PLM, работавший в SPLM, затем в Autodesk, а теперь в DS SolidWorks? Действительно ли Inventor следует сопоставлять по функционалу с CATIA и NX?

– Мне несколько странно слышать такие слова от человека, который знает, что такое PLM. То, что Вы процитировали, никак не соотносится с политикой Autodesk в отношении системы Inventor. У SolidWorks нет проблем со “старшим братом” или “сестрой”. Скорее, у Inventor'a есть проблемы с его “младшим братом” – AutoCAD. Мы неоднократно были свидетелями тому, как в случае возникновения финансовых проблем в компании, вызванных экономическим спадом, Autodesk в первую очередь сокращает бизнес и расходы своего вертикального направления, переводя все силы и ресурсы на поддержку платформенного бизнеса. Поэтому развитие пакета Inventor, инвестиции в него периодически находятся в опасности. Например, в 2009 году это напрямую коснулось российского офиса Autodesk, когда практически всё машиностроительное направление было сокращено.

В отношении сдерживания развития... Я вижу это несколько в другом свете. Скорее, компания Autodesk стала заниматься вещами, нехарактерными для инженера. Добавление функционала Alias – это попытка начать выстраивать PLM без PLM. Помимо этого, Autodesk активно приобретает разработчиков CAE-средств (Moldflow, Algor, Blue Ridge Numerics). Задачи, которые призваны решать такие системы, обычный инженер не решает. Всё это – безуспешная попытка захватить с помощью Inventor'a часть рынка. Вы были свидетелями тому, как Autodesk сначала решила отрицать PLM, изобретя Digital Prototyping. Когда рынок не понял такого шага, Autodesk стала предпринимать шаги по поддержанию концепции PLM.

– Сдерживает ли руководство Dassault Systèmes активное развитие функционала SolidWorks? Интересно было бы узнать Ваше мнение и относительно парочки SE-NX? Тормозят ли “старшие братья” развитие младших?

– У меня нет информации о том, что кто-то сдерживает развитие SolidWorks. Да и никакого смысла делать это, на мой взгляд, нет.

Оценку ситуации с Solid Edge мне сложно дать, так как этот продукт уже достаточно давно ушел из поля моего зрения. Более того, как Вы знаете, Siemens не публикует никаких данных об объемах продаж SE или Velocity Series. По моим оценкам, Solid Edge очень сильно потерял позиции, особенно в России. Возможно, Siemens будет пытаться наверстать упущенное. За этим будет интересно наблюдать, так как

для рынка – это хороший знак, и этими действиями Solid Edge может “откусить” часть рынка Inventor'a.

– Насколько актуальна, с Вашей точки зрения, работа с SolidWorks “в облаках” – в том числе, для российских реалий?

– Вопрос состоит в том, насколько работа “в облаках” необходима нашим заказчикам. Мне пока сложно дать оценку тому, как это может работать в условиях России, принимая во внимание состояние инфраструктуры в стране, что в этом случае выходит на первый план. Если конечный пользователь сможет применять это, не испытывая проблем с доступом в интернет или интранет, со скоростью работы и сохранностью своих данных, то мы будем этому рады. На ежегодном форуме SolidWorks World 2011 были анонсированы интересные инициативы в этом направлении. Скорее всего, Россия не станет флагманом использования САПР в облаках. Время покажет, но двигаться в эту сторону определенно нужно.

– Dassault Systèmes в своих отчетах приводит следующие показатели средней цены пакета SolidWorks в мире: в 2008 г. – 4436 евро, в 2009 г. – 4960 евро, в 2010 г. – 5454 евро. Видимо, должно существовать какое-то объяснение этой отчетливо выраженной динамике роста... И как эти средние мировые цены соотносятся со средними ценами SolidWorks в России? Известно, например, что в США система стоит процентов на 20÷25 меньше, чем в России. Поддержка тоже дешевле...

– Я думаю, что у этой динамики роста средней цены SolidWorks есть три составляющих. Первая – это курсовая разница; вторая – инфляция; третья и основная – пользователи делают акцент на SolidWorks Premium, функционально более богатую версию, доля которой в общем пуле продаж возрастает. С ростом производительности компьютеров заказчики всё больше обращаются к задачам инженерного анализа методом конечных элементов. Такие инструменты доступны в наборе Premium. Более востребованным становится и средства PDM для управления данными об изделии.

Пока нет никаких оснований для того, чтобы считать текущий уровень цен на SolidWorks в России неадекватным. Снижение цены на продукт не приведет автоматически к росту его продаж. Этому будут способствовать другие меры.

– Что бы Вы хотели пожелать нашим читателям в заключение беседы?

– Желаю всем машиностроительным предприятиям успешного развития, роста бизнеса и больших инновационных проектов! А мы, совместно с нашими партнерами, будем работать над тем, чтобы помочь воплотить эти проекты в жизнь.

– Благодарю Вас за откровенную беседу и удельное журналу время!

Москва, 25 февраля 2011 г. 