

КОМПАС, ЛОЦМАН И ВЕРТИКАЛЬ ЗНАЕТ ЛЮБОЙ РОССИЙСКИЙ ИНЖЕНЕР



Фото: АСКОН

**Александр Голиков,
Председатель Совета директоров АСКОН**

Один из лидеров российского рынка САПР/PLM – компания АСКОН отмечает в 2009 году свой двадцатилетний юбилей. История успеха началась с идеи создания в КБ машиностроения в Коломне программы автоматизированного проектирования чертежно-конструкторской документации. Первым достижением АСКОН стал серьезный контракт с Ленинградским металлическим заводом. Сегодня региональные представительства компании расположены в 40 городах России и СНГ, штаб-квартира АСКОН в Санкт-Петербурге занимает 3 этажа в бизнес-центре и готовится к переезду в собственное офисное здание. Наша беседа с Председателем Совета директоров АСКОН Александром Голиковым происходила буквально «на чемоданах».

КМ: Александр Владимирович, что вы считаете главными итогами двадцатилетней деятельности АСКОН?

В конце 80-тых годов было огромное количество, выражаясь современным языком, старт-апов – новых фирм, малых предприятий, кооперативов, возникших на базе советских научно-технических наработок. Нам, в отличие от многих, удалось прорваться через нелегкие 90-е годы. АСКОН состоялся как коммерческая компания и является надежным поставщиком САПР для тысяч промышленных предприятий России и стран СНГ. Это, пожалуй, и есть главный результат прошедших лет. Мы создали мощную команду разработчиков, инженеров, менеджеров, маркетологов и сегодня обеспечиваем полный цикл работ от разработки до поставки и обслуживания своих

гает выстроенными каналами сбыта, учебными центрами. Их продукты хорошо известны. А что такое КОМПАС, два года назад в Германии никто не знал. Сегодня нам удалось добиться некоей узнаваемости, приобрести первых партнеров. Надо двигаться дальше, создавать инфраструктуру, вкладываться в маркетинг. К сожалению, темп этого движения в кризис нам пришлось снизить.

КМ: Как вы относитесь к тому, что многие западные вендоры в России сильно демпингуют?

Это специфика работы глобальных ИТ-игроков. Россия для них – это один из очень многих и, наверное, далеко не самых важных рынков. Распространенный прием – когда для занятия локального рынка и подавления локальных игроков

Мы упускаем возможность глубинной реструктуризации российских промышленных предприятий

программных продуктов на всей территории СНГ. КОМПАС, ЛОЦМАН, ВЕРТИКАЛЬ – эти торговые марки знает сегодня любой инженер, конструктор или технолог. Оптимальное сочетание функциональности и стоимости, удобство и высокое качество позволяют АСКОН на равных конкурировать на территории СНГ с ведущими мировыми компаниями-лидерами.

КМ: И смотрите в сторону западных рынков...

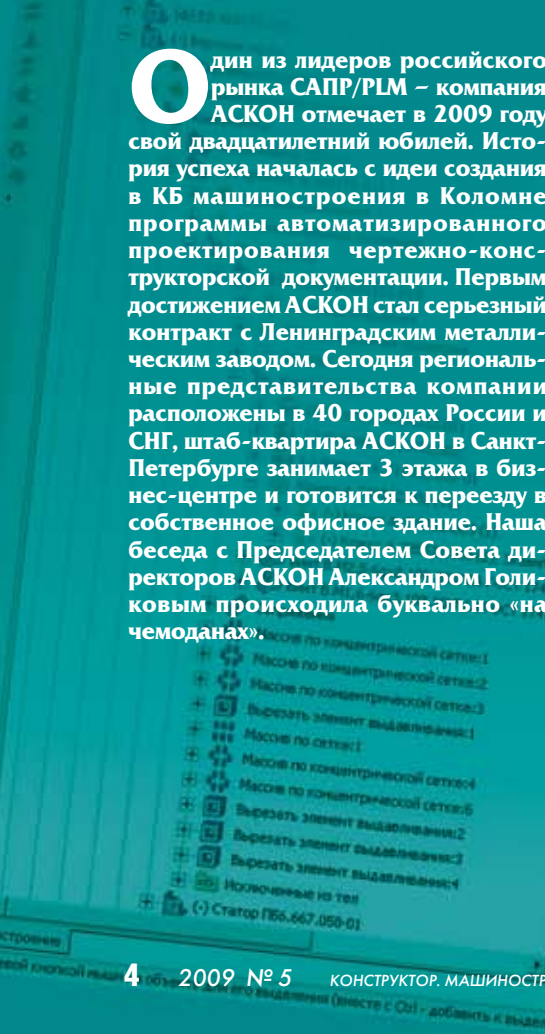
Не просто смотрим, а начали там работать. Для успеха мало иметь функциональный и качественный продукт, по соотношению цена/качество мы имеем прекрасные показатели.

Сложность в том, что АСКОН выходит на занятые высококонкурентные рынки. Мы двадцать лет работаем здесь, а кто-то все это время работал там и уже распола-

можно на время упасть в цене. Мы, работая на единственном рынке, такими возможностями не обладали. Но это не мешало нам успешно конкурировать.

КМ: Сегодня САД-системы приблизились к пределу возможной функциональности. Что рынок предложит потребителям в будущем? Каким будет КОМПАС-2015?

Принципы трехмерного моделирования не меняются уже лет двадцать. Нечто новое появляется, как правило, на стыках областей (CAD-CAE-CAM-PDM). Сам функционал, относящийся к моделированию, постепенно вырабатывается. КОМПАС планомерно повышает свой функциональный «вес», в частности, вскоре мы обеспечим полномасштабное поверхностное моделирование. Большая часть новинок диктуется развитием ИТ-индустрии, архитектуры современных про-



БУДЕМ ЗНАКОМЫ

Группа компаний АСКОН

Год основания: 1989

Оборот (NET Sales) в 2008/2007 г. - 760 млн руб./ 686 млн руб.

Количество международных офисов / партнерских компаний - 3 офиса в странах СНГ / партнеры в 41 стране мира.

Количество сотрудников - более 600

Количество предприятий-пользователей - более 5000 предприятий.

Основные продукты - CAD-система КОМПАС-3D и PLM-система ЛОЦМАН:PLM

граммных систем. Это и открытые платформы, и интеграция с любыми сторонними приложениями, и возможность географически распределенной работы над проектами. Все шире применяются Интернет-технологии, использование ПО, как услуги (SaaS), работа через браузер с программами, установленными на удаленном сервере. Что касается функционала, то наш CAD образца 2015 года даст возможность моделировать изделия любой сложности.

КМ: На что следует обратить внимание руководителям компаний, решившим активно внедрять автоматизированные системы на производстве?

Автоматизированные системы можно разделить на две категории – инструменты и корпоративные информационные системы (или среды, в которых эти инструменты работают). В каждой области условия и требования к внедрению существенно образом отличаются. Сейчас любой проектировщик, конструктор, технолог работает на компьютере. Коробочные системы – те самые инструменты конструктора и проектировщика – требуют недельного или двухнедельного обучения, и цикл их внедрения достаточно легкий.

Корпоративные информационные системы, в рамках которых функционируют эти инструменты, обеспечивают работу команды инженеров уже в едином информационном пространстве. Уровень задач и требований здесь в разы выше. Главные составляющие факторы успеха – инфраструктура, люди, технологии. Для того, чтобы автоматизировать групповую работу, необходимо сформировать адекватную техническую инфраструктуру – серверы и сети нормальной производительности. Это, в общем-то, просто и упирается только в финансы. Труднее с людьми и технологиями. Чтобы внедрять сложные системы, предприятию необходимо не только взаимодействовать с внешним системным интегратором,

но и создать внутри себя команду, которая будет участвовать во внедренческом проекте. Это значит, что на производстве должны быть люди, которые хорошо знают предметную область и обладают возможностью системного анализа, т.е. понимают как на предприятии все устроено. Организация Системы с большой буквы – это и регламенты, и прописанные бизнес-процессы.

Необходимо определить, как все должно правильно функционировать, как будет выстроена среда, объединяющая зачастую сотни и тысячи сотрудников. И если уровень использования коробочных продуктов в нашей стране сейчас высок, то уровень внедрения корпоративных систем пока крайне низок. И это ключ к повышению эффективности предприятия.

КМ: В число ваших пользователей входит свыше 5 тысяч предприятий. Кто он – среднестатистический покупатель продуктов и решений АСКОН?

Мы работаем на массовом рынке, который можно поделить на две категории: обрабатывающие отрасли (прежде всего машиностроение) и отрасли сырьевые – нефтегазовые, химические, металлургические. Мы обеспечиваем поставку и внедрение комплекса программных продуктов, решающих задачи проектирования, конструкторско-технологической и организационной подготовки производства, управления инженерными данными. В обоих сегментах мы работаем как с небольшими КБ и проектными организациями, так и с гигантскими заводами и корпорациями, такими как УВЗ, СевМаш, АвтоВАЗ, Татнефть.

КМ: Как вы оцениваете ситуацию на российском машиностроительном рынке?

Прошедший год показал наличие огромных системных проблем в нашей экономике. В целом российскую промышленность отличают низкие эффективность и производительность труда. К сожалению, пока не видно контуров долгосрочной промышленной стратегии, мы продолжаем «спасать» неэффективные предприятия. Мы теряем возможность глубинной реструктуризации наших промышленных предприятий. Нам предстоит тяжелые годы. Если говорить о сегментах рынка, то, наверное, лучше других себя будут чувствовать государственные предприятия ВПК, ну и сырьевые, естественно.

КМ: Создание Ассоциации российских производителей програм-

мноغو обеспечения «Отечественный софт» некоторыми воспринимается, как попытка лоббирования интересов отечественных компаний...

Российский ИТ-рынок изначально открыт, и Ассоциация даже не думает о создании каких-то барьеров или введении пошлин. Речь идет о другом. Отечественный софт развивался стихийно, на нем появились успешные коммерческие структуры, в целом индустрия состоялась. ИТ-сфера может стать мощным драйвером развития страны, недаром отрасль отмечена Президентом в числе 5 приоритетных. Ей не требуются серьезные основные фонды. Основной капитал – люди.

Наши технологии ничуть не отстают от мировых, это дает уникальный шанс. Проанализировав успех мировых лидеров – Ирландии, Индии, Китая, США, видно, что там государство создавало инфраструктуру, целенаправленно стимулировало развитие отрасли (налоговыми и иными мерами поддержки). В России же внятной стратегии развития ИТ-отрасли пока нет. Но даже не это главное. Сама по себе ИТ-отрасль – обслуживающая, она должна поддерживать развитие экономики в соответствии с принятыми стратегиями. Необходима общая промышленная стратегия страны, которая уже каскадируется в стратегии отдельных отраслей, в том числе и ИТ.

Ассоциация готова предлагать правительству свои идеи, мы готовы объединить экспертно-аналитические ресурсы отечественных ИТ-компаний для формирования стратегии развития. Будут ли они востребованы, покажет время.



Фото: АСКОН