

# 25-летие АСКОН встречаю без пафоса

Дмитрий Красковский

**В конце мая в Петергофе проходил ежегодный Форум «Белые ночи САПР», организованный компанией АСКОН. По уже сложившейся традиции, журнал «САПР и графика» поддержал его проведение и выступил на нем в качестве информационного спонсора. Обычно я, приезжая на Форум, делал подробный репортаж о программе и брал несколько интервью — во-первых, у руководителей АСКОН, а во-вторых, у наиболее, на мой взгляд, интересных участников мероприятия. В нынешнем году АСКОН отметил свое 25-летие, поэтому на сей раз я решил пообщаться с основателем компании — председателем Совета директоров Александром Голиковым. Задача оказалась довольно сложной, так как у Александра в эти дни был очень непростой и напряженный график. Тем не менее, ближе к полуночи нам все же удалось пообщаться и беседа продлилась почти полтора часа. В результате получился данный материал, который я решил дать в виде отдельной статьи.**

**Дмитрий Красковский:** Александр, компания АСКОН в этом году исполнилось 25 лет. Что значат эти 25 лет лично для вас?

**Александр Голиков:** Если честно, особого пафоса по случаю юбилейных дат я не испытываю. Когда мы создавали компанию, у нас был молодежный задор и драйв, мы просто занимались тем, что нам было интересно, были фанатами информационных технологий, фанатами инженерной графики...

В девяностые годы можно было найти гораздо более выгодное в коммерческом плане применение своим способностям. Немало моих знакомых пошли продавать металл, пиломатериалы и т.п. Нас это не беспокоило ни тогда, ни сейчас. Нам до сих пор просто нравится то, чем мы занимаемся, а главное — нам нравится работать с инженерами. Когда выбираешь ту или иную сферу деятельности, ты, в принципе, определяешь для себя круг общения. САПР — это потрясающая инженерная среда, она окружает тебя и внутри твоей компании, и за ее пределами. Ты существуешь в своем особенном, инженерном микромире.

Конечно, в этом микромире тоже много проблем, но в окружении единомышленников решать их гораздо легче. За прошедшие 25 лет нам хватило бойцовских качеств, чтобы преодолеть трудности 90-х, удалось сколотить сильную команду, удалось сделать сильные продукты. Поэтому, отвечая на ваш вопрос, я скажу так: осознание того, что многое удалось сделать, есть. Но бронзовеющего

пафоса по этому поводу нет, все произошедшее со мной и с компанией воспринимается с нашей стороны адекватно.



Александр Голиков, председатель Совета директоров компании АСКОН

**Д.К.:** А вам не кажется, что рынок САПР в последнее время абсолютно изменился, а сам термин САПР себя изжил?

**А.Г.:** Термин САПР приобрел другую окраску потому, что раньше под ним подразумевались именно Системы Автоматизированного Проектирования. САПР сегодня — это имя нарицательное, под которым подразумевается инженерная автоматизация в целом. Современное понятие включает в себя и проектирование, и подготовку производства, и планирование. В наше время всё большее количество функций, относящихся к деятельности конструкторского бюро или завода, активно компьютеризируется, переводится из бумаги в «цифру». Вследствие этого и понятие САПР расширяется.

Я думаю, что процесс этот будет продолжаться до тех пор, пока на производствах вообще не останется бумажных носителей. Именно поэтому мы пока и не отказываемся от Форума «Белые ночи САПР».

**Д.К.:** А бывает сейчас такое, например, что покупатель просто приходит и покупает коробочный продукт, ну, скажем, КОМПАС-3D?

**А.Г.:** Думаю, нет, потому что сейчас, на мой взгляд, рынок стал крайне прагматичным. Когда он формировался и динамично развивался, было большое количество энтузиастов, которым были интересны новые технологии, и они увлеченно их осваивали. Сейчас на рабочем месте каждого инженера стоит компьютер, оснащенный множеством инструментов, объем прodelываемой им работы заметно увеличился.

В любой проектной или конструкторской организации, в проектное бюро, на заводе, людям зачастую просто некогда изучать новые программы для личного удовольствия. Каждый новый продукт оценивается исключительно с практической точки зрения, его изучение и использование должно иметь экономический смысл. Сейчас редко покупают программу только потому, что это классная система и пользователю просто интересно с ней поработать. Это году в 95-м посетитель выставки, увидев что-то интересное, мог тут же выписать счет. Сейчас таких

спонтанных покупок практически не бывает — все осуществляется в рамках существующей концепции автоматизации предприятия, касается дело новых технологий или оснащения новых рабочих мест.

**Д.К.:** А как же ваши продажи КОМПАС-3D через сеть «1С»? Или вот два новых продукта: SubDivFormer и Machinator — это что, ностальгия?

**А.Г.:** Почему ностальгия? Есть коробочные продукты, для которых используются широкие каналы продаж. Есть продукты для учебного или домашнего применения. Machinator — это еще и исследовательский проект.

**Д.К.:** Но денег-то в этот продукт было вложено много!

**А.Г.:** Нет, денег в его разработку вложили не очень много, к тому же это не есть полноценный инвестиционный проект. Это было исследование, нам было интересно связать 3D и мобильные технологии, посмотреть, как наш продукт будет работать на планшетах и мобильных устройствах. И понятно, что монетизация, если вы имеете в виду именно этот аспект, пока, в общем-то, вряд ли имеет место быть. Но мы чувствуем и осязательную пользу: АСКОН научился работать с мобильными устройствами в направлении CAD, научился разрабатывать для них продукты. Считаю, что это перспективное направление, поскольку рано или поздно с 3D-моделями все так или иначе будут работать с планшетов.

**Д.К.:** То есть все-таки и вас коснулась эта болезнь — «айпадомания»?

**А.Г.:** Это не болезнь, это «суровые» реалии жизни. Предположим, конструктор разработал какое-то изделие, и его уже где-то планируют использовать. Но перед началом эксплуатации надо обучить персонал. Как это сделать? Либо при помощи объемных бумажных каталогов, либо с помощью мобильного устройства, на котором модель можно быстро посмотреть, прокрутить и даже показать процесс сборки в трехмерном виде. Это нагляднее и быстрее.

**Д.К.:** Но ведь никто покупать планшет не будет, тем более на машиностроительных заводах!

**А.Г.:** Мне кажется, руководство должно заботиться о том, чтобы работник мог правильно обслуживать изделие. Для этого гораздо удобнее сборку и разборку каких-то элементов показать на планшете, чем таскать огромные талмуды и предлагать тщательно изучить документацию. Наглядная демонстрация позволит увидеть все в том виде, в каком оно должно быть человеку не нужно ничего домысливать. Кстати, вам удалось посмотреть трехмерную визуализацию в 3D-кубе?

**Д.К.:** Посмотрел, впечатляет!

**А.Г.:** На самом деле это фантастическая технология. С ее помощью можно на основе имеющейся трехмерной модели обучать людей, рассматривать разные сценарии, демонстрировать функциональные возможности.

**Д.К.:** Я думаю, тут в первую очередь проблема в цене.

**А.Г.:** Согласен, пока дорого. Но практика показывает, что новая технология, если она оказывается полезной, рано или поздно становится доступной. Например, когда появились первые проекторы, они были жутко дорогие. Но этот инструмент оказался очень удобным, поэтому со временем его цена стала вполне приемлемой. Так и здесь — если это выгодно, если это удобно, то год от года технология будет удешевляться и станет массовой.

**Д.К.:** А что вы можете сказать о еще одном проекте АСКОН — геометрическом ядре СЗД?

**А.Г.:** В свое время мы пришли к выводу, что СЗД следует оформить как отдельный продукт в отдельную бизнес-единицу, несмотря на то, что в тот момент ядро использовалось только в разработке нашего собственного продукта. Всем понятно, что разработка и развитие КОМПАСа — наше базовое направление, приносящее основной доход. Мы были уверены, что открытие ядра для сторонних клиентов в результате приведет к повышению его качества. Ведь работа с внешними заказчиками подразумевает улучшение процесса его тестирования, качества и надежности работы и постоянный учет сторонних требований для разных CAD/CAM/CAE-систем.

Наши предположения оправдались — выделение ядра в отдельный продукт действительно идет нам на пользу. Требования внешнего за-

казчика порой гораздо жестче, чем собственные, потому что у него есть выбор. Всем понятно, что КОМПАС-3D сейчас не может выбрать другого ядро. А внешний клиент может. И, выбирая под себя, заказчик выдвигает очень серьезные требования по API, по его оформлению, по оказанию технической поддержки, по документированию.

Признаюсь, что, оформляя эту бизнес-единицу, мы на самом деле не ожидали, что к ядру будет такое внимание и ему будет дана столь высокая оценка. Сейчас наш продукт берут на тестирование в разных странах и оно показывает хорошие результаты. Специалисты на практике оценивают этот инструмент и видят, что он подходит для решения различных задач, дают хорошие отзывы, приобретают. И пусть этот процесс стартовал не так давно, тем не менее, сейчас у нас уже есть заказчики в разных странах. Например, последняя продажа была в Южную Корею.

**Д.К.:** В последнее время остро встал вопрос импортозамещения. Как вы считаете, АСКОН на этой волне сильно поднимется и выиграет?

**А.Г.:** Трудно сказать — пока мы только больше слышим об импортозамещении, чем наблюдаем реальные действия. Здесь на самом деле есть много вопросов... Если есть реальная заинтересованность в том, чтобы в стране росли и развивались отечественные альтернативы и были собственные технологии, чтобы у предприятий был выбор — мало патристических лозунгов, нужно настроиваться на серьезную, многолетнюю, системную работу. Например, что касается проектирования и производства оборонной техники, то здесь необходимо составить перечень технологий, критичных с точки зрения информационной безопасности. Следует провести тщательное исследование, понять, по каким технологиям у нас есть отечественные продукты и центры компетенций, а по каким нет. Насколько они способны решать имеющиеся задачи и насколько соответствуют реальным требованиям. Причем этот анализ надо делать сегментированным, ибо требования авиационной, к примеру, сильно отличаются от требований общего машиностроения или судостроения. Если требования удовлетворяются не полностью, то какова дельта и как эту дистанцию можно преодолеть. Необходимо рассматри-

вать разные варианты решения задач и выбирать оптимальный по времени и объему финансирования. Иными словами, импортозамещение — это целый комплекс системных мероприятий, направленных на рост собственной ИТ-отрасли и удовлетворение требованиям информационной безопасности.

Есть опасения, что под флагом импортозамещения к бюджетным деньгам прорвутся массы желающих «поработать» за государственный счет. Результатом будут пыльные отчеты и сырой код, плюс создание нерыночных игроков. Что, естественно, ничего, кроме вреда, рынку не принесет.

Проактивная работа государства, направленная на укрепление и рост собственных отраслей (в том числе и ИТ), безусловно, нужна. И опыт таких стран, как Китай, Бразилия, Израиль, и многих других демонстрирует серьезные результаты, достигаемые умной правительственной политикой поддержки отечественных производителей. Судя по заявлениям высшего руководства и президента, важность импортозамещения осознается. Будем надеяться, что это осознание трансформируется в системную политику.

**Д.К.:** Если предприятиям ОПК будет закрыт доступ, например, к Windows или MS SQL — что тогда делать?

**А.Г.:** Такие сценарии исключать нельзя, и к ним надо быть готовым. Как вариант в общем случае — иметь отечественные альтернативы или рассматривать возможность использования свободного ПО. Кроме того, есть Linux.

**Д.К.:** Он тоже не отечественный.

**А.Г.:** Да, он тоже не гарантирует автоматической информационной безопасности. Здесь важно не только иметь доступ к открытому репозиторию, но и выстроить инфраструктуру и собственные центры компетенций, обеспечивающие разработку, сборку дистрибутивов, развитие, поддержку. Это тоже, в общем-то, простое дело. Нивелирование потенциальных угроз требует внятной стратегии действий. Если Visa и MasterCard в один момент могут быть заблокированы, внутри страны должна быть собственная платежная система. Это же касается и многих иных областей ИТ — от PLM до ERP.

**Д.К.:** Отойдем от политики, вернемся к Форуму «Белые ночи

САПР», в рамках которого и происходит наша беседа. Когда он прошел в первый раз?

**А.Г.:** Я помню, что первый питерский форум состоялся в 1993 году, но тогда он еще не назывался «Белые ночи», это был просто форум компании АСКОН. «Белые ночи» как бренд возник, если не ошибаюсь, в 1996 году.

**Д.К.:** Обычно организаторы подобных мероприятий рекламируют какие-то новинки. Какова основная идея Форума в этом году?

**А.Г.:** Основная идея Форума на самом деле очень проста — процесс перехода от бумаги к всеобщей «цифре». И процесс этот, надо сказать, охватывает всё новые и новые сегменты. Кроме того, окружающий мир крайне быстро изменяется, приоритеты сдвигаются: если год назад об информационной безопасности никто не задумывался, то сейчас этот вопрос стал особо актуальным.

Сегодня мы готовы поделиться нашим опытом по работе с проектами, имеющими грифы «Для служебного пользования» и «Гостайна». В этой области предстоит решить колоссальные задачи, причем они касаются не только функциональности программных продуктов, но и всей совокупности организационно-методического окружения. Это огромное количество процессов, инструкций, предписывающих, как работать в этих контурах. На организацию могут потребоваться многие годы.

**Д.К.:** Александр, спасибо за интересную беседу! В заключение — традиционные пожелания читателям журнала «САПР и графика».

**А.Г.:** Желаю, чтобы из всех возможных сценариев реализовывались все-таки позитивные — и в политическом, и в макроэкономическом плане. Несмотря на жесткую конкуренцию современного мира, желаю, чтобы конкуренция была экономической, но не военной. Чтобы мы вместе способствовали развитию высокотехнологичных наукоемких отраслей и увеличению производительности труда как одной из самых приоритетных задач. Я искренне желаю всем читателям мирной жизни, динамичного развития, новых интересных проектов, активного движения ко всеобщей цифровке и преобразованию мира! ▶