

Максим БОГДАНОВ: «Пришло время рассказать, как работать с большими 3D-проектами»

29–30 мая в Петергофе, пригороде Санкт-Петербурга, проходил 15-й форум «Белые ночи САПР», в ходе его работы состоялась беседа главного редактора газеты IT News Геннадия Белаша с генеральным директором компании АСКОН Максимом Богдановым.



Компания АСКОН выступает одновременно в трех лицах: как вендор, как продавец и как интегратор. Сколько человек работает в компании и каково соотношение между разработчиками ПО, внедренцами и сейлами?

Мы не разделяем внедренческий и сбытовой сегменты, это для нас одна и та же сеть. Ее задача заключается в продвижении программного обеспечения и реализации на основании этого ПО проектов у заказчиков. В этой внедренческо-сбытовой сети трудится порядка 250 специалистов из 550 сотрудников нашей компании. Разработчиков — порядка 220 человек.

Несколько слов про математическое ядро ваших инженерных систем. Их функциональность в первую очередь определяется «мощностью» ядра?

Пожалуй, не «в первую очередь», а «в значительной мере». Ядро — это основа, фундамент, на котором можно построить конкретную функциональность САД-системы, необходимую заказчику.

А если сравнить мощность вашего ядра с мощностью ядра наиболее сильного из конкурентов?

Ядро все-таки не двигатель, мы не используем термин «мощность».

Предпочитаем делать сравнения ядер на конкретных задачах. Если бы мы заменили наше ядро на конкурирующее, то не добились бы значительного роста функциональности «Компаса-3D». Поэтому считаем, что функциональность нашей системы и систем ведущих конкурентов сопоставима и различается в чью-то пользу на некоторых конкретных задачах. Например, в наше ядро входят конвертеры для обмена данными и параметризатор, тогда как конкурирующие ядра в себя параметризатор не включают, его надо приобретать отдельно.

После вступления в ВТО изменится для вас уровень конкуренции в России и за рубежом?

Ничего не изменится. Пошлин, акцизов и барьеров и так не существовало. Уровень конкурентной борьбы не изменится.

В каких странах СНГ вы продаете свое ПО?

Мы работаем в Белоруссии, Украине, Казахстане и Узбекистане. Это наиболее развитые в СНГ страны, в которых можно вести бизнес, связанный с инженерным ПО. Другие страны СНГ могут быть также достаточно развитыми и богатыми, но там тяжело вести бизнес, например в Туркмении.

Где, помимо стран СНГ, вы продаете свои продукты?

Мы осуществляем продажи в Европу и Юго-Восточную Азию, но не так активно, как хотелось бы. Для нас продолжение экспансии за границы СНГ — серьезная задача, требующая больших вложений и пристального внимания. В начале года мы открыли представительство в Мюнхене, но это только начало пути на международный рынок.

СОБЫТИЯ

MicroWorld готовит наступление

В мае Москву посетили высшие руководители компании MicroWorld Technologies, разработчика антивирусных программ и других решений для обеспечения информационной безопасности. Цель визита — подготовка агрессивного наступления на российский рынке.

Делегация высшего менеджмента MicroWorld прибыла в Россию в том же составе, что и в прошлом году: управляющий директор и CEO Говинд Раммурти (Govind Rammurthy), вице-президент по глобальным продажам и маркетингу Сунил Крипалани (Sunil Kripalani) и глава европейского подразделения Швета Такаре (Shweta Thakare). Гости провели пресс-конференцию совместно со своим российским мастер-дистрибьютором — компанией «Антивирусный Центр».

По словам г-на Раммурти, MicroWorld успешно развивается, наращивая оборот на 25% в год. Антивирусные продукты под брендом eScan локализованы на 16 языках (включая русский) и используются в 90 странах, причем выпускаются не только для Windows и Linux,



но и для MacOS. В ближайшее время появятся продукты для Android — как для планшетов, так и для смартфонов. В странах, которые компания считает ключевыми, она обеспечивает круглосуточную бесплатную техническую поддержку на их языках, в том числе и на русском. 98% всех продаж

осуществляется через партнеров компании (60% — в сектор СМБ и корпоративным пользователям, 38% — в сегмент SOHO), 2% составляют онлайн-продажи. Продукты MicroWorld могут использовать как домашние пользователи, так и крупные заказчики, однако основное внимание компания намерена

сконцентрировать на секторе СМБ, в том числе и в России.

Выходя на высококонкурентные рынки, уже распределенные между ведущими производителями антивирусных продуктов, MicroWorld делает ставку на более низкие цены и более широкие функциональные возможности своих продуктов,

Сколько ваша компания зарабатывает на зарубежных рынках?

За пределами России мы зарабатываем примерно 10% нашей выручки.

АСКОН делает акцент на комплексность предлагаемых решений и включает конструкторско-технологическую подготовку производства в единый контур управления предприятием. Системы управления предприятием каких вендоров могут для такого «подключения» использоваться?

Это могут быть ERP-системы любых вендоров. Никаких предпочтений с точки зрения вендоров у нас нет. Внедренческая сеть нашей компании как раз и решает такую задачу — вписывать продукты АСКОН в IT-среду предприятия.

После такого объединения ваши системы и ERP спокойно обмениваются информацией?

Настолько «спокойно», насколько это захочет заказчик. Можно согласиться на некоторые трудности — и в результате заплатить меньше. Можно заплатить больше — и трудностей будет меньше. Все определяется тем, какую цель заказчик поставил.

В одном из выступлений прозвучало: «Электронный состав изделий АСКОН содержит всю необходимую информацию для планирования производства». Действительно ВСЮ информацию? Или еще что-то нужно разработать, доделать?

Для планирования производства необходима инженерная спецификация — она полностью разрабатывается с помощью нашего ПО. Нужны технологические маршруты, как изготавливается далее изделие, это опять же полностью делается с помощью нашей системы. Нужны данные нормирования, и это тоже у нас есть. Однако может быть разный уровень автоматизации появления этих данных. Они могут появляться в результате ручного, механического, автоматизированного, автоматического действия. То есть у них разные варианты создания, но они все появляются на стадии технологической подготовки, и, соответственно, если предприятие использует нашу систему, то в нашей системе они полностью сформировались. Далее готовится производственный состав, нормы позволяют планировать заказ материалов, дальше идет конкретное планирование производства.

Таким образом, слово «всю» абсолютно на своем месте?

Да, конечно. Однако у всех заказчиков свои потребности. У каждого пользователя найдется множество пожеланий, которые можно объединить одним словом: удобство.

О новинках, которые прозвучали в серии докладов. Методика проектирования больших сборок в «Компас-3D». Методики этой не было или она вами усовершенствована?

Методика была всегда, мы учили и учим работать с нашим ПО. Но результаты работы наших заказчиков становятся все сложнее, работы становятся все масштабнее не только физически, по размеру, но и по количеству деталей. Поэтому пришлось время рассказать, как работать с большими проектами. Именно в этом направлении и была развита методика.

У вас есть четыре флагманских продукта: «Компас-3D», «Лощман: PLM», «Вертикаль» и «Гольфстрим». Какова вероятность появления в этой линейке новых продуктовых направлений?

Высокая. Мы новые продукты не сами придумываем. Если на рынке будет продиагностирована новая глобальная потребность, будут и новые направления, и новые продукты. Также продолжится и развитие существующих продуктов. Мы сейчас представляем систему «Гольфстрим» для управления производством, абсолютно новое для нас решение, это четвертый компонент нашей линейки. У нас сегодня был предпоказ «Гольфстрима», заказчикам он будет доступен в сентябре.

Самая главная новинка, анонсированная на форуме, — «Компас-3D» версии 14?

Пожалуй, да. Это был анонс версии, которая выйдет в декабре. Основные доработки программного продукта лежат в русле технологии коллективного сквозного проектирования, на которой будет построен весь наш новый комплекс решений для машиностроения. Кроме того, в ближайшее время мы выпустим первое мобильное решение — систему управления проектными данными «Лощман: ППС» для Android/iOS. На форуме была показана бета-версия мобильного клиента на платформе Android.

а также на предоставляемые партнерам выгодные условия и поддержку.

Сунил Крипалани отметил, что MicroWorld небольшая компания, всего около ста сотрудников, и она не может вести одновременное наступление на всех рынках, а последовательно фокусируется на отдельных регионах и странах. Так, сейчас компания пришла к выводу, что сотрудничество с российским «Антивирусным Центром» создало хорошую базу для усиления позиций на российском рынке, и планирует в ближайшие два года войти в пятерку его лидеров.

Что касается компании «Антивирусный Центр», то в течение полутора лет после подписания дистрибьюторского соглашения с MicroWorld здесь занимались главным образом созданием партнерской сети и ознакомлением российских пользователей с возможностями продуктов семейства eScan. «Сейчас у нас около 200 партнеров в России и СНГ, — отметил генеральный директор «Антивирусного Центра» Наталья Слободенюк, — около 20 тысяч зарегистрированных пользователей. Цены весьма конкурентные, кроме того, предусмотрен дисконт для тех, кто переходит на eScan с конкурирующих продуктов. У вендора очень гибкая политика, в частности, на-

ряду с обычными годовыми лицензиями есть долгосрочные: на два и три года. Пользователи могут бесплатно скачивать с сайта www.avescan.ru пробные версии продуктов, есть и бесплатная утилита для одноразовой проверки компьютера и удаления вредоносных кодов».

Важную роль в продвижении MicroWorld на российском рынке должны сыграть и другие факторы, которым конкуренты не уделяют достаточного внимания. Так, к моменту окончания срока лицензии пользователям предложат продлить его у того реселлера, у которого она была куплена. Уже через месяц появится продукт для сервис-провайдеров, который они смогут продавать в своих сетях как услугу и зарабатывать на этом. И наконец, партнеры смогут зарабатывать дополнительные деньги на кастомизации продуктов для крупных клиентов.

Отвечая на вопрос о перспективах продуктов компании в России, Говинд Раммурти полусмело заметил: «Рынок средств ИБ очень подвижен, здесь быстро меняются лидеры. Сейчас в России доминируют продукты «Лаборатории Касперского», а через несколько лет на их месте может оказаться eScan». Заявление очень смелое. Впрочем, время покажет.

Юрий Курочкин

forum.cnews.ru

Реклама.

CNews
FORUM 2012

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

8 НОЯБРЯ 2012 ГОДА
отель «Рэдиссон САС Славянская», Москва

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ: +7 (495) 363-11-57
forum@cnews.ru

* Форум