



Слева направо: глава представительства Autodesk в России и странах СНГ **Александр Тасев**, первый исполнительный председатель совета директоров компании Autodesk **Кэрол Барц**, региональный директор Autodesk в развивающихся странах **Рудольф Данцер**

ПЕРВАЯ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНДУСТРИИ ВЕДИ

27 ноября 2006 года в мире автоматизированного проектирования произошло знаменательное событие. Москву впервые посетила Кэрол Барц — первый исполнительный председатель совета директоров компании Autodesk. Для многих пользователей программного обеспечения Autodesk это стало событием такого же масштаба, каким для мира поп-музыки был приезд Мадонны...

Визит Кэрол Барц подчеркнул то значение, которое Autodesk придает сегодняшнему российскому рынку, ведь за 20 лет существования компании в нашей стране не побывал ни один руководитель ее уровня. Вместе с г-жой Барц Россию посетил Рудольф Данцер, региональный директор Autodesk в развивающихся странах.

"Я — мать, у меня трое детей. 14 лет проработав в Autodesk, я иногда называю компанию моим четвертым ребенком", — такими словами начала Кэрол Барц свое выступление на пресс-конференции для ведущих деловых и ИТ-СМИ России. Отвечая на вопросы рос-

сийских журналистов, г-жа Барц представила свою точку зрения на основные тенденции и проблемы мировой индустрии. Она отметила, что развитие бизнеса во многом обусловлено процессами мировой глобализации. В современных условиях "плоского мира", когда, например, российская компания может осуществлять проекты по всему свету, особенно важны конкурентные преимущества, одним из которых является автоматизация проектирования. Значение проектирования стремительно возрастает во всех областях бизнеса, и Autodesk предлагает широкий спектр программных продуктов для реализации проектов в машиностроении, архитектуре и строительстве, индустрии развлечений, создании объектов инфраструктуры, — причем решения Autodesk позволяют вести проект с самых первых его шагов и до завершения. Компания поддерживает не только местные языки, но и местные стандарты. О степени востребованности ее решений позволяет судить хотя бы такой факт: в прошлом году продажи программных продуктов Autodesk превыси-

ли общий объем продаж всех конкурирующих компаний.

На пресс-конференции г-жа Барц также поделилась прогнозами относительно развития отрасли САПР и управления проектной документацией. Одним из важнейших направлений, обеспечивающих пользователям серьезные конкурентные преимущества, она считает развитие трехмерных технологий. Пользователь, находящийся в любой точке земного шара, может получить из трехмерной модели любую информацию по проекту. Неудивительно, что проектировщики всё активнее переходят и на 3D.

Что касается России, то, по словам Кэрол Барц, в предыдущем финансовом квартале она продемонстрировала самые высокие темпы роста продаж. За два года работы представительства Autodesk в России и странах СНГ показатели оборота выросли втрое; в несколько раз увеличился объем отраслевых решений, предоставляемых российским компаниям.

В пресс-конференции также принял участие Александр Тасев, глава представительства Autodesk в России и СНГ. Он

Мир цикличен. Вы просто не знаете его амплитуду и частоту. Люди, которые говорят, что ничего не повторяется, в корне не правы.

Кэрол Барц



Кэрoл Барц
и главный редактор журнала CADmaster
Oльга Казначеева

высоко оценил визит Кэрoл Барц: "Этот визит — свидетельство огромного внимания, уделяемого российскому рынку руководством компании Autodesk. Мы с нетерпением ждали ее приезда, ждали новых импульсов для развития нашего бизнеса в России и странах СНГ — и можно сказать, что наши ожидания более чем оправдались".

В рамках визита г-жа Барц провела встречу с авторизованными партнерами представительства Autodesk, среди которых Бюро САПР, ИНФАРС, НИП-Информатика, Русская Промышленная Компания, CSoft, Петростройсистема, CSoft Санкт-Петербург (Бюро ESG), EMT, SoftLine и другие компании.

Кэрoл Барц также посетила крупных заказчиков Autodesk, чтобы в корпорации еще лучше понимали нужды и задачи российских пользователей систем автоматизированного проектирования.

...При подготовке к интервью с г-жой Барц я прочитала множество посвященных ей публикаций в самых разных изданиях. Это поистине великая женщина, которая взошла на Олимп вопреки всем жизненным преградам и 14 лет оставалась у руля крупнейшей компании — поставщика программного обеспечения САПР, пятой после Microsoft в мире разработки программного обеспечения. Во многом благодаря ей компания Autodesk диверсифицировала свою продуктовую

линейку, стала общепризнанным лидером рынка программного обеспечения и впятеро увеличила доходы: с \$285 млн. в 1992-м до \$1,523 млрд. в 2005 году.

В ИТ-индустрии Кэрoл Барц стала первой женщиной, занявшей пост генерального директора и председателя совета директоров, не будучи основателем компании.

Во многом благодаря ей компания Autodesk диверсифицировала свою продуктовую линейку, стала общепризнанным лидером рынка программного обеспечения и впятеро увеличила доходы: с \$285 млн. в 1992-м до \$1,523 млрд. в 2005 году

способствовала совершенствованию ПО для машиностроения. Специалисты, ранее работавшие в Softdesk и Revit Technology, внесли огромный вклад в разработку программ архитектурно-строительного направления. Приобретение Discreet Logic вывело Autodesk в лидеры рынка медиа и развлечений. Конечно, Autodesk могла бы совершенствовать свое ПО и

самостоятельно, не инвестируя в покупку других компаний, но это на многие годы задержало бы ее развитие.

Барц тверда и решительна, но очень искренна и демократична. В ней нет пафоса, свойственного женщинам ее уровня. Прежде чем предложить вашему вниманию интервью, хотелось бы чуть подробнее познакомить вас с этой потрясающей женщиной.

Прошлое

Кэрoл Барц родилась в небольшом городке Винона, штат Миннесота. Когда ей исполнилось 8 лет, умерла мать и Кэрoл пришлось заботиться о младшем брате. Пять лет спустя их с братом разыскала бабушка, Элис Шварц, — и забрала к себе от отца, предпочитавшего ремень всем другим средствам воспитания...

Зарабатывая теперь десятки миллионов долларов, Кэрол всегда вспоминает о первых полученных деньгах. Еще школьницей она начала работать секретарем в банке, затем стала кассиром со ставкой 75 центов в час. Со временем минимальная сумма почасовой оплаты немного подросла, и при расчете банк выдал Кэрол чек на \$350. Эта сумма показалась ей огромной.

Тот же банк помог получить стипендию, которая позволила продолжить образование в элитном университете Уильяма Вудса (William Woods) в Фултоне. Одновременно она работала официанткой в университетском кафе...

Кэрол полюбила программирование, стала осваивать компьютерные науки. До сих пор она помнит свою первую программу для компьютера IBM-1620 с перфокарным вводом-выводом — и тот вос-

торг, который охватил ее, когда программа заработала...

Уже специализируясь в области информатики, Кэрол с отличием окончила университет Висконсина (University of Wisconsin). В эти же годы она подрабатывала в баре клуба Hoffman House, где собирались лоббисты и политики. Позже опыт этой работы весьма пригодился ей в маркетинге, ведь она научилась запоминать имена клиентов, их алкогольные пристрастия и другую информацию. После окончания учебы она работает в сфере банковских услуг по автоматизации, а затем переходит в 3М. Все четыре года, проведенные здесь, она остается единственной женщиной-специалистом среди трехсот коллег-мужчин. В 1976 году она потребовала, чтобы ее перевели в штаб-квартиру, получила грубый ответ "Женщинам там делать нечего" и покинула компанию.

Барц работает в среднем управляющем звене производственного департамента и департамента продаж корпорации Digital Equipment, а в 1983-м переходит в Sun Microsystems. Достигнув в этой компании немалых успехов, она назначается вице-президентом по международным операциям, что предполагает руководство огромным коллективом из шести тысяч сотрудников. Уже тогда она занимала самую высокую должность среди всех женщин-руководителей предприятий, работающих в компьютерной отрасли. Но, как и любой профессиональный управленец, Кэрол Барц была амбициозна, поэтому следующим шагом в ее карьере стал переход в Autodesk. 14 апреля 1992 года она приступила к обязанностям президента, председателя совета директоров и генерального директора компании.

0 бизнесе

СМ: Г-жа Барц, сфера интересов Autodesk — разработка программного обеспечения для машиностроения, архитектуры и строительства, медиа, формирования инфраструктуры. Насколько динамично развиваются эти направления?

КБ: Самый быстрорастущий сектор — строительство, но по объемам продолжает лидировать машиностроение: на его долю приходится 35% объема продаж. Инженеры создают мир — а мы работаем с инженерами.

Мир меняется к лучшему. Конечно, есть проблемы — социальные, политические, экономические, но в целом благосостояние повышается. Я вижу это во всех странах. По мере роста покупательной способности средний класс требует от инженеров всё более удобных домов, всё более совершенных машин. А проектированием этих домов и машин и заняты наши заказчики.

Во всех странах бурно развивается строительство, возводятся новые здания — в этом секторе у нас 30%. Очень важны дороги, мосты, то есть инфраструктура. Здесь мы имеем 20%. А оставшиеся 15% приходятся на долю медиа и развлечений (игры и спецэффекты). Благодаря нашим медиа-продуктам в

фильме "Последний самурай" очень реалистично изображена кровь Тома Круза. Наши клиенты получили призы за спецэффекты в "Титанике", "Властелине колец", "Хозяине морей".

СМ: Какую долю в мировом объеме продаж занимает Россия?

КБ: Я не могу назвать точную цифру, но в предыдущем финансовом квартале именно ваша страна продемонстрировала самые высокие темпы роста продаж. Ранее по этому показателю лидировала Индия.

СМ: Как вы оцениваете перспективы Autodesk на российском рынке?

КБ: Бизнес Autodesk растет вместе с партнерами, он постоянно развивается и оказывает влияние на весь окружающий мир. На российском рынке надо работать, и работать много, потому что за ним — будущее. Всё, что я говорила о постепенном росте благосостояния в мире, справедливо и для России. Именно поэтому российский рынок очень перспективен, в том числе для Autodesk: бурный рост производства и строительства, серьезные успехи в создании инфраструктуры невозможны без новей-

ших средств проектирования и дизайна.

СМ: Какую роль вы отводите образовательным программам в средней и высшей школе? Например, российская компания АСКОН дарит свою систему КОМПАС многим вузам...

КБ: Autodesk уделяет этому вопросу огромное внимание. Студенты должны выходить из стен вуза готовыми специалистами. И потому наша задача — увлечь их нашими продуктами, сделать так, чтобы уже в высшей школе они работали над реальными проектами, используя современное программное обеспечение. Это очень важно для нас! Мы по-разному обращаемся к студентам. Используем новомодное изобретение — блоги, различные конкурсы по всему миру, сообщество пользователей. Предоставляем возможность скачать версии ПО Autodesk из сети Internet.

Мы хотим, чтобы и российские студенты имели возможность бесплатно скачивать web-продукты. Но студент и университет должны отвечать определенным требованиям, которые мы сейчас разрабатываем. Надеюсь, этот механизм заработает уже в ближайшее время. А пока вузы могут просто купить про-

грамму — очень дешево, за пару десятков долларов.

В 2006 году компания бесплатно передала высшим российским учебным заведениям (а это свыше 1100 факультетов в более чем ста университетах) 100 000 лицензий своих популярных программ: Autodesk Inventor, Autodesk Revit, Autodesk Architectural Desktop, Autodesk Civil 3D и других. Значит, каждый год более 100 тысяч студентов будут завершать обучение, уже владея новейшими решениями от Autodesk. Мы не только оснащаем вузы программным обеспечением, но и заботимся об обучении преподавателей. С ведущими российскими институтами Autodesk ведет переговоры о создании особых центров инновационных технологий, где совместно с этими вузами мы будем не только обучать студентов, но и разрабатывать новые процессы, методы, включая и новые технологии в разных областях, прежде всего в машиностроении. Autodesk продолжит работу в этом направлении.

СМ: Как вы относитесь к пиратству в России?

КБ: Я часто спрашиваю: "А вы хотели бы, чтобы крали результаты вашего интеллек-



Решительный шаг, или Смена руководства

Решение оставить пост генерального директора (CEO — Chief Executive Officer) далось Кэрол непросто. Совет директоров и она сама опасались, что ее наследник по бизнесу Карл Басс покинет компанию, если не будет ею управ-

лять, а найти лучшую замену было почти невозможно. И Кэрол решила, что время перемен пришло. В январе 2006-го она объявила на совете директоров, что покидает пост CEO. Назначение на эту должность Карла Басса Кэрол назвала "естественной эволюцией руководства компании Autodesk". Когда она сообщила семье, что уходит с высшего руководящего поста, домашние были изумлены, а муж в шутку заметил: "Даже не думай стать CEO дома и управлять нами".

Интересно, что когда в 1993 году Autodesk приобрела компанию Карла Басса, он активно настаивал на переменах... и был уволен. Несколько месяцев спустя Кэрол поняла, что нуждается в таком компетентном сотруднике и пригласила его обратно. Карл Басс начал с разработки ПО и помог компании пережить все неурядицы ...

Настоящее

Кэрол занимает должность первого исполнительного председателя совета директоров, уделяя основное внимание развивающимся рынкам — в частности странам региона БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Она уже побывала в Индии и Китае. После ее визита политика Autodesk в этих регионах была скорректирована, и это уже приносит свои плоды. Теперь пришло время поездки в Россию...

Она входит в Совет Президента США по науке и технологиям, является одним из лидеров мнений, задающих повестку дня в области ИТ — начиная с финансирования исследований и разработок и заканчивая новой широкомасштабной системой стимулирования. Она принимает участие в работе Совета директоров Cisco Systems, Network

туального труда?" Желающих что-то не находится... Интеллектуальная деятельность требует серьезных усилий, и ее результаты должны приобретаться законным путем. Легальный бизнес начинается с уважения к бизнесу партнера, а с таким уважением несовместимо воровство.

СМ: Будет ли Autodesk поддерживать в своих продуктах многопроцессорность — например, в AutoCAD и программах на его основе?

КБ: Многопроцессорные системы очень важны для наших клиентов, с их помощью они смогут выполнять различные виды моделирования и анализа, усовершенствовать визуализацию. Поэтому мы очень тесно сотрудничаем с Intel, AMD, внимательно изучаем решения, которые придут на смену нынешним. Autodesk уже экспериментирует с 64-битными системами, но в первую очередь мы хотели бы добиться стабилизации наших продуктов и потому несколько отстаем на этом направлении. Мы стараемся работать так, чтобы наши клиенты смогли немедленно воспользоваться результатами нашего труда. Надеемся, эти результаты не заставят себя ждать.

СМ: Учитываются ли при формировании политики Autodesk в той или иной стране особенности экономики, уровень жизни, менталитет народа, населяющего эту страну? Разумеется, прежде всего нас интересует ценовая политика в России...

КБ: Мы стараемся тщательно разобраться в особенностях каждого рынка и понять, какой именно ценовой уровень будет здесь оправданным. Инженерная компания в Москве не должна платить за программный продукт столько, сколько такая же компания в Париже. Существуют реальные различия в уровне жизни, покупательной способности — их необходимо учитывать. Конечно, учитывается и менталитет людей. Когда мы смотрим, как нам выйти на тот или иной рынок, мы принимаем во внимание всё — от доступности квалифицированных кадров до темпов роста этого рынка и его готовности к переменам в области технологий. Мы смотрим, к чему люди готовы, к чему они стремятся. Каждая экономика имеет свои проблемы — политические, экономические, культурные, социальные. Если мы будем игнорировать эти проблемы, мы не сможем их преодолеть. Но фокусируемся мы не на про-

блемах, а на возможностях, которые есть в каждой стране. Есть они и в России, причем очень большие.

СМ: Ранее вы посетили Китай и Индию. Поделитесь, пожалуйста, самыми яркими впечатлениями, которые оставили у вас эти страны.

КБ: В Китае идет огромное строительство — подготовка к Олимпиаде. Китайцы используют самые новые технологии. Уже построено 15 новых аэропортов, возводятся здания, активно строятся дороги — велосипедные, автомобильные. Например, вокруг Пекина. Просто удивительно, чего Китай смог добиться за последние 6–10 лет. Индией я восхищена. У нее большой потенциал — благодаря федеральной системе, более понятному нам стилю ведения дел и, конечно, благодаря огромному населению. Пока что она значительно отстает от Китая, особенно в области инфраструктуры, но тем не менее не без успеха стремится стать одной из крупнейших фабрик мира. За последний квартал по темпам роста промышленного производства Индия обогнала Китай.

СМ: Каковы ваши впечатления от России?

КБ: Очень высокий уровень образования и мотивированности людей. Очень компетентные люди. И... плохие дороги. Инфраструктура гораздо лучше, чем в Индии, но дорог нужно строить больше. Москве их явно недостаточно...

Я считаю, что у российских компаний есть потенциал, но им необходимо работать и в других регионах мира — это позволит увеличить доходы, нарастить объемы продаж. Именно выход за российские пределы может изменить ситуацию, создать новые возможности для вашей экономики.

СМ: Вы посетили уже три страны из четырех, которые входят в группу развивающихся рынков БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Впереди поездка в Бразилию?

КБ: Сейчас все только и говорят о странах БРИК. Но ведь есть очень много других стран, которые тоже развиваются бурными темпами. Посмотрите на Юго-Восточную Азию, как там развивается промышленное производство. Мне, например, очень интересен Вьетнам. Я уже побывала в Чили. Что же касается Бразилии, я обязательно туда поеду.

Appliance и фонда национальных медалей в области науки и технологий.

Кэрол Барц — почетный доктор гуманитарных наук Института технологий Нью-Джерси и Университета Уильяма Вудса, почетный доктор наук Политехнического института Вустера.

В 2005 году журнал Forbes признал Autodesk одной из самых лучших и хорошо управляемых компаний Америки. Журнал также включил Кэрол Барц в список ста самых влиятельных деловых женщин.

Прочие награды и достижения:

- 50 женщин, у которых стоит учиться (Wall Street Journal, 2005);
- 30 наиболее уважаемых исполнительных директоров мира (Barron's, 2005);
- Выдающиеся женщины в ИТ (Business Week, 2004);
- 100 наиболее влиятельных женщин в бизнесе (San Francisco Business Times, 2004);

- награда "Вкус жизни" (City of Hope, 2004);
 - награда "Ada Lovelace" (Ассоциация женщин в компьютерном бизнесе, 2003);
 - награда Ernst & Young "Первоклассный предприниматель года (Северная Калифорния)", 2001
- и многие другие.

Будущее

Кэрол Барц активно заботится о повышении образовательного уровня подрастающего поколения. Она не устает повторять, что родители должны убеждать детей в необходимости хорошего образования, а еще лучше — демонстрировать его преимущества на собственном примере. Она предоставила каждому сотруднику Autodesk, имеющему детей, право ежемесячно посвящать им по четыре часа служебного времени. Она убеждена, что взрослые должны посещать школьные за-

нятия, выступать перед детьми, объясняя, как математика и другие науки помогают преуспеть в жизни.

Кэрол поддержала коллег в создании программы Design Your Future (Создай свое будущее), призванной убедить школьников в необходимости изучения наук и технологий (www.autodesk.com/dyf). В рамках этой программы сотрудники Autodesk обучают принятых на работу девушек работе с HTML, основам маркетинга и другим секретам работы в крупной корпорации. Чтобы поощрить дальнейшее обучение юных сотрудников, Autodesk выделила \$30 000 на продолжение их образования в колледже. Эти средства были предоставлены департаментом по борьбе с пиратством.

*Ольга Казначеева,
главный редактор журнала CADmaster
При подготовке статьи использованы материалы More, San Jose Mercury News, Fortune.*

О себе

СМ: Вы дольше всех женщин в ИТ-индустрии занимаете столь высокий пост. Как вам это удается?

КБ: Мне повезло работать в быстрорастущей отрасли, я получила соответствующее образование, и я агрессивно работаю. Я как кобра. Думаю, сочетание этих факторов и дает такой результат. На работе я была как на корабле. Менялись технологии, климат, экономика, и мне тоже приходилось меняться, чтобы удерживать корабль на плаву. Я была терпеливым капитаном...

СМ: Почему мужчинам легче добиться высот в бизнесе? Какими качествами должна обладать женщина, чтобы преуспеть?

КБ: Думаю, причина в том, что большинство руководителей — мужчины, и себе в команду они также подбирают мужчин. Даже в Америке руководителей-женщин всего 4%, а через 10 лет их по прогнозам станет 6%. Страны не используют мозги половины своего населения! Тех, кто воспользуется этим потенциалом, ждет успех. Поэтому, если у вас есть дочери, племянницы, нужно, чтобы они изучали математику и другие науки — тогда они будут иметь такие же шансы, как мужчины.



СМ: Какими качествами должен обладать лидер?

КБ: Если вы не восхищаетесь своей работой, как вы сможете заставить восхищаться других? Это сродни тому, как кошки и собаки чувствуют, когда люди их не любят...

СМ: Как вы относитесь к ошибкам?

КБ: Вы должны ошибаться. Не ошибаясь, вы не сможете познать ступени успеха. Без падений не станете хорошим горнолыжником. Не погубив множество растений, вы не научитесь вести сад. Ошибки — очень важная часть жизни.

СМ: Какие ошибки чаще всего допускают руководители?

КБ: Самое худшее — воспринимать себя слишком серьезно. Это особенно заметно по нашим новым лидерам. Они находятся в центре всеобщего

внимания и все время боятся допустить промах, невпопад ответить, испортить свой имидж. А на самом деле надо гордиться собой — таким, какой ты есть.

СМ: Что вам больше всего нравится в вашей работе?

КБ: Люди. Я люблю строить взаимоотношения с людьми. Люблю быстрый темп работы. Люблю принимать множество решений и получать быстрый отклик рынка. Люблю высокие технологии.

СМ: Какие качества позволяют вам управлять таким большим коллективом?

КБ: Думаю, я хороший руководитель. Я прислушиваюсь к людям. Полагаю, что я справедливая. Жесткая, но справедливая. В работе я даю людям много шансов — и поддерживаю своих сотрудников.

СМ: Что для вас успех?

КБ: Один из моих друзей как-то сказал, что жизнь — это путешествие шаг за шагом. И если вас заботит только конечный результат, вы пропустите весь процесс и не получите удовольствия. Успех — это множество шагов. Сегодня успешно одно, завтра — другое.

СМ: Как вам удается так великолепно выглядеть?

КБ: Я просто счастлива.

СМ: Не планируете ли вы заниматься политикой?

КБ: Категорически нет!

СМ: Чем вы занимаетесь в свободное время — если, конечно, оно у вас есть?

КБ: Очень люблю проводить время с детьми, работать в саду. А сейчас еще и учусь играть в гольф.

СМ: Если бы вы могли выбрать другую профессию, что бы это было?

КБ: У меня уже есть опыт разных профессий. Думаю, я — хорошая мать. Мне нравится быть матерью. Люблю садоводство — и, думаю, выбрала бы именно это.

СМ: Какое качество вы больше всего цените в людях?

КБ: Честность. Если ее нет, все напрасно, все рушится. Даже обычный разговор невозможен, если он неправдив. В семье, с друзьями, на работе, в школе — везде надо быть честным. Это главный шаг к настоящим отношениям, решению проблем, высокой производительности и просто к счастью.