

Осторожно, двери закрываются. Следующая остановка...

ОТЧЕТ О ДНЯХ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ CSoft И РАЗМЫШЛЕНИЯ
НА ЗАДАННУЮ ТЕМУ

"Осторожно, двери закрываются" ("Sliding Doors") – романтическая драма Питера Хауитта, в которой одну из первых своих главных ролей сыграла Гвинет Пэлтроу. Сюжет основан на понятии возможных миров – исследуется ситуация из жизни одной женщины и два варианта развития событий: в одном она возвращается с работы раньше обычного и застаёт возлюбленного с другой женщиной, а в другом – опаздывает на метро и остается в неведении...

Дни открытых дверей CSoft. Начало

22-25 мая группа компаний CSoft провела свое главное мероприятие 2007 года – Дни открытых дверей CSoft. Посещение мероприятия было возможно только при условии предварительной регистрации. На Дни открытых дверей зарегистрировались более 800 человек. Посетили мероприятие – более 600.

22 и 23 мая мероприятие проходило в конференц-центре Холидей Инн "Сокольники", а 24 и 25 мая – в центральном офисе группы компаний CSoft.

Все участники конференции получили специально подготовленные пакеты с материалами: папку со сборниками докладов по секциям на более чем 300 страницах и DVD-диск с большим объемом информации о группе компаний, проектах, решениях и демо-версиях некоторых программных продуктов; специализированный выпуск журнала CADmaster с лучшими статьями за 2000–2007 годы; новейшие каталоги CSoft; брошюры "StruCad" и "Центр обучения CSoft"; профайл по ГИС-решениям.

Дополнительные материалы по новой линейке Autodesk 2008, ПО Consistent Software, оборудованию Canon, Contex, Осé можно было взять на специальных стойках на выставке.



В течение часа зарегистрировались более 400 человек



Все участники конференции получили специально подготовленные комплекты материалов

Вспоминается один давний поход в театр – уже не помню название спектакля, но явно было что-то непростое, требующее внимания и концентрации. Был я в театре не один, при этом моя спутница весь спектакль и всю дорогу домой выражала явное неудовольствие то ли от представления, то ли от проведенного вечера в целом. Каково же было мое изумление, когда я ненароком услышал ее разговор с подружкой – она рассказывала, как замечательно провела время, как понравился спектакль. Был я свидетелем и обратных сценариев, когда положительная реакция была лишь данью вежливости. После того похода в театр я был, честно говоря, поражен, но затем, сталкиваясь с подобными ситуациями, стал понимать вещи, которые не всегда лежат на поверхности. Много позже я поймал себя на мысли, что восприятие и оценка каких-то событий очень сильно зависят от контекста, отношения человека к событию в конкретный момент, степени его вовлеченности в подготовку мероприятия, возможности взглянуть на всё со стороны и сквозь призму времени.

Оглядываясь на проведенные Дни открытых дверей CSoft, хочется не просто отчитаться по данному мероприятию – одному из самых крупных на рынке САПР, какие когда-либо проводились в России одной компанией, – но дать возможность участникам события и тем, кто на нем не побывал, получить информацию, выходящую за рамки сухих отчетов, которые были опубликованы сразу же по завершении мероприятия и которые можно прочитать в отдельных блоках этой статьи.

Зачем нужно было открывать двери, или Еще раз о концепции

Основной идеей мероприятия было желание не объединять всё одной темой, а предоставить нашим гостям полное право выбирать темы самостоятельно, при этом обеспечивая их необходимой информацией обо всех аспектах нашей деятельности. Иногда бывает очень важно не подгонять общение под некую заданную идею, отбрасывая всё показавшееся неподходящим, а остановиться, собраться с мыслями и рассказывать обо всем по порядку, дав окружающим возможность самим разобраться, что именно им полезно, что и для кого предназначено и в какую дверь нужно стучаться. Благо дверей в нашей компании действительно много... Здесь очевидно отличие от семинара, конференции, выставки или форума: у перечисленных мероприятий обычно бывает тема, которая и ставится во главу угла.

Почему дни открытых дверей? Почему не день? Наверно, если наша компания представляла бы собой производственное предприятие с цехами и испытательными стендами, одного дня вполне хватило бы для рассказа и о ней самой, и о ее продукции, и о новых разработках. Но CSofT — это в большей степени сервисная, консалтинговая компания. В компании много направлений, которые представляют и продвигают определенные решения, оказывают различные, часто эксклюзивные услуги. При этом в процессе коммуникаций представители одного и того же клиента могут общаться со специалистами всех отделов. И такая "специализация" не является надуманной — она позволяет оказывать заказчику весь спектр необходимых услуг. А поскольку услуги, передаваемые знания и технологии есть вещи нематериальные и не самые простые для осмысления, один день — это крайне мало для представления такой компании, как CSofT.

Начало — половина всего

Перед тем как в двух словах рассказать о том, как появилась идея подобного мероприятия (а как известно, начало — половина всего), хочется немного поговорить об уже очень известном, но от этого не менее загадочном термине "маркетинг", под который подпадает и это мероприятие.

Что же следует понимать под этим словом, сводится ли деятельность людей, которые занимаются маркетингом, к подбору сувениров, печати каталогов и организации мероприятий? Или за всеми этими действиями что-то стоит — некая идея и некоторые вполне осознанные намерения? Во-первых, я часто ловлю себя на мысли, что уже с гораздо

Дни открытых дверей CSofT. Представление группы компаний (пленарная часть)

Мероприятия первого дня начались с пленарного заседания, на котором присутствовало более 450 человек. Вел пленарную часть директор по маркетингу Максим Егоров.

Генеральный директор группы компаний CSofT Илья Лебедев рассказал об истории, географии, разработках компании, о вендорах и клиентах CSofT.

Затем сотрудники компании представили основные направления деятельности CSofT.

Обзор САПР для промышленного и гражданского строительства представил технический директор CSofT Игорь Орельяна.

Константин Чилингаров, эксперт по внедрению информационных систем, ознакомил гостей с основными производственными решениями.

С обзором портфеля аппаратного обеспечения выступил Илья Шустиков, директор отдела систем обработки сканированных изображений.

Комплексные ГИС-решения были представлены менеджером проектов отдела геоинформационных систем Людмилой Старицкой.

Представление направлений завершила Евгения Рангаева, директор отдела обеспечения проектов и технической поддержки, выступившая с презентацией на тему технологий CSofT, реализуемых в процессе комплексной автоматизации предприятий.

Далее слово было предоставлено гостям.

Анастасия Морозова, директор по маркетингу представительства Autodesk в России и странах СНГ, рассказала о локализации решений, технической и информационной поддержке пользователей и подготовке будущих кадров, подчеркнув в завершение, что квалификация специалистов группы компаний CSofT, одного из старейших партнеров Autodesk в России, позволяет предоставлять заказчикам услуги по всему спектру поставляемых в Россию программных продуктов Autodesk.

В рамках заявленного в программе доклада "Говорят наши клиенты" выступила заместитель генерального директора по информационным технологиям ОАО "Типровостокнефть" Любовь Зубова, рассказавшая о плодотворном сотрудничестве своей организации с группой компаний CSofT и об опыте внедрения комплексной автоматизации в проектное производство. Выступление сопровождалось демонстрацией проектов, выполненных с использованием технологий CSofT.

Директор координационного совета Ассоциации "Инженерные изыскания в строительстве" Михаил Богданов рассказал о деятельности Ассоциации и торжественно вручил генеральному директору группы компаний CSofT Илье Лебедеву документ о вступлении CSofT в эту организацию.



Представление направления ПГС. Докладчик — технический директор группы компаний CSofT Игорь Орельяна



Выступает Анастасия Морозова, директор по маркетингу представительства Autodesk в России и странах СНГ



Говорят наши клиенты. Выступает представитель ОАО "Типровостокнефть" Любовь Зубова

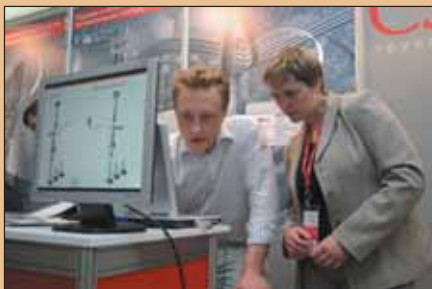
большей охотой пойду в большой красивый магазин, чем в какую-нибудь лавку с покосившейся вывеской, хотя где-то еще сидит подозрение, что в красивом магазине, наверно, должно быть дороже (на самом деле — далеко не факт). Красивый фасад — нечто большее, чем просто эффектная декорация: здесь ясно видно, что о твоих желаниях не просто думают, но стремятся их предугадать, а нередко и

сформировать (что бывает крайне полезно), пытаются выстроить с тобой при посредничестве всех участников товарно-денежных взаимоотношений долгосрочные и на самом деле честные отношения. Во-вторых, одним из этапов "раскраски" фасада является работа с персоналом, то есть не что иное как идентификация сотрудников в определенном контексте и пространстве. Третье и, может быть, наи-

Дни открытых дверей CSoft. Выставка

В рамках конференции Дни открытых дверей CSoft работала специализированная выставка, где гости могли пообщаться с представителями отделов группы компаний CSoft, с вендорами и разработчиками, вживую, на специально оборудованных рабочих местах, познакомиться с новейшим программным обеспечением — всеми продуктами новой линейки Autodesk 2008, последними версиями программного обеспечения CSoft Development (до июня 2007 года распространявшегося под маркой Consistent Software), другими новинками этого сезона. Отдельные места были предоставлены производителям программного обеспечения Autodesk и CSoft Development (до июня 2007 года — Consistent Software Development).

Здесь же можно было получить ответы на многие практические вопросы, побеседовать с менеджерами корпоративного отдела, которые ведут коммерческую часть крупных проектов, уточнить технические и организационные нюансы внедрения различных решений.



Рабочее место "Решения в области систем автоматизации (КИПиА)"



Рабочее место "Технология и трубопроводный транспорт"

Дни открытых дверей CSoft. Посещение центрального офиса

24 и 25 мая в рамках Дней открытых дверей CSoft все желающие приглашались посетить офис компании. Большинство специалистов офиса присутствовали на своих рабочих местах, чтобы гости могли получить предметные консультации.

Там же можно было посетить демо-зал компании и увидеть в работе оборудование Canon, Contex, Osé.



Специалист отдела архитектурно-строительных САПР Владимир Грудский отвечает на вопросы

Дни открытых дверей CSoft. Работа по секциям

22 и 23 мая работали специализированные секции "Управление проектными работами и технический документооборот", "Автоматика и электрические системы", "Архитектурно-строительные решения", "Изыскания, генплан и транспорт", "Производственные решения для машиностроения" и "Технологические решения".

На каждой из секций был представлен обзор основных решений, приводились примеры успешных внедрений. Наибольший интерес вызвала секция "Изыскания, генплан и транспорт". Второй по популярности стала секция "Управление проектными работами и технический документооборот", третьей — "Архитектурно-строительные решения".



Гости конференции знакомятся с возможностями Autodesk Inventor



Секция "Управление проектными работами и технический документооборот"

более важное — это планирование и вообще управление как таковое, то есть показатель, который является ключевым при выборе продавца, поставщика, партнера или консультанта.

Так что маркетинг, который, на первый взгляд, требует значительных средств и ресурсов, является некой философией организации, ее стратегией и тактикой (комплексом мер), когда эффективность удовлетворения запросов потребителей ведет к успеху организации и в конечном счете при-

носит пользу обществу. Особенно важно это на тех рынках, где еще только происходит формирование не столько предложения, сколько спроса и потребностей.

Таким образом, Дни открытых дверей — лишь очередной фрагмент при построении фасада и всей конструкции, которая его поддерживает (что составляет смысл еще одного загадочного слова — "бренд" компании). Фрагмент, безусловно, показательный и даже способный стать определяющим при выбо-

ре партнера-поставщика, но который должен восприниматься в контексте общего построения конструкции. Фрагмент, который был спланирован среди других маркетинговых и производственных мероприятий, как и полагается в начале года.

Дни открытых дверей стали логичным продолжением ежегодной Недели машиностроителя, которую CSoft проводил каждую весну и которая стала частью общего мероприятия. После того как решение о Днях открытых дверей было принято, требовалось продумать формат, имидж, приглашения и регистрацию, программу, мероприятия в рамках всего события, раздаточные материалы, которые помогли бы гостям изучить информацию более подробно, а часть материалов передать коллегам. Реализация плана началась уже в феврале, а по мере приближения 22 мая нередко требовала предельной концентрации внутренних и сторонних ресурсов, работы многих сотрудников в нештатном режиме. Здесь хочется сказать большое спасибо не только сотрудникам CSoft, которые участвовали в подготовке мероприятия, но и сторонним компаниям, а это шесть типографий, четыре сувенирных компании, производители дисков, две компании — выставочных застройщика, две команды студентов, артисты, фотографы и операторы, ну и, конечно, службы отеля, которые сработали слаженно и "вкусно".

Кровь по капле, или Данные для любителей статистики

Как известно, существует два типа оценки — качественная и количественная. Подчас сложно сказать, какая из них более важная и определяющая. Начну с качественной, собственной, субъективной оценки, а потом представлю некоторые цифры для любителей статистики.

Для меня не столько важно, как прошло данное мероприятие, хотя, конечно, далеко не безразлично, сколько людей о нем узнали и сколько пришли на него, как был организован процесс регистрации, как были подготовлены залы, организованы питание и развлекательные мероприятия, подготовлены письменные доклады и устные презентации, насколько все было точно, удобно, не было ли обиженных и недовольных. Но еще важнее другое: как мы сработали как команда — уровень взаимопонимания и поддержки; что дало нам данное мероприятие в плане роста — как организации в целом, так и конкретным людям; как мы преодолевали сложные моменты — известно, что только с потом и кровью, с борьбой за каждый сантиметр, каждый нюанс, даются хорошие результаты; какие выводы мы сделали на будущее — как в плане маркетинга, так и в плане внутреннего организационного взаимодействия. Хотелось бы также отметить, что лишь немногие из российских компаний способны самостоятельно организовать и проводить мероприятия такого рода. При этом мы не прерывали выполнение ни одного из проектов, участвовали в других мероприятиях (в конце мая и начале июня CSofT участвовал аж в пяти выставках!), наши специалисты проходили плановые курсы повышения квалификации — при том что более 50 человек присутствовали на первых двух днях открытых дверей, в конференц-центре Холидей Инн "Сокольники".

Теперь немного сухой статистики.

Предварительную регистрацию на "Дни открытых дверей" прошли 833 человека из 413 компаний. На мероприятии были зарегистрированы 605 человек (72,63%), при этом 41 участник не имел предварительной регистрации, порядка 50 человек не проходили процедуру регистрации.

Две компании были представлены соответственно двенадцатью и восемью специалистами; кроме того, еще от 35 компаний на конференции зарегистрированы от четырех до семи человек. Присутствовали представители 303 компаний из России, Беларуси, Украины, Латвии, причем 188 участников

Дни открытых дверей CSofT. Специализированная конференция "Использование ИС TechnologiCS для задач планирования и управления производством. Методология и практические примеры"

В рамках Дней открытых дверей CSofT была проведена специализированная конференция "Использование ИС TechnologiCS для задач планирования и управления производством. Методология и практические примеры". На конференции присутствовали более 130 человек. Все слушатели получили информационные материалы, специально подготовленные к Дням открытых дверей, и специализированные раздаточные комплекты по ИС TechnologiCS.

В рамках конференции были впервые представлены:

- предлагаемая разработчиками концепция применения системы в производстве — с комментариями авторов и ответами на вопросы слушателей;
- демонстрация системы TechnologiCS в режиме реальной работы при решении задач планирования и управления производством.

Специалисты CSofT продемонстрировали приемы работы с программой, в том числе с применением возможностей новейшей версии TechnologiCS. Таким образом гости смогли увидеть не просто схемы или презентации, а реальную работу с использованием системы:

- как вводятся данные;
- что видят специалисты различных служб на экранах своих компьютеров;
- какие документы выпускаются и как организуется работа с ними.

Кроме того, слушателям представилась уникальная возможность обсудить интересные их вопросы непосредственно с разработчиками TechnologiCS. В конференции приняли участие все ключевые специалисты, отвечающие за разработку системы и методологии ее применения.



На конференции все возможности ИС TechnologiCS демонстрировались вживую



Выступает эксперт по внедрению информационных систем Константин Чилингаров

Дни открытых дверей CSofT. Пресс-конференция

22 мая на пресс-конференции для журналистов директор по маркетингу Максим Егоров рассказал о Днях открытых дверей CSofT, а генеральный директор Илья Лебедев предоставил самую актуальную информацию о группе компаний.

На пресс-конференции также присутствовали коммерческий директор Андрей Серавкин и PR-директор Ольга Казначеева.

В течение 40 минут представители группы компаний отвечали на многочисленные вопросы журналистов основных САПР-изданий.



Журналисты задают вопросы докладчикам

конференции (32,14%) представляли 37 компаний (12,21% от общего числа компаний). Конференцию посетили специалисты из 40 субъектов РФ. В наибольшей степени представлены Москва (287 участников из 159 компаний), Московская область (48 участников из 21 компании), Тульская область (24 участника из 9 компаний), Ярославская область (24 участника из 7 компаний), Санкт-

Петербург (19 участников из 7 компаний), Республика Татарстан (14 участников из 8 компаний), Пермская область (11 участников из 6 компаний), а также Самарская область (13 участников из 5 компаний).

Значительной оказалась доля руководящего состава предприятий: 48 топ-менеджеров (8,97%) и 311 менеджеров среднего звена (58,13%): руководители

отделов, заместители начальников отделов, ведущие инженеры, главные специалисты.

По данным регистрации, большая часть представленных компаний занята проектно-изыскательской деятельностью (99 компаний или 38,98%). 72 компании (28,35%) работают в сфере машиностроения и энергетики, 27 (10,63%) — в области архитектуры и строительства. Присутствовали представители компаний, связанных с сырьевой и химической промышленностью, металлургией, информационными технологиями, наукой и образованием. 59 компаний не указали сферу деятельности.

22 мая наиболее посещаемыми секциями стали "Управление проектными работами и технический документооборот" (91 чел.), "Изыскания, генплан и транспорт" (95 чел.). 136 человек присутствовали 23 мая на специализированной конференции по системе TechnologiCS.

Следующая станция... Или "операция "Преемник"

Многие спрашивают, будем ли мы проводить такое мероприятие и в следующем, 2008 году. Честно говоря, не знаю — и конечно же не потому, что мы сомнева-

емся в завтрашнем дне. Просто жизнь очень стремительно меняется, актуальное и нужное сейчас не обязательно останется правильным и востребованным завтра. Несмотря на то что цели остаются (основная цель как у организации, так и у индивида — опять же, на мой взгляд, — постоянно совершенствоваться и становиться более эффективными, а признание и "прибыль" обязательно будут этому сопутствовать), концепции их достижения и конкретные формы реализации постоянно трансформируются, подчас удивительным образом.

Поэтому я, несмотря на противоположные взгляды многих моих коллег, не боюсь, когда на наши мероприятия приходят конкуренты, когда они пытаются копировать нас и начинают реализовывать наши идеи, пользуются подготовленной нами информацией. Мне кажется, это признак того, что мы всё делаем правильно, мы инновационны, у нас есть задел по времени. Главное не забывать, что "стоять смирно — все равно что упасть замертво", и мы должны постоянно искать новое, быть ориентированными на неизведанное и экспериментировать. Быть всегда на шаг впереди.

Конец — всему делу венец

Несмотря на то что начало — половина всего, точка бывает не менее важна да и просто необходима. Вопрос лишь в том, что есть "точка". В юности меня всегда поражали наши "правильные" фильмы. Где просто в какой-то момент появлялась надпись "Конец фильма". Только сейчас я по-настоящему полюбил их как фильмы о жизни, осмысление которых может меняться, а негатив от их просмотра сменяться позитивом. Как моя спутница упоительно рассказывала про "скучно" проведенный вечер, так и выводы скептиков больше волнуют душу, чем хэппи-энды голливудских хитов. А какая остановка будет следующей... поживем — увидим. Когда двери закрываются, это значит, что поезд намерен мчаться дальше, чтобы снова открыть двери на следующей остановке. И я предпочитаю быть в этом поезде, чем опоздать и дожидаться следующего, как случилось в одном из вариантов героине голливудского фильма, где хэппи-энд был лишь опцией.

Максим Егоров,
исполнительный директор
Consistent Software Distribution
E-mail: max@consistent.ru

Автоматизация комплексного проектирования

- изыскания, генплан и транспорт
- технология и трубопроводный транспорт
- строительные конструкции и архитектура
- системы контроля и автоматики
- электротехнические решения
- электронный архив и документооборот

CSsoft
группа компаний

Москва, 121351, Молодоговардейская ул., д. 46, корп. 2
Тел.: (495) 913-2222, факс: (495) 913-2221
Internet: www.csoft.ru E-mail: sales@csoft.ru

Санкт-Петербург (812) 496-6929	Омск (3812) 51-0925
Воронеж (4732) 39-3050	Пермь (3422) 35-2585
Екатеринбург (343) 379-5771	Ростов-на-Дону (863) 206-1212
Казань (843) 570-5431	Тюмень (3452) 75-1351
Калининград (4012) 93-2000	Уфа (347) 292-1694
Краснодар (861) 254-2156	Хабаровск (4212) 41-1338
Красноярск (3912) 65-1385	Челябинск (351) 265-6278
Нижний Новгород (831) 430-9025	Ярославль (4852) 73-1756

*До июня 2007 года ПО продвигалось под маркой Consistent Software



ОАО «ВНИПИгаздобыча»

Autodesk

Authorized Value Added Reseller



решения на основе ПО Autodesk и CSsoft Development*



С 2003 года наш институт внедряет комплексные решения CSsoft на основе технологий Autodesk, CSsoft Development и CEA Technology. Сегодня на наших глазах сбывается то, что еще недавно казалось невозможным. Вклад этих технологий в увеличение производительности труда инженеров-проектировщиков и качество выпускаемой продукции трудно переоценить. А скорость реакции на наши пожелания со стороны системного интегратора, компании CSsoft, позволяет держать высокий темп внедрения современных технологий на предприятии.

Дмитрий Кудасов,
зав. сектором комплексных систем автоматизированного проектирования (КСАП) ОАО «ВНИПИгаздобыча» (Саратов)