

2013

> "НАНОСОФТ": ИТОГИ ГОДА

От редакции. Наш журнал довольно редко перепечатывает материалы других изданий, тем более интервью. Но беседа главного редактора журнала "САПР и графика" Дмитрия Красковского и генерального директора компании "Нанософт" Максима Егорова – случай особый. Этот разговор, не ограничившийся традиционными рамками отчета по итогам года, будет интересен всем, кому небезразличны сегодняшний и завтрашний день мира САПР.

Дмитрий Красковский:

По сложившейся традиции в декабрьском номере мы проводим опрос ведущих компаний, работающих на отечественном рынке САПР. С компанией "Нанософт" журнал "САПР и графика" связывают давние дружеские отношения, и, предложив нашим друзьям ответить на вопросы, мы не смогли уложиться в заданный объем. Поэтому встреча с Максимом Егоровым, генеральным директором компании "Нанософт", вылилась в полноценное интервью, с которым мы и предлагаем вам ознакомиться.

Максим Егоров:

Добрый день! Перед тем как приступить, хочется всех поздравить с Новым годом и пожелать спокойствия, развития и поступательной реализации всех начинаний. Мне кажется, в нашем динамичном мире очень важно научиться правильно трактовать реальность, смотреть и, что называется, "пробовать своими глазами". Понимать, что на восприятие очень сильное воздействие оказывают разные PR-технологии, которые, конечно же, применяются со вполне понятными целями. Нам же важно принимать взвешенные решения, а для этого нужно время, планомерная работа и ориентация на долгосрочные результаты. Удачи и успехов всем!

ДК: *Что вы лично думаете о перспективах развития рынка САПР в мире и в России?*

МЕ: Философский вопрос. В ближайшие пять лет основной фокус будет направлен на интеграцию технологий и конкретных продуктов. Для того чтобы быть успешными, различные разработчики должны дружить и искать точки со-



Максим Егоров, генеральный директор компании "Нанософт" (фото Н. Кушниренко)

прикосновения. Все это обусловлено, с одной стороны, увеличивающейся специализацией, когда появляется все больше продуктов и модулей, заточенных под конкретные специальности, а с другой – доступностью информации в открытых источниках. На мой взгляд, одна из таких попыток – альянс OpenBIM (www.openbim.ru), который является уникальной возможностью объединить проекты и различные представления зданий в согласованную модель. В итоге формируется технология, позволяющая участникам проектирования взаимодействовать вне зависимости от используемого инструмента.

Инженеры, несмотря на сложности в освоении новых технологий и попытки

угнаться за нововведениями, предложенными разработчиками ПО (а нужно понимать, что эти нововведения не всегда бывают удачными с точки зрения реализации), все равно в конечном итоге получают инструменты, которые позволяют проектировать и создавать все более сложные и интересные объекты. В дальнейшем все больше операций будет автоматизироваться и напрямую интегрироваться с производственным процессом создания изделия или процессом строительства, когда данные 3D-модели, например, можно загрузить в управляющий процессор дорожной техники, которая будет копать/строить/прокладывать, непосредственно ориентируясь на проектные данные. Эта тенденция видна очень четко, если смотреть



Дилерская конференция "САПРовский посад"



Умное проектирование с nanoCAD

на поглощения и слияния на рынке САПР. Trimble (ведущая компания в области глобальных систем навигации и позиционирования) покупает большое количество САПР-компаний (Tekla, SketchUP, Quantm и т.д.), создавая завершённые программные комплексы для мировых лидеров стройиндустрии. Крупная шведская компания Hexagon объединила технологии Intergraph и геодезическое оборудование Leica. Siemens создала на базе Unigraphics подразделение Siemens PLM Software.

Заглядывая еще дальше, можно заметить, что в последнее время крупные ИТ-компании, такие как Google (проект

Google X), IBM (Watson), все ближе подходят к технологиям и решениям, которые могут сыграть существенную роль в развитии рынка САПР. Происходит это не только потому, что в развитии САПР можно использовать смежные технологии, но и потому что крупнейшие ИТ-компании накопили гигантские финансовые резервы, которые выступают как двигатель процессов слияний и создания новых компаний и продуктов.

ДК: *Какие основные события произошли в компании в 2013 году?*

МЕ: Традиционный вопрос, но без него никуда 😊. Компания, как и один из ее

основных продуктов, вступила в этом году в пору взросления. Пять лет – это время, когда можно подводить первые итоги, корректировать стратегию, производить небольшую внутреннюю перестройку, чтобы более успешно расти и развиваться. Начали более ясно проследиваться две наши парадигмы – это разработка программного обеспечения и специализированная дистрибуция как собственных, так и сторонних решений. В связи с ростом оборотов и количеством продуктов оба направления требуют все более четкой структуризации. Но обо всем по порядку.

1. nanoCAD (www.nanocad.ru). В этом году вышли пятая версия платформы и большинство вертикальных продуктов на ее базе, в том числе новый продукт nanoCAD Отопление, который был очень ожидаем рынком. С одной стороны, явление ежегодное (кого сейчас удивит выходом новых версий), с другой – весь вопрос в качестве, а с этим можно разобрататься только начав работать с нашими продуктами, не ориентируясь на мнения и отзывы. Кстати, в этом году появились первые большие отзывы по результатам внедрений, которые начались несколько лет назад: ГПНИИ-5 (более 80 рабочих мест, партнер – ГК "НТПЦ"), Омскгражданпроект (более 200 рм, партнер – CSoft Омск), Рязаньпроект (более 100 рм, партнер – "АльянсСофт") и т.д. Но опять же, повторюсь, пробовать надо самим, к чему мы вас и призываем. В начале декабря мы выпустили бесплатную версию nanoCAD 5.1 free. То, чего от нас ждали многие пользователи (мы выдали почти 300 000 лицензий на предыдущую бесплатную версию 3.7) и что мы регулярно обещали делать при старте проекта. Чем не новогодний подарок? ☺ Есть у нас и серьезные изменения на "втором, западном фронте", но об этом читайте на www.nanocad.com.

2. NormaCS (www.normacs.ru). Наше решение в области нормативно-технической документации (НТД) давно уже снискало заслуженную славу среди инженеров и проектировщиков, особенно крупных проектных организаций. Год за годом на него переходят всё новые пользователи. Почему? Просто потому что это решение *удобно!* В NormaCS присутствует и регулярно пополняется вся информация, необходимая для инже-



Форум "Altium: навстречу российскому пользователю"



Конференция ключевых клиентов Graphisoft в России

неров. Помимо появления новых разделов системы ("Каталожные листы", "Нефтегазовая отрасль", "Подписка на журналы", "Экологические разделы проектной документации", "Военная техника") хочется отметить еще два примечательных факта. Это успешная работа по интеграции NormaCS с САПР-системами (в первую очередь, конечно, с nanoCAD) и запуск портала www.normacs.info, который создан и активно развивается для общения между разработчиками и пользователями НТД. Это дополнительный сер-

вис, который мы предоставляем своим клиентам.

3. Дистрибуция — сбалансированный портфель. В последнее время мы дополнили свой портфель тремя группами продуктов — от НТП "Трубопровод", Trimble Quantm и PTC Mathcad. Имена вендоров говорят сами за себя. В стратегическом плане "Нанософт" нацелен на создание сбалансированного портфеля, в котором будут как собственные, так и сторонние приложения ведущих разработчиков. Нашим пользователям и партнерам мы стре-

мимся предложить максимально комплексное решение.

4. Дистрибуция — Altium (www.altium-ru.com). Как продолжение предыдущей мысли — интеграция Altium с ведущими 3D-решениями в области машиностроительных САПР. На первом крупном форуме "Altium: навстречу российскому пользователю", который был организован "Нанософт", прошел в октябре этого года в Москве и собрал около 300 специалистов, этому вопросу была посвящена целая секция, на которой выступили представители АСКОН, Siemens PLM и SolidWorks Russia. Но, конечно, основная тема этого года — появление в Altium Designer российских стандартов, поддержка требований ГОСТ. По общему мнению, это серьезный шаг в сторону российских пользователей, к реальному внедрению Altium Designer на предприятиях — взамен P-CAD, который не обновляется с 2006 года.
5. Дистрибуция — Graphisoft/Cigraph (www.archicad.ru). "Нанософт" принял активное участие в организации "КСС-Графисофт" — первой масштабной конференции ключевых клиентов Graphisoft в России. На конференции, которая прошла в Москве летом этого года, выступили руководители ведущих российских архитектурных мастерских: Сергей Скуратов, Владимир Плоткин, Левон Айрапетов и Сергей Туманин. Они подтвердили, что ArchiCAD — стандарт де-факто для многих архитекторов в нашей стране. И как может быть иначе, если эта система развивается с 1985 года, прекрасно себя зарекомендовала, а ее разработчик первым привнес концепцию BIM в область строительного проектирования и является одним из основателей альянса OpenBIM. Также хочу отметить существенное изменение этого года — новую партнерскую программу, которая стартовала с сентября и цель которой улучшение качества обслуживания пользователей ArchiCAD.
6. Дистрибуция — CSoft Development. Первое, что я отмечу — это помощь в запуске центра подписки на портале www.csdev.ru, где пользователям, дилерам и дистрибьюторам предоставляется полная информация о лицензиях и подписках, а также, в автоматическом режиме — вся актуальная информация по последним обновлениям и доступ к ним.



Семинар "Model Studio CS. Стратегия эффективных продаж"



Тур-де-САПР. Знакомьтесь, nanoCAD – ваша новая САПР

Второе – это наши усилия по продвижению линейки Model Studio CS или, как мы ее называем, BIM-решения для промышленного проектирования. Например, мы провели трехдневный партнерский тренинг, ориентированный на экспертные продажи, так как внедрение этого продукта сопровождается значительно более глубоким взаимодействием между поставщиком и клиентом.

ДК: "Нанософт" в очередной раз выпустил бесплатную версию nanoCAD. Не планируется ли покончить с такой "благотворительностью"?

МЕ: Это стандартный вопрос, который задают нам из года в год. Если коротко –

то, во-первых, лицензия дает право коммерческого использования и не ограничена сроком, а это подразумевает, что данной версией (5.1) можно пользоваться длительное время. Во-вторых, пока в стратегических планах у нас нет прекращения подобной практики, хотя понятно, что мы коммерческая частная компания, которая ориентируется на решения, которые принимаются на ежегодном собрании акционеров.

Если анализировать этот вопрос более глубоко, то данная политика полностью укладывается в стратегию нашего развития. Мы ориентируемся на разработку вертикальных специализированных решений, подтверждением чему стал и наш основной лозунг при выходе

nanoCAD 5.0: "Умное проектирование. Выбери свой nanoCAD!". На сегодняшний день у нас 15 вертикальных приложений, содержащих "умные" объекты, и, что особенно важно и ценно для российского рынка, все эти решения учитывают отечественную специфику и полностью соответствуют отечественным стандартам. Да, существует и платная версия базовой платформы, там есть определенные "вкусности", дополнительные сервисные возможности, некоторые функции, которые мы лицензируем (платим деньги) у сторонних разработчиков, но, во-первых, в этом мы видим хорошую возможность для компаний, который хотят нас поддержать, заплатив нам разумные деньги, а во-вторых, мы всегда настоятельно рекомендуем выбрать специализированный продукт, который сразу дает дополнительные преимущества и реальную автоматизацию в той или иной области проектной деятельности – ведь не секрет, что средний уровень автоматизации в стране еще очень низок. Позволю себе целиком привести текст из нашей последней рекламы:

"По нашим наблюдениям, большинство российских проектировщиков продолжают работать в стандартных САПР-платформах, используя преимущественно 2D-функционал. Более 2/3 пользователей применяют нелегальное ПО, обрекая себя на риск уголовного преследования, еще часть с трудом находит деньги на покупку и обновление импортных решений. Специально для вас мы выпустили nanoCAD 5.1 free – очередную версию бесплатной российской САПР-платформы (в том числе для коммерческого использования!). Полная совместимость с форматом *.dwg (включая его новейшую версию 2013/2014), работа с огромными файлами, минимальные требования к аппаратному обеспечению, высокая скорость работы, две базовые настройки – СПДС и ЕСКД, привычный интерфейс, все наиболее востребованные 2D- и 3D-функции базового черчения. Становитесь легальными пользователями, не тратьте деньги впустую, сохраните их для инвестиций в обучение и специализированные интеллектуальные средства САПР, в "умное проектирование"!"

Обсуждая в компании эти вещи, я как-то в шутку назвал нас "санитарами леса". Мне кажется, в этом есть определенная правда. Бесплатный nanoCAD заставляет всех – и производителей, и продавцов, и покупателей – ориентироваться

на новые технологии. Внедрять разработки, которые действительно автоматизируют проектное производство. Уходить от поставок голых решений, будь то nanoCAD или другие AutoCAD-подобные системы. Так что мы целиком поддерживаем усилия всех вендоров, которые продвигают технологии умного проектирования, — но только в том случае, если конечным результатом является внедрение новой технологии, а не поставка голой платформы под видом продажи комплекта решений с красивым названием.

ДК: В вашей рекламе передко встречается слово "импортозамещение". Почему вы делаете на этом акцент?

МЕ: Национальная риторика, которая периодически звучит у российских производителей, на мой взгляд, воспринимается двояко. С одной стороны — патриотический призыв, но с другой — полусознанно, почти на подсознательном уровне возникает ощущение некоторой ущербности. Мне кажется, у этого еще советские корни, когда, используя плановую экономику, мы пытались делать "красивые" потребительские товары. Но, во-первых, мы говорим о B2B секторе, где советская экономика всегда была сильна, надежна, я бы даже сказал умна, а во-вторых, все последние годы стремительно растет количество качественных российских потребительских продуктов — с отличными свойствами и завернутых в красивую упаковку. Они серьезно конкурируют с китайскими товарами, даже выпущенными под известными брендами. В любом случае национальная риторика допустима только в определенных рамках. Мы стремимся прежде всего быть конкурентоспособными в широком смысле слова. Да и все это, конечно, относительно. Например, у Open Design Alliance (ODA), членами которого являются "Нанософт" и большинство крупнейших САПР-компаний, штаб-квартира находится в США. И наоборот, у многих западных производителей программного обеспечения очень большие группы разработчиков находятся в Индии и Китае. Здесь важно, где платятся налоги и формируется прибыль. Поэтому, говоря об импортозамещении, мы предлагаем людям задуматься именно об экономике. Помню как в первое свое посещение Германии,

в начале 90-х годов, я с удивлением обнаружил большое количество бытовой техники немецких брендов, хотя наш рынок уже наводнили японские названия. На мой вопрос, а где же JVC, Toshiba и т.д., немцы с гордостью говорили, что они всегда стремятся покупать немецкие товары, так как понимают, что тогда больше остается в их стране — через процесс реинвестиций и дополнительного денежного оборота (эффект мультипликатора). Здесь на самом деле вопрос не патриотизма, а прагматизма. Из этой же области желание наших клиентов работать с местными партнерами. И это правильно, мы поддерживаем такую политику, пытаемся развивать наших региональных



дилеров. Здесь и более быстрая реакция, и возможность напрямую общаться со специалистом, и учет региональных/национальных особенностей, и гибкость, и, конечно, возможность встроиться в общую технологическую цепочку региона/страны. Мы стараемся помочь сделать осознанный прагматичный выбор. При таком подходе импортозамещение становится не просто лозунгом, а реальностью, в основе которой лежат существенные экономические преимущества как в плане денег, так и в плане эффективности и возврата инвестиций.

ДК: Новые технологии, цифровой прототип, PLM, BIM — как у вас с этим?

МЕ: У нас с этим отлично ☺. Мы внимательно следим за различными идеями и тенденциями, пытаемся в этом активно участвовать в соответствии со своим опытом и возможностями. Тут важно понимать, что на данный момент "Нанософт" со своими разработками

и дистрибутируемыми решениями покрывает определенный спектр задач. Инвестируя в собственные разработки и пополняя свой дистрибуторский портфель, мы последовательно стремимся предложить решения как можно большему числу инженеров и проектировщиков.

Изначально мы ориентируемся на массовый рынок (насколько вообще можно говорить о массовости применительно к рынку САПР), поэтому не рассматриваем сложные решения — дорогостоящие и требующие значительных инвестиций во внедрение и обучение: AVEVA, NX, Intergraph и т.д.

Что касается рынка машиностроительного проектирования, у нас пока есть только базовое решение в области 2D-проектирования (nanoCAD Механика) и специализированный продукт для проектировщиков электроники (Altium Designer). Но даже при этом мы активно пытаемся нарастить экспертизу в области интеграции с ведущими продуктами для машиностроительного проектирования, системами документооборота и PLM-решениями.

Со строительным проектированием все намного разнообразнее. Исторически сложилось, что у нас гораздо больше опыта именно здесь. Мы не только представляем и продвигаем ArchiCAD — "первое BIM-решение" для архитекторов, Model Studio CS — наиболее полное BIM-решение в области промышленного проектирования, отвечающее российским стандартам, но и пытаемся применять данный подход к продуктам линейки nanoCAD. Например, nanoCAD Электро, ОПС, СКС, Отопление — продукты, которые становятся стандартом де-факто в своих сегментах, — используют в своей основе информационную модель. Мы вплотную подошли к созданию и запусту инженерного BIM-пакета, в том числе с серьезной расчетной частью и интеграцией по данным с разработчиками и поставщиками оборудования.

Завершая ответ на этот вопрос, хочется подчеркнуть, что за красивыми аббревиатурами стоит очень серьезная работа по внедрению и даже реинжинирингу проектного производства. Здесь очень много нюансов, поэтому нужно, оставив на время в стороне маркетинг, спокойно садиться и разбираться в каждом конкретном случае, чтобы получить наибольший эффект.



Выставка "Передовые технологии автоматизации. ПТА-2013"

ДК: В этом году у вас на сайте проскакивала информация по поводу взаимодействия с компаниями ДКС и ЭТМ. Это какой-то маркетинговый ход?

МЕ: Я бы сказал, что это технологическая необходимость. Компании ДКС — производитель кабеленесущих систем и ЭТМ — крупнейший дистрибьютор электротехнической продукции заинтересованы в развитии наших инженерных продуктов, так как это позволяет работать с проектировщиками на другом уровне, более эффективно. Для нас это новые дополнительные сервисы, базы данных, информация, что позволяет создавать продукты принципиально иного уровня.

Очень надеемся, что в следующем году с помощью таких альянсов мы сможем предложить нашим пользователям еще более интересные вещи.

ДК: Как вы оцениваете год с финансовой точки зрения?

МЕ: Мне сложно говорить обо всем рынке, так как мы развиваемся, что называется, и вширь и вглубь — поэтому наблюдаем рост почти по всем продук-

там, хотя и очень много инвестируем. Но, конечно, мы видим и тенденции рынка, и то, что этот год был сложнее предыдущих. Кризис и стагнация чувствуются. Пытаемся быть готовыми к сложностям и в следующем году — ищем новые точки роста.

ДК: Каковы планы дальнейшего развития компании?

МЕ: В качестве основы развития "Нано-софт" мы рассматриваем привлечение сторонних разработчиков к участию в развитии вертикальных приложений для nanoCAD. Именно за счет расширения портфеля этих приложений мы обеспечим то, что называется комплексными решениями задач наших пользователей. Безусловно, наши собственные вертикальные продукты, которые уже завоевали внимание рынка САПР и подтвердили свои качества, останутся нашим приоритетом, но любые сторонние разработчики получают от нас такие условия дистрибуции своих продуктов, какие не предоставляет в мире ни один другой поставщик платформы САПР. Эти условия уникальны. Мы не можем публико-

вать их в открытой печати, но еще раз повторю: нам интересно расширение нашего портфеля приложений, поэтому мы предлагаем разработчикам беспрецедентные условия.

Если говорить о собственных разработках, то, повторю, мы планируем и дальше развивать наши инженерные решения. Мы активно работаем над созданием дополнительных модулей и над более тесной интеграцией приложений между собой.

В начале года мы ожидаем выхода версии с более тесной интеграцией nanoCAD и NormaCS, что позволит более эффективно работать с НТД, использовать обширную базу NormaCS при создании новых проектов и получить функцию нормоконтроля внутри nanoCAD.

Что касается направления дистрибуции, я очень надеюсь на появление в нашем портфеле очередных решений, которые помогут сделать наше предложение еще более комплексным и интересным как для конечных пользователей, так и для наших партнеров.

В планах, конечно, и привлечение новых партнеров, особенно в дальних регионах и в областях, где мы пока представлены слабо. Для этого мы уже предприняли ряд шагов с точки зрения партнерского маркетинга, предлагая интересные условия для определенных регионов.

Мы также планируем и дальше продолжать активные коммуникации с другими разработчиками на нашем рынке — для дальнейшей интеграции различных продуктов, налаживать кооперацию с производителями оборудования и принимать активное участие в различных ИТ-объединениях для улучшения условий работы на рынке, защиты отечественных разработчиков, совершенствования законодательства.

ДК: Чего ваша компания ожидает от следующего, 2014 года?

МЕ: Отвечу коротко. Мы думаем, что в целом по рынку будет наблюдаться определенная волатильность и стагнация. Даже для минимального роста необходимо оптимизировать внутренние ресурсы, концентрироваться на собственных преимуществах и оперативно реагировать на меняющуюся внешнюю среду. В общем, мы нацелены на плановую работу, которая обязательно даст эффект.

ДК: Спасибо за интересную беседу.