

## > "Я – СВОБОДЕН!"

### ИНТЕРВЬЮ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО И КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА ЗАО "СИСОФТ" АНДРЕЯ СЕРАВКИНА РЕДАКЦИИ ЖУРНАЛА "САПР И ГРАФИКА"

От редакции. Наш журнал довольно редко перепечатывает материалы других изданий, тем более интервью — за исключением случаев, когда обсуждаемая тема касается особых обстоятельств, интересных самому широкому кругу наших читателей. Беседа главного редактора журнала "САПР и графика" Дмитрия Красковского с исполнительным и коммерческим директором ЗАО "СиСофт" Андреем Серавкиным именно таким обстоятельствам и посвящена...

**А**прель традиционно начинается с шуток, однако на рынке САПР в этом году произошло событие далеко не шуточное — компания CSoft, крупнейший партнер Autodesk в России, разорвала дилерский контракт с вендором. Руководитель ЗАО "СиСофт", исполнительный и коммерческий директор Андрей Серавкин, любезно согласился дать интервью главному редактору журнала "САПР и графика" Дмитрию Красковскому.

**Дмитрий Красковский:** Андрей, позвольте поприветствовать вас от лица редакции нашего журнала — и попросить напомнить нашим читателям историю ваших взаимоотношений с компанией Autodesk.

**Андрей Серавкин:** Компания CSoft — это крупнейший в России системный интегратор в области автоматизации проектирования и подготовки производства. С Autodesk нас связывает более 20 лет партнерства, из них свыше 10 лет мы выступаем как самостоятельная компания — партнер компании Autodesk. За это время мы получили десятки наград по результатам деятельности, а наивысшим нашим достижением стал платиновый партнерский статус компании, присвоенный нам Autodesk в прошлом году. Мы стали первыми и единственными в России платиновыми партнерами Autodesk, вошли в число 13 платиновых партнеров по всему миру. Видимо, число 13 оказалось для нас несчастливым...

**Д.К.:** Хотелось бы понимать, какие основные задачи стоят перед CSoft...

**А.С.:** С момента выделения CSoft в отдельную компанию наша деятельность была подчинена одной основной идее —

максимально полно внедрять программные решения, обеспечивая заказчику рост эффективности и снижение издержек при выполнении проектных работ или подготовке производства.

При этом наивысшим приоритетом для CSoft неизменно являются интересы заказчиков — проектных институтов и промышленных предприятий, инженеринговых и эксплуатирующих организаций во всех отраслях.

Последние 10 лет основным нашим партнером в этом была компания Autodesk. Однако изменения рыночных условий и финансовый кризис показали, что на самом деле мы стоим по разные стороны баррикад.

**Д.К.:** Неужели кризис так резко все поменял?

**А.С.:** Думаю, все помнят, как тяжело отразился на ИТ-отрасли финансовый кризис 2008 года — и я считаю, что канал Autodesk до сих пор от него не оправился, несмотря на реальные показатели роста. С момента финансового кризиса в 2008 году компания Autodesk решала свои проблемы роста продаж путем негласной поддержки ценового демпинга между партнерами. На сегодняшний день среднегодовой доход партнеров находится на самом низком уровне за все время продаж ПО Autodesk в России. Такого уровня доходности не хватает для содержания специалистов высокого класса, и, чтобы остаться на плаву, участникам рынка приходится идти на различные ухищрения. Мы достигаем финансовой стабильности за счет оказания услуг и продажи приложений, решающих специализированные задачи заказчика.

**Д.К.:** В вашем пресс-релизе были отмечены какие-то не совсем красивые методы,



**Андрей Серавкин**

35 лет. В 2001 году с отличием окончил МГТУ "СТАНКИН", получив степень магистра информационных технологий по направлению "САПР в машиностроении". В ГК CSoft работает с 1997 года, прошел путь от специалиста по технической поддержке программного обеспечения до руководителя Группы компаний. За прошедшие годы участвовал в разработке программных комплексов MechaniCS и TechnologiCS (разработчик — CSoft Development), локализации ряда западных продуктов, включая решения CADENAS Part Solutions, COPRA MetalBender и COPRA RollForm, Autodesk Inventor и другие. Будучи директором отдела САПР и инженерного анализа ЗАО "СиСофт", в 2005 году становится первым в России сертифицированным экспертом по программному обеспечению Autodesk Inventor. С марта 2007 года занимает должность исполнительного и коммерческого директора ЗАО "СиСофт". Имеет опыт использования и внедрения технологий Autodesk, CEA Technology, CSoft Development, data M, SolidCAM и других производителей ПО.

которые применяет компания Autodesk. Можете немного более подробно раскрыть детали?

**А.С.:** Все очень просто. В посткризисный период стоимость AutoCAD и так называемых "вертикальных" решений на его платформе отличалась незначительно, но в маркетинговом плане корпорации Autodesk было выгодно показывать рост именно вертикальных решений. Поэтому практически весь канал продавал эти решения по цене AutoCAD. Пользователи же в большинстве своем применяли из состава этих решений только платформенный продукт. Конечно, определенная доля пользователей получала от этого преимущества, но значительная часть просто не обращала внимание, поскольку цена была той же. За последние три года компания Autodesk несколько раз меняла структуру комплексов, в результате чего пользователи вынуждены теперь платить за поддержку в несколько раз больше. Более того, ряд пользователей были принудительно переведены на более дорогие решения в связи

со снятием с продаж их конфигурации ПО, некоторых в этом году переведут повторно. В итоге пользователь самой дешевой конфигурации из трех возможных станет пользователем самой дорогой — ему это не требуется, но ему не оставляют *право выбора*. Так что процесс этот продолжается.

**Д.К.: Касается ли этот процесс только пользователей и вендора или партнеры тоже вовлечены?**

**А.С.:** Партнеры Autodesk являются заложниками ситуации. Как у многих других вендоров, доход партнера Autodesk состоит из базовой скидки и программы мотивации, причем последняя составляет основной доход. Несмотря на то что программа мотивации предусмотрена для всей продукции Autodesk кроме AutoCAD LT, рассчитывать на поддержку вендора при продаже AutoCAD партнер практически не может, даже если полностью выполнил все формальные критерии. Когда в рамках программы мотивации партнер заявляет сделку на поставку AutoCAD, ему обязательно укажут, что данному клиенту он был обязан продать вместо AutoCAD какой-нибудь комплекс или любое вертикальное решение, соответствующее общему профилю клиента. Поэтому партнер, если хочет зарабатывать, вынужден уговаривать заказчика приобрести комплекс, даже если тому он не требуется, и зачастую предоставлять дополнительные скидки за собственный счет, лишь бы набрать рейтинговые очки вертикальных продаж.

**Д.К.: Неужели заказчики на это соглашались?**

**А.С.:** Мы традиционно честно открываем заказчику все карты, именно поэтому в прошедшем году у нас упала доля продаж вертикальных решений — и по этому критерию нас лишили платинового статуса, хотя всем остальным параметрам мы по-прежнему соответствуем. А ряд заказчиков, которые испытывали давление со стороны Autodesk, обратились к нам с просьбой предложить им иные варианты платформенных решений.

**Д.К.: И все это послужило смене вашего курса?**

**А.С.:** Да, мы посчитали, что не хотим навязывать заказчикам приобретение сложных комплексов, дорогих в обслуживании и сопровождении. При этом качество программного обеспечения, скорость его развития, соответствие российским стандартам и технологии проектирования вызывают вопросы. Так на-

зываемая "кантрификация", которая была проведена для отдельных продуктов, носила ограниченный характер, а ее поддержка и развитие системно не ведутся. Последней каплей стал ультиматум, который был предъявлен нам компанией Autodesk в рамках переговоров по контракту на этот год.

**Д.К.: И в чем же состоял ультиматум?**

**А.С.:** К сожалению, я не имею права раскрывать детали, поэтому могу только сказать, как мы его восприняли. Фактически от нас потребовали выбрать, на чьей мы находимся стороне — на стороне компании Autodesk или наших клиентов, которым мы обеспечиваем право выбора наиболее эффективного инструмента проектирования для той или иной задачи. Естественно, мы выбрали наших клиентов. Поэтому 1 апреля 2014 года наша компания уведомила компанию Autodesk о расторжении дилерского соглашения в одностороннем порядке. С учетом всего ранее сказанного это был взвешенный и продуманный шаг.

**Д.К.: Итак, вы отказываетесь от налаженного бизнеса и фактически начинаете все "с нуля"? Или, как гудит рынок, меняете решения Autodesk на решения "Нанософт"?**

**А.С.:** Как показал наш анализ, мы фактически ни от чего не отказываемся. Продажа коробочных решений Autodesk, как я уже говорил вначале, сегодня почти не приносит прибыли партнерам. Они зарабатывают на услугах и продаже прикладных решений. Зато головной боли и административной работы, связанной с продажей продуктов Autodesk, у них хоть отбавляй. Вот от этого багажа мы и избавились. А поскольку мы сохраняем наших специалистов по решениям Autodesk и приобретаем независимый статус на рынке, мы сможем более качественно и эффективно отстаивать интересы заказчиков, предоставляя услуги как традиционного технического сопровождения, обучения и внедрения ПО, так и независимого pre-sales, аудита спецификаций на предмет их соответствия реальным задачам заказчика, проверки достаточности лицензирования программного обеспечения. И более того, у нас эксклюзив — мы единственные профессиональные игроки на рынке, которые могут предоставить отделу закупок любого клиента консультацию на тему того, как купить ПО Autodesk дешевле! ☺

Что же касается второго вопроса, то да, мы собираемся развивать направление nanoCAD у себя в компании. Это добротное решение, которое сегодня может

## О Группе компаний CSoft

Группа компаний CSoft осуществляет консалтинг и внедрение комплексных решений в области систем автоматизированного проектирования (САПР), технологической подготовки производства (ТПП), документооборота и геоинформационных систем (ГИС). Большая часть решений базируется на уникальном сочетании мировых и отечественных разработок в этой области: CSoft Development, Autodesk, Oracle, CEA Technology, Canon, Context, Océ и других.

Сегодня в нашем активе десятки успешных комплексных проектов, собственные методики обследования организаций и внедрения проектно-конструкторских и технологических решений, опыт создания стандартов в области САПР и документооборота, специализированные решения для узкопрофильных заказчиков.

Услуги, предлагаемые CSoft, включают анализ существующей технологии выполнения работ, определение наиболее эффективных программно-аппаратных решений, разработку концепции развития САПР на предприятии, поставку, установку и настройку компонентов автоматизированной системы, обучение пользователей, выполнение пилотных проектов, внедрение автоматизированных систем "под ключ".

В составе CSoft 23 региональных отделения: Волгоград, Воронеж, Дальний Восток (Владивосток, Хабаровск), Екатеринбург (Екатеринбург, Челябинск, Уфа), Иваново, Казань, Калининград, Кубань (Краснодар), Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Пермь, Самара (Самара, Оренбург), Северо-Запад (Санкт-Петербург), Туркменистан (Ашгабат), Тюмень, Украина (Днепропетровск), Ярославль; свой учебный центр (Москва).

устроить многих пользователей. Однако это не единственное направление, которое получит у нас развитие, поэтому говорить о том, что мы сменим Autodesk на "Нанософт", не стоит. Могу только сказать, что за первые три дня с момента публикации пресс-релиза наша компания получила больше десяти предложений от российских и западных вендоров на тему заключения нового партнерского соглашения или расширения сотрудничества. Мы даже не ожидали такого эффекта популярности, но собираемся им воспользоваться. Поэтому, как говорится, следите за новыми публикациями!

**Д.К.: Андрей, и в заключение хочется спросить, что сейчас чувствуете лично вы, кто известен как один из старожилов рынка САПР именно в связи с именем компании Autodesk?**

**А.С.:** Да, наверное меня уже можно называть старожилом. Уже 17 лет я в разных ролях продвигаю решения Autodesk. Был первым в истории российским экспертом по Autodesk Inventor, голосом техподдержки Autodesk в России, модератором сайта *autocad.ru* — и много что еще остается в памяти, но сейчас, как это ни странно, мне просто хочется кричать, как герою песни Валерия Кипелова: "Я — свободен!"