



Новая компания на рынке САПР

На рынке игроков САПР появилось новое имя — это компания APPIUS. Естественно, мы решили задать несколько вопросов руководству вновь созданной фирмы. И каково же было наше удивление, когда нашим гостем оказался... Александр Тимошин, с которым мы знакомы уже много лет.

«САПР и графика»: Естественно, первые вопросы — что, как и почему? Что такое ЗАО «APPIUS»?

Александр Тимошин: Это очень молодая компания, основанная в январе 2005 года. Она никак не связана с компанией АСКОН, в которой я проработал 13 лет в качестве генерального директора московского офиса. Обстоятельства сложились таким образом, что осенью 2004 года я был вынужден покинуть эту фирму.



Александр Тимошин

СГ: Как известно, вы были не только сотрудником, но и соучредителем компании АСКОН. Изменились ли ваши отношения с ней в этом плане?

А.Т.: Да. Я не только ушел из компании, но и продал свои акции. Это вопрос принципиальный, так как кредо новой компании: равноправное сотрудничество со всеми игроками рынка САПР, для чего необходимо быть равноудаленными, но одновременно оставаться и рядом со всеми. Усилия компании APPIUS нацелены на удовлетворение потребностей клиентов. Единственный путь для выполнения всех этих требований — стать независимым экспертом по САПР и выделить звено консалтинга в отдельный бизнес, что мы и сделали.

СГ: Но, насколько нам известно, найти предприятия, готовые заплатить за консалтинговые услуги в этой области, довольно трудно. Как быть?

А.Т.: Действительно, предприятия с развитыми IT-отделами и отделами АСУ вряд ли пойдут на это. Поэтому мы начинаем сотрудничать с собственниками небольших производственных компаний, заинтересованных в

оптимизации своего бизнеса. Им остро не хватает третьей независимой стороны, представляющей интересы инвестора. Причем речь здесь идет не о подборе для них программных решений, а о независимой экспертизе решений, предлагаемых им поставщиками, а также о надзоре за качеством, сроками, объемами и стоимостью работ. Например, в строительстве такой подход является обязательным, а его игнорирование приводит к катастрофам.

СГ: Почему вы решили назвать компанию APPIUS?

А.Т.: Для объяснения этого лучше всего привести краткую энциклопедическую справку.

Аппий Клавдий (Appius Claudius Caecus) — римский государственный деятель, цензор с 312 г. до н.э. В частности, он построил Аппиев водопровод, по которому вода с Сабинских гор пришла в Рим, и начал сооружение знаменитой Аппиевой дороги между Римом и Капуей — первой мощной стратегической дороги римлян (312 г. до н.э.). Античные авторы часто цитируют изречения из составленного им сатурнинским стихом собрания (самое знаменитое: «Всякий человек — кузнец своей судьбы»).

СГ: Собираетесь ли вы все-таки заниматься собственными разработками программно-обеспечения?

А.Т.: Конечно. Сегодня мы предлагаем «Инженерный справочник для САПР» — первое звено будущей электронной системы инженерных данных под торговой маркой EngiDataSoft. Она позиционируется нами как независимая от конкретных систем автоматизированного проектирования, однако наши решения можно будет применять с любой из этих систем. Для этого уже разработаны и продолжают разрабатываться различные интеграционные модули.

СГ: Расскажите вкратце о тех методах, которые вы будете использовать при распространении ваших собственных продуктов?

А.Т.: Во-первых, мы провели предварительные переговоры с рядом ведущих поставщиков САПР в России о продаже справочника через их сбытовые сети. Во-вторых, «Инженерный справочник для САПР» уже сейчас можно приобрести on-line — через Интернет-магазин.

СГ: Но ведь почти никто из игроков нашего рынка не распространяет свои системы через Интернет?

А.Т.: Да, но это удобно. А все, что удобно для клиента, должно быть реализовано.

Предлагаемый нами продукт имеет полностью законченный вид, снабжен системой помощи при установке и настройке, имеет раз-

витую справочную систему (причем как в электронном виде, так и в виде печатного издания). А каждый, купивший справочник, будет иметь бесплатную трехмесячную электронную техническую поддержку через закрытый специализированный форум на нашем сайте. Кстати, подробнее о самом «Инженерном справочнике» лучше спросить у руководителя группы разработки Льва Теверовского.

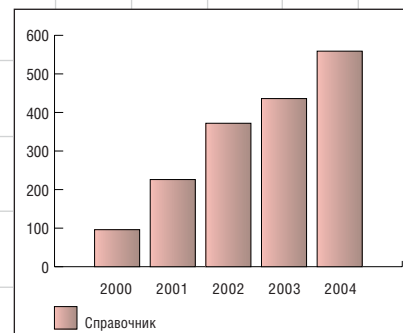
СГ: Расскажите, пожалуйста, об истории создания «Инженерного справочника».

Лев Теверовский: Версия 4.0 была выпущена в конце февраля этого года. А самая пер-

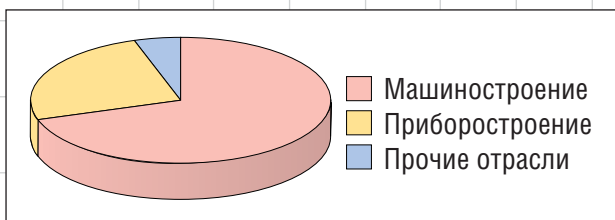


Лев Теверовский

вая версия справочника появилась уже более 5 лет назад. Много лет проработав инженером-конструктором (с 1995 года уже начал использовать в работе САПР), я и мои коллеги постоянно испытывали неудобства из-за отсутствия отечественных (да и иностранных тоже) справочных электронных систем, в которых можно было бы найти сведения о ма-



Динамика продаж «Инженерного справочника» по годам



Распределение пользователей «Инженерного справочника» по отраслям промышленности

териалах, сортаментах, клеях, покрытиях, а также другие инженерные данные. В августе 1999 года я был приглашен на работу в московский офис компании АСКОН, где занимался обучением пользователей, много ездил по России. Постепенно я пришел к выводу, что данная проблема более чем актуальна. Многие предприятия создавали для своих служб АСУ упрощенные текстовые списки материалов, но такие базы данных имели очень узкое применение — их нельзя было использовать нигде, кроме данного производства в пределах той или иной службы. Проанализировав рынок, я и мои коллеги определили набор тех модулей, которые нужны в первую очередь. Систему разрабатывали, исходя из потребностей клиента, при этом я был одновременно и руководителем разработки, и первым пользователем-тестером. Надо заметить, что разработка «Инженерного справочника» велась на инициативной основе и компанией АСКОН не финансировалась.

СГ: А когда система поступила в продажу?

Л.Т.: С января 2000 года она начала распространяться через сбытовую сеть компании АСКОН сначала под названием «Библиотека конструкционных материалов», а впоследствии — как «Справочник материалов». За пять лет (с января 2000-го по декабрь 2004 года) пользователями справочника стали 630 предприятий России, Украины, Белоруссии, Казахстана. За это время клиенты приобрели около 1700 лицензий, причем очень многие, приобретая сначала 1-2 лицензии, затем покупали их уже в большом количестве.

СГ: Можете ли вы назвать самые успешные внедрения справочника?

Л.Т.: Да, конечно. Безусловным лидером является ФГУП «Уралва-

гонзавод им. Ф.Э.Дзержинского» (Нижний Тагил) — свыше 150 лицензий. Также среди «наших лидеров» — ОАО «НПО Искра» (Пермь) — 40 лицензий, НПП «Проект-техника» (Москва) — 31 лицензия. Еще примерно 20 предприятий имеют от 10 до 27 лицензий. Среди них такие известные предприятия, как Заволжский моторный завод, «Роствертол», Кольская ГМК и многие другие. Необходимо также отметить, что многие предприятия приобретали сетевые лицензии, то есть справочником реально пользуется существенно большее количество специалистов, чем закуплено лицензий.

СГ: А вы можете сказать, как приблизительно распределяются пользователи справочника по отраслям промышленности?

Л.Т.: Да. Приблизительно 70-75% наших пользователей работают в машиностроительной отрасли (общее машиностроение, судостроение, автомобилестроение и автокомплектующие, станкостроение, авиастроение, инструментальное производство, электрооборудование и др.) или в машиностроительных подразделениях (ПКО) предприятий добывающего комплекса и нефтегазовой промышленности. Примерно 25% — приборостроение (авиационное, космическое, транспортное и т.п.). Остальные пользователи — это строительство, пищевая промышленность, информационное обеспечение, высшие и средние учебные заведения.

СГ: А вы пробовали поставлять свой справочник с другими системами САПР?

Л.Т.: Нет. Дело в том, что у нашей группы существовал договор с компанией АСКОН об эксклюзивном распространении «Инженерного справочника» через ее сбытовую сеть. Этот договор закончился в конце декабря

2004 года, и сейчас все права на издание и распространение справочника принадлежат компании APPIUS.

СГ: Существуют ли подобные модули у других поставщиков САПР?

Л.Т.: В 2004 году мы проанализировали эту ситуацию, посетив стенды всех вендоров на выставке SoftTool. У кого-то существуют различные частные решения, кто-то работает в этом направлении, однако такого полного программного продукта нет ни у кого.

СГ: Существуют ли проблемы интеграции справочника с системами САПР?

Л.Т.: Нет, не существуют. Поскольку вся информация в справочнике хранится структурированно, то создание этих модулей — чисто техническая задача.

Кроме поставки «Инженерного справочника», мы предлагаем пользователям ряд услуг:

- однодневный ознакомительный курс по настройкам и работе системы;
- дополнение разделов справочника инженерными данными по

тем материалам, которые применяются на предприятии;

- создание (и наполнение) на базе справочника специального пользовательского классификатора;
- создание совершенно новых справочников для клиентов, работающих в специализированных отраслях;
- интеграция справочника с различными программными продуктами, используемыми на предприятии (причем это могут быть не только сапровские модули);
- выпуск и поставка регулярных обновлений, а также другие услуги и консультации.

А вообще всех, кто заинтересовался «Инженерным справочником» мы приглашаем на наш сайт www.engidata.ru.

СГ: Ну что же, хорошее начало — половина успеха. Мы желаем вам и вашей молодой компании удачного старта и успешной работы в дальнейшем!

А.Т.: Большое спасибо!

Интервью подготовил и провел Дмитрий Красковский