

# Mastercam'у – 25!

## Лучшее соотношение цены и функционала, проверенное временем

Интервью **Mark Summers**, президента компании **CNC Software**

Александра Суханова, Юрий Суханов (Observer)

observer@cadcamcae.lv

– Г-н Саммерс, начиная 25 лет тому назад собственный семейный бизнес, какой Вы и Ваши братья видели свою компанию? Были ли вы, тогда еще совсем молодые люди, настолько честолюбивы, чтобы мечтать о том, что уже через 10 лет ваш программный продукт Mastercam станет самой популярной и покупаемой САМ-системой в мире?

– Честно говоря, 25 лет тому назад я не предполагал, что наша компания разовьется и вырастет до размеров софтверной компании среднего масштаба (по американским меркам). В действительности, о размерах моей компании в то время я вообще много не думал и не заботился об этом. Мы просто фокусировали всё свое время и силы на пакете Mastercam, на том, чтобы он становился еще лучше, удобнее, эффективнее и “умнее”. Мы самоотверженно трудились над разработкой нашей собственной продуктивной политики, технологии, стратегии распространения системы, улучшая их по мере развития рынка и наших представлений. Мы очень много работали. Говоря образно, иногда мы приподымали головы, чтобы посмотреть, где мы находимся, а затем опять ныряли в активную работу, в решение задач, поставленных нами самими и нашими пользователями.

– Чем и почему привлекла братьев Саммерс именно задача автоматизации разработки управляющих программ для станков с ЧПУ?

– Так же, как это было со многими известными бизнес-начинаниями, возможность предоставилась сама собой, и определенные обстоятельства сложились в нужное время. Дело в том, что мой отец много лет проработал CAD/CAM-разработчиком в софтверной

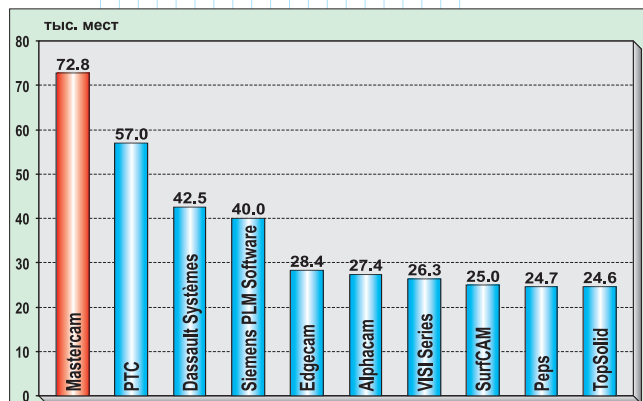


Mark Summers

компании Gerber Technology. (Эта компания, основанная в 1968 году, является одним из четырех подразделений корпорации Gerber Scientific, Inc. с годовым оборотом порядка 640 млн. долларов, а её штаб-квартира расположена в родном для Mastercam'овцев штате Коннектикут. – Прим. ред.) Поэтому мы с братьями с раннего детства жили в атмосфере соответствующей терминологии и росли с пониманием того, что такое CAD/CAM-решения и для чего они применяются. Думаю, что непосредственный интерес к данной сфере и первые навыки были заложены в нас родителями еще в наши юношеские годы. Чуть позже – в 1982 году, в самом начале моей карьеры, я поступил на работу в станкостроительную компанию. Занимался разработкой софтверных приложений и уже тогда на личном опыте убедился в том, что необходима базовая CAD/CAM-система, доступная по цене и простоте освоения для средних и малых производственных предприятий. И мы создали систему, отвечающую этим требованиям. В итоге наш отец ушел из Gerber и присоединился к нашей команде. Эта работа увлекала нас, её результаты позволяли нам кормить наши семьи, и сегодня мы видим, что наш тяжелый труд был не напрасен.

– Что ж, семейный бизнес, как и в вашем случае, часто начинается на чердаке или в гараже... Это, разумеется, интересно для истории, но потенциальных клиентов впечатляет мало. Давайте обратимся лицом к настоящему и поговорим о сегодняшних параметрах вашего бизнеса. Каковы вкратце финансовые итоги CNC Software за 2008 год: объем доходов и его рост, прибыль, количество проданных коммерческих и академических лицензий?

– Для вашего журнала я готов приоткрыть некоторые основные параметры, характеризующие наш бизнес. Итак,



Десятка самых популярных САМ-систем по количеству рабочих мест в промышленности на 01.01.2009 (Источник: CIMdata)

2008 год по объему дохода стал лучшим годом для компании за всю историю её существования. Рост доходов в сравнении с 2007 годом составил 7%. Продажи *Mastercam* в розничных ценах 2008 года достигли рекордной для компании цифры – свыше 72 млн. долларов. Мы поставляем около 10 тыс. лицензий в год, и в настоящий момент количество установок *Mastercam* достигло 140 тысяч. Соотношение между коммерческими и академическими лицензиями держится на уровне примерно 50:50.

Что еще важно заметить – наша компания всегда была прибыльной. Мы никогда не одалживали деньги и не привлекали инвесторов. На момент основания компании в 1983 году наш стартовый капитал составлял всего 4000 долларов, которые были вложены четырьмя родственниками, включая меня. Сегодня же мы, как принято говорить, миллионеры.

*– Как мировой экономический кризис повлиял на бизнес разработчиков САМ-систем вообще и ваш бизнес в частности? В каких географических регионах ваши дела обстоят лучше, в каких – хуже?*

– Да, действительно, мировой кризис негативно повлиял на сегодняшние показатели нашего бизнеса. Многие наши клиенты испытывают сегодня известные трудности, что непосредственно сказывается и на наших продажах. Однако, **я рад тому, что у нас по-прежнему есть реселлеры, показывающие рост в текущем году.** Но у большей части реселлеров результаты в настоящий момент хуже, чем в прошлом году.

Я не вижу слишком серьезных негативных последствий кризиса для нашей компании, за исключением вышеупомянутых. Мы продолжаем жить и развиваться в существующих экономических условиях. Разумеется, тот факт, что в 2009 году все мы заработаем меньше денег, может рассматриваться как негативное последствие, однако мы готовы к этому и понимаем, что наш рынок не может бесконечно расти каждый год. Сейчас самое лучшее время для самосовершенствования, для завершения отложенного, для осмысления пройденного пути и прокладки нового маршрута.

*– Как, на Ваш взгляд, структурирован сегодня САМ-рынок? Какова его иерархия или конструкция, если можно так сказать, и где в ней место Mastercam?*

– Сегодня структура САМ-рынка выглядит так: есть три крупных поставщика решений, которые конкурируют между собой и снабжают значительную долю рынка. Остальные их конкуренты, включая и нашу компанию, намного меньше по размерам, и располагаются в определенных нишах: отраслевых, национальных или региональных. *Mastercam* рассматривается на рынке как универсальная САМ-система, которую используют многие производственные компании в 75 странах мира, поскольку она обладает широким набором средств и инструментов, а также поддерживает большинство моделей станков с ЧПУ, встречающихся на типичном производстве.

*– Насколько самостоятелен САМ-рынок, и можно ли его рассматривать отдельно от САД- или САД/САМ-рынка?*

– Я всегда придерживался мнения, что САМ-рынок – это самостоятельная сфера, которую можно рассматривать отдельно от САД-рынка. Это интересный аспект, поскольку в понимании многих термин САД/САМ действительно может означать одни и те же инструменты и рынок. Однако, это не так: сферы применения САД и САМ совпадают лишь частично. САД-рынок значительно обширнее САМ-рынка, и большая часть пользователей САД-систем не нуждается в разработке программ для станков с ЧПУ. Компании же, которые покупают САМ-решения, нуждаются именно в управлении станками – это их главная задача и забота.

Конечно, есть некоторое пересечение между САД- и САМ-системами, поскольку САМ-пакеты неплохо справляются с задачей черчения и моделирования твердотельных деталей. Чтобы не смущать неискушенных клиентов, мы называем *Mastercam* САД/САМ-системой. Таким способом мы подчеркиваем, что в составе нашего САМ-пакета есть САД-инструменты для моделирования и черчения.

*– Как Вы позиционируете продукты линейки Mastercam на рынке? Для кого они предназначены, на что ориентированы в первую очередь? Совпадает ли декларируемое с реальностью?*

– Сегодня мы позиционируем *Mastercam* как универсальный (то есть независимый от отрасли, сферы применения), мощный (то есть, позволяющий за разумное время справиться с большинством задач программирования обработки), легкий в использовании и сравнительно



*Совладельцы и руководители компании  
Брайн и Марк Саммерсы*



недорогой пакет с очень хорошей историей непрерывного развития. **Mastercam** – “живая” система, которая постоянно изменяется и улучшается. Первоначально **Mastercam** позиционировался в качестве продукта для малых и средних производственных предприятий, которые оснащены станками с ЧПУ, имеют скромные бюджеты и получают заказы от компаний, применяющих разные CAD-системы. **Mastercam** был ориентирован на решение каждодневных задач программирования обработки. Мы всегда старались сохранять его простым в освоении и применении и доступным, наш прайс-лист не менялся десятилетиями. Но со временем и крупные предприятия, и не только в США, заинтересовались нашим продуктом, и мы смогли потеснить даже самых известных и влиятельных поставщиков CAD/CAM-систем. Довольно неожиданно для нас **Mastercam** пришелся ко двору очень многим компаниям, специализирующимся на производстве пресс-форм. Затем пришла очередь деревообрабатчиков, обративших на нашу систему пристальное внимание. Со временем наше “удивление” сменилось планомерной работой по удовлетворению потребностей существенно расширившейся аудитории потребителей, и уже стало неловко и некорректно говорить о нише для **Mastercam**.

Сегодня большинство наших заказчиков очень позитивно относятся к апдейтам системы, с удовольствием изучают новые свойства и функции, предлагаемые в обновлениях. В итоге, на мой взгляд, позиционирование нашего продукта существенно расширилось по сравнению с тем, как мы это представляли 20÷25 лет тому назад. Сейчас **Mastercam** работает на многих производствах по всему миру, обеспечивая их хорошим набором средств, которые помогают им делать свою работу.

– У Вас наверняка есть подробная статистика продаж **Mastercam** в разрезе продуктов (фрезерные, токарные, эрозивные, для деревообработки) и уровней сложности Mill (Entry, Level 1, Level 2, Level 3), и Вам должны быть известны такие показатели, как процент новых пользователей в общем объеме, предпочтения географических регионов и стран и т.д. Не могли бы Вы назвать какие-то цифры, обозначить тенденции?



У парадного подъезда комплекса зданий CNC Software

– В отношении информации такого рода я буду немногим более скупым. У большинства зрелых софтверных компаний по прошествии многих лет процентное соотношение новых и старых клиентов в общем бизнесе компании меняется. Мы достигли 25-летнего возраста, и поэтому теперь в большей степени полагаемся на доходы от существующей клиентской базы, нежели на новых клиентов. В процентах сегодня это выглядит как 70:30.

На протяжении уже многих лет львиную долю доходов компании приносит **Mastercam MILL Level 3** – пакет для трехосевой фрезерной обработки поверхностей. И в Европе, например, эта тенденция выражена сильнее, чем в Америке.

– Какие САМ-системы Вы могли бы назвать в качестве главных конкурентов **Mastercam**? В чём они превосходят **Mastercam**, в чём уступают, и по каким параметрам наблюдается паритет? Понятно, что конкуренция различается в зависимости от сегмента рынка. Хотя “короли” – Siemens PLM Software, Dassault, PTC – и являются конкурентами для всех, но в реальной жизни вы можете с ними и не сталкиваться, поскольку работаете в некоторой нише. Однако, есть и другие поставщики – куда менее значимые, но нацеленные на те же ниши, что и CNC Software и, вероятно, доставляющие массу хлопот...

– Нужно понимать, что в мире не существует такой САМ-системы, которая подходила бы для каждого и годилась бы для решения всех задач. За долгие годы работы в нашей сфере я пришел к выводу, что выбор в пользу той или иной САМ-системы люди делают на основании несколько иных факторов, нежели только сопоставление функционала. Конечно, на нашем рынке у **Mastercam** много конкурентов, и кто-то может предпочесть другую систему по той или иной причине. Иногда это может быть связано с отсутствием какой-то конкретной функции, иногда – с рекомендациями с чьей-либо стороны, что и станет решающим фактором.

На самом же деле большинство предприятий, выбирая САМ-систему, в первую очередь обращает внимание на компанию-производителя, её репутацию, планомерность процесса разработки, а также на людей, которые стоят за всем этим. В течение многих лет своего развития **Mastercam** заслуженно находится на передовых позициях САМ-рынка – не только благодаря нам, своим разработчикам, но и тем, кто поддерживает систему (реселлеры), и тем, кто её использует. Наши клиенты постоянно требуют от нас добавления новых функций и инструментов, которые облегчили бы им работу и улучшили качество их изделий, что не оставляет нам шанса остановиться в развитии или расслабиться. Но ни одна система не сможет занимать доминирующие позиции только лишь за счет своего развитого функционала. Здесь требуется решить весь комплекс задач по разработке, созданию сети грамотных

дилеров, поддержке и пр. Решающей может оказаться каждая мелочь.

– *В чём состоит феномен популярности Mastercam? Каковы основные конкурентные преимущества пакета, и за что его любят пользователи?*

– Иногда бывает достаточно сложно ответить на вопрос, почему продукт становится популярным на рынке. В случае *Mastercam*, я думаю, популярность является следствием нескольких факторов. **Mastercam прост в освоении и применении и в то же время позволяет держать процесс под контролем, что нравится работающим с ним специалистам.** У нас сформировалась превосходная сеть реселлеров. Они хорошо подкованы технически, глубоко знают систему и умеют передавать свои знания пользователям. Наш софт постоянно улучшается, с его помощью можно решать всё большую часть проблем и задач, с которыми сталкиваются наши клиенты. Думаю, успех нашего продукта связан с тем, что у пользователей сложилось ощущение комфорта и доверия как в отношении работы с продуктом, так и технической поддержки. Наша 25-летняя история показала, что мы заботимся о своих клиентах, нам безразличны все аспекты их взаимоотношений с *Mastercam*. **Наше главное конкурентное преимущество заключается в комбинации описанного выше и многолетнего труда, который нам потребовался для создания такой компании и сети преданных делу реселлеров.**

– *Как говорят технологи-программисты, модуль Mastercam Mill весьма специфически “чувствует” заготовку. Одни специалисты не видят проблемы в задании заготовки как STL-модели, других раздражает необходимость тратить на это дополнительное время. В новом модуле FBM Mill эта задача решена так, что удовлетворяет самых взыскательных пользователей. Предпринимаются ли усилия для того, чтобы и при обычной поверхностной обработке Mastercam работал с заготовкой аналогичным образом?*

– Для многих пользователей наличие модели заготовки является выигрышной возможностью, особенно когда поставлена задача уменьшить число резов по воздуху, оптимизировать процесс снятия материала и создания эффективных траекторий обработки. Поверхностная и твердотельная обработка по заготовке обладает рядом своих собственных преимуществ, которые мы предлагаем использовать заказчикам. Однако, на наш взгляд, важно дать пользователю возможность выбора, обеспечить гибкость во включении или отключении этой функции, используя при этом формат, который наиболее оптимален для каждого отдельного случая. Скорость обработки и её точность должны играть ключевую роль в принятии решения о применении того или иного метода.

– *Как технология FBM (Feature Based Machining) будет развиваться дальше? Будет ли она применена помимо фрезерной обработки к другим её видам – к токарной, к проволочной электроэрозии?*

– Обработка твердотельных моделей является нашей главной целью, достижение которой обеспечит успех системы в будущем. В первом релизе модуля **Mastercam FBM** заказчики уже могут использовать технологию, которая лежит в основе распознавания элементов и автоматизации процесса их обработки. Расширение функционала модуля *FBM* постоянно продолжается. Со временем, когда в модуль будут добавлены дополнительные функции по распознаванию элементов и разработаны методы обработки деталей разных типов, технология *FBM* конечно же будет включена и в другие наши САМ-приложения, для обеспечения высокой эффективности работы пользователей.

– *Расскажите, пожалуйста, о дальнейших планах развития Mastercam for SolidWorks? Какие дополнительные возможности ждут пользователей в Mastercam for SolidWorks X4? Будут ли добавлены пятиосевая фрезерная обработка, токарная обработка, электроэрозия?*

– В релизе **Mastercam for SolidWorks X4** будут усовершенствованный модуль *FBM*, инструменты для высокоскоростной 3D-обработки (*HSM – High Speed Machining*), которые входили в первоначальный релиз, а также много нового 2D-функционала, включение которого было нами заранее запланировано. Относительно набора функционала будущего релиза *X5* могу сказать, что в настоящий момент внутри нашей компании идут дискуссии. Мы внимательно следим за пользовательской базой *MCfSW* и нашим реселлерским каналом для того, чтобы понять, какой дополнительный функционал мы должны включить в будущий релиз в первую очередь. Однако, наше преимущество заключается в том, что многие программные решения, модули и части функционала у нас уже готовы. Благодаря такой возможности мы способны удовлетворять запросы данного рынка сравнительно оперативно, предлагая решения, проверенные временем.



*Ресурсосбережение порой требует насилия над природой*



– Планируете ли Вы обеспечить эквивалентность функционала обоих вариантов – *Mastercam stand alone* и *Mastercam for SolidWorks*? Если да, то в какой последовательности это будет реализовываться?

– Спасибо за хороший вопрос. Скажу так: еще на самой ранней стадии цикла разработки приложения **Mastercam for SolidWorks**, мы решили, что оно станет своего рода катализатором для ревизии всего того функционала, что был разработан нами для *Mastercam* в течение долгих 25 лет. В результате эволюции станков с ЧПУ и применяемых технологий, часть разработанного нами ранее функционала постепенно выходит из применения. Подготовка **MCfSW** предоставила нам хорошую возможность выпустить на рынок модернизированную версию *Mastercam* и наращивать её только таким новым функционалом, который будет наиболее востребован нашими заказчиками. Нынешнее время просто идеально подходит для новаций.

– Известно, что *Mastercam X4* поддерживает эрозионные станки *Agie* с системой управления *Agievision*, при этом в *Mastercam* отображаются специфические страницы параметров *Agievision*. Является ли это насущной необходимостью? Получит ли дальнейшее развитие этот новый подход, когда в среде *Mastercam* можно работать как на стойке ЧПУ, для других типов и видов станков?

– Разумеется. Здесь следует пояснить, что процесс работы программистов эрозионной обработки отличается от привычного для тех, кто занимается фрезерованием. Эрозионисты желают использовать такой же порядок работы и расположение параметров на экране как в стойке управления станком. *Mastercam X4* действительно поддерживает систему управления станками *Agievision*, и это только первый наш шаг на пути решения задачи поддержки типичного процесса работы программистов эрозионной обработки. Систему компании *Agie* мы выбрали первой в основном за её большую долю на этом рынке. Теперь же базовый интерфейс и концепции типовых процессов будут расширены с целью поддержки и совместимости с другими системами управления станков для эрозионной обработки.

– Как обеспечивается в *CNC Software* ведение разработок на необходимом для сегодняшнего дня уровне? Достаточно ли для этого ресурсов и знаний у вашего отдела *Research & Development*? Заказываете ли вы работу на стороне или обходитесь только своими силами?

– Сотрудники нашего отдела *R&D* обладают богатым опытом и разносторонними знаниями в сфере создания и применения *CAD/CAM*-решений. Многие наши разработчики имеют за плечами опыт работы в производственных отраслях. Они непрерывно взаимодействуют с нашими реселлерами и поддерживают связь с заказчиками – не только чтобы выяснить, какой функционал необходимо включить в будущие релизы системы, но и чтобы понимать, каким образом пользователи применяют *Mastercam*. Директоры по продуктам, а также менеджеры по продажам, постоянно изучают наш рынок, следят за новыми

развивающимися технологиями. В то же время, как я уже говорил, канал реселлеров и пользовательская база *Mastercam* обеспечивают нам постоянную обратную связь в отношении аспектов применения существующей продуктовой линейки, а также сообщают о своих дополнительных потребностях.

В некоторых случаях мы заказываем разработку на стороне или лицензируем программные компоненты. Так мы поступаем в тех случаях, когда уже существующая на рынке технология является действительно продвинутой, инновационной или когда это более эффективно с точки зрения финансовых вложений, нежели финансирование разработки внутри нашей организации.

– Насколько важно для вас поддерживать тесные отношения с поставщиками станков, систем управления и инструмента? Как *CNC Software* учитывает и реализует в своих продуктах инновации производителей станков и устройств ЧПУ? С кем конкретно из производителей сотрудничает Ваша компания и на какой основе?

– Это очень важный аспект нашей работы. На наш взгляд, для того, чтобы находиться на передовых позициях в сфере новых технологических разработок, а также для того, чтобы наши заказчики могли управлять станками с ЧПУ наиболее эффективно, нам просто необходимо поддерживать отношения и сотрудничать с как можно большим числом производителей станков и устройств ЧПУ. Мы постоянно прикладываем максимум усилий для того, чтобы разрабатывать постпроцессоры для широкого круга представленных на современном рынке станков, и для усовершенствования алгоритмов расчета эффективных траекторий обработки с целью извлечения максимальной выгоды от возможностей передового инновационного оборудования. Высокоскоростная обработка – это один из примеров усовершенствований, потребовавший создания новых траекторий для обеспечения плавности движений исполнительных органов в режиме очень больших скоростей и подач.

У *CNC Software* сложились очень хорошие рабочие отношения с мировыми лидерами по производству станков с ЧПУ. С частью из них напрямую работают сотрудники нашего корпоративного офиса, с частью – наша развитая сеть реселлеров.

– Более общий вопрос: как принимаются решения в вашей компании? Кто и по каким критериям определяет, куда идти, во что инвестировать, разработку каких функций включить в план ближайшей версии, а каких – следующей, и т.д.?

– У нас существует так называемый управляющий комитет из восьми человек, который управляет и направляет компанию. Каждую неделю мы собираемся и обсуждаем вопросы, требующие внимания. Я уверен, что коллективно мы принимаем более правильные и адекватные решения, нежели поодиночке или на пару. На регулярной основе мы встречаемся со специально отобранными или сложившимися группами реселлеров и обсуждаем, что нужно нашим заказчикам, в чём состоят их текущие потребности и как могут выражаться потребности в будущем. Мы вместе разрабатываем общую

стратегию действий с тем, чтобы наш общий бизнес двигался вперед и чувствовал себя хорошо.

*– В прошлом наш журнал не раз уважительно высказывался о вашей политике продаж, называя её притягательной консервативной. Однако время идет, и сейчас пользователи уже не могут волготно, как раньше, обновиться без суеты и принуждения, когда им будет угодно, за 10% от цены, пропустив при этом две-четыре версии и не платя штраф. Зато появились платная поддержка – Maintenance, появились небольшие штрафы, обозначилось ваше стремление выпускать новые версии ежегодно, а то и чаще... Не боитесь ли Вы, становясь в этом смысле “как все”, потерять столь притягательный индивидуализм?*

– Практикуемая нами ранее политика апдейтов была хороша для своего времени. Еще до того, как анонсировать пять лет назад нашу программу платной поддержки (Software Maintenance), мы заметили определенные изменения на рынке, которые, без всякого сомнения, были в хорошем смысле слова “спровоцированы” поставщиками CAD-решений. Наши пользователи стали обращаться к нам с просьбой ввести похожую программу обновлений/подписки, поскольку при наличии четкого плана обновлений им было бы проще планировать годовые расходы, нежели изыскивать средства, если вдруг новая версия Mastercam станет доступной в течение года. По словам наших заказчиков, решать вопросы финансирования для покупки обновлений ПО, в том числе и Mastercam, следует один раз в год, как это повсеместно принято, а не просить руководство о дополнительных деньгах для приобретения новой версии – особенно в условиях, когда финансирование в их компаниях постоянно урезается. Пропуск же обновлений ставит эти компании в невыгодное положение в сравнении с теми, кто применяет самые свежие версии, что позволяет им делать их работу качественнее и быстрее. В этой связи мы и ввели практику выпуска обновлений каждый год и платную поддержку для тех компаний, которые хотят оставаться конкурентоспособными каждый день. Сегодня свыше 80% пользователей текущей версии Mastercam используют платную поддержку – Maintenance.

*– Мы полагаем, что борьба между CAD/CAM-разработчиками за клиентов, технологии и ниши будет лишь обостряться. Процесс пресловутой консолидации на рынке САМ-систем тоже продолжится. Это означает, что новые слияния и поглощения вероятны в большой степени. Вы согласны с этими утверждениями?*

– Я согласен с Вами в том, что слияния и поглощения среди разработчиков САМ-систем продолжатся по ряду причин. Некоторые компании объединяются с целью заполучить технологии, другие – дополнительную пользовательскую базу, которой можно будет поставлять свои решения. Я хотел бы верить, что на рынке всё-таки останется умеренное количество независимых САМ-игроков, включая CNC Software, нежели несколько монстров или гегемонов. В этом случае и для заказчиков ситуация с конкуренцией выглядела бы более здоровой, и степень риска для тех САМ-вендоров,

кто хотел бы остаться средним или малым предприятием, была бы ниже. Развивая свою мысль, хотел бы добавить, что я вообще крайне скептически отношусь к идее создания очень крупных публичных компаний, деятельность которых способна оказывать значительное влияние на большее количество людей. Поведение таких корпораций может затрагивать целые экономики, однако умственный потенциал управленческого аппарата у таких монстров зачастую неадекватен поставленным задачам и степени их ответственности перед обществом.

*– Допускаете ли Вы саму возможность продажи CNC Software? Помимо достойной цены, какие еще условия должна была бы выполнить другая сторона? Или, чем дороже цена, тем меньше других условий будет выдвинуто?*

– Откровенно говоря, компании, желающие приобрести готовое САМ-решение и нашу долю рынка, регулярно обращаются к нам и делают различные предложения. Я не могу категорично заявить, что мы никогда не продадим компанию, так как в любом случае с течением времени она, как и любая другая компания, должна быть либо продана, либо передана в руки других собственников. Вариант слияния CNC Software с какой-либо CAD/CAM-компанией мне не кажется привлекательным, поскольку он повлечет массу структурных изменений, в результате которых без причины пострадают и персонал компании, и наши реселлеры. Я придерживаюсь позиции, которая заключается в том, что пока наша компания работает с прибылью и имеет позитивный вектор развития, шанс того, что мы пойдем на подобный шаг, очень невелик.

*– У Autodesk, например, всё еще нет собственной САМ-системы. Вы не думали о том, что если такая мощная компания купит CNC Software/Mastercam, это может дать вам мощный приток ресурсов, открыть обширную базу потенциальных пользователей и огромные новые возможности?*



*Не требуется снимать пиджак, чтобы управлять современными станками с ЧПУ*



– Мы внимательно следили за подобными слияниями, произошедшими на нашем рынке. Со стороны кому-то может показаться, что благодаря подобной сделке продажи САМ-решений действительно могли бы вырасти. Однако я не думаю, что в реальности объем продаж мог бы значительно увеличиться. Следует понимать, что САД-компания не обязательно окажется успешной в маркетинге и поддержке САМ-компаний с её специфичными продуктами и рынком. **САД – это одно, а САМ – совсем другое**, поэтому смешивать эти направления не всегда хорошо.

Более того, обсуждая возможность и последствия подобной сделки, многие упускают такой немаловажный аспект, как риск негативной реакции рынка на такое слияние или поглощение, на вероятность упущенных продаж из-за перехода универсального САМ-пакета к конкретному САД-вендору. **На протяжении 25 лет Mastercam оставался на нейтральных позициях по отношению к САД-разработчикам.** Мы хорошо работаем и взаимодействуем со всеми игроками. Связать себя узлами с одной САД-компанией – это, как правило, означает, что ты не сможешь более работать с другими в том же объеме. Мы предпочитаем по-прежнему оставаться на нейтральных позициях и фокусировать всю свою энергию на потенциале нашего бизнеса сегодня.

*– Как Вы оцениваете последствия слияния Cimatron и Gibbs, Delcam и EGS/FeatureCAM? Первая пара решала таким образом задачу вывода своих продуктов на рынки друг друга: Cimatron хотел укрепиться в США, а Gibbs – выйти на европейский рынок. Во второй паре ведущая роль принадлежала компании Delcam, решавшей за счет поглощения EGS не только задачу роста, но и расширения продуктовой линейки путем включения готового, более простого и дешевого САМ-пакета. Почувствовали ли Вы усиление конкуренции в связи с этими событиями?*

– Я не владею абсолютно точными данными по этой теме, однако могу с уверенностью сказать, что данные слияния и приобретения не оказали никакого влияния на наше положение на рынке и вряд ли способны усилить или ослабить конкуренцию. Мне кажется, что сложность, неразбериха и затраты времени на налаживание управления нового бизнеса могут вызвать обратный эффект и отрицательно сказаться на деятельности компании. В



результате многих слияний компании получают набор систем, имеющих частичное совпадение/наложение функционала. Другими словами, в итоге они смогут предложить заказчику несколько способов создания одной и той же УП, вместо того, чтобы иметь большее количество клиентов, кому это всё можно было бы продавать. Думается, что сливавшиеся компании решали другие задачи: укрупнение, захват большей доли рынка, сложение доходов, чтобы лучше выглядеть на рынке и продемонстрировать рост, обретение статуса международного поставщика решений и т.д.

*– Глобализация мировой экономики способствует развитию нашей цивилизации и сама является плодом этого развития. С другой стороны, она же способствует распространению чего угодно – оружия, наркотиков, кризисов, вирусов и т.д. Как Вы относитесь к процессу глобализации?*

– Это сложный вопрос. Вообще-то – это проблема, поскольку очевидно, что здесь есть позитивные и негативные аспекты. Глобализация способствует тому, что какие-либо активности в отдельно взятой стране могут легко влиять на весь мир. Поэтому осведомленность, компетентность и вовлеченность стран в глобальном масштабе крайне важны для того, чтобы в мире поддерживался баланс и рабочий механизм сдержек и противовесов. Если же мы хотим вернуться во времена, когда мы не знали ничего о происходящем в мире, вследствие чего события не оказывали значительного эффекта на нас, то для этого необходимо избавиться от самолетов, кораблей, интернета и всех средств коммуникаций в глобальном масштабе, через границы и расстояния. Вряд ли человечество могло бы пойти на это. Хотя истощающиеся запасы энергетических ресурсов и полезных ископаемых могут повлиять на степень глобализации нашего общества в будущем. Я считаю, что нам уже сейчас необходимо очень внимательно обдумывать и относиться к тому, каким тоном и с помощью каких средств мы взаимодействуем и общаемся с другими странами. Если бы мы могли больше внимания сосредоточить на том, как мы можем помогать друг другу, нежели на том, как защитить то, что имеем, мир мог бы стать более дружественным и спокойным.

*– Каждая компания, как и человек, имеет главную цель в жизни. На что нацелена нынешняя CNC Software? Стать корпорацией с годовым оборотом в 100 млн.? 150 млн.? Стать поставщиком №2 для прессформостроителей или №1 для деревообработчиков?*

– Мы не ставим перед собой цели стать крупной компанией с внушительным годовым доходом. Так как компанией владеют только два акционера, я и мой брат Брайн (интервью **Брайна Саммерса** нашему журналу было опубликовано в #1/2002. – *Прим. ред.*), мы не испытываем давления извне, со стороны множества акционеров, как это обычно имеет место в публичных компаниях. У нас нет необходимости играть в игры с цифрами финансовых показателей, чтобы произвести на них впечатление. Другими словами, отвечая на Ваш вопрос, я не думаю, что жизнь наших сотрудников, реселлеров

и клиентов улучшится, если мы станем зарабатывать по 100 млн. долл. в год, поэтому достижение этого рубежа не является нашей главной целью.

**Нашей главной целью было, есть и будет одно – улучшать и совершенствовать Mastercam с тем, чтобы пакет удовлетворял потребностям всё большего процента пользователей, причем делать это так, чтоб наносить как можно меньше вреда окружающей среде.**

*– Какие события, решения или достижения в жизни CNC Software последнего времени Вы определили бы как наиболее значимые?*

– Я бы особо отметил следующее. Во-первых, наша компания смогла перейти из разряда малых в разряд средних предприятий, с общей численностью сотрудников, равной 120. Это потребовало от нас реорганизации структуры компании с тем, чтобы все мы работали и управлялись эффективно. Теперь у нас 12 руководителей по направлениям, которые принимают большую часть всех решений и имеют обширные полномочия. Я удовлетворен тем, с каким качеством отстроен наш первоклассный и достаточно необычный офис, как он вписался в зеленый холмистый участок. Мне не стыдно за наши инженерные системы, мы сделали практически всё возможное для обеспечения комфорта нашим сотрудникам. Во-вторых, это признание и рынком, и индустрией САМР, нашего продукта – Mastercam и нашей компании – CNC Software. С нами вынуждены считаться даже три самых влиятельных поставщика. Иногда нас в шутку спрашивают, не мы ли эмитируем платежные карты MasterCard... ☺

*– Более половины доходов Ваша компания зарабатывает за пределами США. Считаете ли Вы её международной? Подверглись ли в этой связи трансформации и обогатились ли Ваши взгляды на многие вещи, явления и процессы?*

– Да, конечно, мы рассматриваем нашу компанию как международную, поскольку **Mastercam продается в 75 странах по всему миру и локализован на 15 языках, включая русский.** Сотрудничество и обмен информацией технического и социального характера, которое непрерывно происходит между нами и нашими реселлерами, представляющими все уголки мира, просто бесценно! То, что у нас есть возможность внимать различным взглядам на вещи и процессы, безусловно, обогатило не только наш софт, но и повысило нашу осведомленность о мировых процессах и тенденциях.

*– В какой степени Вы дорожите отношениями со своими реселлерами, и что является наиболее ценным для Вас в этих отношениях?*

– Наши реселлеры имеют решающее значение для обеспечения платежеспособности компании и поддержания нашей репутации, поскольку именно реселлеры реально являются лицом компании. Мы очень ответственно относимся к сложившимся отношениям с ними, прикладываем максимум усилий для того, чтобы разрабатывать и применять честную и справедливую политику и бизнес-модель по отношению к ним, которая обеспечивала бы



*Тусовка – часть работы, это хорошо понимают и Марк Саммерс, и Александра Суханова*

рост и процветание их компаний. Я уверен в том, что и у наших заказчиков со временем развивается нечто вроде дружеских отношений и приязни, когда в течение многих лет одни и те же люди оказывают им техническую поддержку.

**Подчеркну, что у нас есть реселлеры, которые проработали вместе с нами более 20 лет; у некоторых из них число компаний-клиентов достигает нескольких тысяч!** Эти реселлеры уже не просто наши бизнес-партнеры. Они – наши хорошие друзья, и, когда позволяют время и обстоятельства, мы получаем удовольствие от неформальных встреч и общения. Больше всего мы дорожим такими ценностями, как честность в бизнесе, высокая трудоспособность и понимание необходимости охраны окружающей среды.

*– Какие факторы, по-Вашему, формируют будущее САМ-индустрии? Каким оно Вам видится?*

– Мы, как и другие разработчики САМ-решений, стараемся идти в ногу с эволюцией отрасли станкостроения и совершенствованием инструмента. Именно достижения этих отраслей непосредственным образом влияют на развитие функциональности САМ-систем. Мы следим за разработками в этой сфере очень внимательно, поскольку только так можем удовлетворять потребности и запросы заказчиков, которые приобретают новые станки с ЧПУ и продвинутый инструмент. При этом обрабатываемые детали также следуют четкой тенденции становиться всё меньше и сложнее, что оказывает непосредственное влияние на отрасль станкостроения и изготовления инструмента. Это выражается в росте потребности в более высоких скоростях обработки и появлении новых стратегий обработки. Новые платформы, средства ввода данных и управления, интерфейс с элементами голосового управления и прочее – всё это тоже будет меняться и совершенствоваться.

*– Известно, что под Вашим руководством CNC Software стала буквально “повернутой” в сторону здорового образа жизни и спорта, бережного отношения к природе и ресурсам. Расскажите, пожалуйста, об этом аспекте Вашей жизни и деятельности.*





*Солнечные батареи – еще одна гордость Марка Саммерса*

– Наша философия в отношении бережного отношения к природе и использования ресурсов заключается в том, что эта проблема заслуживает самого внимательного изучения и размышлений. Я думаю, что каждый, кто может оказать позитивное влияние на эту сферу, должен действовать – разумеется, в той степени, в которой это ему под силу. Для примера, позвольте рассказать о нескольких наших идеях и нововведениях, которые позволяют нам стать немного более дружелюбными природе жителями нашей планеты. Начиная с 1990 года, мы ориентируемся исключительно на геотермальный способ отопления и охлаждения наших офисных зданий. Поскольку мы используем много электричества, в прошлом году мы приняли решение установить на нашей территории 370 солнечных батарей (73 кВт) для производства собственной электроэнергии (желающие могут в режиме реального времени следить за объемом вырабатываемой этими батареями энергии на сайте [www.mastercam.com](http://www.mastercam.com)). В настоящий момент этого хватает, чтобы обеспечить порядка 30% нашей потребности в электроэнергии.



*Марк предпочитает горный велосипед и гоночный мотоцикл, но по территории компании гоняет на скутере Segway*

К разряду более простых идей популяризации охраны среды и бережного потребления ресурсов я отношу такие наши начинания, как применение автомобилей с гибридным двигателем, собственный паркинг для электровелосипедов, электромотоциклов и скутеров Segway, а также гимнастический зал для спортивных тренировок. Мы перерабатываем в компост все наши пищевые отходы. Есть у нас свой сад и огород, на котором в теплое время года мы выращиваем собственные овощи. Кроме того, я являюсь председателем городской общественной организации (*Energy Task Force*), задача которой – содействовать изучению проблем использования энергии во всех городских школах и в нашем городе в целом. Мы организуем множество туров в офисы для тех людей, которые заинтересованы идеями выработки и оптимизации потребления энергии. Еще одна простая идея, реализованная нами в этом аспекте: многие наши сотрудники несколько дней в неделю работают на дому – таким образом, они не жгут бензин, чтобы добраться до офиса. Мы значительно сократили объем печатаемых документов, а для печати самых необходимых используем бумагу из переработанного мусора и нетоксичные чернила. Мы благодарим наших клиентов за то, что они стали принимать от нас всё больше электронных документов и информацию на электронных носителях.

*– Скажите, пожалуйста, несколько слов о семье, о своих увлечениях вне работы.*

– Мы с женой воспитываем пятерых детей и это, как Вы понимаете, занимает много времени. Однако каждый год мы находим время, чтобы посетить какое-либо новое место, страну. Мы увлекаемся традиционными для Новой Англии видами спорта, такими как футбол, бейсбол и велосипедные поездки. Зимой нам очень нравится кататься на лыжах с холмов Вермонта, а летом – заниматься водными видами спорта в Кейп-Коде. В прошлом году я отметил свое 50-летие на Аляске, участвуя в многодневных гонках мотоциклистов.

*– Наш журнал представляет громадную читательскую аудиторию новых государств бывшего СССР и обслуживает информационные интересы всех людей, понимающих русский язык, вне зависимости от их места проживания. Многие из них являются пользователями лицензионного Mastercam, многие – контрафактного... Что бы Вы хотели сказать нашим читателям в целом и этим двум группам пользователей в частности?*

– Во-первых, я хотел бы поблагодарить их за то, что они являются пользователями Mastercam, за то, что доверяют нашим САМ-решениям и разработкам. Нам известно, что в мире существует очень много пиратских инсталляций Mastercam. Однако я верю, что со временем все перейдут в лагерь лицензионных пользователей, смогут получать выгоду от регулярных обновлений системы, оперативной и высококлассной технической поддержки и, кроме того, очистят свою совесть.

*– Большое спасибо за время, которое Вы посвятили нашему журналу и откровенные ответы!*

Толланд, Коннектикут (США), 14 мая 2009 года. ☎