

## “Каждому клиенту то, что ему нужно”

Уходящий год был нелегким для рынка ИТ в целом и отрасли САПР в частности. О том, как реагировали поставщики САПР на спад экономики, какие меры предпринимали и что нового предложили рынку, рассказывает генеральный директор российского представительства Autodesk Александр Тасев.

### – Александр, как кризис отразился на бизнесе Autodesk в России в заканчивающемся году?

– В первой половине года спрос заметно упал, но во втором полугодии произошли положительные сдвиги, и продажи выросли. Отчасти это произошло благодаря отложенному спросу и стабилизации экономики, а также в результате запущенных нами программ. Мы постарались сделать так, чтобы для наших клиентов слово “кризис” осталось в уходящем году, и мне кажется, нам это во многом удалось. Да и в целом мы замечаем в России признаки стабилизации, что, конечно, не может не радовать.

Своих заказчиков мы условно делим на две группы. К первой относятся предприятия, которые мы называем передовыми. Они понимают, что инвестиции в новые технологии позволяют им увеличить конкурентоспособность и повысить шансы выжить в кризис. Они по-прежнему покупают наши продукты. Таких заказчиков примерно одна треть. Вторая группа, к которой принадлежит основная часть российских клиентов, является консервативной. Они не считают новые технологии серьезным средством конкурентной борьбы, занимаются лишь 2D-черчением и не особенно интересуются инструментами цифрового моделирования, инженерных расчетов и т.д. Такой подход не обеспечивает качественного прорыва в производительности, но они решают эту проблему за счет количества сотрудников.

Нам удалось заинтересовать нашими предложениями обе группы клиентов – и тех, которым нужна простая легализация существующих средств, и тех, которые готовы инвестировать в современные технологии. В результате многие компании, даже из числа консерваторов, возобновили покупки во втором полугодии.

### – Насколько в этих двух группах распространено пиратство?

– Пиратский софт используется в обеих группах, но точной оценки привести нельзя. Однако если сопоставить возможности страны с числом лицензий, то становится ясно, что до полной легализации еще далеко. Так, по данным совместного исследования ана-



литической компании IDC и ассоциации производителей программного обеспечения BSA за 2008 год, уровень пиратства в России составляет 68%. Боюсь, что в 2009-м из-за кризиса он окажется выше.

### – Большое значение для легализации имеет ценовая политика, подход к обновлению, технической поддержке и т.д. Какие антикризисные меры в этой области были предприняты?

– В начале 2009-го мы немного понизили цены на все продукты по сравнению с предыдущим годом, а также запустили ряд программ, ориентированных на разные группы клиентов. Передовикам мы предлагаем последние версии систем, содержащие много дополнений и по функционалу, и по поддержке российских стандартов. Кроме того, мы ввели программу годовых лицензий, чтобы позволить клиентам легально получить последние версии примерно за 40% полной цены, но только на

один год. Дело в том, что в кризисные времена компании зачастую не знают, будут ли у них заказы в следующем году и сколько лицензий им тогда понадобится. Если дела пойдут хорошо, они потом смогут со скидкой купить бессрочную лицензию, сохранив исходные инвестиции, или приобрести еще одну годовую лицензию, а затем получить еще большую скидку на бессрочную. Другими словами, система очень гибкая и охватывает все наши пространственные продукты. Эта программа появилась в начале года и сразу стала пользоваться успехом.

Во втором полугодии была запущена программа для консервативной группы клиентов, которым не нужны последние версии, а требуется просто быстро легализоваться. Мы возобновили выпуск продуктов AutoCAD, AutoCAD LT и 3ds Max 2008 версии и стали продавать их по более низкой цене, чем последние версии, – примерно на 25-50 % дешевле – в зависимости от продукта. Это – полноценные продукты, хотя и не обладающие некоторым новейшим функционалом. Но такие возможности нужны не всем. Если клиенту они не требуются, то мы ему их и не навязываем, а предоставляем возможность купить то, что ему нужно. Когда ему понадобится последняя версия, он в любой момент может купить upgrade и перейти на самую свежую версию, сохранив начальные инвестиции.

Именно поэтому мы назвали обе вышеуказанные программы поэтапным лицензированием. Впервые они были введены именно в России. Теперь рассматривается возможность их применения в других странах, особенно в развивающихся. Таким образом, наш опыт первопродовцев пригодится и на других рынках.

В области поддержки у нас появилось новое предложение – Premier Service. Это услуги, которые предоставляют партнеры со статусом Premier. Мы запустили данную программу, полагая, что в кризис заказчикам требуется более продвинутый сервис, так как им нужно извлекать максимум возможностей из новых продуктов. Ведь эти услуги ориентированы на новинки, с которыми пользователи еще не знакомы, они позволяют ускорить внедрение и освоение нового ПО. Когда клиент покупает новые решения, он может за небольшую доплату получить сервис, при этом у него есть возможность выбирать и сами услуги, например обучение работе с ПО, анализ рабочих процессов, создание дополнительных приложений и т.д., а также партнера, который их предоставляет. Объем сервиса определяется количеством часов и зависит от числа купленных лицензий.

Premier-партнеры готовы предлагать эти услуги, так как прошли специальное обучение. А для привлечения заказчиков мы провели акцию, в рамках которой эти услуги предлагались за чисто символическую доплату, то есть Autodesk фактически сама оплачивала сервис.

### **– Значит ли это, что вы занялись благотворительностью?**

– Мы заинтересованы в том, чтобы клиенты могли быстро и качественно внедрить новые решения. К сожалению, в России люди еще не ценят ИТ-сервис. Они часто говорят: “У меня есть человек, который может все быстро сделать”. Но это подход прошлого века, потому что он не позволяет быстро получить качественный ре-

зультат. Нам нужно показать клиентам, что этого можно добиться лишь с помощью профессионального сервиса. Оценив такой подход, заказчик может затем купить дополнительные услуги. Ведь, как правило, сложнее всего сделать первый шаг и начать пользоваться услугами. Для этого нужно преодолеть некоторый психологический барьер и купить то, что нельзя, так сказать, “пощупать”. Для этого мы и провели промоакцию.

### **– Не связаны ли скидки на AutoCAD с появлением на рынке многочисленных клонов этой системы?**

– Нет. Как я уже говорил, мы, прежде всего, хотели каждому пользователю предложить то, что ему нужно. Ведь не все готовы платить за последнюю версию, особенно в кризисный год, некоторые хотят просто легализовать то, что имеют, и пользоваться привычным функционалом. Мы позволяем им это сделать, чтобы они могли избежать проблем с законом. Это особенно важно в кризисный год, когда финансовые возможности предприятий ограничены и не позволяют заниматься юридическими проблемами.

Что касается клонов, то они были всегда, но такие системы быстро исчезают с рынка или превращаются в нишевые продукты, потому что на низких ценах невозможно развивать систему и наращивать функционал.

### **– В этом году вышла линейка 2010, включающая много продуктов. Какие особенно интересные новинки в ней появились? В частности, что принципиально нового имеется в AutoCAD 2010?**

– В AutoCAD 2010 предусмотрены новые функции трехмерного проектирования, и, хотя в системе отсутствуют средства инженерного анализа, она позволяет решать все стандартные задачи 3D-моделирования. В частности, появились функции параметризации чертежей, средства работы с произвольными формами, вывод на 3D-принтер. Кроме того, расширились возможности работы с форматом PDF и динамическими блоками.

Тем клиентам, которым требуется решать более сложные задачи в области машиностроения и строительства, мы по-прежнему предлагаем системы Inventor и Revit, предназначенные для создания цифровой модели. В этом году в данных продуктах была значительно расширена поддержка российских стандартов.

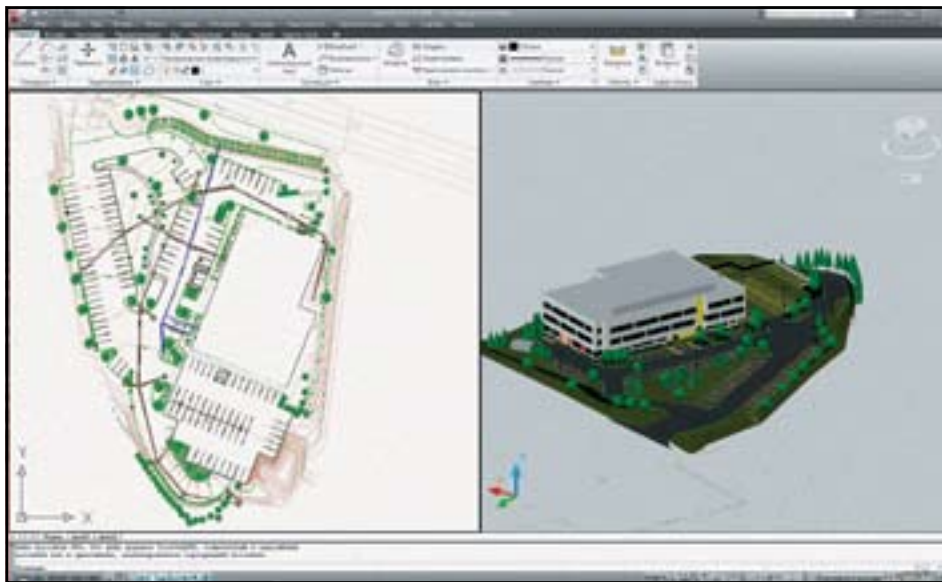
Кроме того, линейка 2010 пополнилась многими новыми функциями и продуктами. Скажу лишь о самых интересных из них. Так, в Inventor Professional появился новый встроенный решатель, построенный на базе технологии недавно купленной компании PlassoTech. Благодаря этому теперь можно проводить расчеты не только для отдельных деталей, но и для сборок. Был реформирован пакет продуктов Alias, предназначенный для промышленного дизайна. Значительно расширен функционал системы MoldFlow, которая служит для решения задач литья пластмасс под давлением. Вышел также новый продукт Inventor Tooling Suite для проектирования пресс-форм. Он позволяет автоматизировать этот процесс и содержит все необходимые библиотеки

для быстрого создания пакетов пресс-форм. Расширена поддержка ГОСТов в AutoCAD Mechanical.

В 2009 году мы вывели на российский рынок новые продукты и для управления инженерными данными, а в следующем начнем продвигать средства инженерного анализа купленной год назад компании ALGOR.

**– Не кажется ли вам, что расширение возможностей AutoCAD приведет к усилению конкуренции с Inventor? Не повредит ли это продвижению последнего, ведь AutoCAD стоит дешевле?**

– Конкуренция, даже между решениями одной фирмы, в той или иной мере присутствует всегда, и я считаю, что это хорошо, так как стимулирует развитие продуктов. Но наши продукты четко разделены по областям применения: клиентам, которым нужно не только 3D-моделирование, а полноценная цифровая модель, учитывающая состав материалов и свойства, пригодятся отраслевые решения. А тем, кому требуется только трехмерная модель, будет достаточно AutoCAD. Ведь трехмерная и цифровая модель – это разные понятия. 3D-модель не позволяет решить все конструкторские задачи на том же уровне, что цифровая. К тому же, в отраслевых решениях реализован передовой опыт наших многочисленных заказчиков из различных областей промышленности, что позволяет ускорить инженерные процессы при разработке изделий. Другими словами, эти системы более заточены под конкретные задачи, чем AutoCAD.



**– Известно, что Autodesk готовит новый продукт Inventor Fusion. Какие задачи он решает? Будет ли продвигаться в России?**

– Fusion – это не продукт, а технология, которая, скорее всего, будет встроена в Inventor. Это связано с появлением в методике проектирования новых тенденций, связанных с так называемым прямым или синхронным моделированием. Идея состоит в отказе от дерева построения модели. С одной стороны, это позволяет ускорить процесс проектирования, а с другой – упрощает работу с разными САПР в единой среде. Не секрет, что при создании сборки из моделей, записанных в

форматах разных САПР, возникают проблемы, так как современные трансляторы не позволяют передавать дерево построения, и в результате трансляции получается чистая модель без дерева. Inventor Fusion дает возможность редактировать такую модель так, как если бы она была построена с нуля в этом пакете. То есть с помощью Fusion можно без проблем собирать и редактировать модели, созданные в разных САПР.

Сейчас вышла предварительная версия Inventor Fusion, доступная партнерам и заказчикам для ознакомления. Когда разработка будет завершена, эта технология, конечно, будет продвигаться и в России, поскольку наши конструкторские задачи не особенно отличаются от зарубежных. Например, у наших клиентов часто возникает потребность в передаче данных из разных систем, и Inventor Fusion позволит решить эту проблему.

**– Что нового появилось в ваших решениях в области управления инженерными данными (PDM)?**

– В этом году была выполнена локализация PDM-системы Vault Manufacturing и началось ее продвижение в России. Надо отметить, что у нас многоуровневая система управления данными, состоящая из ряда модулей. Модульный подход использован с тем, чтобы отвечать запросам различных категорий пользователей. На нижнем уровне находится включенная в Inventor система Vault, которая является средством для создания электронного архива. Далее в порядке возрастания функционала следуют системы Vault Workgroup, Vault Collaboration и Vault Manufacturing. Они продаются отдельно от Inventor и являются развитием существовавшей ранее системы Productstream, но включают и дополнительные функции.

– Как известно, PDM – не коробочный продукт, а сложное решение, которое нужно внедрять и грамотно использовать. Как решается эта задача?

– Системы из линейки Vault выпускаются преднастроенными, и если заказчиком не требуется изменений, они смогут их быстро внедрить и получить эффект. Тем, кому нужна более точечная адаптация, помогут наши партнеры. Им доступен инструмент Software Development Kit, который позволяет выполнить настройку по требованию заказчика.

– Какие изменения произошли в этом году в плане продвижения ваших продуктов – в мире и в России? Какие маркетинговые акции были осуществлены и планируются на ближайшее будущее? И что делается для поддержки пользователей?

– Какие изменения произошли в этом году в плане продвижения ваших продуктов – в мире и в России? Какие маркетинговые акции были осуществлены и планируются на ближайшее будущее? И что делается для поддержки пользователей?

– Прежде всего, продолжается масштабный проект по ознакомлению заказчиков с новыми технологиями. Эта акция предусматривает проведение мероприятий особого формата – тест-драйвов, как мы их называем, которые направлены на ознакомление с новыми возможностями продуктов. Разница с обычной демонстрацией состоит в том, что людям не только что-то показывают, но и позволяют поработать самостоятельно. Для этого подготовлены специальные материалы на базе реальных проектов, характерных для российского рынка. Участник мероприятия может опробовать систему в течение нескольких часов под руководством преподавателя, а потом взять с собой ознакомительную версию на 30 дней и учебные материалы.

Каждый год мы наращиваем масштабы проведения таких мероприятий. В этом году их было более 500 и в них приняло участие около 12 000 человек из 65 городов. Обеспечить такой охват позволила сеть партнеров. К тому же в этом году мы увеличили число программных продуктов, с которыми мы знакомили людей: начинали с двух-трех, а в 2009 году их было уже семь.

## **– А как развивается работа в регионах? Что нового в партнерской политике?**

– Изменения произошли еще в конце 2008-го, когда мы ввели статус Premier Partner и организовали для таких компаний специальное обучение. Это был первый шаг, направленный на разделение партнеров по качеству работы и возможностям. Статус Premier Partner был предусмотрен только в России, он позволяет продавать продукты и услуги дороже, но при условии обеспечения более высокого качества сервиса, что особенно важно в случае масштабных или сложных проектов. Такой статус получали партнеры с большим штатом специалистов, способные обслуживать крупных или передовых клиентов с высокими запросами. Другую категорию составляли партнеры, которые оказывают аналогичные услуги, но не имеют многочисленного персонала или не обладают той же высокой квалификацией в определенных областях.

Опыт с таким разделением партнеров оказался положительным и показал нам, что в России можно ввести и более детальную классификацию. С будущего года статус Premier упраздняется, и вместо нынешних двух уровней мы вводим для партнеров три уровня – “серебряный”, “бронзовый” и “золотой”. Позднее появится и “платиновый”. Присваиваемый статус будет зависеть от количества специалистов по продажам, обслуживанию и техподдержке, а также от результатов работы в предыдущем году и выполнения определенных обязательств по продажам и услугам.

Одновременно с вводом новых статусов изменится и подход к авторизации партнеров. Если раньше авторизация проводилась по продуктам, то теперь – по отраслям, например строительной, машиностроительной и т.д. Партнер сможет продавать все продукты, соответствующие его авторизации. Это нововведение связано с тем, что среди наших клиентов немало широкопрофильных компаний, которые выполняют разные проекты, например строительные и инфраструктурные,



и им нужен не один продукт, а несколько. Чтобы партнер мог работать с такими клиентами, он должен продвигать разные продукты.

Кроме того, в этом году мы ввели так называемый открытый канал, предназначенный для продажи AutoCAD LT. Он охватывает партнеров еще одного уровня, которые хоть и не имеют нашей авторизации, но проходят обучение и могут продавать AutoCAD LT. Такие партнеры, а их сейчас 120, продают лицензии и помогают при внедрении продукта. Это позволило нам расширить партнерскую сеть и охватить больше регионов.

Цель этих изменений в партнерской программе – предоставить клиентам то, что им нужно. Тем, кому требуется простое решение, такое как AutoCAD LT, важен доступ к продукту, то есть возможность его купить быстро и рядом. Открытый канал это обеспечивает. Более продвинутые клиенты, которым нужно внедрение и обучение, могут воспользоваться услугами авторизованных партнеров.

## **– Как развивается в России работа с независимыми разработчиками?**

– Активно работать с независимыми разработчиками, участниками программы Autodesk Developer Network, в России мы начали года три назад. За минувший год прошло порядка десятка бесплатных тренингов по методам программирования, причем пройти обучение могли не только разработчики коммерческих продуктов, но и пользователи, создающие корпоративные системы. Они тоже могут стать членами ADN. Помимо обучения участники этой программы получают важное преимущество – доступ к новым продуктам Autodesk задолго до их выхода. Это позволяет им успеть разработать приложения к моменту выпуска нового продукта.

В России за последний год число участников этой программы увеличилось примерно вдвое, и сейчас у нас 70 таких партнеров. Они платят годовой взнос, берут на себя некоторые обязательства и получают доступ к средствам программирования и поддержке. А мы со своей

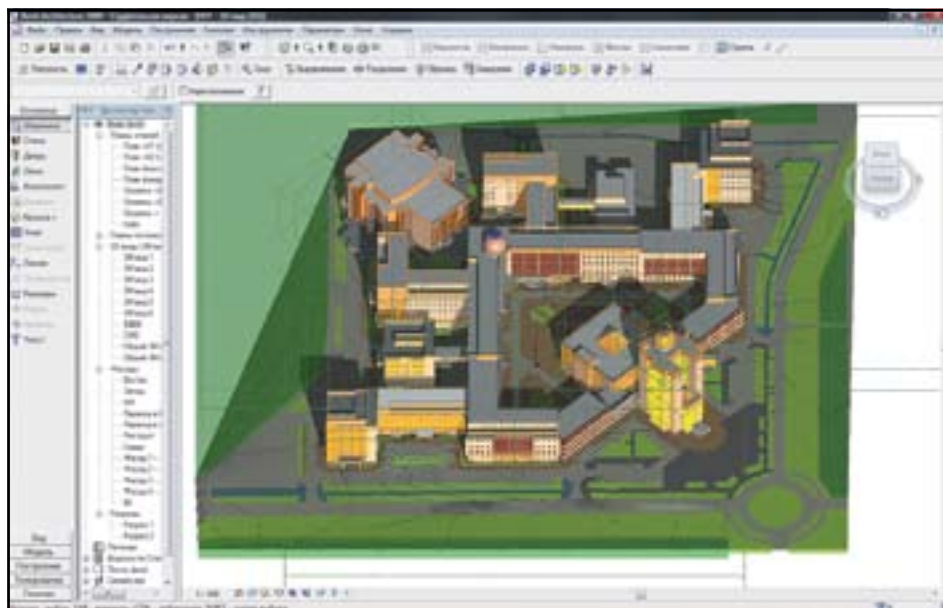
стороны помогаем им продвигать их продукты. Так, в 2010 году впервые будет выпущен печатный каталог приложений, разработанных ADN-партнерами, как российскими, так и зарубежными, которые продаются в нашей стране. Раньше такой каталог был доступен только в Интернете.

## – Появилось ли что-то новое в работе с сообществом пользователей?

– Работа с сообществом пользователей продолжается уже третий год, но в 2009-м несколько изменился подход. Мы сделали специальный сайт для улучшения обратной связи, поскольку пользователей у Autodesk очень много, и у них постоянно появляются предложения по усовершенствованию продуктов. Поэтому нам важно было придумать систему, позволяющую собирать и упорядочивать эти предложения. Для этого в рамках сообщества в настоящее время работает группа экспертов, которая собирает и структурирует поступающие пожелания, при необходимости расставляет приоритеты организует соответствующее голосование и затем передает в Autodesk окончательный список. Эта схема заработала в России как раз в этом году.

Уже прошел сбор пожеланий по AutoCAD. Сначала ощущался некоторый скепсис, пользователи не были уверены, что их мнение имеет значение. Но такое отношение удалось преодолеть, и был сформирован содержательный список пожеланий. Сейчас идет сбор предложений по Civil и Revit. Таким образом, с 2009 года Россия участвует в процессе, который уже давно идет во всем мире.

## – Использует ли Autodesk интеллектуальный потенциал российских разработ-



## чиков? Предполагается ли открытие в нашей стране собственного центра разработки компании? И что вы думаете по поводу сотрудничества с технопарками, насколько это интересно для Autodesk?

– Такие планы есть, хотя стоимость разработки в России соизмерима со стоимостью в других странах, даже с той, что в США. Но мы считаем, что открыть здесь центр разработки стоит из-за высокого уровня математической подготовки российских разработчиков. Сейчас занимаемся поиском партнеров по разработке и проработкой идеи открытия собственного центра разработки. Но реализация этих планов начнется, когда стабилизируется экономическая ситуация. Что касается технопарков, то нынешние условия работы с ними нас не особенно привлекают. Но мы следим за развитием политики государства в этой области и в случае положительных сдвигов воспользуемся и этой возможностью.

**Александр, большое спасибо за беседу.**

Интервью провела Елена Гореткина

## НОВОСТИ

### Миллион пользователей Образовательного сообщества Autodesk

Численность Образовательного сообщества компании Autodesk в сети Интернет с момента запуска проекта в 2006 году достигла одного миллиона участников – студентов и преподавателей, представляющих 28 000 образовательных учреждений из 147 стран мира.

Сообщество – это постоянно действующий ресурс, который предоставляет студентам и преподавателям доступ к технологиям компании и дает им возможность научиться современным методам проектирования, дизайна и визуализации с использованием профессионального программного обеспечения. Здесь они могут на бесплатной основе загружать актуальные полнофункциональные версии

25 продуктов Autodesk, в том числе такие популярные решения, как AutoCAD, Autodesk Revit, Autodesk Inventor и др., пользоваться высококачественными учебными материалами, включая учебные пособия для студентов, руководства для преподавателей, файлы примеров, учебные видео; строить карьеру в области архитектуры, проектирования и дизайна; а также обсуждать свои проекты с другими пользователями.

Недавно для загрузки с сайта Сообщества стали доступны бесплатные шестимесячные лицензии Autodesk 3ds Max, Autodesk 3ds Max Design и Autodesk Maya.

В России Образовательное сообщество Autodesk функционирует с 2007 года. Его участниками на сегодняшний день являются более 6000 студентов и преподавателей из почти 400 учебных заведений по всей стране.

## AUTODESK INVENTOR — ЭТО БОЛЬШЕ ЧЕМ 3D, ЭТО ТЕХНОЛОГИЯ ЦИФРОВЫХ ПРОТОТИПОВ

С помощью Autodesk® Inventor® можно создавать единые цифровые модели, позволяющие проектировать, визуализировать и испытывать разрабатываемые изделия. Inventor помогает снизить производственные расходы и быстрее выводить инновационные решения на рынок.

Узнайте больше об Autodesk Inventor и о том, как с его помощью преодолеть привычные рамки 3D проектирования и перейти к работе с цифровыми прототипами.

Подробнее об Autodesk Inventor и возможностях поэтапной оплаты на [www.autodesk.ru/beyond3d](http://www.autodesk.ru/beyond3d)

Изображение предоставлено компанией Prensa Jundiaí (Бразилия).