



После пяти лет удаленного управления бизнесом в России компания Autodesk приняла решение снова открыть московский офис. Напомним, что офис Autodesk работал в Москве с 1989 года, но был закрыт спустя некоторое время после августовского кризиса. Представительство взаимодействовало с дилерской сетью, осуществляло разработку ПО, маркетинговую и техническую поддержку. Интересы компании в России представляло СП "Параллель", затем — компания "ЗАО Аутодеск СНГ".

На сегодня, как подчеркнул вице-президент компании в регионе EMEA (страны Европы, Ближнего Востока и Африки) Карстен Попп (Karsten Popp), ситуация в России стабилизировалась, замечен экономический рост, особенно в областях промышленного производства, строительства и инфраструктуры. Как следствие, возрастает спрос на

ПО для автоматизации проектирования.

Открытие офиса позволит нынешним и будущим пользователям программного обеспечения Autodesk значительно повысить эффективность своего бизнеса в условиях жесткой конкуренции. Главой представ

ительства станет менеджер по продажам в России Жан-Поль Сюрэн (Jean-Paul Seuren), под руководством которого будут работать несколько человек. В числе основных задач — управление каналами продаж, легализация ПО и борьба с пиратством, взаимодействие с крупными заказчиками и маркетинговая поддержка.

Autodesk существенно расширяет инвестиции в развитие бизнеса в России. Компания ставит перед собой амбициозную цель: довести в течение ближайших лет число легальных пользователей ПО Autodesk в России до полумиллиона. Для сравнения скажем, что в мире насчитывается сейчас более 6 000 000 пользователей программного обеспечения Autodesk.

Каким будет московское представительство Autodesk? Об этом в беседе с главным редактором журнала CADmaster Ольгой Казначеевой рассказывает директор по продажам в развивающихся странах Autodesk EMEA Рудольф Данцер (Rudolf Danzer).



Слева направо:

Рудольф Данцер (Rudolf Danzer), директор по продажам в развивающихся странах Autodesk EMEA

Карстен Попп (Karsten Popp) вице-президент компании в регионе EMEA

Клод Хелф (Claude Helf) директор по ведению бизнеса компании Autodesk EMEA

Жан-Поль Сюрэн (Jean-Paul Seuren) менеджер по продажам в России

Планирует ли Autodesk специальные маркетинговые программы для российского рынка?

Большая часть маркетинговых программ компании разрабатывается для мирового рынка и отражает глобальную корпоративную идею. Но Россия уникальна, мы не можем не учитывать ее специфику — поэтому Autodesk будет адаптировать мировые программы для вашей страны. Возможно и проведение специальных программ, разработанных именно для российского рынка.

Microsoft и другие крупные корпорации ведут в России работу по легализации ПО. Так, несколько лет назад было легализовано по специальным ценам ПО в отделениях Сбербанка — крупнейшего из банков России. Autodesk едва ли останется в стороне от этого процесса...

Сейчас Autodesk разрабатывает программу по борьбе с нелегальным использованием программного обеспечения. Она будет охватывать крупные компании, правительственные организации, образовательные учреждения, предприятия малого и среднего бизнеса.

Эта программа должна учитывать специфику каждого клиента, размер и финансовые возможности предприятия. Будет ли в каждом случае Autodesk устанавливать специальные цены?

Нет, в данном случае о специальных ценах речь не идет. Решая проблему нелегального использования программного обеспечения и защищая права Autodesk на интеллектуальную собственность, мы будем тесно сотрудничать с правительственными организациями и правоохранительными органами. Другое дело — долгосрочное сотрудничество с крупными компаниями, твердо решившими отказаться от использования пиратских копий.

Можно ли кратко сформулировать причины, диктующие необходимость перехода на легальное ПО?

Во-первых, незаконное использование ПО — не что иное как самое обычное воровство. Во-вторых, пиратство наносит урон и разработчикам, и экономике государства (пираты не платят налогов), и пользователям. Нелицензионное ПО, разумеется, не обеспечено гарантийным обслуживани-

ем и технической поддержкой, не может интегрироваться в комплексные решения, доступные легальным пользователям. Наконец, пользователи пиратских копий проигрывают в качестве: такие копии неустойчивы и ненадежны.

Намерен ли Autodesk включить в штат специального человека, который будет заниматься этими вопросами?

Да, этот человек будет тесно сотрудничать с BSA (Business Software Alliance — организация по борьбе с нелегальным использованием ПО во всем мире), а также с крупными компаниями — членами BSA и командой Autodesk.

Ранее в российском офисе Autodesk работала команда разработчиков. Планирует ли Autodesk продолжить эту практику — силами штатных специалистов или в сотрудничестве с существующими компаниями-разработчиками?

На этот вопрос есть два ответа:

1. У Autodesk много подразделений, занимающихся разработкой, — в Индии, Китае, Чехии и, конечно, в США. На сегодня создание команды разработчиков в России не планируется. Но Autodesk — открытая компания. Если появятся перспективные предложения — почему бы и нет, ведь в России прекрасные программисты и инженеры...
2. Autodesk сотрудничает с ADN-партнерами (Autodesk Developer Network) — сертифицированными разработчиками приложений к ПО Autodesk. Число таких партнеров превысило две с половиной тысячи (список разработчиков опубликован на сайте www.autodesk.com). Они реализуют ПО напрямую или через дилерскую сеть Autodesk. Только для Autodesk Inventor за последнее время разработано 76 приложений.

Появятся ли у Autodesk в ближайшее время системы управления техническими данными (информацией об изделии) и будут ли они адаптированы для российского рынка?

У Autodesk уже есть такие решения — например, Autodesk Vault для Autodesk Inventor. Пока это ПО не локализовано, но этот вопрос рассматривается.

И еще один вопрос, касающийся русификации. Будут ли русифицированы

Autodesk Building Systems и другие программные продукты, вызывающие большой интерес российских специалистов?

Такая возможность существует, и мы будем обсуждать ее с нашими партнерами — дистрибьюторами и системными центрами. Следует просчитать потенциальный спрос: если он действительно велик, русские версии этих продуктов появятся обязательно.

Раньше Autodesk работал по принципу обновлений (upgrade) старых версий на новые, а сейчас перешел на программу подписки. Чем это предложение более выгодно для клиента?

Решения Autodesk в сочетании с программной подпиской позволяют идти в ногу со временем и работать только с самыми современными инструментами проектирования. За фиксированную ежегодную плату пользователи обеспечивают новейшими версиями программного обеспечения, прямой технической поддержкой в Internet, возможностью индивидуального планирования, обучения и широким спектром других услуг.

Autodesk недавно запустил программу подписки во многих странах, в том числе и в России. Успех этой программы очевиден уже сейчас: в первые месяцы ее действия подписку оформили 6% заказчиков, в следующем квартале — 19%, а сейчас подписку оформляют уже 30% заказчиков, приобретающих ПО Autodesk.

Есть несколько причин, по которым подписка выгоднее обновлений:

1. Упрощается процедура установки upgrade и Service Pack.
2. Предприятиям не всегда легко изыскать средства на обмены, а подписка позволяет им получать все новые версии бесплатно.
3. Подписка дешевле обмена.
4. Подписчики получают техническую поддержку on-line.
5. Подписчики могут получить всю информацию об установленных лицензиях в специальном Центре подписки, что особенно актуально для крупных предприятий, подразделения которых разбросаны по всей стране. Это своего рода система управления лицензиями.

Со временем мы надеемся полностью перейти на принцип подписки и через несколько лет отменить практику обновлений.

Новые версии AutoCAD и ПО на его основе выходили один раз в полтора года. Подписка означает, что Autodesk должен будет выпускать новые версии ежегодно. Объем разработок возрастает?

Главное — не количество релизов, а новая функциональность для клиента. А она может появляться и в промежуточных версиях. В этом еще одно из преимуществ подписки.

Я слышала, что Autodesk отменяет многопользовательские скидки (скидки при покупке пяти и более лицензий). Так ли это?

Не совсем. Скидки при покупке большого количества лицензий останутся, но лишь при условии оформления подписки. Это результат перехода на бизнес-модель работы по подписке. Подписка будет включена во все наши новые предложения.

Autodesk активно приобретает перспективные компании, что влияет на появление новых программных продуктов...

Autodesk всегда ищет талантливых разработчиков, чтобы обеспечить своих клиентов новыми технологиями.

Результаты такого поиска не обязательно проявляются в виде крупного поглощения с последующим появлением нового продукта. Например, недавно в Чехии была приобретена компания MechSoft, специалисты которой разработали новые функции для Autodesk Inventor Series. Что же касается планируемых приобретений — это коммерческая тайна.

Изменяются ли принципы работы с конечным заказчиком?

Нет. Наша модель — работа через канал, и она очень успешна. Это двухуровневая структура: дистрибьюторы и реселлеры или системные центры. В некоторых странах внедрена система продаж через Internet, но на ее долю приходится не более 10% оборота.

Все продажи в России осуществляются через дистрибьюторскую сеть, и мы не планируем продавать напрямую. В настоящее время в России два дистрибьютора, Consistent Software и Point, и более 50 реселлеров. Конечно, Autodesk будет вести работу с крупными заказчиками, подписывать соглашения, но все равно оформление покупки, доставка, техническая поддержка будут идти через партнеров.

Будет ли в новом офисе специалист по технической поддержке?

Это задача реселлеров: они могут предоставить пользователю техническую поддержку на родном языке, подобрать российские приложения к ПО Autodesk. Реселлеров обучают дистрибьюторы, а их, в свою очередь, Autodesk. Другими словами, Autodesk будет помогать реселлерам совершенствовать технические навыки.

То есть одной из главных задач нового офиса будет тесное взаимодействие с дистрибьюторской сетью?

Именно так.

Последний вопрос: что бы вы пожелали или посоветовали главе российского представительства?

Прежде всего — полагаться на существующую бизнес-модель: дистрибьюторско-реселлерскую сеть, на хорошие взаимоотношения с заказчиком, с государственными организациями и правительственными учреждениями. Autodesk — сильная мировая компания, а в России огромные возможности, прекрасная сеть. Так что заявленная цель — 500 000 легальных российских пользователей — вовсе не кажется фантастической.

ЗА РУБЕЖОМ

Autodesk получила 63 млн. долларов компенсации за нелегальное использование программного обеспечения

Компания Autodesk, Inc. (NASDAQ: ADSK), мировой лидер в области программного обеспечения для автоматизированного проектирования и подготовки проектной документации, объявила, что с 1989 г. в рамках программы по предотвращению пиратства (Piracy Prevention Program) она получила от североамериканских компаний, использовавших нелегальное программное обеспечение Autodesk®, более 63 млн. долларов, причем 3 млн. было выплачено в прошлом году.

Являясь одним из членов-учредителей BSA, Autodesk активно способствует распространению знаний о пиратстве в области программного обеспечения и о его разрушительном влиянии на экономику и на

разработку новых продуктов. Одновременно компания проводит политику привлечения нарушителей авторского права к юридической ответственности.

"Мы предоставляем нашим заказчикам новейшие средства, позволяющие определить, лицензировано ли используемое программное обеспечение, — сказал Дэвид Крейн (David Crane), директор по вопросам управления и корпоративный консультант Autodesk. — Распространению пиратства могут воспрепятствовать качественные инструкции по эксплуатации продуктов, однако без помощи государства в этом вопросе не обойтись. Мы призываем представителей власти расширить применение уголовного законодательства,

поскольку незаконное использование программного обеспечения подрывает экономику в целом и процесс развития программного обеспечения в частности".

Пиратство в области программного обеспечения намного более распространено, чем в музыке и кино

Индустрия программного обеспечения терпит от пиратства намного большие убытки, чем другие отрасли производства. По оценке специалистов, на сегодня в мире доля пиратских копий программного обеспечения составляет 36%, ежегодные финансовые потери владельцев интеллектуальной собственности превышают 28 млрд. долларов. В Соединенных Штатах этот показатель составляет

22%, убытки от пиратства достигли 6,5 млрд. долларов. Это приводит к сокращению рабочих мест, уменьшению налоговых поступлений и сворачиванию инновационных разработок. Для сравнения, американская Ассоциация кино- и видеопроизводителей (Motion Picture Association of America) ежегодно теряет по вине пиратов 3 млрд. долл., а американская Ассоциация производителей звукозаписей (Recording Industry Association of America) оценивает ежегодные потери в 4,2 млрд.

Определить, где заканчивается легальная торговля и начинается пиратство, а также анонимно сообщить о краже программного обеспечения вы можете, посетив сайт www.autodesk.com/piracy.