

# 2004

## ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

### 10 лет на рынке САПР

Пожалуй, самый очевидный итог для нашей компании, который мы радостно отметили в начале июня, сняв на несколько дней чудный отель в Красной Поляне. А поскольку "ИНФАРС" — один из самых давних и определяющих участников рынка, наше развитие — во многом развитие отечественного САПРа. И оно — неуклонно и позитивно!

### Другой рынок

Продолжая сетовать на засилье пиратства и колебания экономики,

все ли заметили, что легального софта покупают всё больше? И не по одной копии, чтоб "прикрыться". Можно назвать это итогом, можно — прогнозом, но ощущение перспектив роста — налицо. Конечно, если работать над их реализацией.

### Не просто сайт

В этом году завершены разработка и тестирование нового корпоративного сайта. Хочется подчеркнуть, что это не просто еще более информативный ресурс, где собран максимум информации по автоматизации проектирования. Сайт [www.infars.ru](http://www.infars.ru) теперь настоящий инструмент для нашей общей работы — с рядом пользовательских сервисов, расписанием учебных курсов, биржей труда, клубом специалистов, подпиской на новости по интересующей наших посетителей тематике.

### Autodesk снова с нами

Открытие московского офиса уже дало результаты — кампания легализации идет неожиданно высокими темпами (опять же — у тех, кто *активно* в нее включился). Уверен, что полезное взаимодействие между представительством и отечественными партнерами компании будет только расширяться.

### Роль специализации

Наверное, многие еще помнят, что начинали мы как обычные про-



давы "софта" — правда, с очень широкой, практически исчерпывающей в своей области номенклатурой. Потом развивались новые направления, приходили люди, становилось всё труднее заниматься всем сразу в рамках одной компании. Возникла опасность, что нас просто перестанут различать как профессионалов в конкретных областях. Поэтому сегодня "ИНФАРС" — группа компаний. Наверное, для кого-то такие решения еще впереди, особенно для региональных компаний, которые ради выживания вынуждены хвататься за всё, "что шевелится". Но мое твердое убеждение — будущее за узнаваемым бизнесом.

### Базовый бизнес — Системный центр автоматизации проектирования

Разумеется, мы его сохранили и развиваем. Будучи первым в СНГ авторизованным системным центром Autodesk, сегодня мы готовы выполнить комплексные поставки для автоматизации проектных работ любой сложности в области строительства и машиностроения. Разумеется, номенклатура включает не только графические, но и расчетные пакеты, а также всю необходимую технику.

Наверное, в свете сказанного это не очень правильно, но пока Системный центр "ИНФАРС" непосредственно занимается и дистрибуцией продукции.

### Инжиниринговый центр

Уже несколько лет мы не просто поставляем продукцию и сопровождаем ее. Наши заказчики начали задумываться о важности правильного выбора, причем не на основании журнальных статей (бумага всё стерпит) или феерических презентаций. От нас стали требовать обоснования наших предложений, сравнения альтернативных вариантов, расчетов экономической эффективности, выполнения пилотных проектов. Заказчик начинает рассуждать не в терминах "покупки", "оснащения", а в терминах "инвестиций" и отдачи от них. Нам этот подход очень импонирует, хотя заставил всерьез заняться консалтингом в рамках новой структуры.

Силами Центра выполняются и более специализированные работы по разработке и внедрению систем

электронного архива и документооборота.

Центр входит в ассоциацию разработчиков компании Autodesk. О некоторых результатах — глубокой локализации немецкой системы проектирования металлоконструкций Advance Steel (Hyper Steel) и модуле "Серия АС. МЕТАЛЛ", приложениях к Autodesk Architectural Desktop "Серия АС. ОТДЕЛКА", "Серия АС. СТОЛЯРКА" — ниже.

### Консультационно-учебный центр

В любом случае даже единичная продажа требует неких консультаций, сопровождения, обучения. И очень долго мы считали, что поставки и обучение неразрывно связаны. Более того, что обучение само по себе — нерентабельно. Оказалось — как поставить дело.

Пользователи (и руководство) стали понимать, что, закупив программы на десятки, а то и сотни тысяч североамериканских рублей, необходимо доплатить 5-10 процентов за обучение персонала, чтобы эти инвестиции не пропали даром из-за отсутствия времени (да зачастую и навыков) для самостоятельного овладения новыми технологиями. Сразу скажу, мы не пытаемся брать демпинговыми ценами, усаживая в аудитории по двадцать человек за девятью компьютерами. Но в итоге наш Международный учебный центр обучал работе с AutoCAD и сотрудников американского посольства, и преподавателей других учебных центров. Люди уже отличают дешевые — на потоке — курсы от более дорогого, но и более качественного, практически индивидуального обучения. А международный сертификат становится для них не просто знакомой с прежних времен бумажкой о повышении квалификации, а конкурентным преимуществом. Впрочем, государственная образовательная лицензия у нас тоже имеется, что позволяет выдавать отечественные сертификаты и удостоверения установленного образца.

Регулярно проводятся занятия и по другим системам проектирования, а также занятия по индивидуальным курсам, включая технологии комплексного использования САПР. Перестало быть исключением обуче-

ние на выезде — во многих городах России и других стран СНГ.

### Что дальше?

Конечно, это пока разовые примеры, но развитие бизнеса неизбежно приводит от решения технических вопросов к осмыслению важности общего менеджмента, управления маркетингом и финансами. Последнее касается не только самой фирмы, но и отношений с заказчиками. Слова "вексель", "кредит", "лизинг" (и слава богу, что эти, а не "зачет", "бартер") всё чаще рассматриваются в нашей среде. И, вполне возможно, лет через ...цать вы будете иметь дело и с лизинговой компанией "ИНФАРС". Расширение работы с корпоративными заказчиками, партнерами в регионах требует от нас создания соответствующих структур как в центре, так и на местах, а точнее — реструктуризации бизнеса в целом.

### Хит сезона

Ну а теперь — немного о продукции. Упорная работа привела к тому, что система проектирования металлоконструкций Advance Steel (бывший Hyper Steel) + модуль "Серия АС. МЕТАЛЛ" в среде AutoCAD, ADT реально обеспечивают выпуск рабочей документации (КМ, КМД). Проведенные в разных городах страны семинары постоянно это подтверждали и приводили к новым поставкам. А гибкая система скидок и расширяющаяся дилерская сеть делают продукт еще более привлекательным и доступным. Пакет завоевал звание "Продукт года" на последней выставке SofTool, и, что не менее показательно, включен в номенклатуру поставок Consistent Software.

*Вот на этой, несомненно, вдохновляющей ноте мне и хочется сегодня закончить. Разумеется, пожелав читателям успехов, процветания, счастья и дальнейшего продвижения по пути технического прогресса в наступающем году.*

*С Новым годом, дорогие друзья и коллеги!*

**Владимир Максимов,**  
Генеральный директор  
группы компаний "ИНФАРС"