

Autodesk в России:

ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ



Слева направо:
директор по продажам на развивающихся рынках EMEA (страны Европы, Ближнего Востока и Африки) *Рудольф Данцер*, вице-президент по продажам и маркетингу компании Autodesk *Кен Бадо*, главный редактор журнала CADmaster *Ольга Казначеева*, глава представительства Autodesk в России и странах СНГ *Александр Тасев*

В 2004 году компания Autodesk открыла представительство в России и странах СНГ, призванное активизировать деятельность компании на российском рынке, реализовать планы по продвижению продуктов и решений. Работа представительства уже принесла первые, но очень значительные результаты; Autodesk оценивает достигнутое и определяет планы на будущее... Об этом и многом другом в беседе с главным редактором журнала CADmaster *Ольгой Казначеевой* рассказывают вице-президент по продажам и маркетингу компании Autodesk *Кен Бадо* (*Ken Bado*), директор по продажам на развивающихся рынках EMEA (страны Европы, Ближнего Востока и Африки) *Рудольф Данцер* (*Rudolf Danzer*) и глава представительства Autodesk в России и странах СНГ *Александр Тасев* (*Alexander Tasev*).

Как вы оцениваете результаты работы Autodesk в России?

К.Б.: Компания Autodesk добилась огромных успехов во всем мире: показатели по доходам и прибыли оказались намного выше тех, что прогнозировались аналитиками. В 2004 году оборот составил \$1,5 млрд. Но в России темпы роста превзошли

даже наши собственные ожидания. Конечно, этому успеху способствовали общий экономический подъем в регионе, всё более ясное понимание преимуществ использования легального программного обеспечения, рост популярности решений компании. Свою роль сыграли и недавние инвестиции Autodesk в России.

В ближайшие годы мы ожидаем еще более впечатляющих результатов.

Р.Д.: В России Autodesk перевыполнила план. По сравнению с предыдущим годом в три раза выросли продажи. Вдвое увеличилось число установленных рабочих мест. По темпам роста российское представительство занимает первое место в Европе.

Что помогло добиться таких результатов?

А.Т.: За прошедший год компания инвестировала в российский рынок миллион долларов. Сформирована профессиональная команда. Локализованы и адаптированы основные продукты: AutoCAD, Autodesk Inventor Series, Autodesk Revit Series, Autodesk Architectural Desktop, Autodesk Civil 3D. Началась мощная кампания по легализации. Реализован ряд крупных контрактов на сто и более рабочих мест. Обучены и сертифицированы более ста технических специалистов и специалистов по продажам. Плюс энергичная маркетинговая политика, которую проводит Autodesk.

Autodesk ежегодно поглощает известные компании, что самым благоприятным

ятным образом сказывается на дальнейшем развитии продуктовой линейки. Какие значимые слияния произошли в 2005 году и как это отразится на программном обеспечении Autodesk?

Р.Д.: Самое главное приобретение — канадская компания Alias (юридически сделка будет завершена к февралю 2006-го). Alias широко известна на рынке media и развлечений, а также в киноиндустрии: она предлагает прекрасные инструменты персонажной анимации для производства рекламных роликов, с использованием ПО от Alias созданы многие спецэффекты для Голливуда. Главный продукт этой компании — Maya — станет хорошим дополнением к существующему программному продукту Autodesk: 3ds max отлично справляется с моделированием и анимацией зданий, средств транспорта, тогда как Maya лучше работает с персонажами. Второе направление, которым занимается Alias, — высокотехнологичный дизайн и визуализация в обувной промышленности (достаточно сказать, что клю-

чевыми клиентами Alias являются фирмы Reebok и Nike), а также в автомобиле- и авиастроении.

На российском рынке, как и на любом другом, существует конкуренция, а поглощение — это еще и один из способов конкурентной борьбы. Не планирует ли Autodesk в этой связи приобрести, например, компанию АСКОН?

А.Т.: Конкуренция необходима для успешного развития бизнеса — она стимулирует компании к дальнейшему совершенствованию продуктов. Расслабляться нельзя. Что же касается приобретения любой компании, то ему всегда предшествует тщательный анализ технического уровня ПО и бизнес-процессов. В настоящий момент приобретение компании АСКОН не планируется.

Известно, что Autodesk всё активнее сотрудничает с образовательными учреждениями России. На каких принципах строится это сотрудничество?

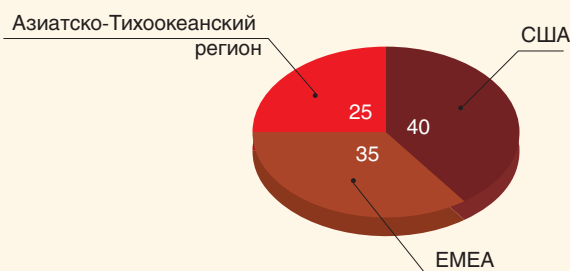
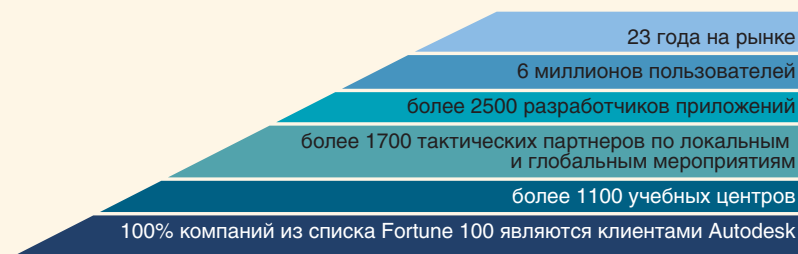
Р.Д.: Сфера образования — стратегическая для Autodesk. Задача ком-

пании — соединить систему образования с промышленностью: вузы должны выпускать всесторонне подготовленных инженеров, способных и желающих работать по специальности. Autodesk подписала соглашение с Федеральным агентством по образованию, безвозмездно предоставив 11 000 лицензий для 1000 факультетов различных учебных заведений. Речь идет о лицензиях Autodesk Inventor Series, Autodesk Revit Series, Autodesk Architectural Desktop, Autodesk Civil 3D, Autodesk MapGuide, 3d max, а также о необходимой документации и обучении. Autodesk будет развивать партнерские отношения с техническими институтами и университетами, чтобы помочь системе российского образования в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Как Autodesk борется с пиратством в России? Следует ли ожидать рейдов на предприятия с участием милиции?

А.Т.: Если компания узнаёт о неправомерном использовании ПО,

Autodesk в цифрах



она обращается к адвокатам, которые и ведут все дела по привлечению пиратов к ответственности. Кроме того, Autodesk участвует в работе двух организаций, осуществляющих защиту интеллектуальной собственности производителей ПО. Одна из них российская, другая международная — BSA (Business Software Alliance), объединяющая многие крупнейшие компании, в том числе Microsoft, Adobe и Symantec. Весной этого года BSA открыла в Москве российское представительство. Между прочим, глава представительства — сотрудник Autodesk. Организация помогает наладить сотрудничество с государственными учреждениями, силовыми структурами, содействует в проведении исследований на предмет правомерности использования ПО и привлечении нелегальных пользователей к ответу.

Р.Д.: Двукратное увеличение числа установленных рабочих мест свидетельствует, что начался переход к цивилизованным формам использования ПО. Но требуется сделать главное — убедить общество в необходимости такого перехода. Именно поэтому Autodesk стремится как можно подробнее освещать в прессе свою маркетинговую программу легализации.

Какие рынки сбыта Autodesk считает в России наиболее перспективными?

К.Б.: Самая перспективная отрасль — промышленное производство. Тому есть две причины. Первая из них заключается в том, что российские предприятия начинают выходить на мировой уровень, а значит им необходимы программные средства мирового класса. Вторая причи-

на: в отрасли идет переход от средств двумерного проектирования к трехмерным. Autodesk предлагает сейчас совершенно новые и недорогие средства трехмерного проектирования, простые в установке и эксплуатации. Пока они занимают 15% рынка — но за ними будущее.

Autodesk планирует применить в России новую стратегию. В чем она заключается?

Р.Д.: Прежде всего Autodesk планирует применить к российскому рынку общемировую стратегию — помочь клиентам реализовать их идеи. Во-первых, мы инвестируем в профессиональную московскую команду, во-вторых — в дилерскую сеть, обучая партнеров эффективным методам технической поддержки и организации продаж¹. В-третьих, Autodesk уделяет большое внимание легализации.

¹Autodesk осуществляет продажи только через авторизованных партнеров.

Флагманские продукты Autodesk

- На протяжении последних четырех лет наиболее продаваемой в мире системой трехмерного твердотельного проектирования является **Autodesk Inventor Series**. В состав программного пакета входят система трехмерного проектирования Autodesk Inventor, двумерная машиностроительная система проектирования и оформления рабочей документации AutoCAD Mechanical, построенная на платформе AutoCAD, и Autodesk Vault — интегрированная система управления проектом, обеспечивающая возможность коллективной работы с данными проекта. Поскольку все эти системы интегрированы в одном пакете, Autodesk Inventor Series остается единственным решением, исключающим риски при переходе от 2D к 3D. Вы можете осуществить такой переход в соответствии с собственными планами, обеспечив при этом наилучшую совместимость с DWG-форматом. Новейшая, десятая версия Autodesk Inventor включает две дополнительные среды, полностью меняющие представление о возможностях продукта: функциональное проектирование с использованием инструментов,

ускоряющих проектирование типовых конструкций и узлов, и среду визуализации и анимации проектов, позволяющую еще до передачи документации в цех представить заказчику идеи конструктора в виде работающего механизма с фотореалистичным покрытием и освещением.

- **Autodesk Map 3D 2006** (базируется на платформе AutoCAD 2006) — эта программа объединяет данные САПР и ГИС с уникальными геопространственными инструментами, которые позволяют создавать и компоновать высокоточные географические атласы с обозначением зданий и объектов инфраструктуры.
- **Autodesk Civil 3D 2006** (включает Autodesk Map 3D) — единственная программа 3D-дизайна для гражданского строительства, которая оснащена средствами динамического технического моделирования, ускоряющими исполнение проектов и повышающими их точность.
- **Autodesk Revit Series** (включает AutoCAD 2006 и Autodesk Revit Building) реализует техно-

логию единой информационной модели здания (building information modeling — BIM), которая обеспечивает совместную работу архитекторов, дизайнеров и инженеров над проектом. Технология BIM сокращает сроки и стоимость проектных работ и концептуального моделирования, а также позволяет менять всё, всегда и везде: Revit Building отслеживает все изменения в проекте и проводит их через всю отчетную документацию, что гарантирует актуальность трехмерной модели и ее строгое соответствие чертежам.

- **Autodesk Architectural Desktop 2006** — мощный инструмент архитектурного проектирования, базирующийся на платформе AutoCAD 2006 и реализующий классический подход к проектированию: от поэтажных планов к модели здания. Основное назначение Autodesk Architectural Desktop — помочь архитектору быстро выпустить рабочую документацию по сооружению: программа содержит множество инструментов, позволяющих сократить рутинные чертежные операции и эффективно управлять комплектами чертежей.

Цель — 500 000 легальных пользователей в ближайшие годы.

А.Т.: Autodesk будет проводить на территории России и стран СНГ новую продуктовую, дистрибьюторскую, ценовую и сервисную политику. Компания в еще большей степени будет ориентироваться на продвижение отраслевых решений для машиностроения, архитектуры и строительства, проектирования объектов инфраструктуры и создания геоинформационных систем. В связи с ориентацией на профессиональные отраслевые решения компания Autodesk начинает политику более интенсивного обучения и выборочной многоступенчатой авторизации партнеров по всем вертикальным продуктам. Все партнеры, независимо от их статуса, должны будут подтвердить свои компетенции по выбранным направлениям. Это позволит осуществлять техническую, сервисную и внедренческую поддержку на новом, более высоком уровне, отвечающем потребностям в детальном специализированном обслуживании.

Что означает новая ценовая политика Autodesk в России?

А.Т.: На территории России и стран СНГ компания Autodesk вводит в действие новую структуру цен на все программное обеспечение. Эта структура, отвечающая новым потребностям рынка, как ожидается, поможет клиентам быстрее и эффективнее внедрять технологии мирового уровня. Все программное обеспечение будет поставляться с подпиской на обновления, что позволит заказчикам получать новые версии в момент их выхода, усовершенствовать управление лицензиями, используя web-портал Autodesk, и точнее планировать инвестиции в новейшие технологии, заранее закладывая необходимые средства в бюджет.

Р.Д.: Autodesk вводит специальные цены для стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Основной принцип этой политики — цена должна соответствовать покупательной способности населения, а основная цель, как уже сказано, — помощь заказчикам в реализации их идей.

Каковы ваши ближайшие планы?

А.Т.: Мы многое успели за прошедший год, но предстоит сделать еще больше. У нас очень широкий круг обязанностей: координация деятельности партнеров, работа с ключевыми заказчиками, техническая поддержка партнеров по вертикальным направлениям, локализация и адаптация программного обеспечения к российским стандартам. Все это направлено на предоставление технологий и сервиса самого высокого качества, что позволит заказчикам быстрее и эффективнее воплощать идеи в реальность, повышая тем самым конкурентоспособность своих компаний. Для этого мы будем совершенствовать квалификацию наших партнеров в технической и деловой сферах. В области легализации Autodesk будет придерживаться политики "кнута и пряника", ведь в России и сейчас более 90% программного обеспечения используется пиратским образом. Autodesk планирует увеличить доходы и долю рынка, выйти на новые его сегменты и расширить географический охват.

Компьютерщик выполнил недопустимую операцию. И сел на нары

Суд Ленинского района Ростова-на-Дону вынес приговор бывшему начальнику информационного подразделения ООО "Сервис-плюс" 38-летнему Александру Сахно. За использование нелегальных продуктов Microsoft и Autodesk подсудимый получил один год заключения в колонии-поселении. Столь строгий приговор связан с тем, что подсудимый категорически не признавал себя виновным ни во время следствия, ни на процессе. С решением суда бывший начальник "Сервис-плюс" также категорически не согласился и заявил, что будет добиваться справедливого приговора "во всех инстанциях, включая Верховный суд РФ и Страсбург". Г-н Сахно уже направил кассационную жалобу в Ростовский областной суд. Тем не менее в ожидании вступления приговора в законную силу (а это произойдет после того как кассационная инстанция рассмотрит жалобу) Александр Сахно проведет время в СИЗО.

Обвиняемого по делу об использовании нелегальных программ задержали еще 12 марта 2004 года во время так называемой контрольной закупки. К проверке информации, что сотрудники "Сервис-плюс" используют в работе купленные на рынке нелегальные программы, оперативники подошли основательно: подготовили деньги, которые заказчик должен был заплатить за работу, а в кабинете, куда для установки программ был приглашен начальник информационного отдела, установили видеокамеру. Г-н Сахно задержали после того как он приехал с купленными на рынке дисками и установил с них программы на компьютер, получив за это плату. Именно в момент передачи денег в кабинет-ловушку вошли сотрудники милиции с понятиями. Возбудить уголовное дело удалось не сразу: сумма ущерба, нанесенного одной из компаний — Microsoft, — не достигала 50 тысяч рублей. Только когда к первому заявителю присоединилась компания AutoCAD и

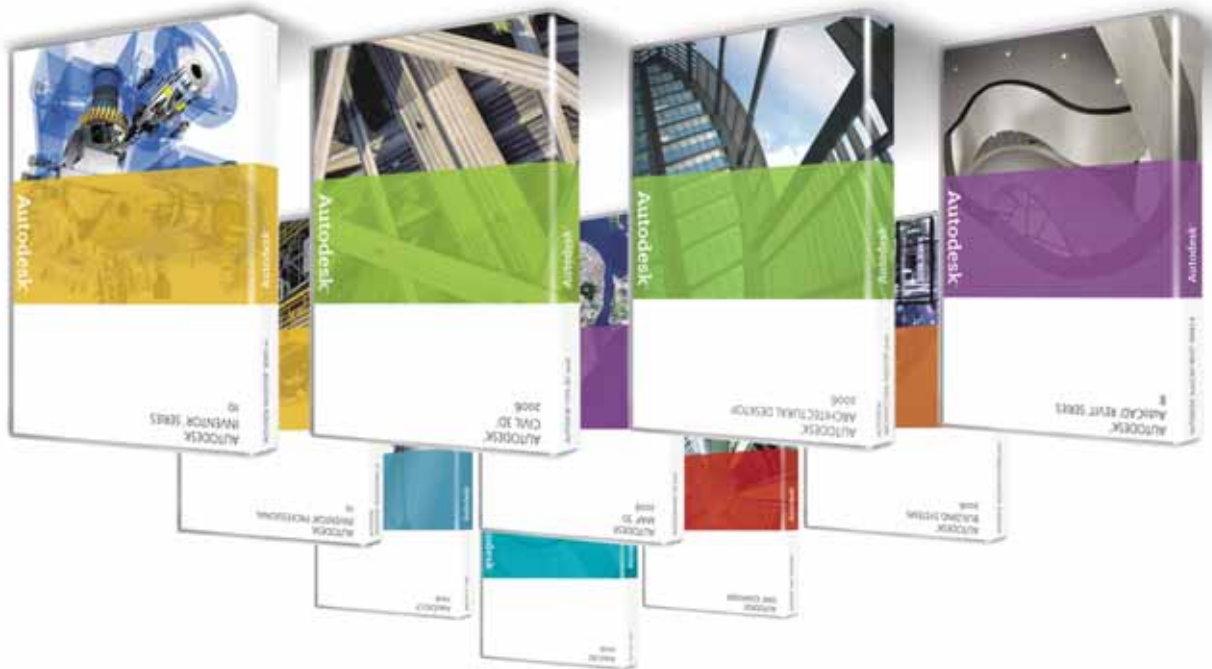
сумма ущерба возросла сразу на 5 тысяч долларов, уголовное дело было возбуждено по ст. 146 уголовного кодекса Российской Федерации ("Незаконное использование объектов авторского права"). Следствие длилось более полутора лет. Всё это время г-н Сахно находился под подпиской о невыезде. По словам следователей прокуратуры, на допросах он категорически отрицал свою вину, поскольку его действия "не представляли никакой угрозы для общества".

Тем не менее Ленинский суд Ростова-на-Дону установил, что использование нелегальных программ всё же может представлять угрозу для общества. По мнению обвинителей, состав преступления очевиден: подсудимый "использовал чужие права и просил за это денег, тогда как получить свою прибыль должна была фирма-автор программ".

Диана Дадашева

По материалам "Коммерсантъ" — Ростов-на-Дону"

Переворот на рынке САПР



Время пришло. Новая политика Autodesk в России и странах СНГ

Узнайте подробнее у вашего партнера Consistent Software

АВТОРИЗОВАННЫЕ СИСТЕМНЫЕ ЦЕНТРЫ AUTODESK

Воронеж Soft Воронеж, тел.: (4732) 39-3050, Internet: www.soft.vrn.ru
Нижний Новгород Soft Нижний Новгород, тел.: (8312) 77-7911, Internet: www.soft.nnov.ru
Санкт-Петербург Soft Санкт-Петербург (Бюро ESS), тел.: (812) 496-6929, Internet: www.soft.spb.ru • НИИП-Информатика, тел.: (812) 718-6211, Internet: www.niipinfo.ru

АВТОРИЗОВАННЫЕ РЕСЕЛЕРЫ AUTODESK

Алматы Softline Алматы (3272) 50-7570 • Компания Universal Business Systems (3272) 50-3434 • Корпорация "Компьютерные системы" (3272) 53-5309 **Астана** (8432) **Allsoft** (3172) 93-6046 • Ориент Солюшнс (3172) 37-4030 **Бакы** АЗЕР (99412) 97-4040 **Екатеринбург** Soft Урал (343) 215-9058 **Казань** Параллакс (8432) 93-5546 **Калининград** Soft Калининград (4012) 93-2000 **Краснодар** Soft Кубань (861) 254-2156 **Красноярск** Макссофт (3912) 65-1385 **Москва** Авиатон Локс (495) 795-5795 • Автограф (495) 726-5466 • АРБАИТ МЦ (495) 725-8008 • Гелиос Бизнес Компьютерс (495) 785-0376 • ГРАНИТ-ЦЕНТР (495) 911-0175 • ЛЕТА Программное Обеспечение (495) 101-1410 • Неолант (495) 711-1240 • Софтлайн Трейд (495) 232-0023 • Стиллер График Центр (495) 958-0314 • ЦИЭКС (495) 916-1022 **Нижний Новгород** НОЦ НИТ-УНЦ КГТ (8312) 36-2560 **Новосибирск** ИЦ Вост Про (383) 341-5664 • НЭТА (383) 222-2626 • Кадрупл (383) 335-0457 **Омск** Soft Омск (3812) 51-0925 **Пермь** ИБС (3422) 19-6511 • НПО "Индукция" (3422) 69-4843 **Ростов-на-Дону** Т&К (863) 261-8058 **Саратов** Президент-Агентство (8452) 51-7556 **Ташкент** Shatfa-T (99871) 137-6803 **Тюмень** Soft Тюмень (3452) 25-2397 **Хабаровск** Soft Дальний Восток (4212) 41-1338 **Челябинск** Soft Урал (351) 265-3704 • УралКАД (351) 267-9837 **Ярославль** Soft Ярославль (4852) 73-1756

Consistent® Software

Internet: www.consistent.ru E-mail: info@consistent.ru

Autodesk
Authorized Distributor