

Цена свободы



...Иногда у новых игроков (*Нанософт*. — Прим. ред.) не хватает профессиональных средств конкуренции и в ход идет демагогическая, популистская, даже националистическая риторика. Мы считаем это достойным сожаления: настоящий патриотизм состоит не в том, чтобы на подобной лицемерной риторике попытаться получить быструю прибыль, а в том, чтобы внести инновационный, долгосрочный вклад в отечественную экономику. Именно таким своим вкладом в российскую экономику гордится...

Из интервью на известном портале САПР



Рыночный потенциал

Конечно, есть крупные неприятности — падение объема продаж, уменьшение лояльности клиентов. Разумеется, очень хочется, чтобы прибыли росли бесконечно, а благодарные клиенты стояли бы в очереди, ожидая выхода нового продукта. Наверное, очень жаль, что кому-то придется отложить покупку нового паруса для своей яхты.

Полагаю, что нет смысла комментировать и тем более критиковать ведение бизнеса иностранных разработчиков программного обеспечения в России. Всё, что этими "глобальными" компаниями делалось и делается, — всё к лучшему и с самыми лучшими намерениями. В этой статье речь пойдет об общих вещах, которые касаются каждого производителя программных продуктов, — о кризисе производства.

Очень странно, скажете вы. Неужели в нашей нематериальной, виртуальной сфере производства может случиться такой древний вульгарный "марксистский" кризис? Какой-то спад в продажах лицензий, вероятно, еще возможен из-за грядущего спада в традиционной экономике (для которой делаются проекты в наших технологиях САПР). Но ведь это же не "перепроизводство", скажете вы, это лишь небольшой временный сбой в цепочке "производитель — клиент".

Но нет, всё сложнее — мы имеем у себя весьма классический кризис, причем внутренний. И получим от него по полной программе. Пора читать Маркса, господа...

Получите прибыль по вкладу

Вместе с падением "реальной", традиционной экономики (рынки заказа строительных проектов, разработка новых изделий, крупные тендеры на оказание информационных услуг) резко обозначится кризис в создании, разработке и продвижении новых программных продуктов.

Сейчас много пугают финансовым и экономическим кризисом. Вот, мол, по этой причине упадут доходы продавцов и производителей ПО. Так ли это? Предлагаю рассмотреть другую грань, где, с моей точки зрения, находится первопричина: заметное перепроизводство в разнообразии маркетинговых классов, типов, видов программных продуктов. Несоответствие предлагаемого избыточного функционала реальным практическим задачам.

Ситуацию можно диагностировать как перепроизводство "свободы" для наших клиентов. Ведь у свободы есть материально-практическая составляющая. Быть свободным пользователем САПР означает возможность выбора не только программных средств, но и типа занятости. Проще говоря, огромное количество функциональных возможностей современных САПР позволяет пользователю работать так, как ему хочется. Проектировщику предложили гигантский выбор проектных инструментов, покрывающий все его мыслимые и угадываемые потребности, включая возможные потребности завтрашнего дня. Но разнообразие в программах — штука не бесплатная. Оно требует дополнительных издержек при разработке и выливается в повышенные цены. Все производители ПО стали играть в любимую игру-квест под названием "Subscription" (немалые деньги сейчас, а ожидаемая эффективность потом...).

Ахиллесова пята современных САПР — опасное мелочное фокусирование на пожеланиях анонимных маркетологов. Это те сомнительные блага возможностей завтрашнего дня, от ко-

торых в случае чего наш потребитель легко может отказаться. Объем ассортимента функциональных возможностей в "навороченных" САПР дает стойкое ощущение того, что этот ассортимент избыточен и обременителен для текущей работы. Что его можно сократить без всякого ущерба для чего бы то ни было.

Это почему же плоха свобода действий пользователя, спросите вы? Дело не в свободе как таковой, а отсутствии возможности рационально ее использовать. То есть в дефиците четких проектных методик для решения конкретных проектных задач.

Когда же у пользователя формулиру-

Ахиллесова пята современных САПР — опасное мелочное фокусирование на пожеланиях анонимных маркетологов. Это те сомнительные блага возможностей завтрашнего дня, от которых в случае чего наш потребитель легко может отказаться



ется четкое деловое предложение: "...А не пошли бы вы с вашим новым функционалом знаете куда?" Правильно, в период общего экономического кризиса. Вроде бы понятно — эффект домино. И он срывается, потому что смутное **чувство, что предлагаемый функционал САПР избыточен для практической работы, существует давно.**

И вот представьте, что некая часть наших клиентов в проектный бизнесе вдруг сочтет цены завышенными и сразу выйдет из игры, не согласившись интенсивнее работать, чтобы потом потратиться на покупку новых лицензий и подписок. Безусловно, проще всего обвинить таких клиентов в технической отсталости или простом желании "халявы", обидеться на нелояльность. Но только кому это уже поможет?

Стоит тренду постоянного повышения продаж дать сбой в одном-единст-

венном месте, как все участники рынка замрут, едва лишь об этом слухе станет широко известно. Рыночная цепочка оборвется. Сомнение потребителя поставит колоссальные инвестиции в новые разработки под угрозу замораживания одним фактом своего появления в сознании. При этом любые новации в софте оказываются ненужными.

Здесь важно помнить следующее. В одной из предыдущих статей ("Апперкот") я писал о достигнутом эргономическом пределе возможностей функционала. Все новации уже упираются в естественные биологические пределы возможностей человека: визуальную память, скорость реакции, порог внимания. Это означает, что наиболее критически будет восприниматься дальнейшая эксплуатация биологических и психологических возможностей человека-проектировщика. Мы все, разработчики САПР, уже перенапрягли трудовые ресурсы, которыми располагает пользователь. Не можем же мы всерьез рассчитывать, что проектировщик будет трудиться на 20% интенсивнее с каждым новым релизом?

Лучшие проценты по вкладу

Свобода человека как пользователя САПР — это еще и его свобода как производителя инноваций. Спрос на особые вещи, на индивидуальный сервис открывает дорогу индивидуальному интеллектуальному бизнесу, занятие которым делает человека хозяином своего жизненного распорядка. Собственное дело, маленькая фирма — хорошая альтернатива системе крупного массового производства, где нужно только подчиняться.

Таким образом, то великолепное разнообразие возможностей, которое заложено в популярных САПР, — вовсе не бессмысленная, а во многих отношениях желательная вещь. Однако, сколь ни возжеланна свобода, встает вопрос о ее цене.

При традиционном способе производства реального товара массовое изготовление продукта выигрывает в сравнении с индивидуальным заказом. Индивидуальное изготовление требует больших производственных издержек и несопоставимо дорогой дистрибуции. Что происходит с изготовлением и продвижением такого специфического товара, как программные продукты? Ровно наоборот.

Существует несколько производителей-гигантов, выпускающих ассортимент "САПР-платформа + ограничен-

¹ CADmaster, №1/2008, с. 82-85.

ный набор отраслевых вертикальных приложений". Цены лицензий, которые они предлагают, очень высоки. Хотя в классической экономике товар крупного производителя с учетом его прибыли 10-20% и небольшой розничной наценки обходился бы конечным пользователям в полторы себестоимости. Гораздо дешевле продукция небольших компаний, ориентированных на индивидуальные запросы проектировщиков. Более подробно порядок выпуска САПР-продукции и ценообразование на нее мы рассматривали в статье "Лекарство от жадности"².

Парадокс, но именно в продукции крупных производителей сосредоточено большинство избыточного функционала завтрашнего дня, назовем его "мечтой". Эти мечты и являются главным содержанием ежегодных новых релизов.

А ведь мечты — это всегда штука странная и неизведанная. Поэтому экономический расчет продаж, сфокусированный на предвосхищении мечты, по определению рискован. Какую-то часть новых возможностей пользователь неизбежно не примет, а значит нужен их избыточный запас. Помимо собственных отраслей САПР рисков не угадать запросы пользователя, всей экономике в целом присущ системный риск переоценить совокупный спрос на желания завтрашнего дня. Спрос ответственный, то есть подкрепленный реальной готовностью отдать деньги за мечту.

Вера в готовность принять и выдержать (обслужить) слишком много свободы возможностей для пользователя — вот главный "пузырь" крупных производителей и продавцов САПР. Из-за сцепки IT-индустрии с традиционными отраслями в сегменте САПР они оказались примерно на одном уровне перегрева. В результате мы можем получить чрезмерно острую реакцию — если корабль экономики, основанный на мечте, дал течь в одном месте, то возникает реальная угроза эпидемии испуга. Все конечные клиенты стремятся избавиться от издержек, и это лишит доходов производителей софта.

Следовательно, **нужно бояться не столько мифической "нечестной, непро-**

фессиональной" конкуренции, сколько риска затоваривания из-за ошибочных догадок по части покупательских предпочтений или из-за сознательного отказа от ожиданий. Нужно бояться утраты веры пользователей в мечту.

Вклад "Наноциальный". Надежность ваших вложений

В результате общеэкономического кризиса рынка САПР-разработок угрожает истощение прежних массовых ресурсов — платежеспособных клиентов, желаний пользователей. Со всеми вытекающими последствиями. Какая теперь разница между рендером проекта автомобиля, качественно выполненным в продукте XXX версии 9, и рендером в полученном по оплаченной подписке этом же продукте версии 2009? Был бы оплаченный заказ на разработку автомобиля.

Рабочие руки и головы обесцениваются подобно тем дешевеющим кварти-

Рабочие руки и головы обесцениваются подобно тем дешевеющим квартирам, которые никто не хочет покупать, понимая, что завтра они станут еще дешевле. Сами обладатели дешевающих голов и рук по понятным соображениям никаких новых лицензий на ПО приобретать не захотят и перейдут на мобилизационный бюджет. Рынок дорогих лицензий "просядет", нравиться это кому-то или нет



рам, которые никто не хочет покупать, понимая, что завтра они станут еще дешевле. Сами обладатели дешевающих голов и рук по понятным соображениям никаких новых лицензий на ПО приобретать не захотят и перейдут на мобилизационный бюджет. Рынок дорогих ли-

цензий "просядет", нравиться это кому-то или нет.

К сожалению, перепроизведено не только сегодняшнее разнообразие, но и желания завтрашнего дня. В новых разработках САПР значительные силы потрачены на захват грядущих желаний. Это технологии "коллективного взаимодействия", улучшения экранного представления, различные интерфейсные "мультики" и многое другое. На детальную разработку сил не хватило. Баланс между ожидаемой пользой от свободы с новым функционалом САПР и физической активностью пользователя, которой придется за свободу расплатиться, осваивая функционал, — этот баланс люди тянут с трудом. А если еще их заставят платить за это подорожавшими деньгами, то они не выдержат. Люди вообще умозрительно за разнообразие, а на поверку уже не тянут. Хотя разнообразие функционала — ценнейшее из благ в САПР, но все же его ценность, как это свойственно благам, снижается по мере быстрого бесполезного развития. К постоянным изменениям привыкают и начинают относиться без придыхания. Но для производителя каждая новая возможность, каждый новый инструмент даются все большей ценой. Наступает момент, когда дальнейшее наращивание разнообразия не окупит усилий, необходимых для его обслуживания.

Главной проблемой в продвижении новых программных средств будет "усталость" и апатия пользователей, вызванная чрезмерно бурным периодом непрерывного роста "сбычи мечт". Ключевым моментом здесь являются различные приемы преодоления депрессивных ожиданий.

Решение, правильно "вброшенное", набирает социальный вес и работает. Это происходит только тогда, когда обозначен призывной пункт, куда стекаются первые сторонники. А к ним уже относительно легко присоединяются остальные, и процесс развивается в логике "снежного кома". Предпочтения концентрируются на наиболее успешно заявленных сценариях поведения, при том что другие САПР ничуть не хуже.

Кризис тем и хорош, что заложит потенциал быстрого роста для более удачливых участников рынка и даст возможность развиваться различным альтернативам. Это относится как к проектным бюро, так и к различным разработчикам программных продуктов. Кризис дает нам больше шансов на успех.

**Андрей Грачевский
ЗАО "Нанософт"**

²CADmaster, №2/2008, с. 4-7.