

Оригинал статьи “*Subscribing to Product Design Software*” американской аналитической компании *CIMdata* на английском языке находится по адресу: www.cimdata.com/en/resources/complimentary-reports-research/commentaries/item/3021-subscribing-to-product-design-software-commentary

О способах подписки на программное обеспечение для проектирования изделий

Комментарий компании *CIMdata*

©2014 *CIMdata, Inc.*

Ключевые тезисы

✓ Оплата программного обеспечения всегда вызывала трудности у большинства предприятий; увеличение количества вариантов оплаты может привести к сокращению рисков и сроков окупаемости инвестиций (*Return On Investment – ROI*).

✓ Предлагаемая компанией *Autodesk* модель подписки *Desktop Subscription* позволяет клиентам быстро расширять или уменьшать доступ к нужному программному обеспечению по мере необходимости.

✓ *Autodesk* предоставляет больше вариантов подписки; большая гибкость позволяет клиентам выбрать самый подходящий для своего бизнеса способ.

Традиционное ценообразование на ПО для проектирования изделий

Сегодня большинство компаний пытается управлять своими финансами, наращивая или сокращая ресурсы по мере необходимости, чтобы оставаться конкурентоспособными и, в то же время, снизить риски. Они постоянно стараются снизить накладные (непроизводительные) расходы за счет уменьшения объемов оплачиваемого наперед программного обеспечения (особенно это касается ПО для проектирования), что позволяет уменьшить капитальные затраты и лучше управлять своим бюджетом. Решить такие проблемы всегда было сложно ввиду ограниченности доступных вариантов приобретения ПО, предлагаемых большинством вендоров.

Традиционный способ приобретения решений для проектирования изделий заключался в покупке постоянных лицензий с годовым контрактом на обслуживание или поддержку (*maintenance*), который охватывает обновление программного обеспечения, поддержку в виде “горячей” линии, а также различные другие льготы. Стоимость контракта обычно составляет 15÷25% от стоимости постоянной лицензии. Штрафы за пропущенную оплату поддержки [при возникновении необходимости перейти на более новую версию] могут оказаться очень серьезными, что ограничивает для компаний возможность использовать новые технологии, которые повышают эффективность бизнеса.

Кроме того, предприятиям нужен более удобный способ оптимизации количества лицензий на продукты для проектирования изделий, то есть возможность добавлять или уменьшать это количество по мере производственной необходимости. Обладание неиспользуемыми лицензиями, да еще и с оплатой технической поддержки – пробоина ниже ватерлинии.



Компания *CIMdata* считает, что гибкие модели лицензирования могут стать тем серьезным отличительным признаком, который позволит провайдером ПО для проектирования изделий обеспечивать наибольшую ценность своих реше-

ний – как для удовлетворения имеющихся заказчиков, так и для привлечения потенциальных.

Новая модель подписки от Autodesk – “Desktop Subscription”

Реагируя на эти вызовы, компания *Autodesk* разработала новые предложения, которые предоставляют больше возможностей выбора, чтобы помочь бизнесу гибко планировать свою потребность в лицензиях на программное обеспечение и в получении будущих обновлений – то есть, в конечном счете, платить только за то, что действительно нужно.

В настоящее время *Autodesk* предлагает три варианта приобретения и доступа к своему ПО и услугам:

1 **Maintenance Subscription** – подписка на обслуживание, ранее известная как *Autodesk Subscription*. Это самый распространенный тип подписки и, как правило, самый эффективный для клиентов способ получения поддержки, а также возможность инвестировать в постоянные лицензии *Autodesk* в долгосрочной перспективе (стандартный срок действия договора – один год, но можно приобрести подписку на два или три года. – *Прим. ред.*).

2 **Desktop Subscription** – очень гибкий способ выбора программных решений для настольных рабочих станций, таких как *AutoCAD*, *AutoCAD LT* или *Autodesk Product Design Suite* (в который входит система *Autodesk Inventor*); предлагается тарифный план оплаты по факту использования ПО (*pay-as-you-go*), что позволяет уменьшить авансовые затраты.

3 **Cloud Service Subscription** – повременная подписка для облачных программных решений, таких как *PLM 360*. Они выводят рабочие процессы за рамки рабочего места – в облако, упрощают коллаборацию, позволяют рационализировать рабочие процессы за счет возможности большого выбора облачных сервисов.

При выборе между такими видами подписки, как *Maintenance* и *Desktop Subscription*, компаниям надо оценить вопросы не только бюджета, но и уровня (характера) выполняемых работ. Крупным предприятиям, реализующим долгосрочные проекты, лучше использовать вариант постоянной лицензии с подпиской *Maintenance Subscription*.

Это позволит получить свободный доступ ко всем обновлениям продукта и к поддержке, а в долгосрочной перспективе обойдется дешевле. Компаниям, которые выполняют краткосрочные и нерегулярные работы, лучше подойдет вариант квартальной подписки *Desktop Subscription*.

Менее крупные организации, ведущие долгосрочные работы, могут рассмотреть годовую подписку *Desktop Subscription*. Это имеет смысл, если лицензии потребуются на срок три года (примерная точка равенства затрат на подписку *Maintenance Subscription* и *Desktop Subscription*) или меньше. Маленьким организациям, выполняющим краткосрочные и нерегулярные проектные работы, следует подумать о месячных лицензиях *Desktop Subscription*.

Хотя конкретные бонусы сильно варьируются в зависимости от варианта подписки, в основном все предложения *Autodesk Subscription* обеспечивают доступ к последним релизам программного обеспечения, права на предыдущие версии, повышенную мобильность, улучшенную коллаборацию и техническую поддержку. В совокупности эти преимущества образуют бесспорную ценность для производственных компаний, начиная от предсказуемых и доступных цен, а возможность выбрать позволяет подобрать вариант, наилучшим образом подходящий для потребностей их бизнеса.

Заключение

Для решения сегодняшних проблем бизнесу требуется гибкая технологическая среда, которая может реагировать на изменения его потребностей. Гибкие модели

приобретения программного обеспечения предоставляют компаниям возможности получить максимальную отдачу от вложений. Кроме того, при необходимости можно добавить дополнительные лицензии программных решений для симуляции (инженерного анализа) или [подготовки] производства, от которых можно будет отказаться, когда нужда в них пропадет. Возможность прерывания поддержки без денежного штрафа [в случае её возобновления] – хорошая защита от экономической нестабильности и вынужденного сокращения персонала.

Итоги онлайн-конференции для инвесторов, посвященной результатам *Autodesk* за II квартал, свидетельствуют о высоких показателях предложений подписки. Это говорит о том, что клиенты *Autodesk* видят ценность новой модели приобретения ПО, что служит хорошим предзнаменованием будущих успехов предложений подписки, так как сообщество поставщиков ПО растет, и их клиенты ищут более разумные варианты использования скудных долларов, затрачиваемых на программное обеспечение.

CIMdata считает, что новое предложение компании *Autodesk* в отношении подписки предоставляет клиентам хороший набор опций для получения программных средств проектирования и отказа от них. Разнообразие моделей лицензирования, включая предложения *Desktop Subscription*, обеспечивает самые широкие в этой отрасли возможности выбора. Это дает как большому, так и малому бизнесу полезный инструмент для более эффективного реагирования на изменения, касающиеся потребности в решениях для проектирования изделий. ☺

◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆

25-27

марта 2015

новая площадка

СПБ, Экспофорум

IV международная
специализированная
выставка

BLECH

Russia 2015



RESTEC•BROOKS

email: blechrussia@restec.ru

Единственная в России выставка технологий и оборудования для обработки листового металла от А до Я:

- Инновационные решения
- Передовые технологии
- Мировые бренды – производители оборудования для металлообработки

www.blechrussia.ru