

Пакет антикризисных мер, инициатив и многоступенчатых предложений Autodesk

Интервью Александра Тасева, регионального директора Autodesk в странах СНГ

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Лучшее, что можно сделать в условиях кризиса, это дать каждому именно то, что ему нужно...
Александр Тасев

– Несмотря на осложнение условий для ведения бизнеса в конце прошлого года, компании Autodesk удалось добиться выдающегося результата по итогам 2008 года в целом: 2.315 млрд. долларов общих доходов – это очередной мировой рекорд на рынке САПР/PLM/DP. Однако IV квартал, который у Autodesk завершился в конце января 2009 г., со всей очевидностью показал, что и ваша компания почувствовала на себе железную хватку мирового кризиса. Реальный сектор экономики, а вместе с ним и рынок САПР/PLM, из начальной фазы трудностей перешел в фазу реальных убытков. В этой связи – первый вопрос: каков прогноз доходов/убытков Autodesk на I квартал и на 2009 год в целом? И в качестве подвопроса – отдельный прогноз по России и СНГ...

– Действительно, влияние мирового кризиса на европейскую экономику, особенно на экономики стран Восточной Европы, стало наиболее ощутимо в IV квартале прошедшего финансового года Autodesk. А кризис в США негативно отразился на результатах нашей компании в этом регионе еще в III квартале. Первый квартал нашего 2010-го финансового года (так Autodesk называет текущий финансовый год, поскольку он заканчивается в январе 2010 г. – Прим. ред.) показывает, что кризис добрался до всех. Оглашая результаты прошлого года, наше руководство спрогнозировало ожидаемый доход в I квартале текущего финансового года, который завершается 30 апреля 2009 г., в диапазоне 400÷440 млн. долларов. Официальных прогнозов на более длительный период в условиях кризиса сделано не было.

Центральным офисом Autodesk в связи с кризисом были предприняты шаги по сокращению расходов. Так, в декабре прошлого года было сокращено 10% сотрудников, уменьшены текущие расходы – например, на командировки для внутренних встреч и на проведение различных внутренних мероприятий. Такая разумная экономия помогает поддерживать нашу операционную прибыль со знаком плюс. Очевидно, что общая задача Autodesk как в глобальном масштабе, так и для представительства в СНГ – закончить текущий год с прибылью. Наш российский офис намерен сохранить свой вклад в мировой бизнес компании на позитивном уровне. Мы понимаем, что если нам не удастся достигнуть значительного роста бизнеса, то будет гораздо сложнее отстаивать необходимость большого объема инвестиций в наш регион. Правда, тут



Александр Тасев

есть небольшая оговорка: руководство Autodesk знает, что Россия и СНГ – это перспективный рынок, и как только начнет оживать мировая экономика, оживет и наш регион.

Разумеется, ждать сегодня темпов роста бизнеса в 60%, который был достигнут нами в СНГ в первом полугодии прошлого года, сложно. Цель нашей команды – закончить год с приростом бизнеса. Понятно также, что для обеспечения роста в условиях кризиса инвестировать придется еще больше, чем раньше. И мы будем это делать! Конечно, если наступит радикальный спад, придется и нам пересмотреть инвестиции. Но на данный момент мы удерживаем позитивный баланс, находим новых клиентов, получаем новые заказы. **Наш бизнес находится в управляемом состоянии.**

– *Сформулируйте, пожалуйста, для наших читателей основные положения антикризисной политики Autodesk в мире и её особенности в СНГ. К примеру, известна жесткая позиция Autodesk в вопросе платной поддержки. Предусматривается ли сейчас нечто подобное “кредитных каникул”? Не планируется ли серьезное снижение цен на лицензии и т.д.? Нам уже известны случаи заключения корпоративных договоров в Европе на поставку Inventor по ценам существенно меньше тысячи евро за лицензию...*

– Я не согласен, что на рынке нет денег. В экономике деньги есть. Вопрос в том, куда они вкладываются и для чего придерживаются. Например, сегодня возросли инвестиции, как это ни прискорбно, в компании, занимающиеся взиманием долгов. Для этих целей формируются целые команды специалистов за счет уволенного персонала. Я хочу сказать, что деньги есть, и вкладываются они в то, что, по мнению инвестора, может реально принести отдачу. Одна из наших главных задач сегодня состоит в том, чтобы убедить заказчиков не придерживать деньги, а инвестировать в САПР, так как это позволит найти новых клиентов и сократить издержки. Из кризиса такие компании выйдут победителями.

Клиенты сегодня стали более обдуманно подходить к приобретению ПО. С одной стороны – никакого избыточного функционала, стбящего дополнительных денег, четко продуманное, оптимальное количество рабочих мест. С другой – то, что куплено, должно работать на 100%, то есть требуется грамотное внедрение и поддержка со стороны экспертов. Бизнес трезво смотрит, что может принести реальные деньги, и на чем можно сэкономить.

Наша антикризисная политика ориентирована на более четкое удовлетворение этих запросов клиентов. Конечно, те тенденции, о которых я упомянул выше, ощущались нами и раньше. Именно поэтому некоторые наши новые программы, такие как “Премьер-Сервис”, мы начали готовить еще год назад. В связи с кризисом данные тенденции стали просто намного заметнее. Кстати, это же подтверждают и выводы Юрия Суханова в обзоре “Короли” и “капуста” – клиенты стали более чувствительными к цене САПР и более заинтересованными в услугах.

На рынке всегда были, скажем так, консервативные клиенты, которые предпочитали не применять новые технологии и использовать САПР скорее экстенсивным путем, нежели интенсивным – вширь, а не вглубь...☺ При возрастании объемов проектов они увеличивали количество специалистов, а не инновационность технологий. Раньше мы тратили много времени, средств и сил на работу с такими клиентами, чтобы максимально объяснить им **преимущества технологий цифровых прототипов**, работы в среде 3D, грамотного совмещения 2D- и 3D-инструментов. Сегодня ситуация иная. Если приходит консервативный заказчик, у которого нет уверенности или понимания преимуществ новых технологий Autodesk, позволяющих строить цифровую модель объекта, то мы подходим к задаче более прагматично и предлагаем ему приобрести то, что он знает: или AutoCAD, или просто

AutoCAD LT – “двухмерный кульман” с набором очень хороших чертежных средств, а, главное, полностью совместимый с AutoCAD и отраслевыми решениями Autodesk. Мы сделали AutoCAD LT доступным через наш открытый канал, то есть через любого реселлера в стране.

Другими словами, **мы больше не будем инвестировать средства в переубеждение консервативных клиентов**, мы будем на этом экономить. Освободившиеся ресурсы мы перекидываем на работу с теми клиентами, которые понимают, что, **инвестируя в новые технологии сегодня, они получают большое конкурентное преимущество**. Это уже несколько другая работа, и здесь акцент смещается на предпродажную деятельность и услуги, в том числе – “Премьер-Сервис”. А консерваторы придут к нам – не сегодня, так может быть завтра, если выживут. То есть, наши отраслевые знания и усилия мы теперь фокусируем на тех, кто не боится новых технологий и инноваций.

– *Всё-таки хотелось бы услышать о конкретных мерах, направленных на поддержку клиентов Autodesk в тяжелое для них время. А жесткой я называю такую политику апгрейда, когда у пользователя фактически нет выбора: или плати за обновление до такого-то числа, или оставайся с необновляемой версией продукта. Впрочем, об этом мы с Вами неоднократно дискутировали на страницах Observer'a...*

– Начну с политики подписки и апгрейдов. Позвольте мне здесь с вами не согласиться. Наша политика – не жесткая. Спектр наших предложений клиентам в этой области очень широкий. Пожалуй, даже более широкий, чем это необходимо. В результате, по видимому, возникают толкования, которые не совсем точно передают действительность. Суть же такова, что клиенты могут перейти на новую версию практически в любой момент. При этом, **чем раньше клиент это сделает, тем меньше он за это заплатит**. Каждый год мы проводим акции, предлагающие еще и дополнительные скидки на обновления и переходы. Эти акции, конечно же, ограничены по времени, и мы всячески пропагандируем их.

Если клиент не продлил подписку вовремя, то у него есть несколько вариантов: купить обновление или переход на новую версию, или же продлить подписку, оплатив дополнительные услуги по её возобновлению. Начиная со следующего, 2010 года, мы собираемся ввести единую цену на все обновления или переходы, вне зависимости от версии. Это должно сделать прайс-лист и сами переходы более простыми для пользователей.

Что же касается конкретных мер, то, я думаю, **лучшее, что можно сделать в условиях кризиса, это дать каждому именно то, что ему нужно, помочь найти это решение**. Надо понимать своего заказчика.

Для тех клиентов, которые наиболее чувствительны к цене продукта, мы предлагаем дополнительные финансовые инструменты приобретения лицензий (см. диаграмму. – *Прим. ред.*). Все они позволяют получать или использовать функционал самых современных решений пошагово, разбивая платеж на этапы. В качестве антикризисной меры делается следующее:

1 Мы возобновляем производство и поставки *AutoCAD 2008* и *AutoCAD LT 2008*. Цена на эти продукты значительно ниже, чем на современные версии. Акция рассчитана на 6 месяцев.

2 Мы вводим возможность купить годовые лицензии большинства наших программных продуктов за 35% цены постоянной лицензии. Приобретая годовую лицензию, пользователь на этот период становится полностью легальным. Более того, он получает право выкупить постоянную лицензию со значительной скидкой, либо купить еще одну годовую лицензию и потом выкупить постоянную с еще большей скидкой. Таким образом, можно разбить приобретение постоянной лицензии на два или три шага, и при этом всё время оставаться легальным пользователем, платить минимальную наценку и не иметь никаких обязательств.

3 Мы открыли канал продаж *AutoCAD LT* – этот продукт теперь может продаваться как нашим авторизованным реселлером, так и любым другим.

4 Для клиентов, главной задачей которых является повышение производительности, эффективности производства, уровня инноваций, мы, наряду с финансовыми механизмами, предлагаем воспользоваться новыми услугами по внедрению наших продуктов. В этой связи, начиная с 1 апреля, при приобретении ключевых отраслевых решений *Autodesk* клиенты получают “Премьер-Сервис” практически в подарок. Акция рассчитана на 6 месяцев.

Заметьте, стоимость *AutoCAD LT 2008* и годовой лицензии *AutoCAD 2010* – почти одинаковая, годовые лицензии отраслевых продуктов – не намного дороже. Таким образом, каждый пользователь с помощью наших партнеров сможет выбрать именно тот вариант, который является наиболее оптимальным именно для него:

- Нужна максимальная производительность, но не хватает денег на *AutoCAD* или отраслевое решение 2010 года? Покупай годовую лицензию за часть цены постоянной, а что делать дальше – решай позже.

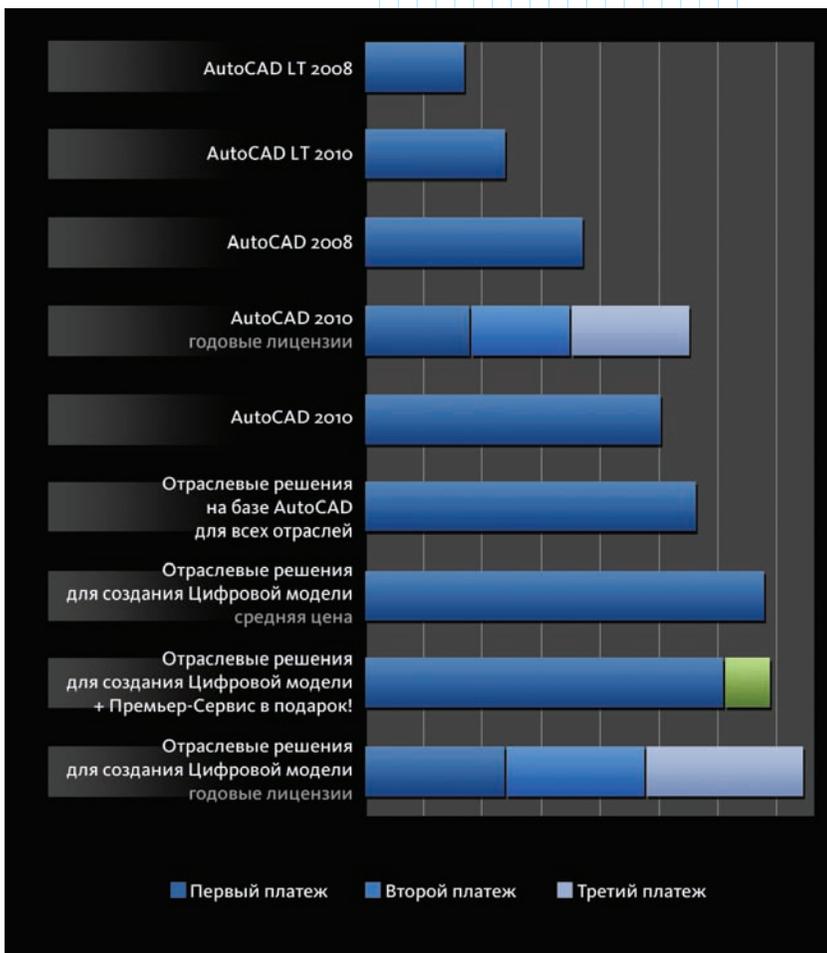
- Необходимо решать задачи 2D-черчения с помощью лицензионного ПО, беспрепятственно обмениваться данными со смежниками? Выбирай *AutoCAD LT 2010* или *AutoCAD LT 2008*. Знакомый интерфейс, надежность и качество, родной DWG-формат, беспрепятственный обмен данными, возможность в будущем нарастить функционал за счет обновления или перехода на отраслевое решение.

- Воспринимаешь кризис как время, когда надо не только выжить, но стать сильнее и опередить конкурентов? Тогда покупай последние версии отраслевых решений и получай “Премьер-Сервис” в подарок.

Главная цель, которую мы преследуем, открывая канал продаж

***AutoCAD LT* и возобновляя производство версии 2008, – предоставить каждому потребителю, не нуждающемуся пока в 3D-средствах, самое доступное базовое 2D-решение по самым доступным ценам.** *AutoCAD LT* предназначен главным образом для создания чертежей, и он будет доступен абсолютно везде, в каждой деревне и каждом ларьке. Разумеется, сам он туда не придет, поэтому мы будем инвестировать в развитие этой открытой сети. Ведь здесь необходимы другие навыки – это розница массового продукта с элементами мерчандайзинга и управления торговой сетью. Для этого **мы начинаем активную работу со специализированным дистрибьютором – компанией МОНТ, у которой есть понимание того, как это правильно делать, и имеется уже свыше трех тысяч реселлеров по стране.** При этом все наши авторизованные партнеры тоже смогут продавать *AutoCAD LT*. Кроме того, вместе с нашими отраслевыми дистрибьюторами (*Consistent Software Distribution* и *ПОИНТ*) они будут оказывать услуги более продвинутым клиентам, которым нужны и *AutoCAD*, и отраслевые решения.

Еще один важный для сегодняшнего дня момент – это кредитование. Мы предоставляем нашим дистрибьюторам кредитный лимит, а они, в свою очередь, предоставляют его своим реселлерам. Дальше всё зависит от того, о каких условиях договорились реселлер и его клиент. Кроме того, мы позволяем нашим



дистрибьюторам расплачиваться с нами в течение более длительного срока, нежели это было ранее.

Сегодня, как мы с вами уже говорили, любые инвестиции делаются только в те области, которые однозначно помогут предприятиям стать более конкурентоспособными и давать рынку качественный и востребованный товар с меньшими издержками и в более сжатые сроки. Клиенты наших клиентов тоже ведь становятся требовательнее... ☺

Решения *Autodesk* – это те инструменты, которые позволят предприятию сделать скачок вперед, и с точки зрения снижения затрат, и с точки зрения производительности. Мы делаем их более доступными и помогаем использовать их возможности на все 100%.

– *Объясните, пожалуйста, с чем связано введение нового статуса для ваших реселлеров – “Премьер-Партнер” и новой услуги – “Премьер-Сервис”?*

– Мы начали разрабатывать эту программу в начале прошлого года, потому что почувствовали соответствующие тенденции на рынке. Сейчас есть ощущение, что “попали в десятку”. Основная задача “Премьер-Сервиса” – помочь клиентам использовать приобретенные инструменты САПР на все 100 процентов. Услуга ориентирована на продвинутых клиентов, которые нацелены на решение задач повышения производительности и конкурентоспособности за счет применения в работе самых передовых решений и готовы использовать открывающиеся перед ними возможности.

Как известно, просто купить коробку с ПО – недостаточно. Необходимо быстро и правильно это ПО внедрить. Для этого нужен поставщик, который умеет это делать. *Autodesk* передает соответствующие знания и методологию внедрения, выработанные специалистами из России и со всего мира, своим “Премьер-Партнерам”. Таких компаний в России и СНГ на сегодня насчитывается 14. У них больше сотрудников с уровнем квалификации эксперта какой-то отрасли, более глубокие знания и опыт внедрения САПР, необходимый для оказания услуг “Премьер-Сервиса”. Кроме того, мы их дополнительно учим тому, как и каким образом помочь клиентам в достижении максимального эффекта от использования наших технологий. В то же время, эти и другие партнеры могут предлагать в обычном режиме свой собственный сервис. Практика введения статуса “Премьер-Партнера” не нова и уже применяется в Европе. А вот “Премьер-Сервис” нами вводится впервые в странах СНГ. В течение первых шести месяцев действует акция, в рамках которой клиенты получают дополнительную скидку на отраслевые решения *Autodesk* в случае их совместного приобретения с “Премьер-Сервисом”. Таким образом, мы фактически дарим “Премьер-Сервис” в подарок.

Те клиенты, которые купили отраслевые решения *Autodesk* до начала действия этой акции, тоже могут приобрести “Премьер-Сервис”, поскольку он представлен и как отдельная позиция прайс-листа. Измеряется услуга в часах, и “Премьер-Партнер” совместно с клиентом могут решить, что именно и в каком объеме необходимо для решения конкретных задач.

Почему это предложение можно считать антикризисным? Потому что, инвестируя в наши решения сегодня, уже “завтра утром” заказчики смогут снизить свои расходы и повысить прибыль. **На наш взгляд, суть антикризисного предложения должна состоять не в том, чтобы дать что-то бесплатно, а в том, чтобы помочь клиенту не только выжить, но и больше заработать.**

– *По результатам 2009 финансового года на счетах Autodesk скопилось около 1 млрд. долларов. Как планирует компания распорядиться этими деньгами в период кризиса? Уточню: меня не интересует, будут ли выплачиваться дивиденды и в каком объеме. Интереснее другое: претерпят ли изменения структурная и инвестиционно-технологическая политика компании, политика в отношении продуктов?*

– То, что *Autodesk* удалось за это время накопить почти миллиард долларов и создать свой собственный стабфонд, выгодно отличает нашу компанию от конкурентов и помогает нам сегодня переживать кризис и реструктурироваться. Реструктуризация действительно сейчас происходит. Ранее компания состояла из дивизионов или подразделений, занимающихся отдельными линейками продуктов. Сейчас идет процесс смещения акцентов с линеек продуктов на отрасли (индустрии). Такова наша ответная реакция на четко наметившуюся в мире тенденцию спроса на межотраслевые решения, когда крупным, вертикально ориентированным клиентам необходимы решения как для архитектуры и ПГС, так и для машиностроения и промышленного производства. Это очень характерно для России и СНГ. *Autodesk* – единственная компания на рынке САПР, которая может предложить решения для всех отраслей и делает это уже много лет. Внутри *Autodesk* появилась *Industry Group*, в обязанности которой входит разработка специальных отраслевых приложений или приложений одновременно для нескольких отраслей.

Таким образом, наша компания намерена сделать еще больше для своих клиентов. **Рынок созревает для этого, и со временем в свет выйдут решения, совмещающие в себе, например, функционал *Inventor* и *Revit*.** В анонсированной и выпущенной линейке 2010 интерфейсы этих продуктов уже унифицированы. В будущем все решения для создания трехмерных моделей будут взаимодействовать друг с другом еще лучше, а единый интерфейс позволит пользователям с легкостью переключаться с работы в одном продукте на работу в другом – все кнопки на своих местах, элементы меню и принципы работы знакомы... В итоге мы сможем предлагать заказчикам набор средств, работающих в одной среде и позволяющих решать все необходимые задачи. Изменение организационной структуры в этом направлении пока не дошло до нашего представительства, но мы постепенно будем меняться в соответствии с корпоративной стратегией.

Что касается инвестиционно-технологической политики, не скрою – *Autodesk* вела и ведёт переговоры о покупке нескольких технологических компаний. В данный момент некоторые из них приостановлены, потому что компании стали заметно дешевле, а их владельцы еще не поняли, что настали другие времена.

Оценка стоимости этих компаний по уровню оборота в докризисные времена более не актуальна. Но Autodesk продолжит приобретение перспективных компаний и технологий, подтверждая, таким образом, свой лозунг, что сегодня – хорошее время для инвестиций в будущее.

– В продолжение темы позвольте зачитать фрагменты прямой речи CEO Autodesk. Комментируя результаты IV квартала и деятельности компании в прошлом году, Карл Басс говорил, в частности, следующее: “компания продолжит уменьшаться и ужиматься в ответ на продолжающуюся рецессию”; “очевидно, что мы должны сделать эту компанию меньше”; “наша толерантность к приобретениям снизилась”. Итак, г-н Басс предсказывает, что количество приобретений и слияний в этом году уменьшится, а штатный состав – сократится. Затронут ли сокращения российский офис?

– Конечно, исключить такую возможность, к сожалению, нельзя. Но процесс сокращений в России не будет таким жестким и болезненным, как это наблюдается в других регионах. В декабре мы не сократили ни одного человека. Однако нам пришлось сократить или “заморозить” около 10 открытых позиций.

– Если представить, что рынок, вследствие усугубляющегося финансового положения потребителей САПР, не отреагировал на выход релиза 2010 адекватно вашим ожиданиям, то как будет действовать Autodesk? Существует ли план “Х”? Готовы ли вы на такие решительные меры, как продажа лицензий по цене платной поддержки, что, по нашему мнению, позволило бы сохранить рыночную долю?

– Я думаю, что вряд ли до этого дойдет. Даже в условиях усугубляющегося кризиса, наши решения настолько нужны и необходимы предприятиям, что деньги на них всегда найдутся. Другой вопрос – насколько хорошо рынок примет новую линейку?.. В лучшие времена, возможно, покупали бы новые версии охотнее, чем сегодня. Но для этого мы и разработали многоступенчатое предложение, о котором я уже рассказал.

– Нам представляется, что в условиях кризиса и ограниченности финансов ваших клиентов имело бы смысл предоставить им возможность удаленного доступа к нужному ПО на серверах Autodesk. В этом случае клиент платит только за доступ и не платит за владение. К примеру, компания АСКОН объявила о такой возможности уже не только применительно к “Справочнику конструктора”, но и к флагманскому продукту – КОМПАС-3D. Мы рекомендовали такой подход еще в прошлом году – и не только АСКОНу, но и вашей компании. Ваш комментарий...

– Во-первых, компания АСКОН предоставила онлайн-доступ не к полной версии КОМПАС-3D, а к демо-версии – для того, чтобы клиент имел возможность опробовать продукт. Однако здесь больше вопросов, чем преимуществ: как за это собирать деньги, как обеспечивать безопасность данных, бесперебойную работу системы и интернета?..

У нас над такими технологиями работают уже давно, но я предпочитаю говорить о том, что я могу предложить моим клиентам сегодня. Как я уже рассказывал, сегодня в России мы предлагаем аренду отраслевых лицензий сроком на год. На компьютер пользователя устанавливается полнофункциональный лицензионный продукт, который не требует интернета; ваши данные – в полной безопасности, а лицензию можно списать на расходы выполняемого проекта, её не нужно брать на баланс предприятия. Дополнительно, у такого пользователя есть возможность получения лицензии в собственность со значительной скидкой. Более того, можно взять в аренду лицензию и на второй год, после чего скидка на приобретение станет еще большей. Но, честно говоря, до сих пор реакция рынка на такое предложение не была существенной. Предприятия по-прежнему предпочитают платить за полные лицензии, брать их на баланс, увеличивая тем самым активы своей компании, то есть решать вопрос в привычном полном объеме.

Конечно, в условиях кризиса возрастет и спрос на временные лицензии. Соответствующая логистика у нас разработана, поэтому уменьшить срок аренды с года до полугода, квартала или одного месяца сложности для нас не представляет. Полагаю, что в настоящее время наше предложение об аренде ПО – оптимальное, и это лучше, нежели онлайн-работа через интернет. Как известно, стабильность и качество связи в России зачастую бывают неудовлетворительными, а из-за кризиса могут стать еще хуже... Представьте себя на месте руководителя серьезной проектной организации: захотите ли вы, чтобы все ваши проектировщики



Пресс-конференция руководства представительства Autodesk в СНГ

работали через интернет, постоянно жаловались на скорость, качество и сбой? Чтобы вы каждую минуту зависели от интернета, когда можно обойтись и без этой зависимости? Думаю, что люди пока не готовы полностью положиться на данную технологию.

– За год рыночная капитализация Autodesk снизилась в три раза. Не станет ли компания “лакомым куском” для поглощения? Или, формулируя вопрос немного иначе, – является ли независимость компании единственно возможным состоянием её стабильного существования и развития?

– Независимость нашей компании является достаточным гарантом её надежности, силы и развития, но не единственным, конечно. Всё возможно. Я не берусь утверждать, что, находясь в структуре какой-либо другой, более крупной компании, Autodesk не сможет предлагать тот же самый набор услуг и продуктов. Но, всё-таки, в обозримой перспективе Autodesk это не нужно и вряд ли такое осуществится. Компания существует уже 26 лет. У нас миллионы довольных и благодарных пользователей, мы всё делаем как надо. При этом у нас нет долгов. Вы можете привести пример крупной российской компании, у которой нет долгов? ☺ Да и в мире мало крупных компаний, у которых их нет... Хорошо это или плохо для Autodesk – другой вопрос. Если бы меня спросили об этом два года назад, еще до кризиса, я, наверное, ответил бы, что не очень хорошо, поскольку означает, что мы – слишком консервативны. Сегодня, в других условиях, нашу консервативность я охарактеризовал бы как крайне положительную черту. Всё относительно в нашем мире.

Тем не менее, гарантий надежности у нас достаточно. Это и стабфонд в 1 млрд. долларов, и проверенные временем управленческие способности менеджмента нашей компании, которые до сих пор обеспечивали достойное развитие. Конечно, Autodesk – это очень “лакомый кусок”, с одним из наиболее сильных брендов в мире. Более того, мы – прибыльная компания, и те, кто мог бы нас купить, это понимают. Однако, несмотря на снижение капитализации, “по зубам” ли мы кому-то – это еще вопрос. Ведь капитализация упала и у крупных компаний; вообще, большинство участников NASDAQ “обвалилось”...

Еще один немаловажный аспект. В отличие от других САПРовских компаний – таких, например, как приобретенная Siemens’ом UGS, которая имела очень четкую машиностроительную специализацию – Autodesk работает, и это очень хорошо, на разных рынках: машиностроение, архитектура и строительство, ГИС, индустрия развлечений. Я не знаю в мире ни одного холдинга или конгломерата с такой структурой, которой подходила бы структура Autodesk, и которому были бы нужны все наши решения. Вряд ли кому-то сегодня будет интересно выложить так много денег за непрофильные для своей деятельности направления...

– Уже третий год наш журнал интересуется, когда же начнутся поставки Productstream в Россию. В какой стадии сегодня пребывает кантрификация этой PDM-системы, да и весь вопрос в целом?

– Да, мы немного задержали выход системы на российский рынок, но не по нашей вине. Дело в том, что наша компания в глобальном масштабе проводит ребрендинг своих PDM-решений. Сегодня Productstream, как продукт, больше не существует. Вся линейка PDM теперь называется **Autodesk Vault** и имеет несколько уровней решений. В мировом плане стратегия Autodesk Vault уже определена, и мы завершаем формирование плана по продвижению этой линейки в России. Пока, к сожалению, больше ничего сказать не могу. Я возлагаю большие надежды на то, что до конца текущего года российский рынок увидит эти решения. Ждите новостей!

– Последний прямой вопрос – о прямом редактировании. В прошлом году мы были свидетелями того, в каком, я бы сказала, полубморочном, состоянии находились реселлеры SolidWorks и пользователи Pro/E, присутствовавшие при демонстрации синхронной технологии проектирования в среде NX и Solid Edge. В этом году в таком же состоянии оказались многие участники форума Autodesk University, когда была представлена технология прямого редактирования Inventor Fusion. Откровенно говоря, мало кто ожидал этого от Autodesk. На какой рыночный эффект рассчитывает ваша компания?

– Еще в 1990-е годы специалисты заговорили о том, что развитие 3D-моделирования со временем сведет к нулю потребность в 2D. Однако реальность такова, что сейчас и в ближайшем будущем пользователям будут нужны как 3D-, так и 2D-возможности. Это подтверждают и наши исследования, проведенные осенью прошлого года в России. В наши дни многие предсказывают, что параметрическое моделирование постепенно заменится прямым, но до сих пор обе концепции демонстрируют жизнестойкость, и пользователи пока не готовы сделать окончательный выбор. Autodesk – пожалуй, единственная компания, которая не заставляет пользователей своих решений отказываться от какой-либо из концепций.

Технология Inventor Fusion включает в себя новые интуитивные возможности прямого моделирования. Благодаря им, в проектах стало очень легко делать изменения – любого объема, без ограничений. Процесс внесения изменения всегда был достаточно болезненным и затратным по времени. Времени становится всё меньше, ошибки – всё дороже. Новая технология значительно облегчит решение данных проблем. Быстрота же разработки и выхода технологии прямого редактирования от Autodesk доказывает, что мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Уверен, что через пару лет в наших с Вами интервью мы будем говорить о том, насколько решения Autodesk лучше всего остального на рынке. ☺

– Александр, благодарю Вас за откровенный разговор и время, уделенное нашему журналу! ☺

Москва, 24 марта 2009 г.