

Два года в скрипящем седле

Новогодний отчет главного редактора

Искусство редактирования в том и заключается, что куда конь с копытом, туда и рак с клешней. /Михаил Веллер/

С удовольствием отдал бы предпочтение близкому, но куда более эффектному заголовку – “Два года на белом коне”, однако помню сам и, надеюсь, что помнят читатели одну старинную китайскую мудрость: “Не совершь продавцу соломенных сандалий, какой у тебя размер!”

Поэтому не буду хвастаться, сегодняшнее положение журнала – именно “в седле”. Другими словами, редакция усердно трудится, осозная, что наше издание пока лишь в начале пути, и что еще не один год придется провести “в седле” в поисках своего читателя, автора и кормильца-рекламодателя.

Тем не менее в качестве итога первых двух лет работы можно назвать успешный выход журнала на рынок – не только Балтии, но и СНГ. Подтверждением тому служит серьезный состав читательской аудитории – ниже публикуется очередная сотня новых подписчиков, среди которых и крупнейшие предприятия России, производящие наукоемкую и высокотехнологичную продукцию, и известные сапровские компании.

Есть мнение!

Редакционная почта убедительно свидетельствует, что в целом читатели приняли журнал позитивно. Даже нечастые критические отзывы в общем-то достаточно благожелательны. Вот два полярных примера:

✓ Владимир Севастьянов из Краматорска: “Журнал очень хороший. Честно говоря, я давно не держал в руках таких потрепанных (прошедших через многие руки) журналов. У нас его уже прочитало человек 40–50, потому бумага стала мягкой от перегибов и листания. Прочитав ваш журнал, хочется сказать только одно: **наконец-то появилось полноценное и качественное издание-навигатор по передовым технологиям проектирования.**

Подборка материала в последнем номере весьма впечатляющая, а самое главное то, что именно в вашем журнале можно найти полное раскрытие (с комментариями) затрагиваемой темы.

Спасибо большое за вашу работу и журнал!

Я рад, что мы встретились на выставке в Запорожье и что нам подписали ваш журнал на следующий год”.

Владимиру – спасибо за лестную оценку наших усилий! Ну а руководителей НКМЗ мы призываем не экономить на спичках, проявлять заботу об уровне информированности инженеров (что в ваших же интересах!) и выписать достаточное число экземпляров журнала.

✓ А вот что пишет Дмитрий Федоров (Аскон-Тверь): “Журнал прочли в офисе практически все. Выражу общее мнение Аскон-Тверь, что журнал не объективен. Кроме статей о SW, Mastercam, CS, ничего нет. Прямо такое впечатление складывается, что они весь рынок



захватили. Может, за границей так оно и есть, но в России – не так. Тут нужно, чтобы система отвечала ЕСКД, ЕСТД, была наиболее приближена конструктору и технологу, был русский Help. Естественно, я сужу со своей “колокольни”, но упоминание в номере всего один раз ведущего российского производителя САПР (АО “АСКОН”) доказывает необъективность.

А вообще, статьи написаны грамотно, читать приятно, хорошее оформление... Если нужна информация о фирме “АСКОН”, можете связаться с нашим PR-менеджером в Москве”.

Нас не может не радовать, уважаемый Дмитрий, что журнал “прочли в офисе практически все” и что статьи наши “читать приятно”. И утверждение, что название вашей компании в том номере упоминалось лишь один раз, – истинная правда. Но мы исправляемся: только в этом редакционном предисловии “АСКОН” упоминается уже 9 раз, так что рост объективности – налицо! ☺

Наши достижения

Несомненным успехом всех заинтересованных сторон стала формализация отношений журнала с компаниями, представляющими в России и СНГ мировых лидеров рынка САПР и PLM — EDS, PTC, IBM/Dassault, Autodesk. Речь идет о EDS PLM Solutions Russia & CIS, представительстве PTC, компании “GETHET” и др.

Тем самым редакция разделила с ними ответственность перед читателями за качество и своевременность предоставления информации о соответствующих продуктах, решениях и услугах. При этом указанные компании получили дополнительный информационный канал для привлечения новых и поддержки существующих пользователей, а журнал – заслуженные рекламные деньги. Однако подчеркну, что **вышесказанное отнюдь не означает, что влиятельнейшие сапровские гиганты таким образом застраховались от критики.** В этом плане редакционная политика остается неизменной, и мы по-прежнему будем публиковать обзорные и аналитические материалы, порой острые и критические, – как говорится, невзирая на лица. Причем, как и прежде, в фокусе нашего внимания в первую очередь будут оказываться те разработчики, чье влияние на рынок велико, а продукты и решения пользуются популярностью. В этом – суть журнала и ценность его для читателя. Полезно это, с нашей точки зрения, и для самих компаний – поставщиков САПР. Будучи стороной незаинтересованной, мы всегда стремимся к тому, чтобы наша критика, какой бы острой она ни была, оставалась объективной, непредвзятой и конструктивной. Ну а задача маркетинговых и PR-подразделений компаний, попавших на острие критики, – **не обижаться** (с чем нам порой приходится сталкиваться), а реагировать адекватно. При таком подходе подобное взаимодействие не только способствует достижению успеха в конкурентной борьбе, но и является сегодня одним из важнейших условий формирования позитивного имиджа компании. Отрадно, что это понимают “капитаны” бизнеса в сфере САПР, такие как **Генрих Мелус (EDS PLM Solutions Russia & CIS)**, **Вячеслав Климов (PTC Russia)**, **Павел Голдовский (ГЕТНЕТ)**, **Леонид Зильбербург (Би Питрон)**, **Игорь Караулов (РПК)** и другие.

Наши читатели нередко высказывали пожелания, чтобы журнал уделял больше внимания российским разработкам и разработчикам. Ну что ж, и в этом вопросе есть хорошие новости, главная из которых – стратегический договор журнала с известной российской компанией “АСКОН”. Стратегический в том смысле, что эта компания приняла решение всерьез и надолго разместиться на страницах нашего журнала, что следует расценивать как стремление использовать все доступные инструменты и каналы распространения информации о себе и своих решениях на базе “КОМПАС”. Не могу не отметить и то, что компания “АСКОН” создала достойный подражания прецедент, подписав на наш журнал все свои центральные и региональные офисы, количество которых уже приближается к 30. Мы, со своей стороны, можем только порадоваться желанию руководства компании поддерживать информационный тонус своих сотрудников на должном уровне, что, к сожалению, крайне редко встречается в промышленности и нетипично даже для компаний–разработчиков и продавцов САПР. К слову сказать, по оценкам аналитиков журнала сегодня “АСКОН” – самая энергичная, смелая и целеустремленная компания–разработчик САПР в России и СНГ с великолепной перспективой доминирования в своем сегменте рынка.

Помимо “АСКОН” с журналом начали сотрудничать и другие российские, белорусские и украинские компании, в частности **OmegaSoftware** из Минска и “Сервокомп” из Москвы. Материалы этих компаний представлены уже в этом выпуске журнала, и мы надеемся, что читатель найдет их интересными и полезными.

Хочу отметить и ряд косвенных признаков, подтверждающих, что журнал состоялся. Так, в частности, академический **ВИНИТИ** по своей инициативе на основании заключения собственных экспертов стал реферировать наши материалы для нескольких тематических *реферативных журналов*. Абсолютное большинство уважаемых ресурсов Рунета по тематике САПР дают ссылку на журнал и даже размещают у себя отдельные наши материалы. Более того, некоторые издания и авторы (названия и фамилии которых не хочу называть лишь по причине наступающих рождественских и новогодних праздников) дословно заимствуют и публикуют наши обзоры и аналитику, почему-то забывая при этом, к сожалению, указывать наше авторство. Посещаемость сайта журнала от номера к номеру возрастает примерно на четверть. Подписные агентства стали сами предлагать свои услуги по организации подписных компаний, а выставочные компании – быть их информационными спонсорами. Попал журнал и в поле зрения нескольких крупных международных PR-компаний и информационных агентств и т.д. и т.п.

К достижениям уходящего года я отношу и приход в нашу команду Олега Ефанова. Благодаря его интеллигентности, эрудиции, обширному опыту конструктора, а также системного администратора (организация и поддержка работы больших коллективов разработчиков пресс-форм, применяющих *AutoCAD, Mechanical Desktop, CADKEY, Pro/E, SolidWorks, Cimatron, Focal*Point* и др. системы) уровень материалов в последних номерах журнала, на мой взгляд, еще более возрос.

... и разочарования

Два года, затраченные на издание профессионального журнала, привели нас к некоторым “условно–забавным” выводам, подтверждающим применимость законов Мерфи и в этой сфере:

- Интернет–провайдер сделает все от него зависящее, чтобы предотвратить согласование окончательного варианта макета, хотя платят ему совсем за другое. Чем ближе срок сдачи, тем хуже работает электронная почта.
- Макетирование похоже на ремонт квартиры – это не процесс, а состояние. Поэтому закончить его нельзя, можно только прервать.
- Дешевая и хорошая полиграфия “в одном флаконе” обычно не поставляются.
- Проверка легальности используемого типографией софта происходит тогда, когда в производство запускают именно ваш журнал.
- Указывая в договоре с типографией точные геометрические размеры журнала, оставьте место для удивления.

Иначе реальные “допуски и посадки” приведут к взрыву эмоций, когда вам привезут тираж.

- Решение правительства о вводе или повышении НДС на печатную продукцию не намного отстанет от вашего решения заняться этим бизнесом.

Ну а если серьезно, то нашим главным заблуждением оказался неверный прогноз темпов роста числа подписчиков. Мы оптимистично полагали, что каждый новый выпуск журнала будет обеспечивать их прирост в пределах 25÷30%, в то время как реальный показатель составляет всего 7÷15%. При этом складывается впечатление, что увеличение “саморекламного” бюджета журнала на рост его “клиентской базы” практически не влияет. Вполне возможно, что мы излишне балуем читателей, доведя тираж издания до 5 тыс. и распространяя за свой счет значительную часть тиража в качестве саморекламы. Чаще всего, получив по почте “бесплатный сыр”, предприятия никак на это не реагируют, ожидая, видимо, “продолжения банкета”.

Тем не менее мы смотрим в будущее с оптимизмом и не сомневаемся, что по мере улучшения экономического климата, приватизации промышленных предприятий и привыкания к неизбежности существования *Observer*’а многие предприятия естественным образом начнут выписывать журнал в реально необходимых для всех заинтересованных служб количествах. Уже сейчас среди подписчиков есть *физические лица*, выписывающие по 3÷4 экземпляра журнала.

Почем анализы для народа?

Читатели из России, Украины и Белоруссии часто спрашивают, почему годовая подписка на *Observer* стоит дороже, чем на “САПР и графика”? И почему бы нам не рассылать журнал бесплатно, как поступает “*CAD master*”? Постараюсь объяснить подробно.

Как и в любой товарной группе, среди периодических изданий в сфере САПР существуют журналы подешевле и подороже. К сожалению, предложение профессиональных журналов тут невелико, поэтому читать нужно все, тем более что журналы практически не дублируют друг друга, а скорее, дополняют. Наш журнал занял нишу аналитического, точнее информационно-аналитического издания.

Сколь тщательно мы ни планировали свои расходы, создавая журнал, реальность оказалась существенно дороже мечты. Больше планировавшихся оказались и наши затраты на подготовку аналитических, обзорных, прогнозистических и сравнительных статей, анонсирование малоизвестных, но полезных новых продуктов, интервью западных специалистов – тех эксклюзивных материалов, что занимают от половины до 80% объема журнала. Их подготовка требует не только больших затрат личного времени сотрудников редакции, но и вынуждает оплачивать подписку на профессиональные западные издания и доступ к закрытым интернет-ресурсам. Даже если удастся найти готовый аналитический материал – отчет или статью, приходится торговаться

с соответствующим издательством об условиях и размерах платежей за право перевода и публикации материала на русском языке. Например, разрешение на выборочную публикацию статей *CAD/CAM Publishing* стоит 6 тыс. долл. в год, а материалов журнала *CADENCE* – 15 тыс. долл., что эквивалентно стоимости 800 годовых подписок на наш журнал.

Так не работает ни одно из известных нам российских сапровских изданий, и хотелось бы, чтобы наш читатель это отчетливо понимал.

Надо отметить и то, что стремление латвийских политиков поскорее интегрироваться в Европу привело к тому, что сегодня у нас тарифы – как почтовые, так и на услуги международной телефонной связи – уже соответствуют американским, ну а цены на бензин, электроэнергию, услуги интернет-провайдеров здесь даже выше, чем в США.

Более того, с 2003 года правительство ЛР по рекомендации ЕС вводит налог на добавленную стоимость (НДС) на печатную продукцию, что еще более удорожит производство журнала. С учетом перечисленных обстоятельств мы тоже **вынуждены увеличить стоимость годовой подписки до 48 долл.**, о чем уже уведомили “Роспечать” и другие обслуживающие нас агентства. Отмечу, что это вовсе не рекорд – по этому показателю *Observer* всего лишь стал в один ряд с ежедневными газетами Латвии. Мы прекрасно понимаем, что для рядового инженера из российской глубинки, получающего 100÷200 у.е. в месяц, подписка на журнал становится практически недоступной. Что можно порекомендовать в этой ситуации? Подписываться на журнал вскладчину, посещать читальные залы библиотек, а также убеждать руководство своих предприятий и организаций в необходимости оформить корпоративную подписку. Что значат для бюджета предприятия 48 или даже 480 долл.? Да ничего не значат! Наконец, мы приглашаем всех посещать наш стенд на крупнейших выставках России и ближнего зарубежья, где журнал можно получить по льготной цене, а зачастую и бесплатно.

Хочу подчеркнуть, что идти другим путем и снижать цену подписки за счет уменьшения количества дорогостоящих аналитических статей мы не можем принципиально, поскольку таким образом *Observer* станет превращаться в клон журнала “САПР и графика”, что никому не нужно.

Текущие задачи

Одной из важнейших задач мы считаем создание внутри редакции и в ее отношениях с внешним миром условий для выпуска 6 номеров в год начиная с 2004 г. По большому счету – это финансовая задача. Если удастся ее решить, мы сможем предложить нашим читателям в полтора раза больший объем аналитической и другой полезной информации.

Из экспансионистских задач первостепенной является закрепление на рынке Болгарии и Израиля, где у нас уже появились подписчики. Уверенности добавляет

благоприятный отзыв на журнал профессоров кафедры САПР Технического университета города Руссе, считающих наше издание исключительно полезным для целей обучения и имеющим перспективу признания инженерным сообществом Болгарии.

Ну а главная наша задача – поддерживать в процессе развития журнала баланс разных, порой противоречивых, интересов и уважаемых читателей (и особо уважаемых читателей–подписчиков), и всех дорогих нам рекламодателей, не забывая о своих собственных и оставаясь при этом рентабельным изданием.

Наши поздравления

В преддверии Нового года хочу пожелать счастья, здоровья и безопасности всем нашим читателям и их семьям! Отдельно благодарю и поздравляю с наступающим наших подписчиков, авторов и рекламодателей. Надеюсь, мы никого не обидели, не подвели и не разочаровали в прошлом, и точно знаю, что таких намерений нет у нас и на будущее. Мы ваши и с вами.

С уважением

Юрий Суханов,
главный редактор



Очередная сотня подписчиков журнала

- ✍ 1-й Московский з-д радиодеталей
- ✍ АвтоВАЗ, Тольятти
- ✍ АЗР, Арзамас
- ✍ АНТК им. Антонова, Киев
- ✍ АСКОН-Омск, Киев, Тверь и др.
- ✍ Балтийский судоремонтный завод, Таллинн
- ✍ Башкирский троллейбусный завод, Уфа
- ✍ Белорусский Национальный Технический Университет, Минск
- ✍ Бурятзолоторазведка, Улан-Удэ
- ✍ ВНИИА, Москва
- ✍ ВНИИР, Чебоксары
- ✍ Волгабурмаш, Самара
- ✍ Волжанин, г. Волжский
- ✍ ГАЗ, Нижний Новгород
- ✍ Гипровостокнефть, Самара
- ✍ ГМЗ Салют, Москва
- ✍ Горнохимический комбинат, Железногорск
- ✍ Дельта-Лоцман, Николаев
- ✍ З-д им. В.Я.Климова, Санкт-Петербург
- ✍ ЗЭИМ, Чебоксары
- ✍ ИЖНЕФТЕМАШ, Ижевск
- ✍ Ижсталь, Ижевск
- ✍ Интеграл, Тернополь
- ✍ Искра, Запорожье.
- ✍ Каменск-Уральский металлургический завод
- ✍ КБ химавтоматики, Воронеж
- ✍ Киевприбор, Киев
- ✍ Красный котельщик, Таганрог
- ✍ ЛУЧ ГосККБ, Киев
- ✍ Магnum ЗМК, Екатеринбург
- ✍ Мотордеталь, Кострома
- ✍ Моторостроитель, Самара
- ✍ НИАТ, Москва
- ✍ НИИ Сапфир, Махачкала
- ✍ НИИ Физических измерений, Пенза
- ✍ НИКИЭТ им. Н.А. Доллежала, Москва
- ✍ Нововятский механический завод, Киров
- ✍ Новотрубный завод, Первоуральск
- ✍ НПО Искра, Пермь
- ✍ НПО Мостовик, Омск
- ✍ НПП Звезда, Московская область
- ✍ НПП Исток, Московская область
- ✍ НТЦ АПМ, г. Королев
- ✍ НТЭАЗ, Свердловская область
- ✍ Нытва, Пермская область
- ✍ Павлодарский алюминиевый з-д
- ✍ ПОЛЕТ, Омск
- ✍ РКБ Глобус, Рязань
- ✍ Российская Национальная библиотека, Санкт-Петербург
- ✍ Ростсельмаш, Ростов-на-Дону
- ✍ Софлайн групп, Москва
- ✍ СПО Арктика, Северодвинск
- ✍ СУБР ПО, Североуральск
- ✍ Тайфун, Калуга
- ✍ ТАНТК им. Бериева, Таганрог
- ✍ Телекомстрой СПб, Санкт-Петербург
- ✍ Темп-Авиа АНПП, Арзамас
- ✍ Тензор, Дубна
- ✍ Теплоприбор, Челябинск
- ✍ УАЗ, Ульяновск
- ✍ Ульяновский Государственный Университет
- ✍ Ульяновский Механический Завод
- ✍ Укрниипластмаш, Киев
- ✍ Уралвагонзавод, Нижний Тагил
- ✍ Уралмаш, Екатеринбург
- ✍ Уралтермосвар, Первоуральск,
- ✍ ФГУП Новатор, Екатеринбург
- ✍ ЦАГИ, г. Жуковский
- ✍ ЦКБ Фомон, Казань
- ✍ ЦНИИ Электроприбор, Санкт-Петербург
- ✍ ЦНИИТС, Ленинградская область
- ✍ ЧЭАЗ, Чебоксары
- ✍ Шауляйская высшая техническая школа
- ✍ Шауляйский университет
- ✍ ЭЛАРА, Чебоксары
- ✍ Электропривод, Киров
- ✍ ЭМСИ, Томск
- ✍ Якутнипроалмаз, Мирный
- ✍ Accel elektronika, Каунас
- ✍ ASWEGA, Таллинн
- ✍ Brown&Sharpe Precizika, Вильнюс
- ✍ Čeli APS UAB, Вильнюс
- ✍ Delcam-Москва
- ✍ Ditton (з-д приводных цепей), Даугавпилс
- ✍ EDS PLM Solutions, Москва
- ✍ EMT (AutoCAD Center), Москва
- ✍ Formateka UAB, Каунас
- ✍ Laima, Рига
- ✍ Latvijas Unibanka, Рига
- ✍ Lokomotive, Рига
- ✍ Mechanical Engineering Center, Великий Новгород
- ✍ Omega ADEM Technologies, Москва
- ✍ Premier Technology, Санкт-Петербург
- ✍ PTC Russia, Москва
- ✍ ROKO, Рига
- ✍ Sigma Telas, Вильнюс
- ✍ SolidWorks Russia, Москва
- ✍ SOLVER, Воронеж
- ✍ Utenos elektrotehnika, Наркунай
- ✍ Vienybe AB, Укмерге