

группы, являющейся буфером между системами САПР и ERP, уже никого не устраивает. Надеемся, всё сложится удачно и рост будет значительный, ведь сегодня всё больше предприятий заинтересованы во внедрении единого комплекса PLM + ERP на самой массовой в России платформе «1С:Предприятие».

Всем успехов в наступающем 2010 году!

Autodesk

Александр Тасев, генеральный директор «Аутодеск (Си-Ай-Зс)»



Александр Тасев

1 Хорошая постановка вопроса — в ней уже заложено определенное отношение к году. Вы знаете, я уже много раз высказывал эту мысль и повторюсь еще раз — год был очень интересным. Я уверен, что все опрашиваемые в этом со мной согласятся. Безусловно, экономические сложности отразились на объемах наших продаж — это видно по финансовым отчетам Autodesk. Но мы сделали очень много для того, чтобы оперативно отреагировать на меняющиеся запросы со стороны пользователей и предложить им гибкие финансовые инструменты, дополнительные услуги по внедрению и, конечно, продукты, которые позволяют повысить производительность и сократить издержки при проектировании, производстве или строительстве. Кроме того, в этом году мы впервые продавали AutoCAD LT через открытый канал, то есть не требуя предварительной авторизации продавца. Я могу сказать, что в целом мы остались довольны этими начинаниями. Судя по реакции клиентов, и они расценивают предпринятые нами шаги как правильные.

2 Многие тенденции, которые обострились в этом году, ощущались нами и раньше. Кризис лишь подчеркнул разделение всех предприятий на две очень яркие группы. Одни обладают объективно скромными финансовыми возможностями или все еще недостаточно глубоко понимают решающую роль информационных технологий в развитии промышленного производства и бизнеса. Для них главная задача сейчас — как можно дешевле лицензировать имеющиеся программные продукты, чтобы снизить риски. По нашим оценкам, таких предприятий около 70%. Оставшиеся 30% способны и готовы на значительный шаг вперед, так как понимают, что инвестиции, сделанные в САПР, могут помочь заметно сократить рас-

ходы на других этапах и вернуть в несколько раз большие деньги. В силу серьезности подхода они нуждаются в профессиональной консультации и сервисе по внедрению.

Исторически решения Autodesk используются на большинстве предприятий России, и мы работаем с огромным количеством пользователей. Среди наших клиентов представлены обе группы потребителей, в то время как среди клиентов вендоров, разрабатывающих, например, специализированные или так называемые тяжелые САПР, больше предприятий из второй группы, то есть тех, кто в первую очередь думает о производительности.

В кризис все те предприятия, которые были наиболее чувствительны к цене продуктов, в первую очередь сократили свои инвестиции в ИТ и САПР в частности. Именно для них мы предложили механизмы поэтапного лицензирования с минимальным начальным платежом. При этом часть пользователей на этом решении может и остановиться. Вполне возможно, что им не нужно наращивать функционал, а значит, делать последующие платежи. Те же, кто хочет развиваться дальше, могут впоследствии перейти на решения, дающие больше возможностей.

Мы не забыли и про клиентов, основная цель которых — повышение производительности. Для них действовало и продолжает действовать несколько предложений, позволяющих получить максимум от современных решений с минимальными затратами.

По результатам года мы видим, что клиенты наши нововведения восприняли положительно. А это значит, что мы хорошо поработали.

Благодаря кризису мы и сами научились работать более эффективно, повысив собственную производительность.

3 Прогнозы аналитиков на будущий год очень сильно отличаются

друг от друга, и это не удивительно. Предсказать что-то в текущей ситуации довольно сложно. Мы ожидаем, что будет скромный рост экономики, а значит, и увеличение интереса предприятий к средствам повышения производительности труда. Кроме того, многие предприятия нуждаются в модернизации. А следовательно, средства автоматизации инженерных работ будут востребованы.

Мы видим положительные тенденции и в повышении внимания к экологически рациональному проектированию, ресурсо- и энергосбережению, поиску новых источников энергии, а это области, где без современных средств инженерного проектирования и дизайнера не обойтись.

Безусловно, наравне с надежностью САПР и совместимостью форматов данных цена приобретения и владения будет иметь критическое значение. Учитывая, что традиционно цена владения AutoCAD и продуктами Autodesk для многих предприятий очень выгодна, мы продолжим предлагать нашим клиентам гибкие финансовые инструменты для того, чтобы обеспечить им максимально привлекательные ценовые условия приобретения ПО.

В целом же я уверен, что следующий год будет, как минимум, еще более интересным, чем этот. Как бы ни повернулась мировая финансовая история, мы будем работать над тем, чтобы предлагать клиентам именно те решения, которые нужны в данный момент.

Я желаю всем читателям журнала «САПР и графика» счастливого Нового года и Рождества, здоровья и успехов в 2010 году!

AVEVA

Евгений Федотов, заместитель генерального директора ООО «АВЕВА»



Евгений Федотов

жила достойно, нам удалось не только расширить свою клиентскую базу, но и увеличить инсталляции наших решений среди старых пользователей AVEVA. За прошедшие 12 месяцев мы старались не столько развить бизнес, сколько закрепить и не потерять то, чего достигли за прошедшие без малого шесть лет работы на российском рынке. Оптимистичный настрой компании наряду с четкими целями позволил нам удержать лидирующие позиции на рынке.

2 Кризис создал ситуацию, в которой пришлось пересматривать отработанные и проверенные схемы поведения в бизнесе. Темпы работы несколько сократились, предоставив возможность заняться теми внутренними проектами, на которые до этого не хватало времени. Это дало определенные преимущества в работе.

Но я бы хотел дополнительно отметить, что сложная экономическая ситуация на рынке не отразилась на отношениях ООО «АВЕВА» с ее клиентами. Выбирая нас, компания всегда ведет себя очень осторожно. Решения AVEVA никогда не покупались и не покупались спонтанно.

В общем и целом по нашему региону темпы роста бизнеса за 2009 год немного упали — этого нельзя отрицать. Однако кризис заставил нас искать новые возможности и пути для укрепления бизнеса, поэтому планку прошлого года, я думаю, мы сможем удержать.

3 На 2010 год я бы не возлагал больших надежд по быстрому возвращению к темпам роста предыдущих лет, думаю, что мы сможем к этому вернуться в лучшем случае через три года. Более того, рынок России не бездонен, и мы хорошо знаем наших возможных клиентов, поэтому развивать бизнес будем уже иначе.

1 2009 год стал непростым для абсолютного большинства российских компаний. Уже в конце 2008 года было понятно, что кризис серьезно перекроит ситуацию во многих отраслях и что ожидать от последующего года такого же роста, как в предыдущем, не стоит. За последний квартал 2008 года нашей компании удалось заключить ряд крупных контрактов, тем самым подготовив платформу для эффективной и стабильной работы в следующем году.

Сейчас уже можно сказать, что 2009 год компания ООО «АВЕВА» пере-