

# Новые устремления PTC в России

## По следам московского PTC Live Tech Forum

Александра Суханова (CAD/CAM/CAE Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

24 марта с.г., после двухлетнего перерыва, связанного с реорганизацией представительства PTC в России и СНГ, в Москве вновь состоялся **PTC Live Tech Forum**, собравший рекордное количество участников за свою историю. Этот форум стал первым, который **Андрей Шолохов** открывал в качестве генерального директора PTC Россия (напомним читателям, что новый руководитель московского офиса PTC был назначен в начале 2014 г.).

Для того чтобы проникнуться атмосферой, почувствовать реальные настроения заказчиков и провести встречи с партнерами PTC в России, форум посетил **Поль Грене**, старший вице-президент по региону Западная Европа, Россия, Ближний Восток и Африка. В своем коротком приветственном слове, он заверил собравшихся, что для России и СНГ разработана стратегия, которая позволит вывести этот субрегион в лидеры по продажам решений и продуктов PTC в регионе EMEA. Он отметил также, что компания переживает очередной этап внутренней трансформации, связанной с новыми трендами развития и вызовами мирового рынка, влияющими как на сам рынок, так и на бизнес заказчиков.

Лейтмотивом форума ожидаемо стала тема **интернета вещей (Internet of Things – IoT)**, которую в своей презентации активно развивал г-н Шолохов. В соответствии с приведенными им данными, уже в 2010 году, то есть пять лет назад, количество вещей, подключенных к интернету, превысило количество живущих на Земле людей. При этом свыше миллиарда подключений не имели отношения к ПК – это были автомобили, шагомеры, телевизоры, то есть те вещи, которые не принято считать “умными” и сетевыми. Аналитики прогнозируют, что к 2020 году количество подключенных к интернету вещей превысит 50 млрд. По мнению А. Шолохова, **сложившуюся ситуацию с интернетом вещей можно назвать “золотой лихорадкой” ИТ-технологий**. По данным исследовательской компании IDC, в 2013 году общий объем рынка IoT в мире составил порядка 2 трлн. долларов (рынок включает “умные” сетевые вещи, сервисы по их подключению, консалтинг в этой области). Как убедительно объяснял г-н Шолохов, чтобы “золотая лихорадка” началась в действительности, одного золота недостаточно – нужны доступные методы его добычи. Именно по этой причине компания PTC в предыдущем финансовом году



инвестировала более 300 млн. долларов в приобретение двух компаний – **ThingWorx** и **Axeda**, лидирующих в области IoT-приложений.

Ажиотаж в этой сфере подогревается и отчетом международной консалтинговой компании **McKinsey** за 2013 год, в котором утверждается, что в **2025 году объем IoT-рынка составит почти 6 трлн. долларов**. Такие данные лишний раз свидетельствуют о том, что интернет вещей – это не пустышка и не мыльный пузырь, который лопнет в любой момент. Интернет вещей – это реальный и глобальный мировой тренд. **“Звездами интернета вещей будете вы – компании, которые создают, эксплуатируют и обслуживают изделия. А PTC будет той компанией, которая поможет вам не упустить 6 трлн. долларов США”**, – подчеркнул А. Шолохов.

Невысокая стоимость компьютерного оборудования, повсеместная доступность сетей и ноу-хау от PTC дает пользователям компании возможность создавать “умные” сетевые вещи. “Умными” (или “интеллектуальными”) их называют потому, что

Creo 3.0				PTC
<b>СРЕДА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ</b> На 20% быстрее	<b>РАЗРАБОТКА ЭСКИЗОВ</b> На 28% быстрее	<b>КРУПНЫЕ СБОРКИ</b> В 10 раз быстрее	<b>АВТОРСКИЕ КОНСТРУКЦИИ</b> В 10 раз быстрее	
<b>РАЗРАБОТКА ЛИСТОВЫХ ДЕТАЛЕЙ</b> В 2 раза быстрее	<b>ТРЕХМЕРНЫЕ СЕЧЕНИЯ</b> В 2 раза быстрее	<b>ТРЕХМЕРНЫЕ АННОТАЦИИ</b> В 2 раза быстрее	<b>КРЕПЕЖ</b> На 10% быстрее	



*Пресс-конференция PTC:  
Стефан Маркс, Поль Грене и Андрей Шолохов*

они обладают встроенным программным обеспечением, которое отвечает за большую часть их функциональности, взаимодействует с пользователями и сервисными организациями. ПО – это то, что можно сравнительно легко обновлять в процессе эксплуатации. Сетевыми эти вещи называются благодаря их способности общаться друг с другом, с инфраструктурой и их производителями через сеть.

Несмотря на шумиху вокруг интернета вещей, PTC утверждает, что решения для создания и управления данными об изделиях (PLM) по-прежнему являются очень важной составляющей бизнеса компании и её инвестиций. Одно из подтверждений этому – выход **Creo 3.0 с революционной технологией работы с несколькими разными CAD-системами – UNITE**, которая обрабатывает конструкторские данные из файлов других САПР как “родные” данные *Creo*. (Интервью, посвященное выпуску *Creo 3.0*, было опубликовано в *Observer #6/2014*.) На московском форуме о новых возможностях *Creo 3.0* в течение часа подробно рассказывал **Стефан Маркс**, старший директор по технологиям сегмента *CAD*. Кроме того, теме *Creo 3.0* была посвящена отдельная сессия в виртуальном исполнении **Сергея Бутяги**, технического менеджера PTC Россия.

Организаторы постарались, чтобы презентации форума стали доступны в режиме онлайн всем интересующимся, поэтому в репортаже мы подробнее остановимся на том, что обсуждалось в рамках специальной пресс-конференции, которая проходила параллельно с тематическими и отраслевыми сессиями. Для общения с прессой собралось представительное трио: Поль Грене, Стефан Маркс и Андрей Шолохов. Беседа получилась живой и насыщенной и ощутимо вышла за лимит отведенного организаторами времени. 😊

Андрей Шолохов открыто рассказал о том, что на 2015-й финансовый год штаб-квартира поставила перед ним и российским офисом PTC задачу обеспечения 20%-го роста доходов, причем в долларовом эквиваленте. Поскольку финансовый год у PTC сдвинут на квартал назад, на момент проведения форума половина пути вокруг солнца командой PTC уже была пройдена. При этом, по словам г-на Шолохова, финансовые результаты работы офиса соответствуют плану. Также было отмечено, что, несмотря на существенное падение курса рубля относительно основных мировых валют, PTC была одной из немногих компаний, которая не изменила рублевый прайс-лист для своих клиентов. Объяснение этому – желание завоевать большую долю рынка. Тем не менее, повышение цен всё-таки запланировано. Заказчики PTC уже информированы о том, как и когда это произойдет, поэтому у них есть время, чтобы заключить с PTC специальный контракт

о долгосрочном сотрудничестве, в рамках которого им будет предоставлена возможность сохранить для себя ценовые и прочие условия.

Как известно, 1 января 2015 года вступил в силу договор о создании Евразийского экономического союза, членами которого стали Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Кыргызстан. До этого времени для заказчиков из России компания PTC применяла рублевый прайс-лист, а для стран заказчиков из СНГ – долларовый. Теперь для всех членов Евразийского союза компания предлагает рублевый прайс-лист, что тут же принесло ожидаемый эффект. Как известно, у PTC есть партнеры и на территории Украины. Для того чтобы поддержать их в тяжелое время, офис PTC смягчил стандартные требования к показателям их бизнеса.

В рамках задачи расширения партнерской сети в России, **PTC подписала партнерский договор с ГК “НЕОЛАНТ”**. Как сообщается, в числе ближайших совместных проектов – внедрение PLM-системы PTC *Windchill*, предназначенной для автоматизации процессов управления данными, на ОАО “СвердНИИХиммаш”. Помимо “НЕОЛАНТ” еще 10 компаний находятся на разных этапах переговоров, предшествующих заключению партнерского договора. Среди них есть поставщики САПР и представители общей ИТ-сферы. Как отметил А. Шолохов, у ИТ-компаний, наконец, появился интерес к промышленному сектору – раньше их взоры были устремлены в телекоммуникационный, государственный и банковский сектора. В рамках реализации политики импортозамещения, некоторые отрасли промышленности начинают оживать, и PTC намерена воспользоваться благоприятной обстановкой. Осенью 2015 года, по завершению процесса принятия в семью PTC новых партнеров, их имена будут объявлены публично.

Компания *PTC* по-прежнему воздерживается от прямых продаж в России и весь свой бизнес ведет через авторизованных партнеров. В других частях света компания применяет иную модель продаж – к примеру, в Европе она может вести прямые продажи и оказывать прямые консалтинговые услуги непосредственно на площадке заказчика.

Согласно требованиям штаб-квартиры, существует некоторое разграничение сфер, и партнеры могут продавать лишь часть продуктов из богатого портфеля решений *PTC*. Финансовые результаты, которых добивался российский офис, в основном сформировались за счет продаж классических решений – *Creo*, *Windchill*, *Arbortext*, *Mathcad*. Однако, российскому офису необходимо было развивать и продажи новых решений. Для этих целей в ноябре 2014 года три партнера – компании “ПТС”, ИРИСОФТ и *Pro|Technologies* и были авторизованы *PTC* для продажи *Integrity* – решения для управления жизненным циклом приложений и системного проектирования (*Application Lifecycle Management & Systems Engineering*). По словам г-на Шолохова, в текущем квартале намечаются две сделки по этому продукту, которые ведет компания “ПТС”. (Напомним читателям, что в #8/2014 мы публиковали развернутое интервью А. Филатова, начальника управления ИТ “РКЦ “Прогресс”, одного из ключевых и наиболее продвинутых заказчиков компаний *PTC* и “ПТС” в России, посвященное расширению внедрения решений *PTC* на площадке предприятия.)

В направлении авторизации партнеров по продуктам *SLM* (*Service Lifecycle Management*) для управления жизненным циклом обслуживания изделий – таким, как *Servigistics* – работа также не стоит на месте, и ряд российских партнеров уже приступили к освоению этого продукта. В настоящее время у одного из заказчиков *PTC* реализуется пилотный проект, призванный воочию показать возможности *Servigistics*. Это – всего лишь первые шаги, но, благодаря им, компания предоставила своим партнерам в России возможность расширить спектр продаваемых решений из своего портфеля. Министерство Обороны РФ начинает

обуславливать заказы на военную технику заключением контрактов полного жизненного цикла, и производителям техники придется предоставлять этот сервис и решать связанные с ним задачи.

Примечательно, что и решение *PTC ThingWorx* из сферы *IoT* также пользуется вниманием со стороны заказчиков и партнеров компании. У заказчиков из космической отрасли, с которыми работают “ПТС” и *Pro|Technologies*, есть задачи, связанные с налаживанием обратной связи между функционирующим реальным изделием и системами *Windchill* и *Servigistics*, например. Решения из сферы *IoT* могут продавать в России как старые, так и новые партнеры *PTC*. То есть, как заключил г-н Шолохов, работа по увеличению портфолио представленных в России продуктов активно ведется, и уже есть первые результаты.

Тем не менее, российский офис продолжает совершенствовать и свою специализацию на классических решениях – *Creo* и *Windchill*. Как уже отмечалось, прорывная технология *UNITE* способна существенно облегчить жизнь проектантов и сократить цикл разработки изделия. На форуме был представлен пилотный проект заказчика *PTC*, который занимается проектированием авиационного крыла. В этот процесс были вовлечены поставщики, работающие с системами *NX*, *CATIA*, *Creo* и *SolidWorks*. До перехода на технологию *Creo UNITE* заказчик использовал средства системы *CATIA*, и на этот совмещенный проект уходило две-три недели; в *Creo UNITE* все эти задачи решаются за два-три часа. Как было отмечено, технология *UNITE* меняет принцип работы с *CAD*-системами. Можно предположить, что те компании, которые раньше зарабатывали на услугах конвертации файлов из одной САПР в другую, в будущем могут остаться без работы. 😊

По информации А.Шолохова, в 2014 финансовом году, который завершился 30 сентября прошлого года, доля продаж *Creo* в общем пуле доходов *PTC* в России составила 40%. Столько же принес компании *Windchill*, остальное – заслуга *SLM*-решений (включая *Arbortext*). В первом квартале 2015 финансового года (октябрь – декабрь 2014 г.) доля, приходящаяся на *SLM*, выросла благодаря увеличению продаж решения *Arbortext*, предназначенного для создания динамических публикаций и технических иллюстраций. Создаваемая в России авиационная техника поставляется за рубеж, а иностранные заказчики, как известно, предъявляют более жесткие требования к сервисной документации на изделия.

В заключение А. Шолохов еще раз подчеркнул, что активность *PTC* на новых рынках и её стремление продвигать новые решения из сферы *ALM*, *SLM* и *IoT* вовсе не означает, что компания перестает заниматься *PLM*. Московский офис расширяет портфель представляемых в России решений компании, реагируя на новые тренды и потребности заказчиков; численность офиса *PTC* в России за последнее время увеличилась в два раза, и набор новых сотрудников продолжается. 😊



Д. Мотовилов (“ПТС”)  
и А. Филатов (“РКЦ “Прогресс”)