

“Не зацикливайтесь на технологиях, думайте о поддержке процессов на предприятии!”

Репортаж с *PTC Innovation Forum 2008* в Москве

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

17 апреля 2008 года состоялась четвертая ежегодная научно-практическая конференция пользователей решений компании *PTC*, которую по традиции принято называть ***PTC Innovation Forum***. На этот раз, наверное, чтобы стать ближе к пользователям, российское представительство провело серию из трех мероприятий – в обеих столицах, а также в Екатеринбурге, на что рынок отреагировал рекордным для *PTC* количеством участников.

Главными гостями форума были двое: ***Peter Schmidt***, старший вице-президент *PTC*, в зоне ответственности которого находятся страны с развивающимися экономиками (в том числе, Россия и Индия), и ***James Gehan***, вице-президент из штаб-квартиры компании, ответственный за разработку флагманской *PDM*-системы *Windchill*. Если г-н *Schmidt* хорошо известен читателям журнала своими интервью, неподдельной открытостью и желанием разьяснить позицию компании по далеко непростым вопросам, то г-н *Gehan*, визит которого был приурочен к **10-летию юбилею *Windchill***, остался для нас “тёмной лошадкой” даже после в общем-то неплохого, сделанного в американском стиле доклада о поддержке в пакете *Windchill* лучших практик, отраслевых бизнес-процессов и об имеющихся широких возможностях для кастомизации.

Не вызывает сомнений факт, что потенциал рынка САПР/*PLM* в России и СНГ велик. Однако предприятий, имеющих достаточные финансовые ресурсы и волю руководства, для того чтобы “изменить свои бизнес-процессы” и стать “продвинутыми в смысле *PLM*”,

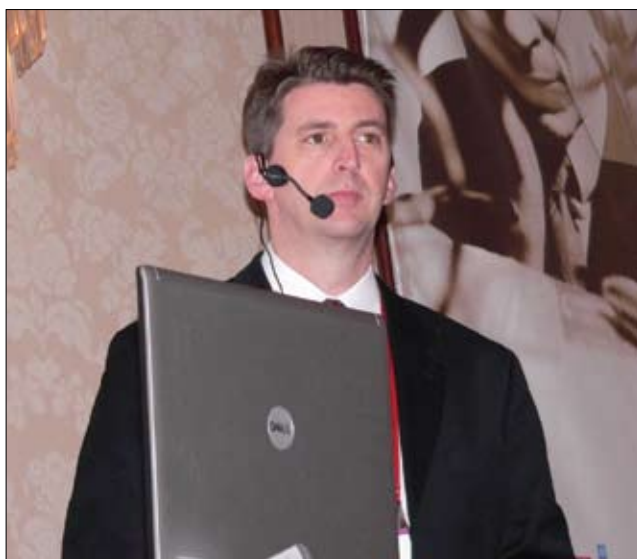


Верующие

пока не так уж много. Видимо, значительно усилившаяся борьба за таких клиентов среди российских и западных вендоров *PLM* и побудила г-на *Schmidt* быть нетипично агрессивным в своей вступительной речи. По его собственному признанию, сегодня пришло время жёсткой конкурентной борьбы, к которой *PTC* готова. Компанию и её руководство откровенно раздражает муссирующееся в прессе и на рынке представление о том, что наибольшее распространение по числу внедрений на предприятиях к сегодняшнему дню получила конкурирующая *PLM*-система *Teamcenter* от *Siemens PLM Software*. В своём выступлении г-н *Schmidt* настаивал, что это не соответствует действительности, и показал весьма занимательный слайд (рис. 1) с собственным рейтингом *PLM*-систем *Windchill*, *Teamcenter*, а также *ENOVIA* от *Dassault Systèmes* (позже, во время традиционного круглого стола, он, по просьбе *Observer*'а, дал некоторые разьяснения на этот счёт).

Не удержался г-н *Schmidt* и от ещё одного выпада в сторону конкурента. В списке крупнейших сделок *PTC* за последние 12 месяцев он особо выделил два подразделения компании *Siemens* (одно из них – *Traffic*), которые приняли решение стандартизоваться на *Windchill*, а не на “родном” *Teamcenter*. Среди других достижений *PTC* значатся победы на площадках гигантов *Toyota*, *Dell*, *Tata Motors*, *Sulzer Pumps*.

Стоит отметить, что по замыслу организаторов форума лейтмотивом должны были стать бизнес-процессы предприятий, а о *PLM*-технологиях предполагалось говорить только в ключе того, способны ли эти процессы обеспечить или нет. Компания *PTC* уверена, что именно её технологии способны поддерживать лучшие в своем классе бизнес-процессы предприятий, работающих в различных отраслях. Причём, как считает *Peter Schmidt*,



James Gehan: “Только Windchill спасет вас и ваши предприятия!”



Арсений Тарасов. Упоение успехом

эти процессы должны отвечать стратегии и инициативам компании, а *PTC* может помочь своим заказчикам выбрать, какие именно процессы и как должны быть реализованы.

Нашел ли данный подход отклик в сердцах присутствующих на форуме специалистов и руководителей промышленных предприятий, мы судить не будем, однако, по признанию самих организаторов – далеко не все готовы говорить и думать больше о процессах, нежели о конкретных технологиях. Подтверждением этому стало далеко не равномерное распределение слушателей по соответствующим сессиям. Что ж, и вендорам *PLM*, и *PLM*-журналу, предстоит еще провести большую работу...

Региональный директор представительства *PTC* в России и СНГ **Арсений Тарасов**, по традиции, посвятил свой доклад итогам работы своей компании, достижениям прошедшего года и планам на будущее. Как и предшествующий оратор, он подчеркнул важность процессов и их организации на предприятии, отметив, что “рынок повзрослел, а вместе с ним повзрослели и мы, что, наконец, пришло понимание необходимости кардинальных перемен. Причём, эти перемены должны затронуть не столько инструменты и технологии, сколько процессы – то есть, то, как мы подходим к способам ведения бизнеса!” Дабы усилить свои слова и подкрепить их надежными фактами, г-н Тарасов в течение 10-ти минут зачитывал со сцены цитаты из интервью генерального директора ЗАО “ЭП-Аудит” И.Г. Воронцовой нашему журналу, состоявшегося в рамках проекта “Формула успеха”, в котором подробно рассказывалось о пути к успеху, пройденном питерским заводом “Электропульт” вместе с командой *PTC* (“Выполнить проект в срок”, *Observer* #3/2008).

Статистические данные компании показывают, что рост продаж флагманского *CAD*-решения *Pro/ENGINEER* в России в прошлом году составил 20%, *PLM*-системы *Windchill* – 8%, а общий рост объема продаж достиг 44%. По всей видимости, этот показатель включает в себя и доходы от продажи решений для выпуска технической документации (*Arbortext*,

Arbortext IsoDraw), недавно приобретённых компанией *PTC* и успешно интегрированных в концепцию *PDS* (*Product Development System*), а также *Mathcad* и пр. Ключевыми заказчиками компании в прошлом году стали заводы “Атлант” и “Белкард” (Беларусь), предприятия, входящие в концерн ПВО “Алмаз-Антей”, а также ОАО “Электромашина” и др.

Важным событием прошлого года стало открытие в России местного подразделения *PTC GSO* (*Global Services Organization*), основной задачей которого станет оказание российским предприятиям платных консалтинговых и сервисных услуг высокого профессионального уровня. Возглавить это подразделение г-н Тарасов пригласил известного в отрасли специалиста **Леонида Кузнецова**, много лет проработавшего в компании *IBM* и имеющего ясные представления о *best-in-class* процессах на предприятиях и искусстве консалтинга. Особо хотелось бы отметить чувство гордости, которое не скрывал Арсений Тарасов, когда представлял новых членов своей заметно расширившейся и пополнившейся команды. (Редакционная фотокамера добросовестно запечатлела “новые” лица компании, и, надо сказать, почти все они знакомы нашим постоянным читателям. ☺)

Нельзя не отметить ещё один месседж докладчика, посвящённый актуальным вопросам легализации конструкторского ПО. Не секрет, что в России продавцы всё чаще прибегают к “жести”, выбирая резкую тактику ведения бизнеса и ставя своего потенциального клиента перед выбором: легализация или проблемы... Попавшим в похожую ситуацию компаниям *PTC* предлагает следующий вариант: подсчитать, во что выльется легализация уже используемого софта, а затем рассмотреть экономичное предложение от *PTC*. Г-н Тарасов уверен, что зачастую **переход на решения *PTC* обойдётся дешевле, нежели легализация имеющегося ПО.**

Пользователям пакета *Pro/ENGINEER* следует обратить внимание на две новые книги, анонс которых был сделан на форуме. Одна из них написана новым сотрудником московского офиса *PTC* **Андреем Булановым** и называется “Создание конструкторской документации в *Pro/ENGINEER* в соответствии с ЕСКД”. Начинаям же конструкторам рекомендуем еще одну новую книгу от *PTC*: “*Wildfire 3.0*. Первые шаги для новых пользователей”. Интересующиеся могут обратиться в российское представительство компании.

В заключение предлагаем вниманию читателей выдержки из беседы за “круглым столом” представитель *PTC* с прессой.

– С чем, по-вашему, связано некоторое снижение темпов роста доходов у основных игроков рынка САПР/PLM в 2007 году, в том числе и у *PTC*? Явилось ли это следствием замедления роста экономики в США и старой Европе, насыщения рынка, или же эти показатели просто пришли в соответствие с реальными промышленностью и рынка?

– **Peter Schmidt (P.S.):** Во-первых, всем нам следует быть осторожными в интерпретации этих данных. Рост доходов некоторых компаний вызван сделанными

в рассматриваемый период времени приобретениями других, более мелких компаний. Очевидно, что крупные приобретения и слияния происходят не каждый год.

В 2006 финансовом году мы выросли на 19%, в прошлом финансовом году – на 10%. В чём причины торможения роста доходов? Я думаю, следует рассматривать целый ряд факторов, включая и экономическое положение в США. Мировой рынок *PLM* продолжает расти. Конкуренция усиливается, и за счёт этого временной цикл совершения сделки удлиняется. Конкретно у *PTC* в 2006 году был ряд очень крупных сделок, позволивших нашей компании показать хорошие темпы роста. Естественно, для того чтобы подобные сделки были завершены, требуется больше времени. Думаю, что это одна из причин, почему в 2007 году темпы роста замедлились. Нам нужно время, чтобы “закрыть” начатые ранее сделки.

Для нас важно то, что клиенты по-прежнему продолжают инвестировать в софт. Замечу, что в секторе малых и средних предприятий (*SMB*) рост доходов *PTC* каждый год составляет порядка 25%! Здесь есть еще потенциал роста для нас. Что касается всего остального – в данный момент сложно сказать. Позитивно хотя бы то, что рост нашей компании измеряется двузначным числом ☺ и превышает рост рынка в целом.

Конечно, нас беспокоят те процессы, которые происходят сегодня в США, и я уверен, что отголоски кризиса прямо или косвенно заденут практически все отрасли. Даже в Индии, в развивающемся регионе, в котором я ответственен за бизнес *PTC*, стали появляться новые сложности. Кризис может принять и системный характер. Тем не менее, несмотря на то, что в России активная политика инвестиций *PTC* началась всего два года назад, а в Индии – полтора года назад, мы видим огромный потенциал развития для своей компании. Пусть наши конкуренты пока еще представлены здесь более основательно, но у нас есть позитивный рост, мы завоевываем долю рынка, наши доходы увеличиваются на 30÷40÷50% в год.

– В западных странах PTC известна, например, как лидер в отрасли двигателестроения. Можно ли уже говорить о том, что в России сформировалась ниша или ниши, где решения PTC применяются наиболее широко и активно в сравнении с конкурирующими?

– P.S.: Пока нельзя сказать, что в России у нас есть какие-то нишевые успехи, отрасли, где мы доминируем. Однако, давайте посмотрим, где мы были всего 4 года назад... У *Siemens PLM Software* (экс-*UGS*) российский офис был открыт достаточно давно, *Dassault Systèmes* была представлена намного раньше нас – через *IBM*. К сожалению, в период времени с 2000 по 2004 год у *PTC* не было регионального представительства в России. Наши конкуренты тогда оказались



Теперь это лица PTC: Лев Донковцев, Леонид Кузнецов, Кристина Гольдберг, Григорий Чернобыль, Дмитрий Абакумов

немного проворнее или умнее нас. Конечно, в России всё это время работали наши хорошо известные вам партнеры, однако и им требовалась поддержка со стороны сильного местного представительства.

Возвращаясь к вашему вопросу... В международном контексте *PTC* выигрывает много новых сделок и тендеров в различных отраслях. А что касается цифр... Приведу вам пример из авиакосмической отрасли. Одним из очень крупных клиентов *Dassault Systèmes* является международная корпорация *Boeing*, которая имеет производства и центры по разработкам во многих странах мира, включая Россию. Компания *Dassault* продает этому клиенту софт на очень большие суммы, в том числе и для центра в России. Согласно принятой у них модели учёта, доход от продаж в “российский *Boeing*” регистрируется как показатель российского представительства *Dassault*. Мы так не поступаем, мы показываем такие доходы как американскую выручку. Поэтому я не стал бы интерпретировать и сравнивать достижения *PTC* по отраслям с успехами нашими конкурентов в России. Как бы то ни было, сейчас наступило время очень жёсткой конкуренции.

– На открытии форума было заявлено о том, что для вашей компании локализация решений находится на приоритетных позициях. Расскажите, пожалуйста, как идёт этот процесс, и чьими силами он реализуется.

– Арсений Тарасов (А.Т.): На цели локализации наших решений *PTC* действительно направляет значительные финансовые ресурсы, и она намерена продолжать активно это делать. Локализуются недавно выпущенные новые релизы флагманских решений *PTC* – *Pro/ENGINEER* и *Windchill*, новые продукты, такие как *CAM*-решение *Pro/TOOLMAKER*, а также *Mathcad* и *Arbortext*. Кроме того, у нас имеется отдельный пласт задач, связанный с локализацией большого количества учебных курсов по этим продуктам.

В *PTC* существует отделение под названием *Localization Group*, которое занимается координацией вопросов, связанных с локализацией решений. Оно же



*P. Schmidt u A. Tarasov.
Умиротворение и оптимизм*

предоставляет нам все необходимые материалы и координирует нашу работу. Сама же локализация выполняется непосредственно силами наших партнеров. Перед тем как локализованное нами решение появляется у заказчиков, оно проходит всестороннее тестирование, как со стороны наших партнёров, так и со стороны корпорации. Поэтому такое решение не теряет терминологию из прошлых релизов, сохраняя преемственность.

– Наступает эра Web 2.0, принося в сферу инженерного софта ощущение некоего дисбаланса между вызовами и требованиями не только завтрашнего, но и сегодняшнего дня. Ставятся под сомнение способы предоставления пользователям требуемого им функционала САПР/PLM и действующая практически повсеместно бизнес-модель удовлетворения спроса путём продажи лицензий и maintenance. Крупнейшие вендоры придерживаются этой модели уже на протяжении лет 25-ти и настаивают на её актуальности... Вы согласны с такой постановкой вопроса – об устаревании общепринятой у вендоров бизнес-модели и необходимости перемен?

– P.S.: Во-первых, у PTC есть сервис под названием *PLM-on-Demand*. Клиенты, у которых есть потребность в PLM, но нет возможности установить и поддерживать ПО такого уровня у себя на местах, могут прийти к нам и заказать альтернативное решение. Наша компания рассматривает различные варианты взаимодействия с заказчиками в условиях развития и распространения Web 2.0. Однако должен сказать, что европейские производители из таких стран, как Германия, например, опасаются передавать свои данные “в чужие руки”, беспокоясь за их сохранность и безопасность. И это несмотря на то, что нами была реализована большая образовательная программа в этом направлении! Ведь, согласитесь, одно дело – перевести производство или сборку в альтернативное место, а другое – подвергнуть опасности данные и сведения по разработке, которые являются интеллектуальной собственностью компании и от которых напрямую зависит её

будущее. Этим можно объяснить всё ещё существующие у клиентов опасения насчёт *PLM-on-Demand*, но в целом – это верное направление развития.

Хочу, однако, заметить, что в секторе SMB в США наше предложение *PLM-on-Demand* встретило хороший приём. Клиенты понимают, что такой PLM-сервис может обеспечить покрытие их бизнес-процессов не полностью, а на 80%; тем не менее, многим этого достаточно. Американские производители пока более открыты таким новшествам, в сравнении с Европой, где всё упирается в вопрос о том, где именно хранятся данные клиента и может ли он обеспечить управление действительно всеми процессами создания своего изделия. Поэтому здесь больших успехов пока нет.

– Есть ли у PTC какие-то конкретные результаты продвижения PLM-on-Demand в России?

– P.S.: В настоящий момент мы размышляем над тем, есть ли смысл вообще, и, если есть, то с кем, идти с этим в Россию и предлагать *PLM-on-Demand*. Договор с российским отделением IBM по этому вопросу пока не подписан. Вполне возможно, что есть смысл сделать предварительный опрос наших российских клиентов о том, стоит ли нам в России выступать с такой инициативой.

– Что вы думаете о возможности аренды и лизинга ПО? Например, ваш конкурент Dassault весьма активно предлагает клиентам аренду. А вы? Известно, что здесь есть проблема на законодательном уровне, когда лицензия, оформленная на клиента и не подлежащая продаже или передаче кому бы то ни было, должна, по идее лизинга, становиться залогом в лизинговой компании. Наверное, выходом могло бы быть создание PTC своей собственной лизинговой компании, для которой вопрос ликвидности такого залога просто не существовал бы...

– P.S.: Несколько лет назад PTC опробовала и такую модель ведения бизнеса в США и Европе. Лизинг всегда осуществлялся через лизинговые компании. Насколько успешно или неуспешно было это начинание, мне сказать сложно. Однако в России мы ещё не увидели потребности в таких услугах. Бывали случаи, когда наши российские клиенты запрашивали именно такой сервис, и для них мы находили приемлемое решение. Вопрос в том, насколько реально в России оказывать такие услуги, и как это воспримут пользователи с учётом бухгалтерских и финансовых нюансов, возникающих в таких сделках.

– Арсений, расскажите, пожалуйста, о двух новых партнерах PTC в России, их компетенции и роли.

– A.T.: Компания ИМИД представляет собой уникальную организацию с громадным опытом использования решений PTC. Они производят высокотехнологичные дорогие пресс-формы. Очевидно, что набрав значительный опыт в своём деле и будучи очень успешными в нём, компания захотела тиражировать свой подход и на других предприятиях. Их заказчики удивляются уровню автоматизации и выражают желание внедрить эти системы у себя: им нравится то, как выстроены процессы, как работает софт и как налажена работа станков,

как построена сеть и обучены люди. С течением времени ИМИД осознал, что способен стать *PTC solution provider*. Их специалисты способны взять отдельное предприятие и выстроить систему сквозного проектирования от рабочего места конструктора, технолога, применяющих *Pro/ENGINEER*, до станка, включая отладку процессов в *Windchill* и обучение специалистов работе непосредственно с нашим ПО. То есть, компания ИМИД готова передавать свой опыт, делиться знаниями о том, как правильно строить подобный бизнес. Эта компания берёт на себя задачу передачи накопленных знаний в регионы. В своей сегодняшней презентации я упоминал четыре университета: Пензенский государственный университет, Ковровская государственная технологическая академия, Кабардино-Балкарский государственный университет и Белорусский национальный технический университет в Минске. Со многими университетами ИМИД работает очень плотно для того, чтобы на их основе создать центры, в которых будет распространяться информация о продуктах *PTC*, о лучших практиках для современных промышленных предприятий и подходах к их внедрению. Дело в том, что сегодня мы видим, что промышленные предприятия находятся на принципиально разных уровнях: у некоторых – кульманы, у кого-то только-только появились компьютеры и станки с ЧПУ, а кто-то как “Электропульт” – “впереди планеты всей”. Компаний, которым требуется достаточно несложное решение для организации конструирования, производства и решения технологических задач, существует довольно много, особенно в регионах. Поэтому ИМИД видит хороший потенциал для своего развития в этом направлении.

Наш второй новый партнёр – это компания **НИЦ АСК**, которая давно и успешно работает с такими ключевыми российскими отраслями, как атомная и космическая. Здесь они обладают серьёзным опытом в плане консалтинга, знают, как правильно выстраивать этот бизнес, как правильно настраивать процессы, регламентировать работу. Их опыт – уникален, поскольку сотрудники

компании занимаются этим уже много лет. В последнее время у этой компании появился довольно хороший опыт по внедрению технологии *Windchill*. Поэтому для нас и них было бы непростительным упущением не воспользоваться имеющимися возможностями по объединению консалтингового опыта НИЦ АСК непосредственно с технологией, чтобы предлагать заказчикам полное решение: не только процессы и подходы, но и технологию, которая позволит их реализовать.

– Г-н Schmidt, в Вашей сегодняшней презентации Вы говорили о воодушевляющих успехах *Windchill* и демонстрировали подготовленный Вами рейтинг, согласно которому, начиная с 2005 года, *Windchill* лидирует среди конкурирующих PLM-систем по доходу от продаж. В 2007 году доход *PTC* от *Windchill* составил 340 млн. долларов – это больше, чем совокупный доход *Dassault Systèmes* от продаж модификаций *ENOVIA*, и больше, нежели доходы *Siemens PLM Software* от продаж *Teamcenter Enterprise* и *Teamcenter Engineering* по отдельности (200 и 250 млн. долларов, соответственно). На основе каких данных Вы ведёте свой подсчёт? Как стремительный рост продаж *Windchill* в мире коррелирует с показателями российского офиса *PTC*, согласно которым рост продаж *PLM*-систем в 2007 году составил лишь 8%, в то время как у *Pro/E* – 20%?

– **P.S.:** Спасибо за хороший вопрос. Данные об объёмах продаж *PLM*-систем мы берём, во-первых, из открытых источников наших конкурентов – из их годовых отчётов, которыми пользуется и ваша редакция. Кроме этого, как вы, надеюсь, понимаете, мы получаем, в том числе, и закрытую информацию о доходах, успехах и провалах у конкурентов от сотрудников, которые переходят из одной компании в другую. Я бы хотел, чтобы читатели чётко понимали, что представленные нами данные базируются на этих двух источниках. Мы намеренно делаем разбивку по двум *PLM*-решениям от *Siemens PLM Software: Teamcenter Enterprise* (бывший пакет *Metaphase*) и *Teamcenter Engineering* (бывший *iMAN*),

для того чтобы пользователи помнили, что с точки зрения внедрения и обучения – это разные решения, которые просто получили общее имя *Teamcenter*. У нас в *Windchill* используется единая платформа и технология.

Относительно успехов в России – я доволен результатами по *Windchill*. 😊 Однако, это нормальная ситуация. Большинство стран мира, в которых представлена *PTC*, стали внедрять *PLM* и наращивать (масштабировать) имеющиеся решения на четыре года раньше, чем Россия. Ведь зачастую клиент внедряет *PLM* постепенно, модуль за модулем. В России мы только начали поставлять “дополнительный” *PLM* нашим клиентам. Поэтому в последующие несколько лет мы надеемся увидеть значительный рост в этом направлении. Скорее всего, рост нашего *PLM*-бизнеса в России пока не будет превышать рост продаж наших *desktop*-систем, поскольку спрос на эти решения на местном рынке по-прежнему очень высок. ☹



Рис. 1. Лидеры рынка PLM по версии г-на Schmidt (Источник: компания PTC)