

PTC Innovations Forum 2005

Александра Суханова, Сергей Павлов (Observer)

23 марта 2005 года, в первый день весны по астрономическому календарю, в фешенебельной московской гостинице “Рэдиссон Славянская” компания **PTC** провела первый в России “Форум инноваций”. В мероприятии приняли участие около трехсот человек – руководителей предприятий и специалистов в области проектирования, производства, информационных технологий – что даже больше, чем ожидали организаторы.

В рамках форума – на пленарном заседании, презентациях, двух сессиях и в неофициальной обстановке во время кофейных пауз, обеда и вечернего фуршета – у участников конференции была возможность получить из “первых уст” руководителей, специалистов и партнеров **PTC** (подробный список можно найти на сайте www.ptc-russia.com) информацию о флагманских продуктах компании – *Pro/ENGINEER* и *Windchill*, об интегрированных коллаборативных *PLM*-решениях на их базе, о развитии *IT*-инфраструктуры современного промышленного предприятия, а также ознакомиться с реально функционирующими системами на предприятиях-пользователях продуктов и решений от **PTC** – компаниях “Туполев”, “Элара”, “Адмиралтейские верфи”.

Однако, интерес к форуму был вызван не только заявленной содержательной программой. Примерно за месяц до этого было объявлено о том, что на мероприятие приедут представители высшего руководства **PTC** – исполнительный вице-президент г-н **James Heppelmann** и вице-президент по Центральной и Восточной Европе г-н **Peter Schmidt**. В самом начале марта на сайте **PTC** г-н *Peter Schmidt* сообщил, что “... пришло время расширить прямое присутствие (компании **PTC**. – *Прим. авт.*) в России, СНГ и странах Балтии, чтобы лучше поддерживать существующих и потенциальных заказчиков”. Кроме того, было объявлено о назначении новым региональным директором **PTC** по России, СНГ и странам Балтии **Арсения Тарасова**, который перешел в **PTC** с должности директора по развитию бизнеса компании *Cisco Systems*. Примечательно, что в качестве бонуса участники форума получили по экземпляру книги, которую написал (с соавтором) новый региональный директор **PTC** на базе опыта работы на прежнем месте.



Пресс-конференция руководства **PTC**: Peter Schmidt, Арсений Тарасов, James Heppelmann (слева направо)

Об изменениях в организационной и маркетинговой политике, а также о стратегии ведения бизнеса **PTC** участники форума узнали из двух первых докладов: “Тенденции в области глобальных систем разработки изделий” и “Стратегия развития **PTC** в регионе”, с которыми выступили, соответственно, *James Heppelmann* и *Peter Schmidt*.

Ключевые идеи, высказанные в докладах руководителей **PTC**, связаны с новым подходом компании к разработке изделий. Для того, чтобы получить преимущества в конкурентной борьбе, промышленные предприятия по всему миру начинают всё шире использовать *autocad* инженерных и конструкторских работ. Для реализации этого подхода **PTC** предлагает систему **Global Product Development (GPD)**, которая обеспечивает всеобъемлющую интеграцию разработчиков в единой интернет-среде вне зависимости от их географического положения.

Изложение и анализ подхода **PTC** выходит за рамки настоящей публикации (представленная на пресс-конференции “*A GPD White Paper*” по этому вопросу в ближайшее время, по-видимому, будет опубликована). Отметим только, что подход **PTC** вызвал значительный интерес у участников конференции и журналистов открывающимися для российских инженеров возможностями освоения опыта внедрения новых технологий, а также вовлечения их, при посредничестве **PTC**, в международное разделение инженерного труда.

Разумеется, пользуясь случаем, мы не могли не задать высоким гостям ряд вопросов, интересующих редакцию и наших читателей. В рамках

организованной на форуме пресс-конференции на них ответил г-н **James Heppelmann**.

— Скажите, г-н Heppelmann, какие новые стратегические задачи поставлены перед компанией в свете того, что по итогам прошлого года первоочередная цель PTC — вновь стать рентабельной компанией — была достигнута?

— **Ж.Н.:** В 2004 финансовом году первоочередной задачей, как вы правильно заметили, было вновь стать прибыльной компанией. И нам это удалось! Прибыль PTC выросла на 130 миллионов по сравнению с 2003 годом. Наша главная задача на 2005 год — это поддержание уровня прибыльности и обеспечение роста компании. За последние четыре квартала динамика роста компании увеличилась. В первом квартале доход компании вырос на 8%, однако квартал закончится через две недели, поэтому мне пока еще рано его комментировать. В целом компания успешно справляется с поставленными целями.

— А как Вы прокомментируете тот факт, что в прошлом финансовом году PTC уволила 800 сотрудников и сократила на 140 млн.долл. свои расходы, в том числе на НИР и разработку ПО? Каков состав уволенных специалистов? Неужели непроизводительные расходы компании могли составлять такую величину?

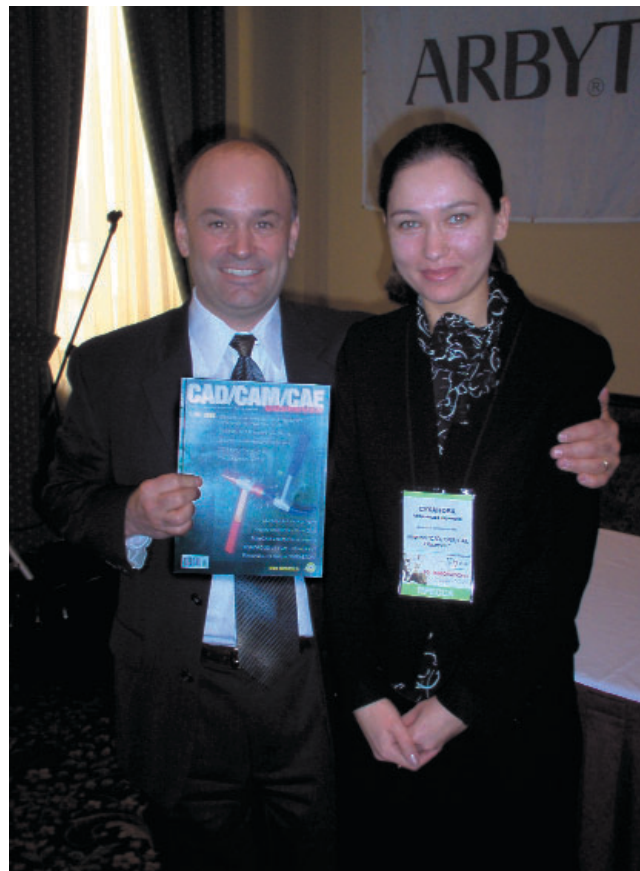
— **Ж.Н.:** Мы сократили расходы по нескольким основным направлениям. Наибольшее сокращение расходов было достигнуто в подразделении по продажам и дистрибуции. Это было сделано в результате того, что мы глобально перешли на другую модель (*indirect model*) дистрибуции наших продуктов, передавая основную работу нашим партнерам-реселлерам. Несмотря на то, что мы сократили количество наших собственных сотрудников, в действительности мы увеличили численность коммерческих партнеров, работающих с PTC.

В области НИР мы сократили расходы, но не персонал! И сделали мы это в рамках дальнейшего применения и развития концепции GPD. Общее количество инженеров в компании остается относительно постоянным. Мы осуществляем больше инженерных (программистских) работ в Индии и Израиле, нежели в США. Эта модель себя хорошо оправдывает, поскольку теперь мы можем осуществлять больший объем инженерных работ при меньших затратах. Я специально останавливаюсь на этом подробнее, поскольку эту же стратегию сегодня начинают внедрять наши собственные клиенты при проведении разработок в машиностроительной и электротехнической сферах. Я считаю, что это хорошая возможность для российских компаний извлечь выгоду, будучи вовлеченными в процесс глобального аутсорсинга.

— Насколько остра сегодня на российском рынке конкуренция PTC с UGS и альянсом IBM/Dassault, и кто сейчас для PTC является конкурентом номер один, в том числе в области GPD?

— **Ж.Н.:** Разрешите мне начать с небольшого разъяснения. Если какая-либо производственная компания вертикально интегрирована, то есть сама осуществляет все необходимые работы по проектированию и производству своих изделий, то в таком случае нашими конкурентами по её обеспечению системами автоматизации являются UGS и Dassault Systèmes. Но как только компания становится менее интегрированной вертикально, а более глобальной, тогда продукты PTC становятся более конкурентными.

Фундаментальная основа системы разработки наших продуктов — это IT-система, в основу которой заложена чистая интернет-архитектура. С самого начала интернет-архитектура создавалась для обеспечения сквозной работы компаний, невзирая на границы государств. Поэтому, если вы сравните нас с UGS и Dassault, то обнаружите, что у этих компаний нет единой архитектуры. У них есть много отдельных продуктов. К примеру, UGS говорит о своей концепции под названием *Teamcenter*. Но это только концепция, поскольку в реальности она состоит из восьми и более отдельных продуктов и систем. Таким образом, сфера GPD интересна для PTC по двум причинам: первая — под её влиянием PLM обретает большую значимость для пользователя, вторая — она увеличивает конкурентоспособность продуктов PTC.



После пресс-конференции г-ну Heppelmann был вручен свежий номер Observer'a



В рамках эксклюзивного интервью на вопросы *Observer'a* ответил и г-н **Peter Schmidt**.

— Наш журнал, г-н Schmidt, хотел бы обсудить с Вами несколько вопросов, которые не были затронуты на пресс-конференции.

Приход в PTC столь авторитетного в России IT-специалиста, как Арсений Тарасов —

безусловно сильный ход. В то же время прежний глава представительства г-н В.Е. Климов также считался одним из наиболее успешных руководителей CAD-компаний в России. Чем вызвана смена руководства представительства — частными причинами или это начало более широкой структурной перестройки всего представительства?

— **P.S.:** Я вижу ситуацию так. За плечами у PTC огромный опыт в области разработок. На российском рынке мы уже очень давно. Мы приняли решение усилиться, укрепиться и добиться успеха на этом рынке, поскольку это крайне важно для всех нас: для России и для PTC. Г-н Климов — очень хороший и опытный руководитель, однако г-н Тарасов также считается очень опытным руководителем. Создается выигрышная для них обоих ситуация, когда они, используя свой опыт и запас знаний, вместе работают с другими партнерскими компаниями. Это ведь даже лучше! Мы приняли решение открыть в России прямое представительство, поскольку наши клиенты часто спрашивали наших партнеров о том, где сама PTC находится здесь, в России. Как вы знаете, в течение последних трех лет PTC не имела российского офиса. А сейчас мы говорим: PTC здесь, мы представлены и готовы помогать и поддерживать наших партнеров.

Мы объединяем наши усилия с партнерами, привнося наши знания, и, таким образом, обеспечивая нашим клиентам лучшие решения их проблем и задач. Итак, в результате структурных изменений Арсений Тарасов возглавил представительство PTC в России, а Вячеслав Климов остался руководителем партнерской компании — PTC.

— Действительно, PTC — одна из старейших компаний на российском рынке. А довольны ли Вы итогами деятельности компании на этом рынке за прошедшее время?

— **P.S.:** Я никогда не могу быть доволен в полной мере, и потому мы здесь, чтобы обеспечить более крутую траекторию роста компании. Да я и не могу быть доволен, когда я смотрю на

российский рынок и вижу там намного больший потенциал, чем тот, который нам уже удалось реализовать за это время. В настоящий момент задача номер один, которая стоит перед партнерами и представительством PTC — это обеспечение роста. Мы будем, по возможности, расширять нашу партнерскую сеть. И мы собираемся увеличить нашу прямую ответственность здесь на местах.

— В этой связи позвольте повторить вопрос, на который уже отвечал на пресс-конференции Ваш коллега г-н Herpelmann. Насколько сегодня остра конкуренция PTC с UGS, альянсом IBM/Dassault и Autodesk? Кто сейчас, с Вашей точки зрения, является для PTC конкурентом номер один?

— **P.S.:** Особенность состоит в том, что позиция PTC зависит от двух вещей: первое — от рассматриваемого промышленного сектора, второе — от системы, которую использует клиент. Так, у нашей компании есть и средние, и *high-end* CAD/CAM-решения. В случае, если я предлагаю клиенту возможность полностью изменить принцип создания и разработки продукта, то тогда Autodesk нам не конкурент. Если же клиент хочет совершить переход с 2D на 3D, то здесь Autodesk способен составить настоящую конкуренцию.

По другим направлениям и в мире в целом нашими настоящими конкурентами являются альянс IBM/Dassault и UGS. Однако хочу заметить, что и у Dassault пакет среднего уровня SolidWorks становится всё лучше и лучше. До настоящего момента единственное, за что мы боролись с SolidWorks, было простота в использовании и цена. Мы преодолели оба расхождения, и теперь, если посмотреть на SolidWorks, Solid Edge, Inventor, Pro/E Wildfire — пользователь не видит между ними действительно большой разницы. Несомненно, простота в использовании каждого из упомянутых продуктов важна. Однако, так же важно, чтобы была возможность рационально наращивать функционал от среднего уровня до *high-end*. В таком случае, мы выходим вперед в сравнении с SolidWorks от IBM/Dassault и Solid Edge от UGS.

— Продолжая затронутую Вами тему, какова точка зрения PTC на существующую сегодня классификацию САПР: *high-end*, *middle range* и *special*? Остается ли она актуальной и корректной, либо требует пересмотра — уже хотя бы потому, что сама PTC с одними и теми же продуктами одновременно работает как минимум на двух рынках, *high-end* и *middle range*?

— **P.S.:** Спасибо за хороший вопрос! Да, уже лет пять тому назад у нас были системы *high-end* и менее мощные системы среднего уровня. Они есть у нас и сейчас. Однако, суть вот в чем. Если типичный клиент PTC желает купить CAD-систему, то он может приобрести стандартное рабочее место за 6 тыс. долларов

или евро. В таком случае мы находимся в одинаковой ценовой категории с *SolidWorks*. Если же клиент принимает решение о приобретении мощного *high-end*-пакета, то он может сделать это также на основе *Pro/E Wildfire*.

Наше отличие от конкурентов в том, что мы предлагаем масштабируемые системы. У *Autodesk* вообще нет систем высшего уровня. *SolidWorks* – это система среднего уровня от альянса *IBM/Dassault*. Если клиент, имея *SolidWorks*, хочет перейти на *high-end*-пакет, то он вынужден брать *CATIA V5*, что приводит к разрыву между системами. У *UGS* похожая ситуация с *Solid Edge* и *NX*. Хотя оба наших конкурента заявляют о том, что переход может быть очень гладким, тем не менее, у каждого из них – по две разных системы. *PTC*, в свою очередь, предлагает единое решение, которое можно при необходимости масштабировать от пакета *entry-level* до системы *high-end*. К примеру, многие клиенты начинают с простых решений, но в двухлетнем плане развития мы оговариваем с ними систему апгрейдов, которая позволит добавить необходимый функционал тогда, когда исходного будет уже недостаточно. Другими словами, клиент получает *high-end*-пакет без необходимости перехода в другую систему, что с технической точки зрения очень удобно. Никто пока не предлагает таких возможностей, кроме *PTC*.

– Но, всё-таки, почему вы так боретесь с *SolidWorks*? Это выглядит несколько странно...

– **P.S.:** В сфере *CAD/CAM* я работаю уже 10 лет, и вы правы, когда говорите так. Давайте вспомним год 1999-й, когда от *SolidWorks* досталось и *Unigraphics*, и *PTC*, и *SDRC*, и *IBM*. Тогда *SolidWorks* предложил покупателям, так называемое, “решение 80 на 20”, что означает следующее: 20% цена и 80% функционала больших систем, и, конечно, простота в использовании. Сегодня – другая ситуация. Я могу вам сказать, что мы не боремся с *SolidWorks*. Если бы мы соперничали с ним, то в большинстве случаев выигрывали бы это сражение и получали сделку. Но нам и в краткосрочной, и долгосрочной перспективе следует лучше работать над тем, чтобы рынок знал, что *Pro/ENGINEER* – хорошая система. И для меня это в большей степени вопрос брендинга и рекламы. Вообще говоря, для клиента лучше, если у него есть выбор, например, из трех систем.

Если клиент стоит перед выбором *SolidWorks* или *Pro/E*, и при равном функционале и простоте в использовании склоняется в пользу *SolidWorks*, то нашим финальным и главным аргументом должно быть то, что *Pro/ENGINEER* дает возможность апгрейда до уровня *high-end*-системы. *SolidWorks* такого предложить не может! То есть, сейчас мы вышли на тот уровень, когда мы больше не проигрываем

сделки компании *SolidWorks*, но должны плотно работать над рекламой и брендингом.

– Почти три года назад в интервью нашему журналу г-н Климов говорил о ряде объективных трудностей, ограничивающих в России распространение систем *PDM/PLM*. Изменилась ли, по Вашему мнению, ситуация с тех пор?

– **P.S.:** Ранее мы реализовывали огромные проекты, когда компании вкладывали столь же огромные средства в *PLM*. Однако, если вы спросите руководство компаний об отдаче сделанных вложений, то этот вопрос может остаться без ответа. Поэтому зачастую перед теми, кто принимает решение, встает вопрос: должен ли я тратить столько денег на *PLM*, принесет ли это пользу, нужно ли мне всё это? В отличие от других компаний – *Metaphase*, *MatrixOne*, *EDS* – *PTC* предлагает абсолютно новый подход быстрого старта и последовательных решений (*quick start solutions and the linked solutions*). При использовании нашей технологии у клиента появляется реальная возможность контролировать каждый шаг реализации проекта, четко следя за возвратом вложений. К примеру, первый шаг клиента – цифровое описание модели (*Digital Model Definition*). Когда этот уровень пройден, клиент готов переходить на следующий уровень – управления данными об изделии (*Product Data Management*), а затем – и управления конфигурациями (*Configuration Management*). То есть, таким образом, заказчик может контролировать реализацию проекта и гарантированно обеспечивать возврат своих вложений.

Сегодня в мире внедрение нашей системы *Windchill* идет с хорошим темпом, у *PTC* очень хорошие показатели роста в этом секторе. Даже если вы обратите свое внимание на сегодняшний форум – участие в нем принимают порядка 300 человек, и практически всем интересны наши *PLM*-решения. Это говорит о возросшем интересе. Теперь пришла пора нам выполнять нашу работу и учить пользователей работе с этими продуктами: что необходимо использовать и с чего следует начать. Поэтому я не могу в полной мере согласиться с заявлением г-на Климова. Я думаю, что внедрять *PLM* и *PDM*-решения было непросто во всех странах мира. Сегодня мы действительно понимаем бизнес наших заказчиков и, имея новые методы и подходы, мы готовы обеспечить реальный прогресс в этой области.

– Как Вы сегодня оцениваете место *PTC* на рынке России и СНГ? В каких отраслях и секторах промышленности положение продуктов *PTC* (доля рынка) совпадает или коррелирует с положением в других регионах мира, и в чем Вы видите специфику этого рынка?

– **P.S.:** Если мы рассмотрим четыре основные отрасли промышленности – *high-tech*, автомобилестроение, авиационно-космическая и оборонная, – то в трех из них мы занимаем первое или второе место. В секторе машиностроения мы

занимаем пока третью строчку. Хотя это также зависит от конкретной ситуации. В автомобилестроении, например, *General Motors* принял *NX* как стандарт. Отмечу, что *Unigraphics* может похвастаться количеством инсталляций и в машиностроении, однако основным его заказчиком является *GM*. Если вы посмотрите глубже на ситуацию в этой отрасли, то обнаружите еще две очень распространенные системы: *CATIA* – для создания поверхностей кузова автомобиля и *Pro/ENGINEER* – для двигателей. Пятерка крупнейших автопроизводителей, за исключением *Ford* и *GM*, используют *Pro/ENGINEER* для создания двигателей своих машин. Концерн *TOYOTA* – наш крупнейший заказчик – уже начал процесс внедрения системы *Windchill*. Поэтому я могу сказать, что мы определенно занимаем первое место везде, где конструируют и производят двигатели.

О позиции *PTC* в различных отраслях промышленности России мне пока сложно говорить однозначно. Очевидно, что *Unigraphics* занял хорошую позицию в авиакосмической и оборонной отраслях. Однако, в мире в этих областях никто, кроме *PTC*, не обладает таким большим опытом и потенциалом знаний. Девять из 10 крупнейших мировых компаний в этом секторе используют лидирующие технологии *Pro/E* и *Windchill*. Поэтому, думаю, что тут мы номер один.

В судостроении *IBM/Dassault* пытается следовать за нами, однако в течение ближайших двух-трех месяцев *PTC* представит рынку новые решения и возможности, предназначенные для судостроения.

В секторе *high-tech* – мы также номер один.

Скажу так – гонка началась, поэтому посмотрим, как дальше пойдут дела. Очень важно, что, вернувшись в Россию и открыв здесь свое прямое представительство, мы тем самым хотим донести до наших партнеров и заказчиков наши знания и опыт по каждой из отраслей. Прямой канал общения с ними необходим, чтобы все партнеры и заказчики *PTC* имели представление о положении и успехах компании во всём мире. Поскольку сейчас еще не каждый партнер в состоянии ответить на многие вопросы наших клиентов.

– Кстати, о партнерах. Известно, насколько сильные позиции, особенно в области внедрения и обучения, занимала в России и других странах СНГ компания RAND, мастер-дистрибьютер PTC. Насколько болезненным оказался здесь для PTC разрыв с RAND?

– P.S.: Действительно, на территории России мы продавали ПО через *RAND*. Затем мы получили указание из главного офиса в Бостоне прервать все отношения с *RAND*. Что касается самих отношений с *RAND*, то они были хорошими, однако практическая деятельность на территории всё время осуществлялась через партнеров (дилеров, реселлеров) *RAND*. И это не изменится. Если вы посмотрите на существующую схему отношений, то убедитесь, что клиент

связан и работает непосредственно с партнером, а не с дистрибьютером. Следовательно, никаких грандиозных перемен не произошло. Единственное – ПО бывшим партнерам *RAND*, ставшим партнерами *PTC*, теперь поставляется напрямую из *PTC*.

После расторжения отношений с *RAND*, у наших пользователей совершенно справедливо может возникнуть вопрос – что же теперь будет, к кому мне теперь обращаться? Наши рекомендации на этот счет такие: пожалуйте, обращайтесь к любому выбранному вами партнеру, возможно, ближайшему к вам по расположению, который сможет обеспечить вас наилучшим решением и будет рядом с вами. Вчера у меня состоялись переговоры с некоторыми нашими клиентами, и я могу вас заверить, что большая часть из них удовлетворена и следует нашим рекомендациям. Да, конечно, во время проведения реструктуризации компания может потерять часть бизнеса, однако доля эта не так уж велика.

– На пресс-конференции Вы отказались предоставить данные о количестве проданных лицензий и обороте PTC в России, сославшись на корпоративный стандарт и т.д. С одной стороны, и Запад в целом, и правительства отдельных стран, а также общественные организации и эксперты требуют большей прозрачности бизнеса в России... При этом сами представительства западных компаний и создаваемые ими здесь структуры, по крайней мере в сфере САПР, остаются весьма закрытыми. За четыре с половиной года существования нашего журнала нам ни разу не удалось получить данные о финансовых показателях российских сапровских компаний (за исключением, наверное, АСКОН). Готова ли PTC создать хороший прецедент и открыть данные о своих достижениях здесь за 2004 фискальный или календарный год?

– P.S.: В целом я согласен с вами и позитивно смотрю на это, однако для начала нам необходимо “войти в рынок”, почувствовать его, разобраться в том, как в действительности обстоят наши дела в России.

Вообще, хочу вам сказать, что Россия – удивительная страна! Здесь есть всё: пиратство, пользователи нашего софта, о которых *PTC*, однако, даже не подозревает, и другие подобные вещи. Поэтому, прежде чем объявлять какие-то данные, необходимо самим овладеть правильной и реальной информацией. Это будет нашим первоочередным шагом. Далее я буду открытым для прессы и буду готов обсуждать детали финансовых показателей. Но вначале дайте нам возможность сделать нашу работу. Когда я сравниваю неофициальные данные *Unigraphics* и *IBM/Dassault* с нашими данными, то создается впечатление, что в России у нас самая большая доля рынка. А правда ли это – ситуация требует проверки.

Благодарим Вас, г-н Schmidt, за интервью! 