

# “Кантрифицированный *Productstream* понравится нашим инженерам!”

Интервью Павла Брука, директора *Autodesk* по развитию бизнеса направления “Машиностроение” в странах СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Это интервью состоялось 25 марта 2008 г. в рамках ежегодной пресс-конференции представительства *Autodesk* в СНГ, на которой были оглашены результаты работы в 2007 календарном году: рост общих доходов компании в СНГ составил рекордных 164%, доходы от продажи решений для машиностроения увеличились в 3.5 раза, для архитектуры – в 2.5 раза. Плановый объем инвестиций *Autodesk* в укрепление её позиций в СНГ превысил 25 млн. долларов. Эти цифры, безусловно, заслуживают внимания, однако предметом нашей беседы с Павлом Бруком, директором *Autodesk* по развитию бизнеса направления “Машиностроение” в странах СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки, стали совсем другие, значительно меньше освещенные вопросы.



Павел Брук

– Павел, расскажите, пожалуйста, как обстоят дела с *PDM*-системой *Productstream*? Почему мы не видим её на российском рынке? Является ли придерживание *Productstream* проявлением корпоративной политики или это инициативы российского офиса *Autodesk*?

– Первым делом я бы хотел отметить, что компания *Autodesk* обладает мощными средствами для управления данными. Это многоуровневая система. Основой является система *Vault*, которую можно считать платформой, способной объединять не только машиностроительные приложения, но приложения для других направлений – архитектуры, строительства и т.д. В дальнейшем она станет тем ядром для обмена данными, которое позволит “общаться” между собой решениям для разных сфер деятельности. Это сделано по причине большого количества запросов от наших заказчиков, работающих на стыке нескольких специальностей. Особенно актуально это для машиностроения и архитектуры, например. Далее – система *Productstream*.

С того момента, как было принято решение о выводе на российский рынок системы для управления данными, мы активно общались с заказчиками и нашими партнерами и анализировали, что же и как именно необходимо кантрифицировать (от англ. *country* – страна. Ввод этого термина *Autodesk* обосновывает узостью рамок понятия локализации ПО, традиционно означающего перевод и адаптацию элементов интерфейса, вспомогательных файлов и документации, в то время как требуется подчеркнуть и необходимость адаптации к национальным стандартам и требованиям. – Прим. ред.). Наша цель в том, чтобы она вышла на российский рынок и работала в соответствии с той концепцией, по которой она была сделана. Как нам видится, основной задачей нашей *PDM*-системы будет демократизация рынка *PDM*. В настоящее время мы наблюдаем на рынке ситуацию, когда существующие *PDM/PLM*-решения представляют собой “двоюродных братьев” *ERP*-систем,

унаследовав от них такие негативные качества, как дороговизна, длительный цикл внедрения, необходимость изменения существующих бизнес-процессов. Развиваемая конкурентами концепция *PDM/PLM* продолжает свое движение в сторону еще большего усложнения. Однако, по нашему мнению, это не то, что нужно рынку. Сегодня рынку нужна система, которая будет быстро внедряться и не будет отторгаться инженерами. Дело в том, что, помимо высокой стоимости, другая проблема внедрения *PDM*-систем заключается в том, что инженеры принимают их в штыки, поскольку видят в этом дополнительную нагрузку для себя. Вполне допускаю, что в конечном итоге такая система может принести определенные преимущества предприятию в целом, но на уровне инженеров и руководителей отделов этого не видно.

Все хорошие слова и оценки, которые даются существующим *PDM*-системам, конечно, верны, но – в идеальном случае. Мы же хотим вывести *Productstream* на российский рынок такой, чтобы эта система нравилась инженерам и действительно помогала им в их работе. Мы хотим, чтобы наша система отвечала главным принципам концепции цифрового прототипа – помогать инженерам и быть достаточно дешевой, чтобы её могла позволить себе любая компания. Более того, система должна внедряться быстро, в обозримые сроки – в течение двух месяцев, например, или даже недель. Если наше решение будет обладать всеми этими качествами, то все мы увидим, как спрос на него станет массовым – ведь компания *Autodesk* всегда занималась и занимается массовыми продажами для широкого круга пользователей. Но для того, чтобы продавать эту *PDM*-систему в больших объемах, нам нужно провести некоторую подготовительную работу.

– На чьи плечи ложатся эти задачи, и какими силами реализуется кантрификация *Productstream*?

– Отчасти это является и задачей российского офиса *Autodesk*, поскольку мы отвечаем за то, чтобы продукт соответствовал локальному рынку. Несмотря на то, что российское производство не особо отличается от западного, в области процессов у нас всё же есть много специфичных моментов и различий, которые необходимо отразить в системе управления данными. Если это не будет сделано, и наш заказчик получит на своем рабочем месте изначальный вариант, настроенный под западного пользователя, это вызовет некое отторжение и неприятие. Мы не хотим, чтобы система *Productstream* унаследовала судьбу других западных *PDM*-продуктов, представленных сегодня на нашем рынке. Фактически, всё это время мы стремились проанализировать и понять, что и как нужно кантрифицировать, чтобы система стала понятной российским пользователям.

Этим мы занимаемся уже больше года, и работа продолжается и по сей день. Проводится она очень большими силами, в ней участвует и российский офис компании, и специальная команда, которая занимается расширением бизнеса *Autodesk* на развивающихся рынках, и само подразделение *Manufacturing Solutions Division (MSD)*. Безусловно, задействованы и разработчики системы, которые сводят вместе наши требования и смотрят, каким образом их можно реализовать, локализуя систему.

В очень скором будущем *Productstream* выйдет на российский рынок. Внедряться система будет поэтапно. Над планом внедрения у нас идет работа уже сейчас. У *Autodesk* существует корпоративная методика вывода новых продуктов на рынок, уже исследованная и опробованная нами в России, когда мы готовили к выходу продукты *Alias*, *AutoCAD Electrical* и *AutoCAD Mechanical*.

*– Не окажется ли так, что за легкостью и быстротой внедрения Productstream скрывается упрощение системы за счет урезания функционала?*

– Давайте для начала разберемся, что должна делать *PDM*-система. В моем понимании, исходя из концепции цифрового прототипа, она является средством, позволяющим управлять данными из систем, в которых эти данные производят – то есть всем тем, что относится к цифровому прототипу. Вторая задача системы – с помощью средств поиска, индексации, быстрого нахождения элементов и пр. предоставлять эти данные тем специалистам, которым они необходимы. В-третьих, требуется обеспечить дальнейшую передачу данных по информационной цепочке в другие системы – например, в *ERP*. Таково фактическое место *PDM*-системы в инженерном цикле.

Конечно, конкуренты могут утверждать, что с помощью *PDM*-системы возможно управлять и многим другим – маркетинговыми данными, например. Может оно и так, но встает вопрос – эффективно ли это? Не знаю. Можно также пытаться управлять данными по техническому обслуживанию и ремонту, но целесообразно ли это? Вряд ли, поскольку для этих целей существует специализированное ПО. В нашем же случае *PDM*-система должна помогать конструкторам и технологам управлять их собственными данными, далее – данными в рамках их рабочих групп, и далее – в рамках предприятия.

Однако не следует “скрипкой забивать гвозди”. Когда мне говорят, что на предприятии численностью в 500 человек установлено 400 *PDM*-мест, и каждый сидит и что-то там делает, я удивляюсь – а что именно все они там делают? Скажем, службе маркетинга нужно всего 5 минут в неделю, чтобы получить из *PDM*-системы необходимые данные... Возникают вопросы: сколько действительно активных пользователей у этой системы? В какой мере актуальны её данные? Для того чтобы данных было много и они были актуальными, инженеры должны вводить их в систему. А если инженеры этого делать не хотят, значит, эффективно работать такая система не будет, что и происходит на многих предприятиях. **Я на пальцах рук могу перечислить более-менее успешные результаты внедрения дорогих и не очень дорогих *PDM*-систем в России.**

Однако, сам по себе факт, что на предприятии всё работает, еще не означает, что внедрение успешное... **Успешным результат можно считать тогда, когда предприятие**

**может доказать, что те деньги, которые были вложены в *PDM*, окупились.** Если же разобраться, то выяснится, что в подавляющем большинстве примеров внедрения стоимость владения слишком высока, а инженеры тратят на работу с системой 50% времени. В их головах одна мысль: как справиться с *PDM*?

*– Нет ли здесь опасности, что российский *PDM*-рынок сформируют и поделят между собой ваши конкуренты?*

– Нет, опасности такой мы не видим. **На российском рынке *PDM*-систем массовости пока нет.** Любой мало-мальски успешный проект по внедрению *PDM* вызывает шум, публикации и прочее. Это свидетельствует о том, что процесс идет очень сложно. Я думаю, что как минимум дватри года, а то и больше, понадобится для того, чтобы ситуация изменилась в положительную сторону.

На успех или неуспех внедрения влияет не только то, чье и какое решение используется, но и (причем, даже в большей степени), готовность заказчика проводить внедрение. Со временем *PDM* может “войти в моду” – как *ERP* сегодня. Например, пока предприятие не внедрит *ERP*-систему, оно не может выставить свои акции на фондовом рынке. Но **внедрение *PDM* сегодня еще не стало потребностью.** Как только это произойдет, тогда и возникнет серьезная конкуренция. К примеру, необходимость в САПР сейчас уже осознается на уровне жесткой потребности, а в *PDM* – пока нет. Системы *PDM* выйдут на такой уровень тогда, когда предприятия, включая менеджмент среднего звена, поймут, что нельзя так работать и так обращаться с данными, как это делается сегодня. Но для этого нужно время и определенное требование со стороны руководства предприятий, которое будет выражаться в таких категориях, как сокращение сроков разработки и выхода изделия на рынок, повышение эффективности, освобождение времени на инновации и т.д. Однако, большинство наших предприятий эти “лозунги” пока не прочувствовало. Всё потому, что пока ничто на них сильно не давит. **Как только они поймут, что для выживания им нужно не новые станки покупать, а сокращать сроки проектирования – тогда и возникнет потребность в *PDM*!**

*– Будет ли для Productstream решен вопрос интеграции с наиболее популярными *ERP*-системами?*

– Безусловно. У нас есть интерфейсы с *SAP*, *Microsoft Dynamics AX*, *Oracle* и так далее. Но, опять же, для того чтобы что-то с чем-то интегрировать, необходимо, чтобы хоть что-то уже было внедрено. Дело в том, что когда на российских машиностроительных предприятиях говорят о том, что они внедрили *ERP*, чаще всего речь идет об отдельных модулях: логистика, сбыт, бухгалтерский учет. Для того, чтобы обеспечить интеграцию с *PDM*-системой, нужны работающие *ERP*-модули расчета потребности в материалах и комплектующих, планирования производства. Пока это имеется только на единичных предприятиях. То есть, для начала необходимо внедрить *ERP* на соответствующем уровне, а затем довести *PDM* до такого состояния, когда в любую минуту можно получить актуальный состав изделия. Здесь, опять-таки, вопрос с заказчиками, с их готовностью...

*– Благодарю Вас за содержательный разговор!*