

## Кому в квадранте жить хорошо

Компания Gartner Group представила новое исследование рынка PLM. Как известно, эта аналитическая компания постоянно изучает соответствие представляемых на рынок программных продуктов различного класса актуальным рыночным тенденциям и требованиям. Для визуализации результатов отдельных исследований Gartner использует специальную графическую модель – так называемый Магический Квадрант, наглядно отражающий оценку компанией текущего состояния рынка. В этих анализах производители классифицируются по четырем категориям – Лидеры, Претенденты, Провидцы (или Перспективные компании) и Нишевые игроки в соответствии с критериями, выработанными исследовательской компанией для данного рынка.

### Но что такое PLM без стратегии?

Концепция PLM развивалась от единой среды разработки изделия к инфраструктуре, которая ставит разработку в общий ряд с остальной цепочкой образования стоимости и распространяет поддержку жизненного цикла продукта на такие сферы, как маркетинг, производство, субподряд, продажи, сервис, а также на область высшего менеджмента, формирующего стратегию предприятия. PLM позволяет отслеживать и анализировать выполнение работ в ходе жизненного цикла и эксплуатационные результаты для обоснования таких

критичных в отношении продукта решений, как добавление новых характеристик изделия, инициатива о приостановке производства, представление новых продуктов и снятие с производства старых, не считая решения проблем “расширения” узких мест в процессах, связанных с производством продукта.

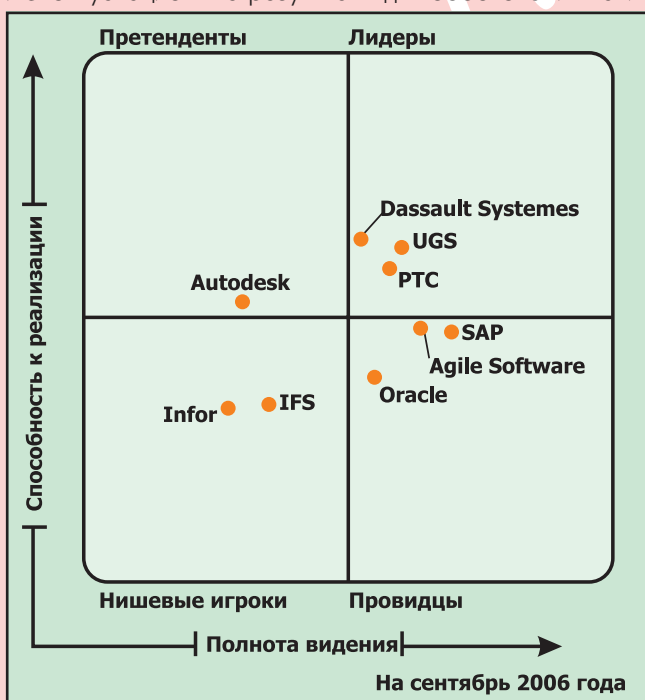
Внедрение в деятельность предприятия решений по управлению жизненным циклом продукта обеспечивает производителям преимущественные условия для представления на рынок инновационных продуктов высокого качества при ускоренном темпе роста доходов, одновременно сокращая издержки и дополняя экономию, достигнутую за счет применения систем планирования ресурсов предприятия (ERP), управления цепочкой поставок (SCM) и управления взаимоотношениями с заказчиками (CRM).

Компания Gartner констатирует, что сфера охвата PLM-решениями бизнес-процессов и различных служб в составе предприятия постоянно расширяется, приводя к образованию единой PLM-ориентированной информационной инфраструктуры. Вендоры реагируют на эту тенденцию процессами слияния, углубления сотрудничества и увеличением инвестиций в разработку соответствующего ПО.

### Куда вас, сударь, занесло?

Для включения игроков рынка PLM в Магический Квадрант компанией Gartner применяются достаточно жесткие критерии. Так, годовой доход вендора должен быть не менее 30 млн долларов (для категории Лидеры – не менее 100 млн долларов дохода только от продаж PLM-продуктов), количество заказчиков – не менее 50 компаний (для категории Лидеры – не менее 10 % общего рынка PLM), причем продукт вендора должен удовлетворять не менее чем четырем из семи определенных аналитиками Gartner нижеперечисленных потребностей заказчиков.

1. Поддержка процесса производства продукта. Вендорам не нужно быть владельцами программных средств САПР, но они должны предоставить возможность для координации своих продуктов со средствами проектирования так, чтобы проектировщики легко могли получить доступ к приложениям для совместного внесения поправок в проекты и управления данными о продукте.
2. Возможность отслеживания статуса проекта продукта, его подсистем и составных частей, а также информации, относящейся к продукту на любой стадии его жизненного цикла.



3. Возможность создания портфелей данных о продукте и работы с ними. ПО вендора должно поддерживать инфраструктуру, позволяющую включать в формирование портфеля данных всех участников процесса сопровождения жизненного цикла продукта.
4. Возможность отслеживания назначения ресурсов, их использования и статуса задач на всех стадиях жизненного цикла изделия. Это требование включает способность ПО вендора анализировать временное и стоимостное влияние перемещения ресурсов между проектами и программами.
5. Поддержка поисковых возможностей в структурированном и неструктурированном контенте, а также способность ПО вендора анализировать релевантную информацию и обмениваться ею.
6. Ускорение доступа к информации о продукте и ее использование в приложениях других классов, таких как ERP, MES, SCM, SRM и CRM. ПО должно обеспечивать обзор любого контента из приложений уровня предприятия, которые могут быть полезны для принятия решений по продукту на любой стадии его жизненного цикла.
7. Возможность более быстрого получения, анализа и обмена метрическими данными, относящимися к продукту и полученными в практике производства, продажи, эксплуатации и сервиса.

## В лидерах житье не худо

Лидеры PLM не только обладают способностью быстро улавливать реалии и потребности рынка, имеют ясное видение перспектив своего дальнейшего развития и потенциал для их реализации, но также понимают и убедительно пропагандируют будущие возможности приложений PLM как многофункциональных, ориентированных на предприятие решений. Лидирующие позиции в Магическом Квадранте Gartner прочно удерживают патриархи направления – Dassault Systemes, UGS, PTC.

Dassault Systemes совершенствует созданную ею линейку PLM-продуктов, считая ее высшим приоритетом в своих разработках, причем финансовое положение компании остается прочным. Кроме того, недавние приобретения Dassault Systemes компаний Virtools, Dynasim и MatrixOne расширяют функциональные возможности ее продуктов и открывают перед компанией неплохие перспективы освоения новых для нее отраслей промышленности.

UGS продолжает увеличивать свою долю рынка, ее финансовые показатели также растут. Сфера компетенции PLM-предложений UGS вышла за рамки поддержки проектирования и распространяется на сферу субподрядных отношений, эксплуатации, текущего и капитального ремонта изделий, аналитики продукта и генерирования отчетности. UGS успешно распространяет свое влияние на нетрадиционные для себя отрасли промышленности, такие как производство одежды и розничная торговля. Хотя растет число пользователей, применяющих PDM-продукт UGS Teamcenter в качестве PLM-платформы, Gartner, тем не менее, отмечает,

что, согласно информации, поступающей от пользователей, платформа Teamcenter нуждается в дальнейшем совершенствовании в направлении интеграции ее отдельных компонентов.

PTC продолжает хорошо работать на анализируемом рынке при растущем годовом доходе. Компания увеличивает свое присутствие у уже имеющихся заказчиков и выходит на новые рынки, такие как производство одежды, обуви и аксессуаров, с помощью приложений на базе Windchill (например, FlexPLM). Нарастанию функционала ее PLM-решений способствовало приобретение компаний Polyplan Technologies, Arbortext и Mathsoft.

## Без страха и упрека

Одиноким рыцарем, бросающим перчатку вызова могущественным лидерам, предстает в Магическом Квадранте компания Autodesk. Но это поистине рыцарь без страха и упрека, являющий характерные черты, которыми Gartner наделяет Претендента. Диапазон технологий, охватываемых продуктами компании, выходит за рамки области CAD/CAM/CAE/PDM, но в настоящее время она еще не готова представить полнофункциональное PLM-решение. При этом Autodesk стабильно демонстрирует уверенную работу в четко определенной, но более узкой сфере предоставления PLM-услуг, сфокусированных на инжиниринге.

Благодаря предложению на рынке таких продуктов, как Vault, ProductStream и Autodesk Design Review, адресованных малым и средним производителям, Autodesk делает заметные успехи в увеличении числа заказчиков своих средств коллективного управления данными о продукте. Значительного расширения возможностей своего ПО и привлечения новых заказчиков Autodesk смогла добиться также благодаря приобретению компаний Alias и Engineering Intent. Аналитики Gartner предполагают, что благодаря исключительно широкой базе своих пользователей компания будет оказывать существенное воздействие на PLM-рынок, понижая давление спроса и оказывая влияние на ценообразование.

## Почти вровень с Жанной д'Арк

Провидцы – так специалисты Gartner называют возможных претендентов на лидерство, расположившихся в отдельном сегменте Магического Квадранта. Отличительной характеристикой этих игроков является, однако, не ясновидение, которое народная молва приписывала воинствующей Орлеанской девице, а лишь достаточно отчетливое понимание современных требований рынка и динамики его развития.

В этот сегмент квадранта Gartner поместила компании Agile Software, SAP и Oracle.

Agile Software, по оценке Gartner, заметно расширила свое представление о PLM и отраслях, для которых это ПО предназначено. Приобретение ею фирмы Prodika в 2006 году делает Agile сильным PLM-кандидатом для производителей потребительских товаров.

Она успешно продвигает свои системы сбора данных, визуализации и коллективной работы, а также углубляет возможности своих продуктов в области аналитики и управления портфелем изделия.

SAP аналитики Gartner ставят выше всех других производителей, включенных в Магический Квадрант, по полноте представления возможностей PLM-решений, так как ПО этой компании отвечает за вопросы финансов и ресурсов при принятии решений по продукту в ходе его жизненного цикла. Заказчики отмечают высокую значимость для рационализации бизнес-процессов своих предприятий интегрированных PLM-, SCM-, ERP- и CRM-приложений. Однако для реализации их чаяний компании SAP требуется сделать большие капиталовложения в свои решения.

Oracle придерживается всеобъемлющей стратегии PLM для предприятия, основанной на общей архитектуре с другими бизнес-приложениями (ERP, CRM, SCM). Наблюдается увеличение числа заказчиков Oracle среди производителей. Но постоянные структурные изменения, происходящие в Oracle в связи с приобретением таких крупных компаний, как PeopleSoft и Siebel, а также эволюционирующее состояние ее стратегии Oracle Fusion Applications вызывают определенные колебания заказчиков.

## Мой дом – моя крепость

Однако не только собственную крепость защищают участники свободных секторов рынка, помещенные в Квадранте в сегмент нишевых игроков. Как правило, эти производители либо делают специальные предложения для рынка, либо поставляют решения с ограниченным набором функциональных возможностей, либо обслуживают узкие отраслевые и географические рынки. В определенных случаях нишевый игрок может оказаться подходящим выбором для пользователей.

В настоящем обзоре Gartner в категорию нишевых игроков отнесла компании IFS и Infor.

IFS с примерно 80 млн долларов, заработанных в 2005 году на поставках PLM-услуг, увеличила рост сво-

их доходов от этого ПО на 14 % по сравнению с 2004 годом. Решения PLM от IFS особенно хороши в случае создания сложных продуктов в многопроектной среде. IFS продвигает модули ПО, которые интегрируют PLM-функции со средствами ERP, CRM и SCM. Несмотря на весьма многообещающие предложения в области PLM, этому вендору приходится бороться за освоение хотя бы небольшой доли глобального рынка. PLM-средства от IFS лучше всего подходят производителям, уже использующим ERP-систему этой компании.

Infor вошла в Магический Квадрант после приобретения в 2005 году Formation Systems и последующего поглощения в течение 2006 года компаний SSA Global и Geac, которые расширили линейку продуктов, предлагаемых Infor, своими PLM-решениями. Цены, установленные Infor на продукцию этих компаний, выгодны малым и средним производителям, и заказчики успешно работают с этим ПО. Однако аналитики считают, что Infor вкладывает недостаточно средств в развитие своих продуктов.

## Покой им только снится

Рост рынка PLM продолжается. По прогнозам Gartner Dataquest, доходы от внедрения PLM будут продолжать расти на 14,5 % в год до 2009 года. Ключевой компонент этого роста, как у малых, так и у крупных производителей, – управление технологическими данными о продукте. Аналитики также наблюдают расширение концепции PLM, в результате чего производители выбирают PLM не только для поддержки проектирования, но и для отслеживания процессов производства, договоров субподряда, взаимоотношений с поставщиками, послепродажного обслуживания (эксплуатация, текущий ремонт и реконструкция), а также для управления портфелем заказов и соблюдения законодательства.

Олег Пеньков

По материалам компании Gartner Group

## НОВОСТИ

### Автоматизация системы управления ОАО "Калужский двигатель"

Компания "АНД Проджект" завершила проект комплексной автоматизации системы управления машиностроительного предприятия ОАО "Калужский двигатель" (ОАО "КАДВИ"). Система разработана на базе отраслевого решения "АНД Проджект: Машиностроение для Microsoft Dynamics AX".

В рамках заключительного этапа комплексного проекта автоматизации "АНД Проджект" и ОАО "КАДВИ" реализовали и внедрили

методику планирования и управления предприятием стандарта MRP II. Решение, созданное на базе ERP-системы Microsoft Dynamics AX, позволяет формировать синхронизированные объемно-календарные планы продаж, планы производства, закупок материалов и комплектующих на основе расчета чистых потребностей в материалах, деталях, полуфабрикатах с учетом складских запасов на центральных складах и незавершенного производства.

Обеспечение производственного заказа материалами происходит на предприятии в разрезе деталей и сборочных единиц в объеме и сроках, точно соответствующих спланированным производственным заказам.

"В результате совместной работы ОАО "КАДВИ" и "АНД Проджект" мы получили решение, отвечающее основным нашим требованиям как крупного машиностроительного предприятия со сложным технологическим циклом производства и большим ассортиментом вы-

пускаемой продукции. Появился рабочий инструмент, обеспечивающий ежедневное формирование требуемых оперативных данных, подкрепленных первичными документами системы, который позволяет проводить мониторинг работы основных бизнес-процессов и своевременно принимать необходимые оперативные и стратегические решения" – такова оценка результатов проекта со стороны генерального директора ОАО "Калужский двигатель" Юрия Александровича Лейковского.