

## PTC поможет расширить “окно в Европу”

Parametric Technology Corporation (PTC) – один из ведущих разработчиков комплексных решений поддержки жизненного цикла изделий (PLM) – будет энергично наращивать усилия для расширения своего присутствия на российском рынке. Эту стратегию компании озвучил в ходе состоявшегося в октябре визита в Санкт-Петербург вице-президент PTC по Северной Европе Томас Свенсон (Thomas Svensson). Поездка была связана с открытием офиса PTC в Северной столице, она также дала возможность руководителю высшего звена лично поздравить петербургскую компанию “Ирисофт” с получением ею статуса “Платинового партнера PTC” (Platinum Authorized Reseller). Принимая во внимание, что “платиновый” статус был присвоен уже третьему российскому партнеру, – ранее его были удостоены компании PTS и ProTECHNOLOGIES, можно сказать, что экосистема одного из мировых лидеров ИТ-индустрии приобретает и в России неброский, но благородный блеск. Это событие является весьма значительным для партнеров, учитывая, что по всему миру у PTC насчитывается около 300 реселлеров, и только 20 из их числа имеют высший партнерский статус.

Награда партнерам означает не только моральное поощрение: компании получают доступ к дополнительным ресурсам PTC, в том числе информационным, а их сотрудники смогут по достоинству оценить новый уровень обучения и стажировки. Клиенты же компаний будут иметь уникальную возможность посетить ведущие европейские предприятия и ознакомиться с опытом работы тех, кто уже использует программные продукты PTC. Кроме того, заказчики получают гарантированно высокий уровень сервиса, так как статус является подтверж-

дением того, что его обладатели располагают всеми необходимыми для этого силами и средствами. Предполагается, что Платиновый партнер не просто реализует продажи в объемах, определенных для него PTC, но и выполняет в полной мере обязательства перед клиентом по продаже, маркетингу и технической поддержке комплексного пакета программных продуктов и услуг в области сервиса и консалтинга. Статус “Платинового партнера PTC” дается лишь компаниям со значительным региональным присутствием и развитой инфраструктурой, которая позволяет осуществлять техническую поддержку и обучение клиентов.

Такой “платиновый ресурс” системной интеграции есть у наиболее сильных российских партнеров PTC, в частности, у компании “Ирисофт”. При реализации своих решений “Ирисофт” опирается на международный опыт ведения CAD/CAM/PLM-проектов, в том числе и приобретенный в ходе непосредственной работы с российскими предприятиями. Сотрудники компании принимали участие в различных международных проектах и с успехом применяют свои знания и умения, предоставляя российским заказчикам возможность получить доступ к лучшей мировой практике организации производства в различных отраслях промышленности. О значимости такого подхода для развития экосистемы PTC в России рассказал журналу Томас Свенсон во время своего визита в Санкт-Петербург.



**– Господин Свенсон, достаточно очевидно, что PTC меняет свою стратегию на российском рынке в сторону расширения бизнеса, о чем можно судить по таким фактам, как придание русскому языку статуса официального языка PTC, открытие компанией офиса в Санкт-Петербурге, усиление поддержки российских партнеров. Чем обусловлены эти изменения в политике компании?**

– Видимые внешние изменения в стратегии – это только первый шаг, за которым естественным образом следуют дальнейшие. Сегодня наступило время для очередного такого шага. Это означает, что мы будем вкладывать намного больше ресурсов в Россию. Раньше Россия входила в число стран так называемых развивающихся рынков, и наш биз-

нес здесь был устроен по-другому, не так, как Европе. Теперь мы считаем, что российский рынок во многих отношениях дозрел до европейского уровня. Поэтому наша бизнес-модель будет аналогичной той, что мы используем в Европе и по всему миру при работе с крупнейшими многонациональными промышленными корпорациями. И основа развития нашего бизнеса в России по европейской модели – ориентация на инвестиции и возможность использования всех европейских ресурсов.

## **– Каким вам видится размер необходимых инвестиций?**

– Сложно ответить, потому что мы будем инвестировать неоднократно. И не только прямыми финансовыми вложениями. На первом месте будет использование ресурсов экосистемы в Европе. То есть обеспечение доступа к ИТ-профессионалам, которые работают с крупными заказчиками в аэрокосмической промышленности, в судостроении, в автомобилестроении. Это серьезные ресурсы, и они являются глобальными инвестициями РТС в России.

Если говорить о структурном распределении будущих вложений, то Россия предоставляет нам отличные возможности для увеличения нашей доли рынка PLM-систем. Работа на этом рынке позволила нам в течение нескольких последних лет увеличить в несколько раз объем своего российского бизнеса.

## **– Каковы планы компании в Северо-западном регионе и Санкт-Петербурге, который имеет мощный экономический потенциал, будучи главным центром российского судостроения?**

– РТС имеет огромный опыт в работе с судостроительными корпорациями во всем мире, именно поэтому мы выбрали Санкт-Петербург для открытия своего второго офиса. Одна из его задач – поиск в Европе и России людей, обладающих уникальным опытом в судостроительном бизнесе, с тем чтобы создать здесь Центр компетенции РТС в области судостроения. Со временем рассчитываем придать ему статус европейского Центра.

В этом решении немаловажное значение имело то обстоятельство, что судостроительный рынок России имеет существенное сходство с аналогичными рынками Китая и Индии, где у нас сильные позиции, где есть и впечатляющие успехи, и большое количество заказчиков. Мы хотим, во-первых, перенести накопленный там опыт в Санкт-Петербург, а во-вторых, теснее сотрудничать с европейскими судостроительными компаниями в интересах развития российского рынка.

В целом сектор судостроения занимает очень большое место в охвате РТС промышленных рынков, это одна из главных отраслевых вертикалей компании. Вместе с тем, рассматривая этот сектор в качестве одного из приоритетных направлений интересов компании в России, мы исходим также из того, что в судостроительной отрасли отчетливо проявляется общероссийская тенденция к укрупнению бизнеса. Мы знаем, что российское правительство осуществляет большие инвестиции в государственные промышленные холдинги, такие как Объединенная судостроительная корпорация и Объединенная авиастроительная корпорация. Наша компания на первых ролях представлена в аналогичных сегментах по всему миру. Приведу ряд примеров. В судостроительной отрасли наши PLM-решения используют такие клиенты, как французская Direction des Constructions Navales Services (DCNS) – одна из крупнейших судостроительных компаний Европы. Недавно мы получили возможность участвовать в британском проекте Carrier Vessel Future (CVF), в ходе которого английское правительство планирует разработать и построить два авианосца нового поколения для военно-морских сил Великобритании. В аэрокосмическом и оборонном секторе мы также имеем серьезные позиции благодаря таким клиентам, как European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), с которой компания РТС заключила самый крупный в своей истории контракт. РТС является единственным поставщиком корпоративной PLM-системы для EADS. Так что мы накопили достаточный опыт, чтобы соответствовать требованиям, которые предъявляют к разработчикам ПО предпри-

ятия крупного бизнеса и государственные корпорации в России.

## **– Неизбежный в связи с мировым кризисом отток иностранных инвестиций в российскую экономику, очевидно, поставит на какое-то время барьер на пути внедрения комплексных систем автоматизации, в том числе и PLM-решений. Каким образом РТС учитывает это обстоятельство в своей маркетинговой деятельности?**

– Кризис, конечно, затронет всех нас. Но, по большому счету, он помогает вести маркетинговую кампанию, так как объективно выявляет, какие решения способны помочь реально преодолеть многие сегодняшние трудности. Ведь главное преимущество применения решений РТС в том, то они позволяют эффективно использовать ресурсы, оптимально вести производство и, как следствие, экономить деньги, что в условиях кризиса, конечно, приходится делать всем.

## **– В настоящее время Санкт-Петербург охватил настоящий автомобилестроительный бум. Стремительное возведение ведущими мировыми компаниями сборочных заводов, а также появление отечественных производств по выпуску комплектующих – все это в недалеком будущем, возможно, сделает город чем-то вроде “российского Детройта”. Пока иностранные компании занимаются в России только сборкой, но просачиваются сведения, что скоро они будут здесь проектировать локальные версии своих автомобилей. Собирается ли РТС учитывать складывающуюся ситуацию на этом рынке?**

– Мы внимательно следим за развитием событий в этой сфере бизнеса. Но я считаю, что у нас нет особых причин для беспокойства или принятия экстраординарных мер. Дело в том, что РТС имеет прочное положение

ние не только в самой автомобилестроительной отрасли, но и работает с поставщиками первого уровня – ведущими в Европе производителями автомобильных компонентов, такими, например, как Bosch. Они поставляют свою продукцию почти всем мировым автомобильным гигантам. И практически все основные компании в этой отрасли являются нашими заказчиками. Разумеется, с учетом того, что многие российские предприятия станут со временем партнерами зарубежных автомобилестроителей в России, РТС, со своим богатым опытом и возможностями, конечно, планирует работать также и с ними.

Но конкурентное преимущество РТС в том, что решения компании в равной мере работают в интересах всех поставщиков. Если крупный автомобильный производитель использует большое количество поставщиков, разбросанных по всему миру, то потребность эффективно управлять инженерными данными в глобальном масштабе – разделять, распределять данные, управлять изменениями – неизбежно привлечет внимание к нашему программному обеспечению.

Кроме того, подход РТС к процессу организации разработки изделия, реализованный в комплексном решении Product Development System (PDS), является одним из самых продвинутых в области коллаборативных технологий создания новой продукции.

В состав этой интегральной системы входит специальное решение – Auto PDS, предназначенное непосредственно для автомобильной промышленности и доработанное с учетом ее современной специфики. Его используют ведущие автомобилестроительные концерны, в том числе Toyota, Volkswagen, то есть те, на кого еще долгое время будут равняться другие. Именно поэтому мы не боимся затеряться в бурных водах растущего автомобильного рынка.

**– Однако, если не считать судостроения и набирающей силу автомобилестроительной отрасли, в целом структура промышленности Санкт-Петербурга характеризуется наукоемким и часто мелкосерийным про-**



**изводством. То же самое касается и оборонного сектора индустрии региона. Насколько технологии PDS могут быть востребованы в такого рода производствах?**

– В соответствии с концепцией РТС, PDS – это, прежде всего, масштабируемое решение. В рамках этого интегрального комплекса могут быть использованы все решения РТС, каждое из которых заточено под определенные задачи. В основе производства любого изделия, не важно, мелкосерийное это или крупносерийное производство, лежит взаимодействие людей в рамках проекта – между партнерами, заказчиками, поставщиками – а соответственно, задействованы процессы совместного использования, сохранения, разделения данных. Основное же преимущество системы и состоит в сохранении корпоративных знаний, их накоплении, управлении ими и обеспечении возможности повторного использования.

Именно поэтому комплекс PDS используется в различных отраслях промышленности, в том числе в экспериментальном производстве, требующем наличия специальной платформы разработки, и обеспечивает как выпуск многомиллионных партий продукции, так и создание единичных наукоемких и высокотехнологичных изделий, скажем, в судостроении, энергетическом машинострое-

нии. То есть, это очень гибкое решение, и в этом основная идея и смысл данной концепции.

**– В марте этого года компании “Ирисофт” присвоен статус Preferred Service Provider. Сегодня она, единственная на Северо-Западе, получила статус уже “Платинового партнера РТС”. Какая в связи с этим сегодня на нее ложится ответственность и какие ожидания вы связываете с дальнейшим развитием этой петербургской компании?**

– Я впервые в Петербурге и в первый раз посетил компанию “Ирисофт”. Считаю, что нельзя не гордиться тем, что наш партнер сумел сделать за последние годы. Было реализовано большое количество полномасштабных проектов. Впечатляет профессионализм, с которым выполнены разработки дополнительных приложений для продуктов Pro/ENGINEER и Windchill, обогативших ПО компании более гибким функционалом, адаптированным под особенности российского рынка. Эта компания, как мы полагаем, станет главной опорой нашего бизнеса в этом регионе. Хочу подчеркнуть, что активизация взаимодействия с российскими партнерами является одной из главных составных частей бизнес-модели, которая в настоя-

щее время реализуется Северным подразделением PTC в странах, входящих в зону его ответственности, к которой относятся Скандинавия, Англия, а теперь еще и Россия. Радует, что “Ирисофт” имеет достаточно амбициозные планы. Поэтому нашей основной задачей сегодня является, во-первых, оказание ей всемерной поддержки не только в техническом плане, но и в плане сервиса и консалтинга, чтобы компания смогла приобрести больше опыта и компетенции во всех отраслях, в которых она имеет или предполагает вести проекты. Мы предоставим больше производственных и интеллектуальных ресурсов, непосредственно необходимых для роста ее бизнеса в этом регионе.

**– А предвидите ли вы усиление конкуренции со стороны российских вендоров и видите ли вы в них потенциальных или реальных конкурентов как на международном, так и на российском рынке?**

– Мы не можем не думать об усилении конкуренции на российском рынке. Но будем исходить из реального положения вещей: рынок инновационных разработок в России в целом находится еще только в стадии становления, и востребованных в мировом масштабе решений в области информационных технологий пока из России ждать не приходится, в силу хотя бы того, что они базируются преимущественно на национальном рыночном опыте. На данный момент мы не рассматриваем российских разработчиков комплексных решений в области автоматизации как своих конкурентов.

**– В контексте разговора об активизации усилий PTC по упрочению своих позиций на российском рынке хотелось бы затронуть еще такой вопрос. Весной в прессе прошли сообщения, что компания наняла консультантов Goldman Sachs для поиска потенциальных покупателей, что породило многочисленные предположения о возможных причинах такого шага, в числе которых на-**

**зывалось стремление PTC в условиях давления со стороны рынка найти крупного инвестора, который вложил бы средства в разработку продуктов компании. Известно, что PTC не давала никаких разъяснений на эту тему, однако после объявления итогов финансового года, который оказался чрезвычайно успешным для PTC, ее финансовый директор Нил Мосес заявил, что компания не продается. Не могли бы вы прокомментировать эту ситуацию?**



– PTC является публичной компанией, чьи акции свободно котируются на фондовой бирже. Любой, кто в состоянии это сделать, может приобрести пакет наших ценных бумаг. Но мы не ищем потенциальных покупателей целенаправленно. Более того, частью нашей стратегии является постоянное приобретение новых компаний, что позволяет нам расширять наш продуктовый портфель, выходить на смежные рынки и поддерживать динамичный рост. PTC за последние четыре года приобрела четырнадцать компаний, двенадцать из которых являются технологическими. И мы планируем продолжать присоединять новые организации, если подобные инвестиции позволят нам оставаться максимально полезными для наших клиентов.

Что же касается предположений, что компания приняла решение о продаже из-за недостатка средств на собственные научно-исследовательские разработки, то я скажу, что мы прекрасно себя чувствуем на быстро растущем и конкурентном рынке. Начиная с 1985 года, PTC создает лидирующие программные продукты для различных индустрий и бизнеса всех уровней, которые являются лучшими в своем сегменте. В наших планах – продолжать инвестировать в собственные R&D, главным образом в PLM и в решения для управления контентом, что позволит нам дифференциро-

ваться от конкурентов и еще больше укрепить свои позиции. В частности, мы хотели бы сфокусироваться на разработке отраслевых решений, в отличие от наших конкурентов, которые пытаются предлагать универсальные, а на самом деле чрезмерно усложненные по структуре продукты. Повторю еще раз, что мы не ищем покупателей, у нас масса более важных дел. Мы планируем наращивать объем продаж в долгосрочной перспективе. Для достижения этой цели мы будем продолжать практику приобретения компаний, увеличивать производительность каналов продаж и повышать прибыльность услуг.

Интервью провела  
Елена Васильева



# Pro/E зажигает WILDFIRE 4.0

Главное – не бояться

Подробности на сайте [www.ProE.ru](http://www.ProE.ru)



Единая платформа. Серьезный функционал. Для компаний любого масштаба.

Скачайте бесплатно! [ptc.com/go/trial](http://ptc.com/go/trial)