

“2011 год станет рекордным по объему дохода PTC в России”

Репортаж с московского PTC Innovation Forum 2011

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Из истории форума

В этом году PTC Innovation Forum проводился уже в седьмой раз. В неблизком 2005 году Observer был приглашен в качестве информационного партнера первого такого форума в Москве, с которого и начался отсчет деловых отношений российского офиса PTC и нашей редакции. Тот форум был примечателен тем, что его посетил **Jim Heppelmann**, который в то время занимал пост исполнительного вице-президента PTC, а сегодня является президентом компании. В моей памяти до сих пор сохранились впечатления от весьма непростой пресс-конференции, которую проводили г-н Heppelmann, Арсений Тарасов (назначенный в том году на должность гендиректора представительства PTC в России, СНГ и странах Балтии) и **Peter Schmidt**, бывший вице-президент PTC по Центральной и Восточной Европе. Наша беседа с г-ном Schmidt в рамках форума получилась весьма напряженной. По-видимому, это произвело на него сильное впечатление, так что интервью и “круглые столы” мы стали проводить ежегодно вплоть до конца 2008 года (см. Observer ##2/2005, 2/2006, 3/2007, 4/2008).

Одним из наиболее ярких результатов совместной работы Observer'a и PTC стала организация интервью с тогдашним президентом и CEO компании – **Richard C. Harrison**, в рамках редакционного VIP-проекта “Портретная галерея САПР” (см. Observer #1/2006), которое уже вошло в анналы САПР и было признано специалистами одной из удачнейших работ журнала. Для его проведения Observer был приглашен в штаб-квартиру PTC в Бостоне, что способствовало личному знакомству с действующим в тот момент и будущим президентом компании, а также с **Michael Campbell**, вице-президентом, ответственным за разработку решений для проектирования и визуализации. Отдельного упоминания заслуживает материал о внедрении решений PTC на ОАО “Завод Электропульг”, подготовленный совместно с московским офисом PTC и его партнером – “ЭП-Аудит”, в рамках проекта “Формула успеха” (Observer #3/2008).

В 2009 году, как известно, российский офис лишился управленца в лице А. Тарасова, а также внешней поддержки в лице г-на Шмидта. В период экономического кризиса штат офиса подвергся ревизии и реструктуризации, в него была влита “свежая кровь” – новые люди со своими взглядами, представлениями и собственным пониманием маркетинга – в том числе, роли отраслевых СМИ в бизнесе компании. Как следствие, традиция регулярных встреч, интервью и партнерства во время форумов была напрочь забыта, а информационное взаимодействие прекратилось. Другое следствие – практически полное отсутствие в журнале каких-либо материалов о PTC, что не могло не радовать конкурентов, но огорчало и пользователей, и ключевых партнеров компании в России.



К ним мы тогда и обратили свои взоры и не ошиблись, встретив умных, интеллигентных и решительных людей. Господа **В. Климов** (ПТС), **С. Краусс** (ИРИСОФТ) и **А. Волков** (Pro|TECHNOLOGIES) стали участниками проекта “Портретная галерея САПР”. Кроме того, благодаря усилиям компаний Pro|TECHNOLOGIES и ПТС, редакционный проект “Формула успеха” пополнился еще двумя яркими историями внедрения инструментов PLM от PTC – на ОАО “Автодизель” (“Группа ГАЗ”) и ГНПРКЦ “ЦСКБ-Прогресс” (см. Observer ## 6/2009, 5/2010).

Итоги работы и краткосрочные планы

PTC Innovation Forum образца 2011 года впервые за свою семилетнюю историю вышел за пределы России, захватив в свою орбиту СНГ. К уже традиционным мероприятиям в Москве (24 мая), Санкт-Петербурге (26 мая) и Екатеринбурге (31 мая) добавился форум в Киеве (2 июня). Общее число участников форумов этого года составило порядка 800 человек. Кроме того, и тоже впервые, организаторы мероприятия сдвинули время проведения серии своих форумов с середины апреля на самый конец мая. На это у них были серьезные причины. Все мы стали свидетелями начатого в прошлом году тотального ребрендинга PTC. Легендарный бренд Pro|ENGINEER, как известно, прекращает свое существование, а на смену ему приходит **Creo**, который, по



замыслу его создателей, должен встряхнуть сложившийся рынок CAD-систем. Официальный выход *Creo 1.0* и первых приложений (*apps*) был назначен на июнь текущего года, а демонстрация нового набора решений приурочена к **PlanetPTC Live** – ежегодной всемирной конференции пользователей решений PTC, которая в этом году проходит 12–14 июня в колыбели игорного бизнеса, Лас-Вегасе, ставшем излюбленным местом для проведения форумов королей рынка САПР/PLM.

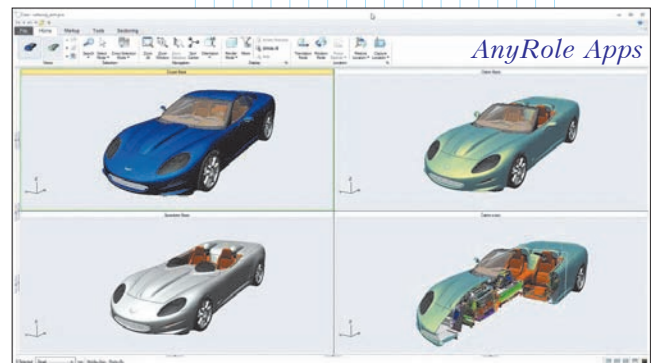
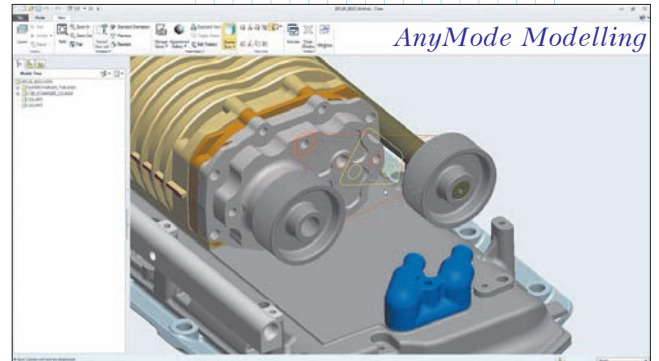
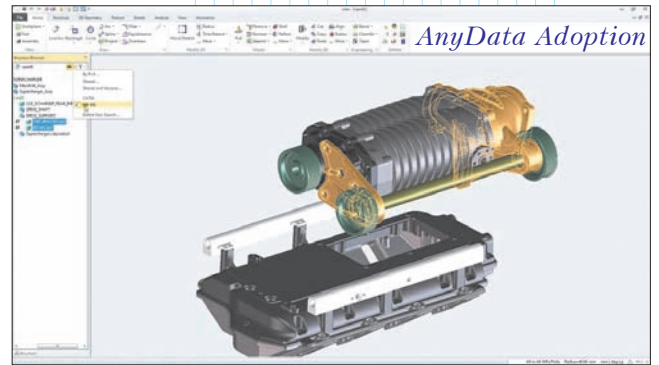
В связи с этим, главной интригой российского форума должна была стать часовая “живая” демонстрация нового *Creo*. На открытии московского форума гендиректор PTC в России и СНГ **Валерий Прагин** назвал это действо “маленьким премьерным закрытым показом *Creo*” и в шутку провел параллель с наметившимся трендом в международной киноиндустрии, когда фильмы, снятые в Голливуде, сначала показывают в России, и только несколькими днями позже – на их родине, в США. ☺ Анонс *Creo* несколько затмил другое значимое событие – выход **Windchill 10.0**, хотя по совокупности нововведений и улучшений компания называет этот релиз наиболее инновационным за всю историю этой PDM-системы. Примечательно, что, в соответствии с обнародованными данными, в настоящий момент **во всем мире насчитывается 971 тыс. активных, то есть находящихся на платной поддержке, лицензий Windchill**.

Программу форума продолжил **Laurent Costa**, старший региональный директор, ответственный за развитие бизнеса PTC в России, СНГ и странах Восточной Европы, и поэтому частый гость российского офиса. В своем 20-минутном выступлении г-н *Costa* вкратце рассказал о современных задачах и вызовах, связанных с разработкой новых изделий, озвучил достижения компании, её стратегию и прокомментировал финансовые результаты за 2010 год. Подробный анализ финансовых результатов PTC приведен в двухчастном материале из цикла “Короли и капуста” (**# 2,3/2011**), поэтому нет смысла повторяться. Можно напомнить только, что географическое распределение заработанных PTC за 2010 календарный год доходов в размере **1018.2 млн. долларов** выглядит так: Северная Америка – 37.2%, АТР – 23.8%, Европа – 39%. Отраслевое распределение: *industrial products* – 29%; *federal, aerospace and defense* – 22%; *electronics and high tech* – 16%; *automotive industry* – 11%; *retail and consumer* – 8%; *life sciences* – 4%; прочее – 10%.

Не секрет, что PTC (так же, как и другие “короли” рынка САПР) не оглашает данных о результатах своего бизнеса по отдельным странам. Поэтому и для прессы, и для участников форума было интересно услышать хоть какие-то оценки в отношении положения дел в России. По словам г-на *Costa*, 30÷40% в общий пул годовых доходов PTC в России и СНГ приносят сделки с крупными заказчиками, а всё остальное компания зарабатывает на рынке малых и средних предприятий (СМБ). И что самое интересное: **рост бизнеса PTC в России в 2011 году в сравнении с 2010 годом превысил 50%**. Как было отмечено позже на специальной пресс-конференции, если рассматривать результаты по направлениям, то рост продаж PDM-системы *Windchill* в России составляет 70% в сравнении с показателями 2010 года, а рост продаж MCAD-решений – 30%.

Отдельного упоминания удостоилась **Академическая программа PTC**, которая была инициирована в 1999 году и сейчас действует уже в 30-ти странах мира. В этой программе принимают участие 45 тыс. учителей, 25 тыс. колледжей, 1800 университетов и 10 млн. студентов со всего мира. По словам г-на *Costa*, это единственный верный путь и средство для преодоления разрыва между содержанием образования студентов и потребностями промышленного сектора в персонале с адекватными навыками работы. В России компания уже заключила договоры о партнерстве с рядом ведущих вузов из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Новосибирска; в текущем году PTC будет прикладывать усилия для развития партнерства с этими ключевыми университетами. Кроме того, компания совместно со своими партнерами открывает при вузах Центры компетенций. Развернутый материал о ЦК при СПбГЭТУ “ЛЭТИ” наш журнал опубликовал в **#2/2011**.

Говоря о целях PTC на краткосрочную перспективу, г-н *Costa* поделился с аудиторией намерениями компании **заработать к 2014 финансовому году 1.6 млрд. долларов**, увеличив при этом прибыль с нынешних 16%



до 20%. Результаты текущего года уже дают все основания финансовым аналитикам PTC делать предположения о том, что ожидаемый рост доходов компании в 2011 году, в сравнении с 2010 годом, составит 11.5%. Цель, на наш взгляд, очень хорошая. По-видимому, она продиктована стремлением руководства переломить негативную тенденцию, вследствие которой, даже показывая рост, PTC с каждым годом всё дальше отдалается по результатам от тройки лидеров рынка САПР/PLM.

Что интересно, по объему дохода предкризисный 2008 год был лучшим для PTC в России. Рост, который показывает российский офис PTC в 2011 году, дает основания г-ну Costa заявлять о том, что бизнес компании в России не просто восстановился в течение двух лет, но и намерен превзойти показатели 2008 года. Таким образом, **2011 год станет рекордным по объему дохода PTC в России.**

Задачи и стратегия развития Creo

Далее вниманием аудитории завладел **Michael Campbell**, вице-президент PTC с 16-летним стажем работы в компании, который в течение своего полуторачасового выступления рассказал о продуктовой стратегии PTC и провел первую и долгожданную демонстрацию нового *Creo 1.0*. Он напомнил присутствующим, что из 5000 сотрудников PTC, две тысячи занимаются НИР. Офисы, в которых ведутся разработки продуктов, расположены по всему миру. Один из крупнейших находится в Израиле; помимо этого разработки ведутся в Индии, Китае и даже России. Как известно, в основе **PDS (Product Development System)** лежат три семейства продуктов: *Creo*, *Windchill* и *Arbortext*.

По словам г-на *Campbell*, из общения со своими многочисленными заказчиками, компания PTC сделала вывод, что в процессе разработки изделия, помимо традиционных пользователей параметрических САД-систем, участвуют и другие группы специалистов. Они тоже хотели бы быть более глубоко вовлеченными в процесс, но им комфортнее работать в режиме 2D или использовать другую парадигму – прямое моделирование. Они хотели бы манипулировать с геометрией, изменять модели, но без необходимости вникать в их дерево построения. Не вызывает сомнения, что на разных этапах разработки более эффективными могут оказаться разные методы: 2D, 3D, создание и управление сборками, параметрическое и прямое моделирование. Прежде компания PTC убеждала заказчиков в том, что им нужны только 3D и только параметризация. Ответом на участвовавшие заявления со стороны заказчиков о том, что это не всегда так, и что при создании изделия есть ряд этапов и процессов, когда удобнее использовать и другие подходы, стал выход *Creo*.

Как подчеркнул г-н *Campbell*, в ходе создания *Creo* компания старалась решить ряд проблем, часто возникающих у её клиентов. Во-первых, это касается **сложности освоения и использования** параметрического моделирования, когда всё внимание конструктора фокусируется не на изменении геометрии, а на элементах, параметрах и размерах, управляющих геометрией. Во-вторых, **недостаточная интероперабельность** (трудности обмена данными между решениями, которые

применяются на разных стадиях проектирования: между 2D и 3D-средствами, между инструментами параметрического и прямого моделирования), что вынуждает пользователей принимать в качестве стандарта продукты одного вендора. Часто это приводит к тому, что заказчики используют не вполне соответствующие их задачам решения. В-третьих, происходит нечто вроде **защикливания пользователей** на одной технологии – из-за средств, вложенных в обучение, из-за сложностей с переносом наработок из одной системы в другую. Это ограничивает и возможности самого разработчика САПР по созданию инновационного продукта, так как ему становится всё сложнее оправдать перед



инвесторами необходимость больших инвестиций в новую версию CAD-системы, если её никто не собирается использовать. Четвертая проблема – весьма **ограниченные возможности управления большим потоком конфигураций** изделия и его составных частей (управление сборками в CAD-системе).

Как сказал г-н *Campbell*: “До настоящего момента PTC располагала большим набором решений, который охватывал весь спектр потребностей заказчиков в аспекте CAD – системой *Windchill* для управления конфигурациями изделия, *CoCreate* для легкой работы в режиме 2D и прямого моделирования в 3D, *Pro/ENGINEER* – для решения сложных конструкторских задач. Проблема PTC состояла в том, что все эти решения не так уж гладко работали вместе. **Главная задача, которая была поставлена нами при создании *Creo* – унифицировать и объединить продукты, чтобы получить благодаря этому единый, легко масштабируемый набор приложений (*apps*), закрывающий весь спектр задач, решаемых машиностроительной CAD-системой”.**

Новое решение базируется на четырех основных запатентованных технологиях с говорящими сами за себя названиями: *AnyRole Apps*, *AnyData Adoption*, *AnyMode Modelling*, *AnyBOM Assembly*.

Рождение *Creo* стало результатом эволюции трех продуктов PTC – *Pro/E*, *CoCreate* и *ProductView*. Они были реформированы и представлены пользователям не как три больших системы, а как масштабируемый набор интероперабельных приложений – *apps*. Каждое такое приложение предназначено для решения конкретных задач.

Бренду *Creo* присущи три уникальных качества:

- все приложения имеют общую модель данных, что позволяет им легко и без потерь обмениваться данными, рожденными на разных этапах создания изделия;
- все приложения управляют общей PDM-системой – *Windchill* (хотя это и не является обязательным условием их функционирования);
- интерфейс, устройство и “поведение” приложений очень похожи.

Таким образом, компания PTC позаботилась о том, чтобы пользователи могли не только беспрепятственно обмениваться данными внутри приложений, но и легко переключаться с одного *app* на другое. Г-н *Campbell* настойчиво и неоднократно внушал российским пользователям мысль о том, что стратегия *Creo* предусматривает уважение и защиту уже сделанных инвестиций в решения PTC. То есть, **все имеющиеся данные, рожденные в среде *Pro/E*, *CoCreate* или *ProductView*, на 100% совместимы с *Creo***. Это относится и к самим возможностям новых приложений, к методам работы и лучшим практикам – тому, на что полагаются инженеры в своей работе. На конференции речь шла о 30-40 приложениях; в дальнейшем PTC намерена (в том числе, и в результате сотрудничества со сторонними разработчиками) выпустить множество *apps*.

В результате тотального ребрендинга, ключевые решения PTC стали называться так: *Pro/ENGINEER* – ***Creo Elements/Pro***,

ProductView – ***Creo Elements/View***, *CoCreate* – ***Creo Elements/Direct***. С подробным списком названий новых решений, а также с графиком планируемого выпуска *apps* в рамках версий *Creo 1.0* и *Creo 2.0* пользователи решений PTC могут детальнее ознакомиться на приведенных слайдах.

Пресс-конференция

Повестка форума предполагала короткие сессии вопросов-ответов после каждого выступления. Примечательно, что в этом году вопросов из аудитории было так много, что задать их все просто не хватало времени. ☺

Для представителей СМИ организаторы форума рассмотрели отдельную пресс-конференцию руководства PTC, в которой приняли участие ***Michael Campbell***, ***Laurent Costa*** и **Валерий Прагин**. Предлагаем вниманию читателей ответы участников на несколько вопросов *Observer'a*.

– Г-н *Campbell*, допустим, что *Creo* на 100% оправдывает ожидания заказчиков. Каких стратегических целей это позволит достичь компании PTC? Какие конкретные цели Вы ставите: зарабатывать в год не менее 1.6 млрд., обогнать за 5 лет SPLM по обороту, способствовать росту курсовой стоимости акций до 40 долларов?

– Представленные нами сегодня цифры в отношении ожидаемой прибыли и роста дохода компании основаны на экстраполяции роста рынка MCAD, который мы наблюдаем сегодня. В зависимости от методологии подсчета, рост MCAD-рынка во всем мире составляет 3-5%. Однако, рост продаж наших MCAD-продуктов, который мы наблюдаем в первой половине 2011 года (свыше 10%), существенно превышает “традиционный”. Этому способствует ряд факторов, включая постепенное восстановление мировой экономики после кризиса. Однако, мы уверены, что этому росту способствует также и наша стратегия в отношении *Creo*.

Я воздержусь от предположений в отношении роста стоимости наших акций или нашего дохода вследствие выхода *Creo* и не скажу чего-то помимо того, что уже было объявлено сегодня. Но мы думаем, что *Creo* способен оживить не только бизнес PTC, но и весь



Michael Campbell, Laurent Costa и Валерий Прагин

MCAD-рынок. Мы, как и многие, считаем, что последние десять лет MCAD-рынок находился в стагнации. Суммарные доходы за 2010 год, полученные игроками рынка от продажи CAD-продуктов, практически равны их доходам в 2000 году. Мы могли бы оценить это как признак зрелости и насыщения рынка, и соответственно уменьшить инвестиции в развитие CAD. Другой выход – глубже изучить рынок, что мы и сделали. И обнаружилось много еще не решенных проблем. Для их решения мы используем весь наш опыт и знания – за что, я уверен, рынок нас вознаградит.

– На рынке, как известно, есть не только оптимисты, но и пессимисты, в том числе и в отношении успеха ребрендинга продуктов PTC. Одним не нравится, что под именем Creo на рынке продаются “старые” продукты компании и, следовательно, с выходом действительно нового Steo на рынке окажутся и те, и другие. Другим не нравится, что выдающийся по популярности бренд Pro/ENGINEER заменили на маловразумительное неанглийское слово Creo. Третьих смущает “односторонняя интероперабельность” Creo: на входе модели в любых форматах, на выходе – только в формате Creo. Прокомментируйте, пожалуйста, эти опасения.

– В отношении имени. Creo – не Pro/ENGINEER. Мы не могли представить рынку всю глубину и широту наших инновационных разработок, новое поколение нашего ПО, под старым брендом. На наш взгляд, бренд Creo – очень хороший, ёмкий. Слово легко выговаривается и воспринимается на многих языках.

Что же касается интероперабельности... На протяжении многих лет PTC предоставляла пользователям средства для двустороннего обмена данными, в том числе с системами CATIA и NX. Эти средства будут доступны и в Creo. Благодаря технологии AnyData Adoption, например, мы хотим привлечь к Creo внимание пользователей конкурирующих CAD-систем, позволив им передавать данные без потерь. Но цель AnyData Adoption – скорее вывести пользователей из состояния жесткой замкнутости на одном продукте, нежели решить вопрос совместной работы OEM со своими поставщиками и обмена данными между ними. Для этого, как я уже говорил, у нас есть другие инструменты и решения.



И стар, и млад с удовольствием разыграли бесплатные подписки на Observer

– Специалисты опасаются того, что ребрендинг, по сути, должен затронуть основы моделирования. Переделке подвергнутся многие компоненты системы – в том числе, её ядро Granite. Таким образом, возрастает риск получения в итоге нестабильного продукта, и, как следствие, снижения спроса на него...

– Конечно, нам потребовалось проделать много работы для создания Creo. Но мы не ожидаем со стороны пользователей негативных реакций в отношении возможностей и функционала Creo. Ядро Granite остается основой наших решений, функции прямого моделирования были надстроены поверх ядра. То есть, мощь и стабильность, обеспечиваемая нашим ядром, будут доступны пользователям Creo. Отделы, обеспечивающие контроль над качеством продукта, проделали большую работу для того, чтобы релиз Creo 1.0 стал качественным. И мы приложим все усилия, чтобы Creo 2.0, который появится через девять месяцев, тоже оправдал ожидания заказчиков с этой точки зрения.

Прочее

Разумеется, вопросов, спровоцированных выходом Creo, накопилось очень много. К сожалению, представители прессы из сферы ИТ не воспользовались предоставленной организаторами форума возможностью задать их лично руководству PTC, и углубились в темы, не имеющие отношения к главному событию в жизни компании – выходу Creo.

В кулуарной беседе г-н Campbell постарался развеять наши опасения в отношении перехода пользователей Pro/E на новый Creo с технической и финансовой точек зрения. По его словам, при апгрейде каждый из пользователей получит такой набор приложений к Creo, который будет адекватен функционалу, который он имел в Pro/E и ProductView. Остальные приложения пользователи смогут докупить без ограничений. Стоимость ежегодной подписки (maintenance) на приложения будет также адекватной прежним затратам пользователей на поддержку имеющегося в их распоряжении функционала.

Официальная программа форума включала в себя ряд других интересных презентаций, среди которых было выступление Григория Чернобыля, возглавляющего сервисное подразделение PTC GSO (Global Services Organization) в России. Внимание привлек также анонс, касающийся интеграции пакета FloEFD (Mentor Graphics) для моделирования процессов гидродинамики и теплообмена с новым Creo. Выход русскоязычной версии FloEFD for Creo назначен на лето 2011 года.

Несколько выступлений были посвящены техническому обзору Windchill 10.0, а также примерам формирования ключевых показателей эффективности и корпоративной отчетности в этой PDM-системе. Прозвучали традиционные для таких форумов выступления клиентов компании, а также были организованы семинары по другим популярным решениям PTC – Arbortext, Relex и Mathcad.

После завершения официальной части программы форума, во время фуршета, состоялся традиционный розыгрыш лотереи и вручение призов. Поздравляем всех победителей и, особенно, обладателей сертификатов на годовую подписку Observer'a! 🍀