

# Как "короли" охотятся на "балтийских тигров"

## Новая политика UGS в регионе Балтии

Юрий Суханов ([observer@cadcamcae.lv](mailto:observer@cadcamcae.lv))

Неофициальный пресс-релиз

### Тигры уже вылупились из яйца...

Еще совсем недавно Запад знал страны Балтии плохо: кто подзабыл, а кто и не слышал вообще. При их упоминании в мозгу среднего европейца, а уж тем более американца, не возникало, как правило, никаких привычных стереотипов или ассоциаций – типа холодильники “Снайге”, электрички “РВЗ”, радиоприемники и телефоны “ВЭФ” (а также конфеты “Laima”, “Рижский черный бальзам”, шпроты в янтарном масле, пиво и пр.). Разве что пакт Молотова-Риббентропа...

Но, как говорили древние, *tempora mutantur*, ну а мы, соответственно, *mutanur in illis*. Ничто не забыто в этом изменчивом мире. Близится 1 мая – дата официального вступления в ЕС и НАТО, когда восточная граница Балтии станет новой границей объединенной Европы. В ожидании глобального слияния с западной цивилизацией все как одна страны Балтии добросовестно демонстрируют миру ежегодный устойчивый рост ВВП на уровне 6.5÷8%.

Так формируется новый стереотип – “балтийские тигры” (хотя и гораздо более мелкий, по сравнению с азиатскими, подвид).

На призывное рычание “тигров” откликнулись прямыми инвестициями прежде всего западные банки, телекоммуникационные компании и торговые сети, причем преимущественно скандинавского происхождения. Ну, а что “короли” международного рынка САПР/PLM?

### ...но не все “охотники” их заметили

Страны Балтии никогда не рассматривались “королями” САПР как стратегически важный регион для “охоты” – то есть экспансии своих продуктов. “Королевских” офисов тут нет (разве что представительства IBM, – да и те, как оказалось, не уполномочены продавать продукты **Dassault Systèmes**, а тем более поддерживать или обучать работе с ними). Тем не менее здесь продаются все сапровские продукты, включая и “тяжелые” системы. Правда, делается это исключительно благодаря инициативе местных, как правило, маленьких компаний, сумевших получить права партнеров, дистрибьюторов, дилеров или просто агентов.

**Наиболее упорядоченной** в Литве, Латвии и Эстонии сегодня, пожалуй, можно признать работу дилеров **Autodesk** (что, надо признать, является характерной позитивной чертой бизнеса компании и в других регионах мира). Впрочем, и она не без изъяна – стоило **Autodesk** совершить маленькую ошибку, предоставив статус своего дилера в Литве второй компании, как началась война цен на радость

потенциальным покупателям. На маленькой территории такая “внутривидовая” конкуренция принимает очень жесткие формы... В конечном счете, к сожалению, страдают и клиенты (поскольку дилеры больше заняты не их проблемами, а выяснением отношений), страдает и имидж **Autodesk**, – как компании, неспособной навести элементарный порядок на маленькой территории или просто равнодушной к этим проблемам...

У балтийских представительств **IBM** никакой политики в сфере САПР нет как таковой. И не потому, что они “ну-у тупые” (с интонацией М.Задорнова), – здешние представительства, повторюсь, не уполномочены заниматься этой сферой. Без сомнения, они помогут ищущему и страждущему получить информацию о **CATIA**, организуют для настойчивых демонстрацию где-нибудь не очень далеко (в Хельсинки или Москве) и даже помогут купить лицензию. Правда, для этого их нужно как следует “достать”! Что же делает **IBM** на местном рынке САПР? Наверное, корректнее задать более простой вопрос: а знает ли **IBM** о местном рынке САПР? Пожалуй, догадывается, – но спит. Отсюда и практически нулевые результаты.

Относительно интересов **PTC** в Балтии и **сказать практически нечего**. До 1998 года компания не предпринимала ничего, чтобы закрепиться на этом рынке (если не считать серьезным усилием единственный звонок в рижскую государственную IT-компанию “ВЭФинт”, руководителем которой я тогда являлся, из американской штаб-квартиры **PTC** с предложением стать дистрибьютором **Pro/ENGINEER** в Балтии). В 1998 году, как известно, компании **PTC** и **RAND** заключили несколько соглашений. Согласно одному из них **RAND** получила эксклюзивные права на Восточную Европу, включая Прибалтику и Россию. Но за прошедшие пять лет руки у **RAND** до Балтии так и не дошли. Так что и этот результат даже скромным назвать трудно – он, скорее, никакой. К примеру, в Латвию были проданы всего три лицензии **Pro/E** (одна промышленная и две учебные в Рижский технический университет, причем последние – не без моего личного участия). Видимо, корпорации **PTC** по завершении срока действия эксклюзивного договора с **RAND** придется предпринять нечто экстраординарное, если она не желает окончательно потерять балтийский рынок.

Следует признать, что из трех поставщиков *high-end*-систем – **Dassault/IBM**, **UGS PLM Solutions** и **PTC** – лишь **UGS** проявляет неподдельный интерес к странам Балтии и твердое намерение выиграть этот рынок. Уже примерно четыре года как у **UGS**

существует свой балтийский реселлер – эстонская компания *Pro-Step*, чьей несомненной заслугой является приход сюда *Unigraphics*. Большинство местных производителей пресс-форм, будучи неплохо укомплектованными такими продуктами, как *SolidWorks*, *CADKEY*, *AutoCAD* и *Mastercam*, всё же посчитали оправданным потратиться еще и на одну-две лицензии *Unigraphics* с приложением *MoldWizard*.

## Ария английского гостя

Судя по всему, компания *UGS*, и без того добившаяся в Балтии лучших результатов, усиливает свое давление на местный рынок. Наша редакция имела честь уже трижды принимать у себя директора *UGS PLM Solutions* по Северной и Восточной Европе, в ведении которого находится и Балтийский регион. Как сказал г-н **Michael C. Robinson**, одна из целей его визитов – увидеть “кто, где и как производит *Observer*”, обсудить возможность и условия сотрудничества с журналом, а также получить профессиональные консультации по балтийскому рынку.

Естественно, мы не упустили возможность выяснять, как г-н *Robinson* оценивает текущее положение на балтийском рынке продуктовой линии *UGS*, каковы причины его частых визитов в страны Балтии и что *UGS* намерена предпринимать здесь.

По первому вопросу суть оценок и размышлений г-на *Robinson* сводится к следующему:

✓ Положение *Unigraphics* на балтийском рынке лучше, чем у конкурирующих систем *high-end*, но его нельзя признать стабильным на развивающемся рынке из-за ограниченного числа проданных и используемых лицензий (в Литве и Латвии – по 5÷6 лицензий, в Эстонии – немногим более). *Solid Edge* пока смог закрепиться лишь в Эстонии.

✓ С учетом того, что балтийскими представительствами *IBM* уже создана инфраструктура бизнеса (продажа и поддержка различного аппаратного обеспечения, наличие связей в правительствах и самоуправлениях), расширение их полномочий в части продвижения *CATIA* и *PLM*-решений может породить серьезную конкуренцию решениям *UGS* и заметно изменить ситуацию на балтийском рынке САПР.

✓ *UGS* не рассматривает *PTC* как серьезного конкурента в Балтии: “поезд ушел, и *PTC* здесь делать нечего”.

✓ Реализации текущих планов *UGS* в Балтии мешает развернутая здесь дилерская сеть *SolidWorks*. К сожалению, страны Балтии сегодня нельзя отнести к индустриально развитым. Невысокая сложность выпускаемой продукции зачастую не позволяет продемонстрировать и убедительно доказать превосходство *Unigraphics* над *SolidWorks*. Это не типичная для *UGS* ситуация, когда с *SolidWorks*, пакетом среднего уровня и цены, конкурирует не такой же “средневес” *Solid Edge*, а существенно более дорогая *high-end* система *Unigraphics*.

✓ К сожалению, обеспечиваемый сегодня в Бал-

тии уровень обучения и поддержки пользователей *Unigraphics* не соответствует высоким стандартам *UGS*, что дает дополнительные очки “противнику” и вредит имиджу компании.

В отношении перспектив на балтийском рынке продуктовой линии *UGS* г-н *Robinson* высказался также достаточно откровенно и определенно:

- Вступление стран Балтии в ЕС, высокая скорость роста их экономик и выгодное географическое положение, наличие собственных портов, развитая банковская система, явно обозначившаяся тенденция замены устаревшего промышленного оборудования, растущий парк станков с ЧПУ, создание региональных центров *CAD/CAM*-технологий, активность местных комитетов *Business Software Alliance* по борьбе с пиратством, открывающийся доступ к структурным фондам ЕС – всё это делает данный регион объектом пристального внимания потенциальных партнеров и повышает вероятность серьезных инвестиций как с Запада, так и с Востока. Задача *UGS* – уже сейчас дать знать всем потенциальным инвесторам, что в Балтии им будет гарантирован сервис европейского уровня для своих *CAD/CAM*-решений на базе *Unigraphics*.

- Оживающие ныне сектора балтийской промышленности, такие как судостроение и судоремонт, производство и ремонт железнодорожного и общественного транспорта (электрички, вагоны, локомотивы, трамваи) являются традиционной сферой применения *Unigraphics* и *PLM*-решений от *UGS* в целом.

- Ошибается тот, кто считает, что с *UGS* можно и нужно иметь дело лишь тем предприятиям, которые производят сложную, наукоемкую и высокотехнологичную продукцию. Есть в портфеле *UGS* и доступные по цене решения на базе пакета среднего класса – *Solid Edge*. Сегодня ни один серьезный аналитик или эксперт рынка САПР не может безоговорочно утверждать, что по функциональности новый *Solid Edge* уступает системе *SolidWorks*. Противное – от лукавого. Включение в состав пакета *PDM*-системы *Insight*, обеспечивающей коллективную работу специалистов над проектом, свидетельствует о стремлении нашей компании предложить своим пользователям большие возможности за те же деньги.

- Наблюдаемый в Балтии явный перекося рынка в пользу *SolidWorks* является следствием невнятной, индифферентной политики немецких партнеров *UGS* (в зоне ответственности которых долгое время находились страны Балтии) на фоне активных и целеустремленных действий компании *COLLA*, балтийского дистрибьютора *SolidWorks*. Здесь *UGS* есть над чем подумать, – в том числе и о том, какие маркетинговые и *PR*-усилия должны быть предприняты незамедлительно.

- Весьма перспективными для небогатого балтийского рынка могут оказаться так называемые *двухуровневые решения* от *UGS*, базирующиеся


на одновременном использовании предприятиями ограниченного количества лицензий *Unigraphics* и нужного количества лицензий “средневеса” *SE*. При этом гарантируется высокий уровень интероперабельности такой гибридной системы, что недостижимо сегодня при взаимодействии конкурирующих продуктов – скажем, систем *CATIA* и *SolidWorks*, базирующихся на абсолютно разных ядрах.

- Не исключено, что в регионе Балтии, как и во многих странах мира, возобладает практика применения инвариантных *PDM*-систем (*Project and Product*) от *UGS* – таких как *Teamcenter Project* и *Teamcenter Manufacturing*. Они необходимы даже тем компаниям, которым по роду своей деятельности нет нужды в *CAD/CAM*. Это – предприятия деревообрабатывающей, пищевой, химической промышленности, предприятия энергоснабжения и коммунальных услуг, портовые хозяйства и т.д. (в качестве “убийственного” примера внедрения *Teamcenter* г-н *Robinson* привел один из крупнейших европейских домов моды).

Ну и наконец, что же конкретно собирается предпринять компания *UGS PLM Solutions* для того, чтобы добиться своей главной цели в “охоте на балтийских тигров” – стать доминантой во всех секторах местного рынка САПР/*PLM*.

Прежде всего, *UGS* предстоит решить задачу улучшения в Балтии своего имиджа далекой от народа и закрытой компании. Новый облик *UGS* – не только лидер международного рынка САПР с набором однородных, интегрируемых и масштабируемых решений, но также и “заботливая мать” в отношениях с пользователями, и “внимательный отец” при общении с потенциальными клиентами.

Кроме того, для реализации “новой балтийской политики” *UGS* предстоит найти или создать компанию-партнера со штаб-квартирой в Риге – географическом центре Балтии. Компания будет наделена статусом главного балтийского дистрибьютора *UGS* с задачами построения дилерской сети, создания комфортных условий для пользователей продуктов *UGS* (включая обеспечение высокого профессионального уровня поддержки пользователей) и организации общепалтийского центра обучения. Такая работа уже ведется.

Как главному редактору *Observer*’а мне остается только выразить общее удовлетворение редакции тем, что руководству *UGS PLM Solutions* известен наш журнал, и что они намерены активно использовать его трибуну для формирования и поддержания имиджа компании, пропаганды своих идей, намерений, акций, продуктов и решений. 

## Пресс-релиз **UGS PLM SOLUTIONS** от 28 февраля 2004 г. an EDS company

***UGS PLM Solutions* усиливает свое присутствие в государствах Балтии, подписав мастер-дистрибьюторское соглашение с *Baltic PLM Solutions***

***Camberley***, Великобритания, – компания *UGS PLM Solutions*, мировой лидер в области решений для автоматизированного проектирования, инженерных расчетов, производства и управления данными изделий, объявила сегодня о назначении компании *Baltic PLM Solutions Ltd. (BPS)* своим **мастер-дистрибьютором** в странах Балтии – Латвии, Литве и Эстонии.

В соответствии с подписанным соглашением, *BPS* будет обеспечивать продажи, внедрение систем, поддержку, консультирование и обучение пользователей эффективной работе с продуктами и решениями *UGS PLM: Solid Edge®*, *Unigraphics® NX* и *Teamcenter® Engineering Data Management*. Цель назначения – создание устойчивой региональной сети дилеров для обеспечения существующих и потенциальных пользователей сервисом европейского уровня в ответ на увеличение спроса и инвестиций в данное ПО в результате вхождения государств Балтии в Европейский союз.

“Мы считаем *PLM*-решения *UGS* как наиболее инновационными и продвинутыми, так и наиболее интегрированными предложениями на рынке, – сказал г-н **Борис Иванов**, управляющий директор *BPS*. – Поэтому мы очень рады предоставленной возможности стать дистрибьюторами широкого набора решений для совместной разработки изделий, предлагаемых *UGS*. Мы также гордимся тем, что именно нам доверена честь пред-

ставлять *UGS PLM Solutions* в Балтии, и видим в этом признание нашего опыта и наших возможностей”.

### **Навстречу потребностям рынка**

“В то время как по уровню потребностей рынок ПО *PLM* в государствах Балтии сопоставим с большинством других западноевропейских рынков, существует различие в объеме средств, которые производители могут позволить себе инвестировать в новые технологии, – сказал г-н **Michael C. Robinson**, директор *UGS PLM Solutions Ltd.*, отвечающей за операции в Северной и Восточной Европе. – Мы внимательно изучили в регионе всех возможных претендентов на роль партнера и остановили свой выбор на *BPS*. Возможности этой компании использовать наше ПО и внедрять высокопроизводительные решения у наших клиентов стали важными аргументами при назначении её мастер-дистрибьютором”.

*BPS* уже добилась успеха на рынке коллаборативных систем проектирования и производства высшего уровня, выиграв недавно серьезный контракт на внедрение и поддержку интегрированных *CAD/CAM*-решений на базе *Unigraphics® NX* для крупнейшего производителя инструмента в Балтии.

### **О компании *Baltic PLM Solutions***

Компания *BPS* – мастер-дистрибьютор *UGS PLM Solutions* в Латвии, Литве и Эстонии. Образованная в Риге в 2004 году, компания объединила как опытных пользователей продуктов *UGS PLM* из различных секторов местной промышленности, так и специалистов в области внедрения и поддержки ПО. 