

Тенденции развития PLM-технологий 2014

Николай Ширяев

Два года назад («САПР и графика» № 12'2011) я уже писал о некоторых тенденциях в развитии PLM-технологий. С удовлетворением могу отметить, что сделанные прогнозы в большинстве своем оправдались. Ниже приведены некоторые размышления о ситуации, сложившейся к настоящему времени на рынке PLM.

Что происходит

В настоящее время на рынке PLM-решений имеют место две основные, но практически противоположные тенденции:

1. Создание PLM-решений класса «всё в одном».
2. Использование для управления данными неспециализированных программных средств.

Первая тенденция очень хорошо прослеживается на примере политики, проводимой крупными игроками: скупка компаний, производящих специализированные программы, приобрела массовый характер. Например, в интервью со старшим вице-президентом Autodesk господином Крисом Брэдшо («САПР и графика» № 11'2013) сообщается, что за прошедший год компания Autodesk приобрела около 20 компаний, а общая сумма расходов на приобретение компаний и технологий только в области инженерных расчетов за последние пять лет составила 500 млн долл. Аналогичным образом кардинально изменилась политика многих компаний, ранее предлагавших базовые решения и ориентированных на развитие партнерской сети разработчиков, но теперь собирающих комплексное решение «под одной крышей».

Аналогичную тенденцию по расширению функциональности решений (хотя и в меньшей степени) демонстрируют и некоторые отечественные разработчики — хорошо зарекомендовавшие себя специализированные решения в области САПР дополняются возможностями по календарному планированию, управлению складскими запасами и т.п. При этом получившиеся решения рекламируются уже как «существенно превосходящие возможности обычных PLM-программ» (забывая при этом, что PLM — это не более чем концепция, а не конкретная программная реализация).

Насколько повлияют такие изменения на развитие этих компаний — сказать сложно, но очевидно, что они повлекут за собой пересмотр взаимоотношений с партнерами.

Одновременно в прошедшем году мы стали свидетелями подписания ряда крупных контрактов, практически монополизирующих

взаимоотношения отдельных поставщиков PLM-решений с рядом госкорпораций (типичным примером — могут служить соглашения, подписанные во время МАКС'2013). Таким образом, можно говорить о том, что шансы небольших независимых компаний в конкурентной борьбе существенно ухудшаются.

Данную тенденцию можно назвать «окукливанием рынка» — пользователям предлагается выбрать решение только от одного поставщика и всецело на него полагаться. (Здесь следует напомнить, что своим успехом многие компании, пытающиеся сейчас «замкнуть» пользователей на монорешения, были обязаны как раз открытостью своих программ для интеграции с продуктами независимых разработчиков и третьих фирм. Сегодня мы наблюдаем обратную тенденцию.)

Но тут «вступает в игру» вторая тенденция: оказывается, даже наличие большого бюджета на приобретение компаний и декларирование «всеобъемлющего программного комплекса от одного разработчика» не гарантируют превосходства на рынке. Не всегда конечные пользователи готовы отказаться от привычных технологий и перейти на новые комплексные решения от одного поставщика. Разработчики предлагают использовать для управления инженерными данными стандартные системы общего назначения. (В качестве характерного примера здесь можно привести другой материал из журнала «САПР и графика» № 11'2013 — об использовании MS Share Point для управления данными.)

Однако незамеченным остается тот факт, что происходит «откат» в части функциональности, поскольку системы общего назначения не дают таких возможностей по управлению информацией об изделии, как PLM-решения. Таким образом, можно говорить о данном подходе только как о паллиативном решении в тех случаях, когда по каким-либо причинам не получается использовать полноценное PLM-решение.

Еще раз об облачных технологиях

Возвращаясь к статье двухлетней давности, хотелось бы еще раз обсудить развитие прак-

тического применения облачных технологий вообще и в сфере управления инженерными данными в частности.

Необходимо отметить, что ряд облачных сервисов уже получили широкое распространение для решения консьюмерских задач (облачное хранение файлов, например, с использованием сервисов типа Dropbox или Яндекс.Диск). Но, например, компанией Microsoft за прошедшие два года так и не были созданы центры обработки данных (ЦОД), территориально расположенные в России. Таким образом, для корпоративных пользователей, заботящихся о защите интеллектуальной собственности предприятия, использование облачных технологий на практике пока так и ограничивается частными облаками (Private Cloud), со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Также в России за прошедшее время не претерпели качественного изменения линии связи (и стоимость трафика), что даже с учетом возможностей по облегченному представлению графики не позволяет повсеместно использовать Интернет при работе с инженерными данными.

Из положительных моментов следует отметить тот факт, что функциональность облачных приложений постепенно развивается.

Кому выгодно

Очевидно, что концепция «привязки» заказчика к решению от одного производителя в первую очередь выгодна самим производителям. При этом конечные пользователи лишаются свободы выбора компонентов, оптимальных для решения их задач. Но такое состояние не может продолжаться вечно. В ближайшем будущем следует ожидать нового витка развития решений по управлению данными, ориентированных на модульные гибкие компоненты со стандартизованными интерфейсами обмена. Стандартизации будет способствовать и накопление данных в электронном виде, которое выдвигает на первый план решение проблемы длительного хранения данных и возможность бесперебойного оперирования ими в течение продолжительного срока, независимо от используемой версии программного обеспечения.

Также в ближайшей перспективе следует ожидать упрощение интерфейса PLM-решений в угоду привычкам пользователей, работающих с мобильными устройствами.



Что делать?

На этот вопрос можно дать следующий ответ: максимально прагматично подходить к выбору решений, основываясь не на рекламных лозунгах, а на реальных потребностях организации. К сожалению, в погоне за новизной и «революционными технологиями» некоторые ИТ-специалисты забывают о первоочередных целях внедрения PLM-решений: управление информацией о продукции на всем протяжении ее жизненного цикла и минимизация затрат, связанных с разработкой, производством, эксплуатацией, модернизацией и утилизацией продукции.

Таким образом, важно действительно отслеживать все данные, связанные с конкретной продукцией (а не только конструкторские или технологические), обеспечить их целостность, непротиворечивость и защищенность

от несанкционированного доступа. А это невозможно без разработки долговременной стратегии в области автоматизации.

Выбор же конкретного PLM-решения (от одного производителя или открытого модульного, такого, например, как Lotsia PLM) должен основываться на параметрах стоимости, а также на эффективности внедрения данной системы с учетом ее последующей модернизации.

Конечные пользователи также смогут воспользоваться преимуществами от укрупнения рынка PLM-решений для стандартизации обмена данными со смежниками.

А для разработчиков лишним стимулом в борьбе за симпатии пользователей в условиях возможного нового витка экономического кризиса станет введение новых моделей лицензирования ПО и более гибкая ценовая политика. ➡

- **Электронный архив**
- **Технический и офисный документооборот (EDM/TDM/Workflow)**
- **Управление информацией о продукции (PDM)**
- **Поддержка жизненного цикла продукции (PLM/CALS)**
- **Управление предприятием**
 - производство
 - снабжение
 - планирование
 - склад
 - палетирование
 - сбыт
 - опт/розница
 - бухгалтерия
 - финансы
 - бюджетирование
 - зарплата
 - кадры
 - аналитика
 - поддержка Wi-Fi
- **Профессиональный консалтинг**
- **Комплексное внедрение решений PLM/PDM/ERP/Workflow**
- **Техническая поддержка**

Новые возможности:
Lotsia® PLM • Lotsia® PDM
Lotsia® WEB • Lotsia® ERP
Lotsia Enterprise Edition
WWW.LPLM.RU

Ознакомьтесь с материалами международных конференций по PLM на Web-сайте:
WWW.PLM-CONFERENCE.COM

**СКАЧАЙТЕ БЕСПЛАТНУЮ
ДЕМОВЕРСИЮ
Lotsia PDM PLUS с
WWW.LOTSIA.COM**

**Закажите
демонстрацию
возможностей
Lotsia® PLM!**

Телефон: (495) 74-804-74
Тел./Факс: (495) 74-803-74
E-mail: sales@lotsia.com
Web: www.lotsia.com