

Некоторые тенденции развития PLM-технологий в 2017 году

Николай Ширяев

Уже традиционно в конце года журнал «САПР и графика» предлагает тему номера «Итоги и прогнозы». Также традиционно я раз в пару-тройку лет пытаюсь описать свое видение основных тенденций развития отечественного рынка программного обеспечения PDM/PLM. И снова с удовлетворением могу отметить, что сделанные мною в предыдущей публикации прогнозы в большинстве своем оправдались. Ниже приведены некоторые размышления о ситуации, сложившейся к настоящему времени на рынке PLM. Данная статья не претендует на глубокий анализ, а представляет собой набор мыслей о том, что нас ждет в наступающем году.

Процесс монополизации продолжается

Наметившаяся уже несколько лет назад тенденция скупки крупными игроками рынка компаний — поставщиков независимых решений (подробнее см. «САПР и графика» № 12'2013) получила в уходящем году свое дальнейшее развитие. Объявление о приобретении компанией Siemens компании Mentor Graphics Corporation за рекордную сумму 4,5 млрд долл. в конце 2016 года замечательно подчеркнуло эту тенденцию.

Таким образом, переход к решениям от одного вендора в 2017 году будет только усиливаться, что приведет к дальнейшей монополизации рынка.

В связи с этим, российским компаниям — разработчикам программного обеспечения (ПО) все сложнее будет конкурировать с зарубежными монстрами (финансовые ресурсы практически несопоставимы).

Есть еще один аспект: в кризисные времена сокращается количество платежеспособных заказчиков, другими словами — «лосенок маленький, на всех не хватит». И ряд крупных зарубежных компаний, ранее активно развивавших свои партнерские сети, в последние годы все больше переходят к технологии прямых продаж, минуя дилеров и реселлеров. В такой ситуации «куда бедному крестьянину податься»? Ответ очевиден — либо переходить к продажам ПО других поставщиков (а их количество сокращается, и тенденции там аналогичные), либо сконцентрироваться на предложении услуг по внедрению. Но на рынке услуг по внедрению ПО их тоже ждет не безоблачное будущее — все больше российских концернов создают в своей структуре собственные ИТ-компании, занимающиеся внедрением. Таким образом, действительно независимым российским компаниям — разработчикам ПО все сложнее будет конкурировать на отечественном рынке, так как на их долю будут доставаться только контракты, неинтересные «монстрам».

Немного об импортозамещении

К сожалению, сейчас уже можно честно признать, что глобального импортозамещения в области программного обеспечения САПР/PDM/PLM не получилось. И этому есть несколько как объективных, так и субъективных причин.

В первую очередь это то, что, несмотря на запугивания санкциями со стороны США, западные компании не только не прекратили, а напротив, стали наращивать свою активность в России.

Кроме того, в ряде случаев одномоментный переход на отечественное программное обеспечение просто невозможен (по причине имеющихся наработок, требований контрактов и смежников, отсутствия российских аналогов).

Да и фактор заинтересованности (по разным причинам) ИТ-руководства предприятий в приобретении западных продуктов не стоит сбрасывать со счетов. Причины могут быть самыми разными: от необходимости потратить деньги из ИТ-бюджета, желания получить в резюме запись об успешном внедрении проекта на базе конкретного ПО до даже «повышения капитализации компании за счет приобретения современных программных средств» — доводилось слышать и такую аргументацию).

Отсюда следует интересный вывод: поскольку, несмотря на все сообщения о кризисе, совсем недешевое программное обеспечение иностранных разработчиков активно покупается, деньги российскими предприятиями на эту статью расходов все же выделяются! А значит, и у российских разработчиков ПО есть шансы на поставку своей продукции.

Но за счет чего отечественные компании могут конкурировать с западными?

Здесь видится несколько возможностей: во-первых, это проекты, реализуемые с государственной поддержкой (например, проект «Гербарий», инициированный Фондом перспективных исследований); во-вторых, более тесная кооперация через образование концернов или совместных предприятий между различными российскими разработчиками. Насколько успешной окажется такая стратегия — покажет время.

В-третьих, реально конкурировать с западными системами можно в сегменте дешевых решений, куда еще «не дотянулись руки» монополистов (как, например, на рынке «легких» САПР, где российские решения уже получили широкое распространение).

И, в-четвертых, можно успешно конкурировать даже в верхнем ценовом диапазоне за счет реализации крупных интеграционных проектов (хотя такие проекты требуют серьезных ресурсов и под силу не всем отечественным компаниям).

Так что ситуация не совсем безвыходная. Но побороться за место на рынке отечественным компаниям придется.

Повысилась цена неверного выбора

Следствием монополизации явилось повышение для предприятий цены неверного выбора платформы ПО, поскольку приходится выбирать между меньшим количеством более дорогих решений. Но это дает отечественным разработчикам, представляющим более гибкие и открытые для работы с различными САПР решения, дополнительные шансы в конкурентной борьбе.

То есть во многом успешность российских разработок будет зависеть от того, смогут ли представители отечественных компаний быть достаточно убедительными при переговорах с руководством предприятий.



В сложившейся ситуации можно только призывать их руководителей к большей ответственности при выборе решений и надеяться на профессионализм, а также отсутствие коррупционной составляющей.

Еще раз об облачных технологиях

Разговоры об облачных технологиях применительно к САПР/PDM/PLM идут уже более пяти лет, но ряд вопросов, которые поднимались еще в 2011 году (см. «САПР и графика» № 12'2011), так и остались нерешенными. Да, уже появились технологии по «пробрасыванию» 3D-графики на терминалы, появилось и несколько центров обработки данных (ЦОД), поддерживаемых на территории нашей страны отечественными провайдерами.

Но некоторые вопросы, в первую очередь организационные, так и остаются без ответа. Существующее законодательство все еще налагает ряд ограничений на хранение персональных данных, а также сведений, содержащих государственную тайну. А позиция провайдеров облачных решений осталась неизменной: они все также предлагают — «просто доверьтесь нам». При этом в большинстве случаев не до конца понятна ответственность поставщиков решений при, например, утечке данных резервного копирования на сторону. (Последние скандалы, связанные с утечкой информации во время выборов президента США, показывают, что такие ситуации более чем реальны.)

Тем не менее применительно к работе серьезных предприятий такая доверчивость может иметь катастрофические последствия. (Так и хочется вспомнить роман «Золотой теленок» Ильфа и Петрова и задать апологетам размещения критически важных данных во внешних ЦОД вопрос, который задал зиц-председатель Фунт Остапу Бендеру: «Значит, вы собираетесь отсиживать сами?» Не думаю, что выплаченная по условиям контракта компенсация будет адекватна неудобствам, причиненным лишением свободы на срок до четырех лет.)

Таким образом, в отношении облачных технологий в сфере PLM остается только вариант использования частных облаков (Private Cloud). И это подтверждается созданием некоторыми российскими концернами собственных ЦОД для этих нужд.

Но есть и еще одна проблема, сдерживающая развитие облачных технологий применительно к PLM, а именно — необходимость обеспечения высокопроизводительных каналов связи. Если речь идет

об организации работы предприятия на нескольких площадках, то стоимость организации защищенных каналов связи оказывается довольно существенной. Хотя, казалось бы, в последнее время все большее распространение получают высокоскоростные сети, столь же лавинообразно растет и количество их пользователей. Так что ситуация, когда 9/10 трафика предприятия выделяется на организацию видеоконференций начальства и другие не менее важные задачи, а на обмен инженерными данными остается не более 1/10 доступной пропускной способности канала, весьма типична.

Таким образом, говорить о массовой миграции PLM-решений в облака в ближайшее время представляется преждевременным. Но отдельные их компоненты получают дальнейшее развитие в виде общедоступных «витрин данных», каталогов продукции и удаленного доступа к данным с использованием web-технологий.

Что ждет рынок PLM в 2017 году?

На этот вопрос можно попытаться ответить исходя из описанных выше тенденций. Зарубежные решения не потеряют своих позиций. Более того, в ряде отраслей (в частности, авиационная промышленность) они могут их даже укрепить.

Но российские решения будут успешно бороться за свою долю рынка в первую очередь среди тех предприятий, которым важна экономическая обоснованность при выборе решения, а также независимость от монополистов (например, в случаях, когда нужно обеспечивать взаимодействие со смежниками, использующими решения от разных вендоров).

И тут возникает парадоксальная ситуация: отечественные решения, обеспечивающие независимость от конкретных поставщиков САПР и ориентированные на работу как с отечественными, так и с зарубежными стандартами (такие, например, как Lotsia PLM), могут обладать существенно более низкой совокупной стоимостью владения (TCO) по сравнению с зарубежными продуктами при сопоставимой функциональности и в ряде случаев — лучшей технической поддержке и более удобной лицензионной политике.

Но коренных изменений на рынке PLM-решений в 2017 году ожидать, в общем, не следует. Рост рыночной доли отечественного программного обеспечения может быть возможен только при наличии ограничений (финансовых или юридических) на использование импортного ПО. ▶

Lotsia PLM Поддержка жизненного цикла продукции

Проекты

Изделия

Документы

Процессы

Защита данных

Интеграция

Отчеты

Аналитика

Документооборот

Планировщик

Филиалы

Lotsia WEB

Lotsia PDM PLUS
Управление информацией о продукции
Демонстрации, внедрение

Снабжение

Производство

Склад

Планирование

Сбыт

Кадры

Зарплата

Бюджетирование

Опт/розница

Финансы

Бухгалтерия

Аналитика

Lotsia ERP
Управление предприятием

Консалтинг, техническая поддержка

