

Почему же компания Autodesk, крупнейший в мире поставщик программного обеспечения для промышленного и гражданского строительства, машиностроения, сектора СМИ и развлечений, выводит на рынок Autodesk PLM 360 —



Начнем с того, что PLM-системы как класс получили развитие в авиационной промышленности. Их родоначальниками стали такие гиганты, как Siemens, PTC, Dassault. Толчком к развитию PLM послужили беспрецедентные требова-

ния к контролю и учету, стремительное развитие и видоизменение проектов. Сложные процессы изготовления, сборки и утилизации воздушных судов породили целый ряд специфических требований к PLM-системам. Длительность жизненного цикла авиалайнеров зачастую приводила к тому, что процесс утилизации одного воздушного судна мог стать стартом "зарождения" другого. Разумеется, платой за комплексный подход и решение всех этих проблем стала сложность настройки, ресурсоемкость и немалая цена подобных систем. Системы разрабатывались исключительно как клиент-серверные решения, и о подходах SaaS¹ в тот момент не могло быть и речи.

Естественно, предлагать современные реинкарнации таких продуктов более широкому рынку потребителей было бы крайне затруднительно. Ведь высокие первоначальные инвестиции в покупку ПО и развертывание системы вряд ли под силу общему машиностроению, любому мелкосерийному производству, производству медицинского оборудования и т.д. Клиент-серверные решения не всегда смогут обеспечить бесшовную интеграцию и мгновенный доступ к данным. Взаимодействие с внешними контрагентами при клиент-серверном подходе также реализуется с трудом. Эти и многие другие проблемы стали подталкивать производителей к поиску кардинально новых, инновационных решений. Вопрос: не является ли вывод на рынок Autodesk PLM 360 в "облачном" варианте ответом на возникшие проблемы? Может быть, перед нами та самая инновация, которая позволит разрушить стереотипы о классических PLM и продвигать в массы парадигму TQM²?

На первый взгляд, Autodesk PLM 360 технически представляет собой типичный облачный продукт, а потому проблемы с установкой, развертыванием и сопровождением целиком ложатся на плечи поставщика решения. При этом разработанное на HTML5 современное ядро выглядит настолько убедительно, что вопрос об обязательных "десктопных"

версиях покажется не более чем ретроградным выпадом или станет исключительным требованием службы безопасности.

Система действительно очень гибкая. Являясь, по сути, неким фреймворком с набором готовых бизнес-процессов, она позволяет рассматривать текущий функционал как отправную точку и дописывать необходимое уже по ходу работы. То есть, продумав архитектуру финальной системы, начинать ее применение можно с наиболее ответственных участков — не дожидаясь реализации всей модели и не опасаясь наткнуться на "подводные камни", которые невозможно обойти. Немаловажно и то, что инте-

циальных клиентов, обеспечение входного контроля, обеспечение поставок материалов, управление строительством и даже управление инженерными данными.

При всех этих преимуществах не стоит забывать, что главный козырь SaaS — это высокий уровень доступности. И чем шире круг лиц, нуждающихся в информации, чем выше стоимость простоя и ошибки, чем больше требуется согласований, тем более ценным является продукт для клиента. Уже сегодня применение Autodesk PLM 360 может оказаться не только привлекательным бонусом в глазах инвестора или потенциального клиента, но и необходимым требованием в условиях рынка.

На правах SaaS-решения система действительно экономит и бюджет. Первоначальные инвестиции несравнимы с покупкой ПО и инфраструктуры. А содержание площадки может легко подтянуться к стоимости аренды.

Вопрос защищенного хранения данных тоже оказался решаемым. Сам принцип построения корпоративной системы предполагает разделение PDM- и PLM-систем. Оставаясь за корпоративным брандмауэром, PDM-система является лишь поставщиком данных для PLM. Данных, которые вряд ли могут быть использованы без контекста файлов, хранящихся в PDM. Да и сам защищенный шифрованием SSL-доступ к системе не более уязвим, чем стандартные корпоративные решения.

Подведя итоги, можно обнаружить, что многие претензии, которые рынок предъявлял к PLM, с легкостью парируются новым подходом компании Autodesk. И облачный PLM, ставивший IT-сообщество в тупик своей инновационностью, оказывается, совсем неплохо себя чувствует в ряду гораздо более зрелых конкурентов.



«А самое главное — система позволяет разрабатывать любые бизнес-процессы, значительно отличающиеся от стандартных машиностроительных. В системе Autodesk PLM 360 могут продуктивно сосуществовать взаимодействие с имеющимися клиентами, ведение базы потенциальных клиентов, обеспечение входного контроля, обеспечение поставок материалов, управление строительством и даже управление инженерными данными»

грация с уже существующими ERP-, PDM-, CRM-системами осуществляется при помощи поставляемого вендором коннектора Autodesk PLM 360 Connect (который использует технологии компании Jitterbit).

А самое главное — система позволяет разрабатывать любые бизнес-процессы, значительно отличающиеся от стандартных машиностроительных. В системе Autodesk PLM 360 могут продуктивно сосуществовать взаимодействие с имеющимися клиентами, ведение базы потен-

Дмитрий Сарычев,
руководитель проектов
по внедрению BIM и PLM/PDM
компании Consistent Software Distribution
Тел.: (495) 380-0791
E-mail: dmitriy.sarychev@csd.ru



¹ SaaS (Software As A Service) — бизнес-модель реализации программного обеспечения: программное обеспечение как услуга.

² TQM (Total Quality Management) — всеобщее управление качеством: общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов.