

Ода 3D-опыту



Опыт – вещь полезная, но, будь у меня возможность, я бы решительно расстался со своим опытом, чтобы вернуться в то время, когда он для меня ничего не значил. ☺

Известный производитель мотоциклов, японская компания *Yamaha*, решил отказаться от систем проектирования и управления данными собственной разработки в пользу коммерческого ПО, созданного с учетом

несомненно более обширного опыта. Разумеется, претендентов было два: *Dassault Systèmes* и *Siemens*. Сделка, которая досталась *Siemens*'у после тщательного сравнения CAD-решений, обещает стать крупнейшей на рынке PLM в этом году. Для *Dassault* же это оказалось очередной неудачей после потери *Daimler* и провала на площадке *Jaguar Land Rover*. Об аргументах и причинах выбора рассказывает наш шведский коллега **Verdi Ogewell** в статье “*Yamaha идет по стопам “Даймлера” и выбирает Siemens PLM Software*”.

Как мало стало простых в использовании вещей, таких как расческа, зубочистка или обоюдоострая палочка для косметических работ на лице, но сколько всяких гаджетов! Мой джип в комплектации *Summit* видит, чувствует и думает лучше меня, а действует быстрее и правильнее. ☺ Каким же обязано быть производство таких авто?! Сегодня всем недостает 3D-опыта то в одном деле, то в другом, и даже большой коллектив не в состоянии быть мастером на все руки. Гигант *Siemens*, как выяснилось, нуждается в опыте, технологиях и программных решениях голландской компании *TASS International*, которые применяются при создании систем для беспилотных транспортных средств, включая встроенные системы безопасности и ассистентов водителя, а также при моделировании поведения покрышек на дороге. Судьба *TASS* – хороший повод для **Verdi Ogewell** обратить внимание читателей на приоритеты стратегии *Siemens PLM Software* (“*Приобретение компании TASS усиливает позиции Siemens в конкурентной борьбе с Dassault в автомобильной промышленности*”).

Компания *Autodesk*, “король массовых поставок” технического ПО, с большим трудом и неизбежными потерями (вспомним вынужденный уход Карла Басса с поста президента и CEO) стремится трансформироваться в “короля массовых подписок” на свои продукты, коллекции и сервис. Процессы трансформации бизнес-модели редко идут гладко: вспомним опыт компании *Adobe*. Но в случае с *Autodesk* всё это явно затянулось и превысило все ожидаемые сроки, что и стало причиной известного конфликта в Совете директоров. Я много лет занимаюсь подготовкой обзоров финансов крупнейших игроков рынка PLM, но не могу припомнить, чтобы убытки сопровождали деятельность компании 9 кварталов подряд. А с впечатлениями нашего коллеги **Randall Newton**, редактора “*GraphicSpeak*”, от презентации результатов *Autodesk*, которую делал **Andrew Anagnost** для аналитиков Уолл-стрит, и с его весьма осторожно высказанным личным

мнением о ситуации в компании, можно ознакомиться в статье “*Доходы Autodesk продолжают радовать/огорчать*”.

В рамках редакционного проекта “Короли” и “капуста” **Dr.Phys. Сергей Павлов** анализирует рынок CAE (как сегмент рынка PLM) в ценах вендоров и в ценах для конечного пользователя. Построенные автором диаграммы опираются на ежегодно публикуемые оценки от аналитической компании *CIMdata*. Предлагается и обзор финансовых показателей ведущих CAE-игроков – компаний *ANSYS*, *Dassault Systèmes*, *Siemens PLM Software*, *MathWorks*, *Altair Engineering*, *MSC Software*, *ESI Group*, *Cybernet Systems* и *Autodesk*. Особое внимание автор традиционно уделяет поглощениям, которые позволяют судить о направлениях развития CAE-инструментария. Чужой опыт нередко оказывается не менее ценен, чем свой собственный, но при этом достается значительно дешевле...

Упомянутая уже *CIMdata*, опытная в подготовке аналитических материалов по разным разделам рынка PLM-решений, еще в мае с.г. опубликовала отчет по мировому рынку CAM. По их данным, в 2016 году мировой рынок CAM вырос на 6.9 %, что существенно выше темпов роста мирового ВВП и лучше прогноза для CAM-рынка от самой *CIMdata* (+6.5%). Объем рынка в ценах конечных пользователей достиг рекордного уровня – 1.934 млрд. долларов при прогнозе 1.926 млрд. Примечательно, что при общем снижении в 2016-м объемов продаж новых лицензий CAM-систем, в сравнении с 2015-м, наблюдается отчетливый рост общей выручки вендоров и, соответственно, траг пользователей. Здесь нет загадки: рынок CAM-систем с опозданием на год, но логично, отреагировал на очередное снижение объемов продаж станков с ЧПУ, непосредственно влияющих на его самочувствие. Рынок становится всё более зрелым и требовательным к возможностям CAM-систем, поскольку растет сложность продукции, повсеместно идет техническое перевооружение, предприятия ощутили преимущества применения новейших версий CAM-систем и оценили комфорт и безопасность, обеспечиваемые оплаченной техподдержкой. Таким образом, снижение объемов продаж новых лицензий в 2016 году было с лихвой компенсировано ростом выручки от продажи обновлений, дополнительного функционала и обслуживания (*Maintenance*).

Национальной сборной команде России в октябре с.г. предстоит защищать честь флага на чемпионате мира по профессиональному мастерству *WorldSkills*, который состоится в городе Абу-Даби, столице Эмиратов. Эксклюзивной CAM-платформой для состязаний в дисциплинах “Токарные работы на станках с ЧПУ”, “Фрезерные работы на станках с ЧПУ”, “Командная работа” и др. будет служить система *Mastercam*. ООО ЦОЛЛА (*Mastercam*), Академия *DMG MORI* и *Sandvik Coromant* приложили немало сил, чтобы создать условия и передать свой опыт, лучшие практики и навыки в металлообработке учащимся и студентам многих технических школ, колледжей, техникумов и университетов по всей России. Пожелаем участникам сборной, их наставникам и тренерам собрать хороший урожай медалей!

Юрий Суханов