



Если PLM – в облаке, а облако в штанах, то такая PLM-система – взрослая уже? ☺

## Что год текущий нам готовит?

Как это иногда бывает, неожиданно возник повод для диспута на тему влияния автоматизации на занятость. Традиционно считается: чем выше автоматизация, тем ниже число рабочих мест (так думали еще луддиты в начале XIX в.). С точки зрения рабочего человека – от автоматизации исходит угроза потери рабочего места. Однако **Zvi Feuer**, старший вице-президент *Siemens PLM Software* и участник нашего проекта “Портретная галерея САПР” (#5/2012), в своей статье “Предприятия будущего как генераторы рабочих мест” высказывает диаметрально противоположную точку зрения.

Как бы то ни было, в год Лошади ни автоматизация, ни астрологические прогнозы не обещают послаблений в труде, так что лишняя л.с. никому не помешает. И если на протяжении года до (и даже после) бритья вы будете частенько видеть в зеркале синюю от усталости лошадиную “морду лица”, не расстраивайтесь и не переживайте – это всего лишь символ, причем, не наш, а китайский...

Вендоры из “Великолепной четверки” (строго по алфавиту: *Autodesk*, *Dassault Systèmes*, *PTC*, *Siemens PLM Software*), которых мы уважительно величаем “королями” рынка *PLM*, за последние год-два сумели дифференцироваться и дистанцироваться друг от друга в такой степени, что синий “лошадиный” цвет уже не способен замаскировать рельефные отличия их *PLM*-стратегий. Своим прогнозом о том, чего можно ожидать от них в будущем, любезно делится на страницах *Observer*’а наш хороший знакомый **Jim Brown** – аналитик, президент компании *Tech-Clarity* и постоянный участник *COFES* в Аризоне.

В унисон с ожиданиями Джима в отношении *PTC*, мы предлагаем блок из трех публикаций о, как сейчас говорят, “активностях” этой компании, широко обсуждаемых на рынке и в интернете. Уважаемая компания *CIMdata*, в дополнение к высокой оценке усилий *PTC* на ниве *Service Lifecycle Management*, которую дал **Peter Bilello**, президент *CIMdata*, в эксклюзивном интервью *Observer*’у (#6/2013), подготовила прекрасный комментарий к видению и решениям *PTC* для *SLM* – “Чем лучше сервис, тем счастливей клиенты”. Второй комментарий написал наш добрый приятель и коллега **Randall Newton** для *GraphicSpeak (A John Peddie Research Publication)* на недавнее заявление *PTC* о покупке компании *ThingWorx*, создавшей платформу для разработки и использования программных приложений “интернета вещей” (*Internet of Things*). Третья публикация – о расширении сотрудничества *PTC* и гиганта *General Electric* в

деле интеграции *PLM*- и *MES*-приложений и о намерении вывести на рынок совместное решение для управления замкнутым потоком информации об изделии, необходимой инженерам, производителям и сервисным службам.

Здесь трудно не усмотреть параллели с парой *Siemens-UGS*, исключительно успешный пример единения которых – всем на зависть. В моей памяти еще свежи воспоминания об ушатах “конструктивной” критики (которая, тем не менее, не могла скрыть раздражения), вызванных тогда этой сделкой – как на Западе, так и в России. Мы же, напротив, приветствовали эту сделку, посвятив её анализу отдельный раздел в обзоре “Короли” и “капуста” за 2006 год. Так что **Jim Heppelmann**, CEO *PTC* (интервью которого, разумеется, тоже есть в нашей коллекции), вполне способен удивить всех, если решится проигнорировать печальное для компании *Calma* последствия её присоединения к *GE* в 1980-е.

Символическим актом можно считать публикацию в *Observer*’е в канун года Синей Лошади без преувеличения огромного материала о результатах внедрения масштабных *PLM*-решений от *Siemens PLM Software* на площадке ОАО “КАМАЗ”, эмблемой которого является как раз синяя лошадка на белом поле (или белая на синем). Поскольку электронная версия журнала доступна в сети сразу, наши подписчики на *App Store* и *Google Play* уже узнали, насколько инновативен отраслеобразующий КАМАЗ, и какие люди за этим стоят. Правительство РФ могло бы (если бы читало *Observer*) подсуетиться и объявить 2014-й “Годом КАМАЗа в России” – опередив таким образом (в стиле и духе “КАМАЗ-Мастер”) на месяц деревянную китайскую лошадь.

Надо сказать, значение КАМАЗа столь велико, а уважение к бренду столь высоко, что даже те вендоры, чьи параметры на два порядка меньше, чем у *Siemens PLM*, пытаются создать впечатление значимости своего участия в достижениях успеха этого автопроизводителя на ниве автоматизации. В нашем интервью ответственные лица ОАО “КАМАЗ” четко расставляют продукты разных вендоров по их реальным местам на предприятии.

Подождоживая, признаю, что “Сименсу” и КАМАЗу удалось произвести на нас сильное впечатление, а мы, в свою очередь, постарались честно передать читателям увиденное и услышанное. Между тем, в новогодние праздники на КАМАЗе был успешно осуществлен массовый переход на новые версии *NX* и *Teamcenter* – их синяя железная лошадка снова рванула вперед. Успехов вам, камазовцы!

Юрий Суханов