



За битого двух небитых дают – и то не берут

Доминирование *PLM*-решений *Siemens PLM Software* на предприятиях ключевых отраслей российской промышленности становится тотальным, что подтверждают и закрытые данные по России независимой исследовательской компании *CIMdata*. Конкуренты – американская *PTC* и французская *Dassault Systèmes* – борются за сохранение своих долей российского рынка и знаковых клиентов, но давление на рынок со стороны *Siemens* лишь усиливается, в том числе и через СМИ. Российский офис *Siemens PLM Software* открыто, последовательно и настойчиво пропускает ключевых руководителей и специалистов компании через сито вопросов интервью *Observer*'у в расчете донести до потребителей каждый важный аспект своей стратегии, продуктовой, технической и ценовой политики. Эффективно использует *Siemens PLM Software* и пропагандистские возможности нашего проекта “Формула успеха” – к вящему удовольствию наших читателей, предприятий – героев проекта, равно как и нас, сотрудников редакции. И совместные проекты, надо сказать, у нас получились крайне интересными. Не откажу себе в удовольствии назвать лучшие “формулы” (по отзывам, посещаемости в интернете и нашей оценке): ОАО “Авиадвигатель”, ОАО “МВЗ им. М.Л. Миля”, ОАО “КАМАЗ”. За эти материалы мы удостоились не только искренней благодарности заказчика, но и дипломов Союза машиностроителей и Союза журналистов России. Многолетние, эффективные и приятные взаимоотношения редакции журнала и *Siemens PLM Software* не скрываются, они на виду у конкурентов и служат образцом взаимовыгодного сотрудничества вендора и СМИ.

Говорят, что в одну и ту же реку нельзя войти дважды, но иногда случается: состоялось многотрудное возвращение *PTC* на электронные и бумажные страницы *Observer*'а. Окажется ли это сотрудничество плодотворным и долгим – в большей мере зависит от самой компании *PTC*: её способности преодолевать собственные комплексы и отменять чужеродные принципы маркетинга, от наличия настоящих и поучительных историй успеха её заказчиков и желания плагиать журналистам за квалифицированную работу. В этом выпуске мы предлагаем статью-размышление нового генерального директора *PTC* в России **Андрея Шолохова** и его интервью о новом релизе флагманской системы – *Creo 3.0*.

Тема сотрудничества *OEM*-производителей станков с ЧПУ и *CAM*-вендоров уже поднималась на страницах *Observer*'а. Дело в том, что в этой славной паре кооператоров первые – инновативные и, следовательно, ведущие, а вторые – консервативные и потому – ведомые. Другими словами, *CAM*-вендоры не всегда демонстрируют требуемую скорость реакции на технологические и конструктивные новации станкостроителей. Обычно рисуемая *CAM*-вендором идиллическая картинка, в которой он равноудаленно дружит со всеми известными на рынке производителями станков, здорово искажает и без того

несовершенную действительность. Во время пресс-конференции *Dr. Mori* в Москве (16 июня с.г.) нам представилась возможность задать прямой вопрос о степени удовлетворения компании *Mori Seiki* сотрудничеством с *CAM*-вендорами. Ответ, выстраданный собственным опытом такого сотрудничества, был вполне определенным: г-н Мори четко заявил, что в *Mori Seiki* не удовлетворены прежними отношениями с *CAM*-вендорами. Поэтому в объединенной компании *DMG Mori* форму и содержание сотрудничества с ними изменили кардинально. Принято решение, что разработкой постпроцессоров для нового оборудования объединенной компании *DMG Mori* будет заниматься сам производитель. К сотрудничеству будет допущен узкий круг сертифицированных *CAM*-вендоров, в обязанности которых будет входить создание интерфейса своих систем с постпроцессорами из *DMG Mori Manufacturing Suite* через унифицированный формат. Среди первых *CAM*-систем, удостоенных сертификата *DMG Mori*, можно назвать *NX*, *Mastercam*, *CAMWorks*, *CimatronE*, *GibbsCAM*, *FeatureCAM* и *HSMWorks*. Известно также, что только *NX* и *Mastercam* приглашены *DMG Mori* к ещё более тесному сотрудничеству, о предмете которого будет рассказано позже.

Обеспечение эффективности взаимодействия сотрудников и управления множеством процессов предприятия при производстве пресс-форм стало темой статьи, которую написал **Peter Bilello**, президент исследовательской и консультационной компании *CIMdata* (и участник нашего проекта “Портретная галерея САПР”, #6/2013). В качестве решения г-н *Bilello* предлагает объединить два подхода – системный инжиниринг и системную интеграцию.

Мы продолжаем публиковать материалы **Мишель Бушер**, вице-президента исследовательской компании *Tech-Clarity*, посвященные обзору стратегий основных поставщиков *CAD*- и *CAE*-систем. В прошлом номере *Observer*'а Мишель рассматривала *Siemens NX* и *PTC Creo*, в этом номере речь пойдет о *SolidWorks*. С этим популярным продуктом связано немало примеров головокружительного успеха и весьма драматичных историй, так или иначе относящихся к стремлению *Dassault Systèmes* лишить принадлежащую ей корпорацию *SolidWorks* прав самостоятельно строить свою стратегию развития. Г-же Бушер удалось проявить сдержанность в оценках и выдержать нейтральный тон повествования, который замаскировал утрату *SolidWorks*'ом привилегий и свобод “казачьей вольницы”.

Kubotek Corporation продолжает усиливать информационное давление на рынок, настаивая на преимуществах технологии прямого моделирования, обеспечивающей более простой и надежный метод создания геометрии по сравнению с повсеместно применяемым параметрическим. Встроенные инструменты сравнения *CAD*-данных, инженерного анализа и интегрированные *CAM*-средства – характерные черты нового поколения систем прямого моделирования, к которым и относится детище *Kubotek* – *KeyCreator 2014*.

Приятного прочтения!

Юрий Суханов