



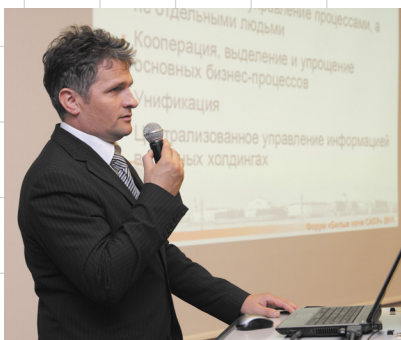
# «Белые ночи САПР»: выигрывать вместе с АСКОН!

Дмитрий Красковский

**24-25 мая компания АСКОН провела в Санкт-Петербурге форум «Белые ночи САПР». Его программа объединила лучшие ИТ-практики автоматизации инженерных бизнес-процессов, обзор основных трендов рынка САПР&PLM, экспертный взгляд на будущее отечественной промышленности, подробное представление программных решений АСКОН и партнеров компании.**

Гостями «Белых ночей САПР — 2011» стали более 200 человек — технические директора, главные инженеры, главные конструкторы и технологи, ИТ-директора и начальники отдела САПР. Это те специалисты, которые определяют уровень технических разработок, отвечают за качество продукции и сроки ее производства, обеспечивают отлаженное функционирование всех инженерных служб своих предприятий. В течение двух дней участники форума обсуждали варианты организации и управления инженерными процессами, основанные на технологиях и программных продуктах АСКОН. Партнерами форума выступили российские и зарубежные компании — Delcam, NVIDIA, SCAD Soft, ИТЦ «АПМ», «САПР-Альфа».

За 20 лет компания АСКОН прошла путь от разработки отдельных систем проектирования для автоматизации локальных рабочих мест до построения корпоративных систем управления инженерными данными в масштабах предприятий и холдингов. Партнерство с заказчиками



Максим Богданов

основано на общности долгосрочных целей, увязывающих ИТ-стратегии и планы развития предприятий.

«Выигрывать вместе! — таким приветствием открыл форум Максим Богданов, генеральный директор АСКОН. — Мы понимаем бизнес наших заказчиков, их проблемы и насущные по-

требности. Сегодня речь идет об управлении затратами на НИОКР и производство, централизованном управлении инженерной информацией в холдингах, унификации данных, налаживании разорванной кооперации. Эти задачи мы учитываем при разработке продуктов в первую очередь. Расширяем наши компетенции и программные решения в направлении производственного планирования и учета, управления проектной деятельностью».

Ключевая особенность «Белых ночей САПР» — приоритет специалистам-практикам, их мнению и опыту. Форум предлагает кейсы по автоматизации проектирования и производства, свободные от рекламы и цензуры, с открытым обсуждением преимуществ и узких мест внедрения информационных систем. Здесь каждое выступление — мастер-класс, каждый спикер — эксперт. Поэтому в зале с трудом можно было найти свободное место, плотность дискуссий в перерывах не оставляла времени на положенный кофе, участники фиксировали все нюансы докладов коллег, диктофоны и фотокамеры журналистов работали без остановок.

Свой опыт и точку зрения представили пользователи программных решений АСКОН: ООО «УГМК-Рудгормаш», ОАО «ПО «Севмаш», ФГУП



В этом году форум собрал 200 человек



«Конструкторское бюро машиностроения», ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов», ГП НПКГ «Зоря» — «Машпроект», ОАО «ВНИИ «Сигнал», ОАО «Татнефть», Кольский филиал ООО «Институт Гипронибель», Самарский государственный технический университет, ООО «ЛЕННИИГИПРОХИМ», ООО «Ноябрьскнефтегазпроект».

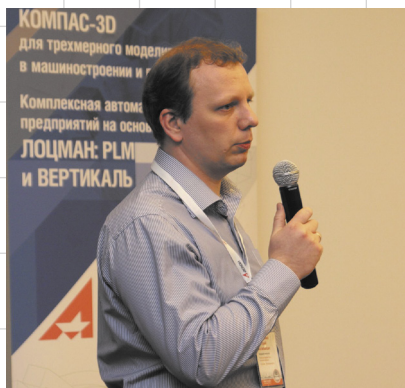
Владимир Заботин, директор по ИТ ООО «УГМК-Рудормаш»: «В системе ЛОЦМАН:PLM создана база конструкторско-технологической документации, использование которой позволяет разрабатывать и выпускать новые модели оборудования в несколько раз быстрее. Для



Владимир Заботин

нас как для частного бизнеса, работающего на конкурентном рынке, это имеет решающее значение».

Дмитрий Прокопенко, ведущий инженер ФГУП «КБМ»: «В мае 2011 года введен в промышленную эксплуатацию электронный архив конструкторской и технологической документации под управлением ЛОЦМАН:PLM. Мы ожидаем сокращения сроков проектирования на 25-30% за счет параллельного взаимодействия проектных групп и сокращения сроков подготовки производства на 20-30% за счет доступа к информации об изделии всех производственных подразделений».



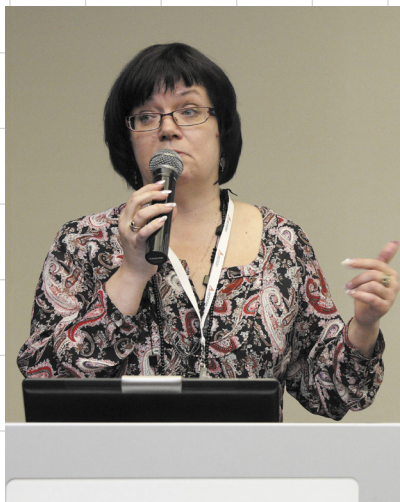
Дмитрий Прокопенко



Андрей Самоделкин

Андрей Самоделкин, начальник ОАСУП ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов»: «На заводе проходит опытная эксплуатация новой системы управления производством ГОЛЬФСТРИМ. С ее внедрением мы рассчитываем вывести производство «из тени»: научиться делать то, что нужно, а не то, что привыкли, не скрывать брак, отказаться от неоправданных запасов».

Наталья Замятина, инженер-технолог Научно-технологического управления ОАО «ПО «Севмаш»: «Начиная с 2004 года в ПО «Севмаш» идет отработка PLM-решений в области управления инженерными данными изделий машиностроительной части судостроительной отрасли (МСЧ) на базе комплекса решений



Наталья Замятина

АСКОН. Система управления инженерными данными ЛОЦМАН:PLM применяется как единая информационная среда для организации конструкторско-технологической подготовки производства изделий МСЧ, создания интегрированной базы данных изделий МСЧ и ведения электронных архивов документации».



Дмитрий Полиданов

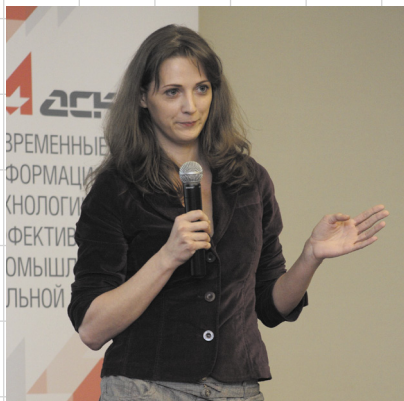
Дмитрий Полиданов, директор по организации управления информационными технологиями ОАО «ВНИИ «Сигнал»: «В сотрудничестве со специалистами АСКОН мы закрыли единым комплексом программ три направления: проектирование, технологическую подготовку производства и инженерный документооборот. Это позволило нам обойти целый ряд проблем, возникающих на стыке работы систем различных поставщиков».

Геннадий Сергеев, главный специалист ИТ Кольского филиала ООО «Институт Гипронибель»: «Изучив различные варианты организации электронного архива, мы пришли к собственному решению — системе унифицированного представления документов, построенной на платформе ЛОЦМАН:PLM с применением технологии штрихового кодирования. По нашему заданию специалисты АСКОН-Северо-Запад разработали технологию автоматизированного конвертирования исходных документов из CAD-систем, текстового и табличного редакторов в растровый формат (TIF) с формированием



Геннадий Сергеев





Олеся Соломенюк

штрих-кода на поле документа и электронной цифровой подписи».

Олеся Соломенюк, начальник отдела подготовки документации ООО «ЛЕННИИГИПРО-ХИМ»: «Переход проектных подразделений на систему КОМПАС-3D, конечно, был сопряжен с трудностями. Консерватизм сотрудников старшего поколения можно понять: непросто отказаться от системы, к которой они привыкли за много лет. Сегодня наша документация выглядит красиво — с точки зрения российских норм и стандартов предприятия. Сократились и сроки проектирования. Например, конструкторы нестандартного оборудования сначала делают 3D-модели, с которых затем получают чертежи в автоматическом режиме».

Андрей Черепашков, доцент Самарского государственного технического университета: «На базе программных решений АСКОН, на платформе ЛОЦМАН:PLM мы создали учебное виртуальное предприятие, моделирующее интегрированную информационную среду производственного предприятия. С его помощью студенты и действующие специалисты приобретают опыт практической работы в PLM-системе».

В качестве экспертов на форуме выступили директор по стратегическому развитию АСКОН



Евгений Бахин

Евгений Бахин и руководитель перспективных проектов АСКОН Олег Зыков.

Сценарий развития промышленности России до 2020 года предполагает, что самым мощным стимулом для изменений может стать развитие компонентных производств — поставщиков глобальных производителей. По мнению Евгения Бахина, произойдет существенное сокращение числа предприятий с выделением основных бизнес-процессов и избавлением от вспомогательных. Перевод в электронный вид процессов, выстроенных по догмам прошлого века, не принесет экономического эффекта и не будет влиять на конкурентоспособность предприятий. Соответственно появятся новые требования заказчиков к ИТ-системам. Применительно к рынку САПР и бизнесу АСКОН такой сценарий предполагает сдвиг интереса заказчиков от конструкторского проектирования к «технологии» и производству, развитие нишевых, вертикальных решений на базе серийного ПО, построенных по жесткой отраслевой методологии.

Какое влияние на повседневную работу инженера оказывают современные ИТ-тренды —



Мастер-класс по КОМПАС-3D от Игоря Волокитина (АСКОН)

«облачные» технологии, альтернативные операционные системы, мобильные устройства, новые интерфейсы? Об этом рассказал Олег Зыков. С одной стороны, отрасль САПР крайне консервативна и медленно воспринимает новые технологии. Свой вклад вносит и фактор безопасности на предприятиях оборонного комплекса. С другой стороны, следующим поколением инженеров станут нынешние дети, освоившие компьютер с детского сада и привыкшие искать ответы не в толстом инженерном справочнике, а в Сети. Они станут драйверами инноваций, их приход изменит привычное рабочее место конструктора.

Второй день форума был посвящен новым программным продуктам АСКОН и методикам их применения в конструкторском и технологическом проектировании, управлении инженерными данными и нормативно-справочной информацией, организации коллективной работы над изделием или проектом.



Виртуальное проектное бюро АСКОН за работой: Елена Завразина и Дмитрий Волчков

Участники форума могли посетить мастер-класс по гибриднему моделированию в системе КОМПАС-3D V13, увидели встроенную в КОМПАС-3D систему прочностных расчетов APM FEM, интегрированное CAD/CAM-решение на базе КОМПАС-3D и Delcam FeatureCAM, профессиональные видеокарты Quadro от NVIDIA для работы с КОМПАС-3D.

Виртуальное проектное бюро АСКОН, в которое вошли Елена Завразина и Дмитрий Волчков, показало, как происходит коллективная работа над проектом в системах ЛОЦМАН:ПГС и ЛОЦМАН:ОРД. ►



Андрей Черепашков



Олег Зыков





Дмитрий Оснач, директор по маркетингу АСКОН



Анна Иващенко, координатор образовательной программы АСКОН



Автограф Андрея Черепашкова — в подарок АСКОН от автора книги



Антон Джораев (NVIDIA)



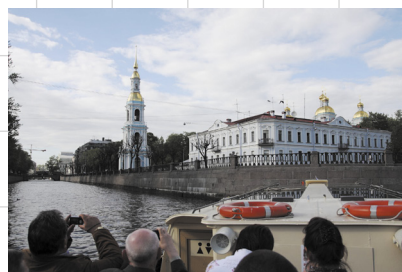
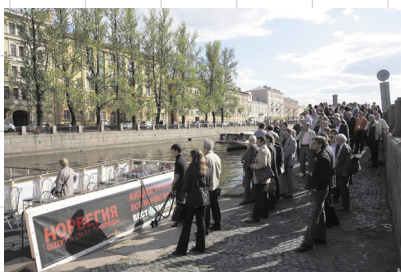
Эдуард Крикунов (СКАД Софт)



Дилара Валитова (ОЗНА)



Обсуждение



Экскурсия по Санкт-Петербургу





Банкет

**Во время форума «Белые ночи САПР» нам удалось встретиться с руководителями группы компаний АСКОН, которые любезно согласились ответить на наши вопросы.**



Председатель Совета директоров  
Александр Голиков

**«САПР и графика»:** Александр, сейчас вы являетесь председателем Совета директоров. Что подразумевает такая должность, какие у вас обязанности?

**Александр Голиков:** В компании есть два контура управления — оперативный и стратегический. Решения по вопросам, относящимся к стратегическому контуру, принимает Совет директоров. Это утверждение среднесрочных и долгосрочных стратегий, открытие новых направлений деятельности, развитие существующих направлений разработки либо региональных офисов, принятие бюджета, кадровая политика для руководящих позиций. Когда

утверждены планы и бюджеты (например, годовые), задача оперативного руководства — реализовать их. Но сказать, что все вопросы, относящиеся к верхнему стратегическому уровню, находятся в ведении исключительно Совета директоров, было бы неправильно. Потому что разработка стратегий — это совместная работа и Совета директоров, и генерального директора, и директоров департаментов, и широкого круга топ-менеджеров, и ведущих специалистов и экспертов. Утверждение решений стратегического уровня относится к исключительной компетенции Совета директоров. В условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды контуры ключевых изменений утверждаются Советом директоров.

**СГ:** Недавно АСКОН покинула группа разработчиков САПР ТП ВЕРТИКАЛЬ. В связи с этим вопрос: как будет дальше развиваться и поддерживаться проект ВЕРТИКАЛЬ?

**А.Г.:** САПР ТП — важное звено машиностроительного комплекса АСКОН. Конечно, не может быть и речи о закрытии этого важного направления, оно будет развиваться в соответствии с нашими планами. Мы разрабатываем САПР технологических процессов уже давно. И отлично понимаем, что это очень важная часть комплекса конструкторско-технологической подготовки производства. Продукт уже передан в наш Центр разработки в Коломне, где раньше разрабатывались Расцеховщик и АРМ материального нормирования. Там же, в Коломне, у нас базируется служба главного инженера с ведущими аналитиками по тематике конструкторско-технологической подготовки производства, обладающими ключевыми технологическими компетенциями. Так что поводов для беспокойства нет.

В АСКОН передача продуктов в иное подразделение разработки, расположенное в другом городе, происходит не в первый раз. У нас уже есть успешный опыт подобной передачи. Пример крупного проекта, переданного на определенной стадии в другое подразделение разработки, — справочник стандартных изделий. Проработка продукта и реализация первой версии осуществлялись в Питере, позднее в силу производственных соображений он был переведен в Курган, где эффективно развивается и по сей день.

**СГ:** Идеология системы ВЕРТИКАЛЬ останется прежней или как-то изменится?

**А.Г.:** Не секрет, что в настоящее время происходит трансформация «советской» промышленности. Изменяются принципы кооперации, становится больше специализации, меняется отношение к стандартам. Несомненно, будет меняться и роль САПР ТП для различных сегментов промышленных предприятий. Например, подробная проработка маршрутно-операционной технологии остается пока неизменной для крупных предприятий. Для небольших и средних — порой достаточно укрупненного маршрута, и эта тенденция будет усиливаться. Изменение среды повлечет за собой трансформацию соответствующих программных продуктов.

Лично я убежден, что ценность отдельно взятой САПР ТП преувеличена. Потребителю важен не сам по себе автоматизированный выпуск маршрутных и операционных карт, а информационная поддержка КТПП в целом. Поэтому мы видим ВЕРТИКАЛЬ прежде всего как составную часть большого комплекса конструкторско-технологической подготовки производства, планирования и управления производством.



Евгений Бахин, директор  
по стратегическому развитию

«САПР и графика»: Евгений, ваш доклад был очень интересным. Такие темы актуальны для читателей нашего журнала. Может быть, скоро появится статья?

**Евгений Бахин:** Конечно, статья рано или поздно будет. В принципе, эта тема вылилась не из каких-то теоретических исследований. Просто мы видим, что, с одной стороны, идет некое глобальное движение, а с другой — в отраслях происходит то, чего раньше не наблюдалось. Мы, например, заметили это чуть больше года назад по производству автомобильных компонентов. У АСКОН есть офис в Тольятти, который работает в основном с клиентами, связанными с автопромом. Сейчас возникают факторы, которых раньше не было, предприятия друг другу начинают себя вести, проявляют рыночный, оправданный бизнесом интерес к информационным технологиям, который выстраивается не так, как раньше. Он вызван другой системой стимулов, чем на государственном предприятии, где прошла команда сверху. Когда внутри компании идет активное общение, вырабатываются экспертные мнения, появляется консолидированная точка зрения, от которой ты отталкиваешься и можешь сделать прогноз.

**СГ:** А как вообще проводить аналитические исследования российского рынка?

**Е.Б.:** Классические приемы для этого те же, что и во всем мире. Есть публичная информация, которую, например, извлекают органы статистики, есть информация, которая выявляется в ходе различных опросов, есть исследования для конкретных компаний, есть специализированные исследования, которые может провести консалтинговая фирма. Чем плоха статистическая информация от наших госорганов — ее очень много, она в разных форматах и по разным регионам сильно различается. Недавно я столкнулся с этим — делали небольшой внутренний проект по регионам, по исследованиям, по прогнозу, как перестроить структуру. Берешь для сравнения две соседние области, а на их региональных сайтах нужна информация выдается в абсолютно разных форматах. Причем эта информация не предназначена для бизнеса — она, мягко говоря, плохая, ее нужно интерпретировать, «пережевы-

вать» либо привлекать каких-то посредников, обработчиков. Всё это усложняет процесс, а в результате сказать вообще ничего нельзя — рынки закрыты, непрозрачны, непонятны.

Так что интерпретация всех данных, которые удастся собрать, внутри каждой компании, каждого бизнеса уникальна. И тот, кто умеет использовать ее для своего бизнеса, тот и выигрывает. А очень многие этого вообще не делают — вот что интересно.

**СГ:** Как будет дальше развиваться продуктовая линейка АСКОН?

**Е.Б.:** На этапе быстрого роста АСКОН, который был в 2000-е годы, мы сделали несколько важных вещей для развития компании. Во-первых, в самом начале 2000-х годов мы вывели на уровень коммерческого продукта КОМПАС-3D, вышедший сегодня на хорошую траекторию, по которой он дальше и развивается, обрстая возможностями системы среднего класса и приобретая необходимую для дальнейшего развития клиентскую базу. Во-вторых, когда не было возможности опереться на партнеров, на дистрибьюторские сети в классическом, западном понимании, была создана своя сбытовая сеть под прямым управлением и в прямой собственности АСКОН. В середине 2000-х мы запустили очень много проектов, которые сегодня уже находятся в стадии коммерческих продуктов. Все наши решения требуют серьезных ресурсов — как инвестиционных, так и человеческих. Потому что жить десятилетиями на системе одного поколения невозможно — она должна переходить на следующий уровень. Меняются технологии, архитектурные решения, средства разработки, языки программирования — и оставаться на уровне 90-х годов уже нельзя. Поэтому сейчас у нас идет фаза упорядочивания крупных проектов, которые уже ведутся в компании — например, система ГОЛЬФСТРИМ для планирования и управления производством, которая в ближайшем будущем должна стать самостоятельной коммерческой программой. А на российском рынке это происходит очень медленно. Рынок у нас не взрывной, он не растет так, как, скажем, рынок iPad или iPhone, а потребительское поведение индивидуума отличается от потребительского поведения бизнеса, особенно в такой инерционной области, как промышленность. Внутренние исследовательские работы по созданию перспективных систем в АСКОН, конечно, ведутся, но революционных решений, которые перевернут весь мир САПР, не ожидается. Наша область довольно консервативная — как в России и странах СНГ, так и во всем мире.

**СГ:** Компания SolidWorks недавно объявила о смене математического ядра. У вас нет таких планов?

**Е.Б.:** Если они поменяли ядро — значит, на это есть какие-то причины, комбинация технологических, коммерческих и внутри-социальных факторов, а также сформировалась некая критическая масса людей (назовем ее внутренней оппозицией), которая пробила решение, пролоббировала

его внутри компании. Повторю, наверное, у них есть для этого очень веские причины.

У нас же таких причин нет. Наоборот, мы решили сделать используемое ядро основой для будущих поколений продуктов и коммерциализировать его в виде отдельного законченного решения. К этому есть интерес, и в данном направлении мы сейчас движемся. В течение 2011 года — первой половине 2012-го оно должно появиться в отдельном виде. Сейчас отдали его в ряд отечественных компаний и, скорее всего, отдадим и зарубежным. Приближается фаза первичного ознакомления.

**СГ:** На каких языках локализованы ваши продукты?

**Е.Б.:** Основная локализация — это немецкий и английский. В зависимости от активности партнера возможна локализация и на другие языки. Русский вариант — это не локализация, а альтернативный продукт.

**СГ:** Английский — понятно, а немецкий зачем?

**Е.Б.:** Для Германии, Австрии, Швейцарии — всех немецкоязычных стран.

**СГ:** У АСКОН есть представительства в этих странах?

**Е.Б.:** Пока работает партнерская сеть, есть небольшой офис — представитель АСКОН в Германии. Первые полгода он работает на этапе раскрутки, по результатам полугодия будем смотреть уже более пристально.

**СГ:** Есть ли в этом регионе продажи?

**Е.Б.:** Продажи есть, но хотелось бы больше. В этом году динамика обнадеживает. С западными рынками нельзя тянуть, иначе партнерская сеть начинает мигрировать, так как они видят, что ты быстро не выбрасываешь в достаточной степени локализованный продукт. Действовать нужно быстро, а на это требуются инвестиции. Мы сейчас делаем определенные выводы для себя. Если действуешь медленно — получается не очень хорошо, нужно быстрее. Если быстрее — то тут опять же вопрос: выходить просто с клоном неинтересно, нужно привнести какую-то ценность, которую не могут дать игроки местных рынков. Требуется время, чтобы разобраться, что ценится именно на данном локальном рынке, как работают реселлеры в этой стране, в чем особенность менталитета — и всё это не делается моментально. В отличие, например, от потребительского товара.

Но начинать с чего-то всё равно нужно — выбирается или самый большой, или самый ближний, или самый привлекательный, или самый пустой рынок.

**СГ:** А не обращали внимание на Восток — рынок-то очень перспективный, например Китай, Тайвань и т.д.?

**Е.Б.:** Конечно, обращали. Думаем, пробуем, ищем. Восточное направление очень перспективное, но сегодня не получается.

**СГ:** Лет десять назад я спрашивал на одном из форумов «Белые ночи», планируется ли продвижение на внешние рынки и когда, и Александр Голиков ответил тогда, что компании это не нужно. А сейчас ситуация изменилась?

**Е.Б.:** Десять лет назад и сейчас — это две большие разницы. Проект развивает-





ся, проходит определенные стадии, пере-  
скочить через которые невозможно. Либо  
проект должен быть чем-то совершенно  
новым, чего никогда не было, и рынок  
формируешь ты сам, но это бывает крайне  
редко. У нас пока, откровенно говоря, нет  
ничего столь оригинального, что могло  
бы пользоваться огромным спросом на  
Западе. Компания должна достичь опре-  
деленной степени зрелости, понимания  
того, что и как делается, — и это инте-  
ресный процесс. Но он требует времени  
и больших инвестиций. Компания сейчас  
усиленно учится, что к тому же оказыва-  
ет большое влияние на разработку. По-  
лучается, что вроде бы инвестируешь в  
западный рынок, а продукт становится  
более качественным и для внутреннего  
рынка. Так происходит потому, что волей-  
неволей учишься, какие требования  
по надежности и стандартам предъявля-  
ются на Западе, что там нужно из того,  
что ты сделал для российского рынка, а  
то, что делаешь для западных рынков,  
постепенно начинает приходить в  
России. Так, сейчас начинает меняться  
ситуация со стандартами. Например, в  
области автомобильных комплектующих.  
Их производителей не надо заставлять со-  
блюдать стандарты — они сами понимают  
необходимость этого. АВТОВАЗ не хочет  
заниматься входным контролем 100% де-  
талей, ему нужно, чтобы процесс контроля  
был поставлен у производителя. АВТОВАЗ  
проаудировал этот процесс, понял, что он  
действительно обеспечивает постоянный  
уровень качества, — и ты поставщик дета-  
лей, например, на год, а через год новый  
аудит. Система очень интересная.



Максим Богданов, генеральный директор  
группы компаний АСКОН

«САПР и графика»: Максим, расска-  
жите, пожалуйста, что нового появилось  
в 13-й версии КОМПАС-3D.

**Максим Богданов:** В 13-й версии идет  
логичное развитие всех предыдущих пла-  
нов. Она замыкает круг, в ней мы доделали  
вещи, которые должны были быть в схеме,

предназначенной для задач гибридного —  
поверхностного и твердотельного — мо-  
делирования. Далее идет проектирова-  
ние концептуальное — это уже отдельный  
класс систем. Мы добились логичного за-  
вершения задачи по проектированию в про-  
мышленном гражданском строительстве,  
над которой начали работать несколько  
версий назад, перерабатывали инструмен-  
ты, действующие на тот момент.

**СГ:** Теперь у вас появилось представи-  
тельство в Германии?

**М.Б.:** Мы предпочитаем не распро-  
страняться об этом. Представительство создано  
для задач глубокого исследования рынка  
Германии.

**СГ:** Тем не менее локализация ваших  
продуктов есть и на английском, и на не-  
мецком языках.

**М.Б.:** Да, локализация на английском  
есть с 2006 года, на немецком — с 2008-го.

**СГ:** Если вы открыли представитель-  
ство в Германии, значит, заинтересованы  
в этом рынке.

**М.Б.:** Да, но представительство вы-  
полняет исключительно маркетинговые  
задачи. В первую очередь проводит ис-  
следование рынка, пусть и сбытовыми ме-  
тодами, такими как работа с конкретными  
заказчиками, поиск партнеров. Во время  
кризиса мы немного притормозили нашу  
экспансию в Европу, но в конце прошло-  
го года организовали представительство  
в Мюнхене с минимальным штатом. По  
сути, это аутсорсинг, так как мы работаем  
с компанией, которая предоставляет нам  
в нужный момент специалистов: марке-  
тологов, агентов обзвона по телефону,  
бизнес-консультантов и т.д.

**СГ:** Уже есть какие-то продажи?

**М.Б.:** Продажи как были, так и идут.

**СГ:** Наверное, интересные сложности  
у вас возникают при локализации ваших  
продуктов. Например, при переводе наших  
ГОСТов в их ISO и т.д.?

**М.Б.:** Локализация программного про-  
дукта подразумевает не только перевод  
на другой язык интерфейса и системы  
помощи. Необходимо также обеспечить  
поддержку национальных или междуна-  
родных стандартов оформления техниче-  
ской документации, широкой номенклату-  
ры стандартных изделий, используемых  
на целевом рынке, а также предоставить  
пользователям возможность применять  
сложившиеся, наработанные в других  
системах приемы проектирования. Так,  
поддержка интернациональных стандартов  
оформления документации присутствует в  
КОМПАС-3D с 2007 года. Постоянно созда-  
ются и пополняются каталоги стандартных  
изделий. На рынке программного обеспе-  
чения САПР давно работают компании,  
специализирующиеся на создании катало-  
гов стандартных изделий без привязки  
к определенным CAD-системам. С одной  
из них мы сотрудничаем. Это TraceParts —  
французская компания, программное обес-  
печение которой позволяет вставлять  
любой элемент из каталога стандартных  
изделий в проект в КОМПАС.

**СГ:** Что вы можете сказать о но-  
вой линейке продуктов под названием  
ГОЛЬФСТРИМ?

**М.Б.:** ГОЛЬФСТРИМ — это логичное  
завершение одного из векторов нашего  
развития. Начав работу в 2002-2003 годах  
с выпуска ЛОЦМАН, в области управления  
инженерными данными мы дошли до той  
логической точки, где инженерные данные  
преобразуются уже в данные производ-  
ственные, коммерческие, финансовые.

**СГ:** Почему у вас все продукты имеют  
названия, связанные с морской тематикой?

**М.Б.:** Можно, конечно, красивую ле-  
генду придумать: КОМПАС, ЛОЦМАН,  
ГОЛЬФСТРИМ. На самом деле адекватных,  
красивых и к тому же незанятых товарных  
знаков не так уж и много. Когда мы делали  
ЛОЦМАН, то зарегистрировали несколько  
товарных знаков. ГОЛЬФСТРИМ оказался  
наиболее подходящим из них.

**СГ:** То есть еще есть запас?

**М.Б.:** Да.

**СГ:** Говорят, что в скором времени вы  
начнете продавать свое математическое  
ядро как отдельный продукт?

**М.Б.:** На самом деле ядро как отдель-  
ный продукт есть и сейчас. Просто продукт  
определяют не технологические парамет-  
ры, а маркетинг. Сейчас мы ведем работу  
по предложению ядра заказчикам и другим  
внешним разработчикам, чтобы они  
использовали его, ставили в свои системы.  
Уже есть первые заказчики — как коммер-  
ческие, которые уже заплатили за продукт,  
так и партнеры на уровне технологического  
знакомства. Так что я могу сказать, что  
спрос на данный продукт имеется.

**СГ:** В скором времени у вас планирует-  
ся выход нового продукта, или это секрет?

**М.Б.:** Нет, конечно, это не секрет. Это  
отраслевое решение на платформе суще-  
ствующих программных продуктов ЛОЦ-  
МАН и ВЕРТИКАЛЬ для предприятий, яв-  
ляющихся поставщиками автокомпонентов  
для концернов Renault-Nissan и АВТОВАЗ.

**СГ:** Это же очень интересная тема, для  
поставщиков автокомпонентов это вообще  
жизнь!

**М.Б.:** Для поставщиков — да, жизнь:  
либо соответствуешь требованиям про-  
изводителя, либо вылетаешь с рынка.  
Данное решение проверено на конкрет-  
ных коммерческих проектах. Сейчас пара  
проектов стартовала — систему с пылу  
с жару получили так называемые якор-  
ные заказчики. Соответственно, за это  
им предоставляются максимальные пре-  
ференции для внедрения и максимальное  
удовлетворение их частных потребностей  
с помощью типового отраслевого решения.  
Там должно быть минимум временных за-  
трат на внедрение и развертывание.

**СГ:** В заключение расскажите о фору-  
ме, который вы проводите.

**М.Б.:** Точно знаю, что с 1997 года он  
называется «Белые ночи», потому что в  
том году я уже на нем был. Форум проходит  
каждый год, по-моему, начиная с 1996-го.  
Только в 2003 году, когда был 300-летний  
юбилей Санкт-Петербурга, форум состо-  
ялся осенью и назывался «Технологии  
автоматизации проектирования».

**СГ:** Что вам дает подобное мероприя-  
тие?

**М.Б.:** Возможность для развития, пря-  
мой контакт с заказчиками.



**СГ:** Я был практически на всех ваших форумах с 1997 года и заметил, что в них участвуют практически одни и те же люди и организации.

**М.Б.:** Общаться с партнерами надо как можно чаще, и не только один на один. Когда представители компаний контактируют между собой и с нами, происходит своего рода мозговой штурм. К тому же подвергнуть новые идеи конструктивной критике, посмотреть на них со стороны всегда полезно, в первую очередь для нас, это жизненно необходимо для нашего дальнейшего развития.

**«САПР и графика»:** Дмитрий, в последнее время АСКОН ведет довольно агрессивную маркетинговую политику (организуется очень много мероприятий, выставок и т.д.) — кризис закончился?

**Дмитрий Оснач:** Кризис, во всяком случае который накрыл мировой и российский рынки в 2008-2009 годах, действительно отступил. Но причины кризиса ни у нас, ни во всем мире не исчезли. Будет следующая фаза острой или мы пройдем ее незаметно — покажет время. Как говорится, кризисы случаются. Поэтому стоит относиться к ним философски, извлекать уроки и морально быть готовым к будущим кризисам, которые непременно наступят. Но жизнь — это не только кризисы, к счастью. И это подтверждается огромным интересом к решениям АСКОН, который в последнее время проявляют наши заказчики. Два года затишья, затягивания поясов и урезания ИТ-бюджетов — это большой срок и для них, и для нас. Мы должны сказать всем предприятиям, которые стоят на пороге инвестирования в САПР, в PLM-решения,



Дмитрий Оснач, директор по маркетингу АСКОН

что за два прошедших года АСКОН активно развивал свои продукты, их стоит изучить, протестировать, обновить.

**СГ:** С чем связано сотрудничество с компанией «1С»?

**Д.О.:** Это еще один позитивный результат работы в кризисный год. В такой период решения принимаются быстрее, а действия выполняются смелее. В начале 2010 года с подачи компании «1С» мы решили выйти на розничный рынок программного обеспечения. Определились с продуктом — им стал давно известный нашим пользователям

КОМПАС-3D LT. А вот всё остальное нам помогли сделать наши коллеги из «1С». Какой должна быть цена, что изобразить на упаковке, какое делать наполнение «коробки», когда выпускать продукт в розницу, как работать с федеральными розничными сетями, какие акции проводить для покупателей — все эти вопросы мы обсуждали и решали совместно. Именно энтузиазм и опыт наших партнеров помогли нам сделать столь трудный первый шаг.

На позитивной волне успешных продаж КОМПАС-3D LT сейчас мы готовим для домашних пользователей новый продукт, который взорвет консервативный рынок САПР. Дождитесь осени!

**СГ:** Какие мероприятия планируются до конца года?

**Д.О.:** Первая половина 2011 года оказалась очень насыщенной — состоялись Партнерская конференция в начале марта, «День проектировщика с АСКОН» в апреле, форум «Белые ночи САПР» в мае, форум «Технологии АСКОН» в конце июня, 13 мая вышла в свет 13-я версия КОМПАС-3D. Осень также обещает быть очень интересной. О продукте для домашних пользователей я уже сказал. Всё лето будет действовать «Летняя школа АСКОН» для преподавателей школ, колледжей и вузов. В сентябре в десятках городов пройдет традиционный «День машиностроителя с АСКОН» — мы приглашаем всех специалистов данной отрасли отпраздновать это событие и ознакомиться с последними новинками нашего ПО. Осенью мы наградим победителей конкурса «Будущие АСы КОМПьютерного 3D-моделирования». Приходите, будет здорово!

## НОВОСТИ

### АСКОН принял участие в мероприятиях V Международного военно-морского салона IMDS-2011

29 июня на территории ОАО Судостроительный завод «Северная Верфь» в рамках юбилейного V Международного военно-морского салона IMDS-2011 состоялась XII Международная научно-практическая конференция МОРИНТЕХ «Информационные технологии в судостроении-2011». АСКОН участвует в конференции уже третий год, но в 2011 году компания выступила в роли соорганизатора и спонсора мероприятия. На секции «Корпоративные информационные системы» заместитель директора по работе с ключевыми клиентами АСКОН Александр Петров рассказал об управлении нормативно-справочной информацией (НСИ) на судостроительных предприятиях на основе стандартов ISO10303/13584/15926. Участие в МОРИНТЕХ-2011 приняли более 300 специалистов судостроительных предприятий.

Под эгидой ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» 1 июля состоялось еще одно важное отраслевое событие: PLM-форум IMDS-2011 «Управление жизненным циклом изделий судостроения. Информационная поддержка». В этом году форум, посвященный развитию концепции PLM в судостроении, прошел на высоком экспертном уровне: на пленарном заседании с часовым докладом выступил президент «ОСК» Роман Троценко, а также президент ГК «ТРАНЗАС» Николай Лебедев, член Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации Владимир Поспелов.

Александр Петров представил на форуме в секции «Технологии PLM, применяемые в российском кораблестроении» доклад «Национальная программная платформа. Возможности для российского судостроения». НПП, утвержденная правительственной комиссией в апреле 2011 года, является не только одним из важнейших инструментов модернизации экономики России, но и спо-

собна урегулировать некоторые вопросы в отрасли судостроения. «С помощью НПП планируется решить задачи информационной (национальной) безопасности, вопросы импортозамещения ПО в масштабах страны, и, в зависимости от государственного управления от импортного ПО, — отметил Александр Петров. —

Объединение национальных разработчиков и разработка ПО для судостроения в рамках НПП поможет российским верфям снизить себестоимость продукции и повысить производительность труда за счет сокращения времени внедрения ПО, уже адаптированного под особенности отечественного судостроения. В докладе ПО «Севмаш» еще раз нашел подтверждение тезис об эффективности использования информационных технологий — внедрение САПР ТП ВЕРТИКАЛЬ в ОАО ПО «Севмаш» для задач МСЧ позволило сократить сроки подготовки машиностроительного производства минимум в два раза и сэкономить в 2007 году более 12 млн руб.».

В рамках PLM-форума эксперты АСКОН обсудили вопросы сотрудничества с ОАО «Ярославский судостроительный завод», ОАО «ПО «Севмаш», ОАО «СПО «Арктика», ОАО «Центр судоремонта «Звездочка», НПП «Радар ММС» и другими отраслевыми предприятиями. В форуме приняли участие более 250 человек, а всего участниками IMDS-2011 стали 409 предприятий и организаций, в том числе 71 иностранная компания из 29 стран. АСКОН и дальше планирует уделять повышенное внимание задачам судостроителей и адаптировать существующие решения не только под МСЧ, но и под задачи верфи как на этапе конструкторско-технологической подготовки производства, так и для планирования производства.

