

На службе у укротителей “мирного” атома



После нескольких техногенных катастроф, вызванных авариями на АЭС, причинами которых стал человеческий фактор или природная стихия, прогрессивное человечество, по обыкновению, разделилось на две части – сторонников ядерной энергетики и её противников. Не задавайтесь вопросом, на чьей стороне *Observer* – мы готовы предоставлять трибуну всем: и тем, кто создает оборудование для АЭС, и тем, кто его утилизирует, и всякого рода “альтернативщикам” от энергетики – лишь бы и тем, и другим, и третьим было что рассказать и показать по части выбора, освоения, внедрения и применения *PLM*-решений. Не знаю, является ли такая позиция принципиальной или, напротив, беспринципной – пусть об этом судит читатель и рекламодатель.

Судьба интервью, открывающего этот номер и пропагандирующего, в рамках редакционного проекта “*Формула успеха*”, достижения в освоении и применении *PLM*-решений от компании *Siemens PLM Software* на одной из производственных площадок АО “АЭМ-технологии” (“Атоммаш”, г. Волгодонск), оказалась более сложной, чем мы изначально предполагали. Но в итоге его содержание удовлетворило все участвующие стороны. Хочется верить, что в поисках компромисса мы не оставили читателей в накладе, и что материал получился интересным и содержательным. Мы благодарим двух директоров по ИТ – **Антон Сергеевича Думина** и **Олега Николаевича Апанасика** – за откровенный разговор о внедрении *PLM*, о трудностях и успехах на пути к созданию единого информационного пространства для работы конструкторов и технологов, о сотрудничестве с компанией *Siemens PLM Software* и её российским партнером – Консалтинговой группой “Борлас”.

В рамках другого редакционного проекта – “*Короли*” и “*капуста*” на ниве *CAM*” – опубликована вторая часть моего традиционного обзора мирового *CAM*-рынка, в которой ведущие разработчики *CAM*-систем отранжированы в восьми типовых номинациях, представляющих разные аспекты их рыночного положения. Задача этого материала состоит в том, чтобы ответить на простые и правомерные вопросы: “Кто из *CAM*-вендоров успешнее в финансовом плане? Кто растет наиболее быстро? Какие *CAM*-системы пользовались в отчетном году наибольшим спросом и почему? Какие вендоры обладают наиболее внушительной базой конечных пользователей?” Сумма мест каждого вендора во всех восьми номинациях претендует на то, чтобы быть его рейтингом на мировом рынке *CAM*. Сложность заключается в том, что когда берешься кого-то ранжировать, нужно быть очень корректным, и даже деликатным, в определениях и крайне аккуратным в обращении с отправными данными, происхождение которых должно быть безупречным. Источники наших данных легко обнаруживаются в таблицах исследовательской компании *CIMdata*, и это служит порукой, что наши диаграммы точно отражают положение вендора или *CAM*-системы

в каждой из номинаций. Открытое и очень авторитетное происхождение исходных данных является сильной стороной и принципиальным отличием подхода к обзору рыночного положения вендоров и систем на мировом *CAM*-рынке, которого строго придерживается *Observer*.

Мой товарищ и коллега **Сергей Павлов** подготовил очередную, 4-ю часть своего ежегодного пятичастного обзора систем высокопроизводительных вычислений за 2014–2015 гг., в которой рассматриваются итоги 2015 года: “кардиограмма” индекса *NASDAQ*, отражающего состояние фондового рынка высокотехнологичной отрасли; рекордные значения капитализации и стоимости бренда интересующих нас компаний, а заодно и динамика курсов мировых резервных валют и российского рубля на фоне падающей цены на нефть. Из огромного объема информации о достижениях рассматриваемых рынков – серверов и суперкомпьютеров, подключенных к интернету “умных” устройств (ПК, планшетов и смартфонов), а также процессоров для всех перечисленных систем – в обзор попало лишь то, что имеет шанс остаться в истории в качестве заметных вех в развитии технологий.

Размышляя на досуге о следующем после *LMS* объекте для крупной инвестиции *Siemens*, я полагал, что достойным кандидатом могла бы стать переживающая ныне ренессанс компания *MSC Software*, президент которой, **Dominic Gallelo**, был участником нашего исторического проекта “*Портретная галерея САПР*”. Эта мысль поселилась в моей голове после его восхитительного по откровенности и содержательности интервью нашему журналу (“*A New Era Begins!*”, #5/2013), в котором, в частности, прозвучало намерение расширить сотрудничество с *Siemens PLM Software* и покупать лицензии на нужные компоненты *D-Cubed*. Мое предположение окрепло и усилилось, когда на групповой фотографии команды *MSC Software* я разглядел среди сотрудников важного гостя, коим был **Carl Bass**, президент *Autodesk*, всегда (!) имеющий в запасе свободный миллиард долларов. В общем, я предвкушал жестокую схватку “за прекрасную *MSC*” между двумя титанами – упорным *Autodesk* и могучим *Siemens*. Но в выборе претендентки я ошибся...

Настоящим постновогодним информационным подарком стало сообщение о намерении *Siemens* прикупить компанию **CD-adapco**, одного из мировых лидеров в создании ПО для *CFD*-анализа, которым пользуются все крупные поставщики аэрокосмической отрасли, 14 из 15-ти самых крупных автопроизводителей, 9 из 10-ти самых крупных судостроителей и производителей энергетического оборудования. В результате этой сделки *Siemens* получит эффективный действующий бизнес с выручкой порядка 200 млн. долларов в год (2015-й), ежегодно растущий примерно на 12%, портфель уникальных технологий и программных продуктов, свыше 900 сотрудников высокой квалификации, а также более 3200 отменных компаний-пользователей по всему миру. За это “счастье” *Siemens* готов заплатить 970 млн. долларов, из чего я делаю наивный, но смелый вывод, что деньги – ничто, технология и компетенция – всё!

Юрий Суханов