

Чем богаты, тем и рады



Точно в срок я завершил 3-ю часть обзора мирового рынка САМ в рамках постоянно действующего редакционного проекта “Короли” и “капуста” на ниве САМ. Этим материалом и открывается 102-й выпуск *Observer*’а. Если во 2-й части ранжировке подверглись САМ-вендо-

ры, то здесь отранжированы ведущие САМ-системы – в шести номинациях по ряду параметров, характеризующих как их способность приносить доход вендорам, так и востребованность, популярность и распространенность по состоянию на начало 2015 г. Все данные заимствованы из материалов исследовательской компании *CIMdata* (www.cimdata.com), опубликованных в июне 2015 г. Должен сразу разочаровать недоброжелателей, утверждавших ранее, что я хитроумно выбираю нужные мне номинации и искусно манипулирую цифрами: никаких других номинаций и отличных от использованных мною количественных данных в отчете *CIMdata* по рынку САМ просто нет. Как говорится, чем богаты...

Появление на страницах *Observer*’а содержательных статей от ГК “НЕОЛАНТ”, обладающей многолетним опытом создания и сопровождения информационных моделей крупнейших промышленных объектов России, становится хорошей традицией. Хочу привлечь внимание читателей к статье **Д.В. Мариненкова** “Опыт применения технологий информационного моделирования при реализации инфраструктурных проектов топливно-энергетического комплекса”. Речь идет об использовании 3D САПР ПОЛИНОМ для создания и актуализации 3D-модели объекта, PLM/PDM-платформы НЕОСИНТЕЗ – для управления инженерными данными на всех стадиях жизненного цикла и технологии *InterBridge* – для трансляции графических и семантических 2D/3D-данных. Рекомендую.

В уже далеком прошлом, на конгрессе *COFES* в Аризоне, его сооснователь, уважаемый **Brad Holtz**, представил нас руководству аналитической компании *Cambashi*, чьи материалы и сервис имеют устойчивый спрос – в том числе, в сфере разработки и дистрибуции технического ПО. С тех пор публикации сотрудников этой английской компании с “японским” названием периодически появляются в *Observer*’е. Статья **Дэна Робертса** “Методы анализа целевых рынков для ПО” (местами несколько поверхностная и рекламирующая платные обзоры *Cambashi*), может оказаться полезной читателям из софтверных компаний своим практичным подходом к анализу потенциально емких сфер потребления фирменного ПО.

Еще более эффективный подход демонстрирует лидер мирового рынка PLM, компания *Dassault Systèmes*, подтверждением чему является полученная ею в 2015 году рекордная для отрасли выручка, превышающая 3 млрд. USD. Напротив, у “короля” массовых поставок технического софта, *Autodesk*, увлеченного сменой бизнес-модели, выручка осталась на уровне 2014 года (2.5 млрд. USD), а чистая прибыль ушла в минус (что,

впрочем, можно считать достойным результатом для таких уважительных обстоятельств). Как заявил **Carl Bass**, президент *Autodesk*, “витание в облаке” и переход на платную подписку оздоровит компанию и высвободит ресурсы для создания перспективных облачных продуктов и сервисов. Также было объявлено об увольнении 925 человек (10% численности). Похожего рода проблемы испытывает и “король” САЕ – компания *ANSYS*, которой не удалось достичь в 2015-м вершины в 1 млрд. долларов; будем надеяться, что со второй попытки она покорится. А вот у *PTC*, как отмечает **Randall Newton**, редактор популярного издания “*GraphicSpeak*”, появилась имиджевая проблема в КНР, где менеджеры компании раздали чиновникам взятку на миллион долларов, что позволило *PTC* поставить госпредприятиям ПО на сумму ≈13 млн. USD. Это стало известно Департаменту юстиции США и Комиссии по рынкам и биржам – как говорится, со всеми вытекающими: расследование, увольнения и пр., включая штраф на 28.2 млн. Воздержусь от комментариев и экстраполяции этого подхода на другие целевые рынки и продукты. Уверен, что скандал в Китае скоро исчезнет из поля зрения, а повестку дня в *PTC* будет определять вопрос смены принципов лицензирования ПО – переход от продажи постоянных лицензий на подписку (ибо *Autodesk* и *ANSYS*, по всей видимости, не одиноки в стремлении изменить парадигму бизнеса). Первые результаты радикальной модернизации, меняющей устои, принципы и метрики бизнеса *PTC*, станут видны уже в ближайшее время. И это будет совсем другая компания – с другими продуктами, технологиями, клиентами, традициями и культурой.

Помимо обзорных и обзорно-аналитических материалов, в этом выпуске имеются и вполне содержательные технические. Прежде всего я рекомендовал бы статью “Применение *LMS Imagine.Lab Amesim* в компании *Renault*”. Интерес представляет не только её содержание само по себе, но и убийственный факт успеха и закрепления решений *LMS* от *Siemens PLM Software* на крупнейшей промышленной площадке в Европе, где ранее безраздельно доминировала компания *Dassault Systèmes*.

На последнюю неделю подготовки номера к печати пришелся знаменательный день – 8 марта. По роду своей деятельности мне приходится общаться не только с иностранцами-мужчинами из сферы САПР/PLM, но и с женщинами – в основном, с американками. Не секрет, что в обычной жизни американцев мало что интересует за пределами их континента. Однако мне удалось до такой степени заинтриговать женщин одной компании в США рассказом об истоках и неподвластных времени традициях празднования МЖД в России, Латвии и, конечно же, в редакции *Observer*’а, что у них в коллективе развернулась горячая дискуссия, и сотрудницы потребовали от коллег-мужчин таких же привилегий и внимания в этот день, как у нас. ☺

Дорогие женщины, пусть вам хотя бы раз в году завидуют обделенные вниманием американки! Любви вам и счастья!

Юрий Суханов