

Битва за небо идёт на земле



Примечательно, что мировой рынок *PLM* растет намного быстрее, чем экономика в целом. Наши любимцы – “короли” отрасли САПР/*PLM* – в отчетном II квартале с.г. демонстрируют хорошую динамику. Так, американская компания *Autodesk*, “король” массовых подпписок, отчиталась о росте своей квартальной выручки на +9.25 % в сравнении с I кварталом (611.7 млн. долларов против 559.9 млн.). Отрадно, что в текущем году стали заметно уменьшаться ставшие уже хроническими убытки этой компании, возникшие вследствие кардинальной смены бизнес-модели и ряда тактических просчетов её топ-менеджеров. На мой взгляд, уменьшение убытков с 82 млн. долларов в I квартале 2018 года до 39.4 млн. во II квартале свидетельствует о постепенном восстановлении доверия пользователей к новациям руководства *Autodesk* (введение института подписки, облачные приложения) и роста интереса к продуктам компании со стороны новых клиентов. Но удастся ли *Autodesk* сохранить этот позитивный тренд и стать к концу года прибыльной компанией, какой она была пять лет тому назад?..

Другой “король” рынка САПР/*PLM*, американская компания *PTC*, предложила заказчику более мягкие и разумные условия для перехода на подписную модель, в сравнении с *Autodesk*. Например, Россия до сих пор входит в число стран, где пользователи решений *PTC* могут выбирать как постоянные лицензии, так и подписку. Сегодня такой подход позволяет компании осуществлять переход на подписку без потерь в доходах и обеспечивает рост выручки за счет развития новых каналов сбыта для быстрорастущих сегментов – *SLM*, *AR*, *IoT*, решения для аддитивного и субтрактивного производства. Хотя квартальная выручка *PTC* растет крайне медленно, но на протяжении четырех кварталов подряд она уже немного превышает 300 млн. долларов. В отчетном II квартале выручка составила 315 млн. долларов, что на +2.27 % больше, чем было в I квартале. Чистая прибыль выросла с 8 млн. долларов в I квартале до 17 млн. во втором. Партнерство с *Rockwell Automation*, *Microsoft* и *ANSYS* открывает перед *PTC* новые горизонты для роста и развития.

Два других “монарха” – французская *Dassault Systèmes* и германско-американская *Siemens PLM Software* (выручка каждого из которых почти вдвое больше, чем у *Autodesk*,

и втрое – чем у *PTC*) – в большей степени озабочены не столько выполнением планов квартальных продаж, сколько выяснением отношений между собой. Особую остроту эти отношения приобрели в авиакосмической отрасли, которая выделяется колоссальной сложностью своей продукции и *PLM*-ёмкостью – огромными объемами потребления *PLM*-решений в ходе борьбы основных игроков (*Boeing*, *Airbus*, *Bombardier* и др.) за технологическое превосходство и заказы. Многие детали эпохальной битвы *Dassault* и *Siemens* за доминирование на площадках авиастроителей можно почерпнуть из публикуемого в этом номере материала “Воздушный бой”: *Dassault Systèmes* побеждает в схватке за *Boeing*, но в активе *Siemens* один из самых крупных *PLM*-контрактов года”, который подготовил наш шведский коллега **Verdi Ogewell**, любезно давший нам разрешение на перевод и публикацию.

Хочу обратить внимание читателей также и на интервью “Как работа “в облаке” влияет на скорость проходки”, которое дал нашему журналу **Марат Матевосян**, генеральный директор АО “Волгабурмаш”. Мы посчитали его ответы своеобразным гимном *PLM*-решению от *Siemens*, успешно развернутому в “облаке”, – с заботой об обеспечении информационной безопасности и с пониманием преимуществ цифрового двойника. Такое отношение к облачным решениям – редкость в нашей практике.

Мы приветствуем на страницах *Observer*’а технических специалистов компании **Altium – Евгения Кондратьева** и **Павла Демидова** – с их замечательным материалом о возможностях сближения миров механического (*MCAD*) и электронного (*ECAD*) проектирования, в том числе о форматах обмена данными.

А честь открыть этот выпуск журнала предоставлена масштабному обзору систем высокопроизводительных вычислений (*HPC*) за 2017–2018 гг. и их применения, который подготовил мой коллега **Dr. Phys. Сергей Павлов**. В 4-й части, впервые в рамках этого обзора, анализируются рынки *CAE* и *EDA*, которые рассматриваются как сегменты рынка *PLM*. Особое внимание уделено поглощениям компаний, что позволяет судить о направлениях развития *CAE*- и *EDA*-инструментария для последующего применения в проектировании изделий – не только в машиностроении и микроэлектронике, но и в сфере мехатроники.

Жара отступила, и в права решительно вступила деловая осень. “Листья жёлтые над городом кружатся”, но увы, времени на меланхолическое созерцание просто нет – есть план в евро. Что ж, за работу!

Юрий Суханов