



Что там по курсу?

Аналитические компании *CIMdata*, *Gartner* и другие сегодня практически едины в прогнозах, что будущее *PLM* кроется в облаке. По мнению уважаемых аналитиков, в эпоху цифровой трансформации самыми заинтересованными в облачных

SaaS-решениях становятся предприятия среднего размера, занятые разработкой и производством.

Из руководителей “*PLM*-королей” в наибольшей степени с аналитиками солидаризируется глава компании *PTC* и её главный визионер **Джим Хеппельман** (*Jim Heppelmann*). Об этом свидетельствуют не только его яркие заявления, но и решительные поступки – в том числе весьма крупные инвестиции в приобретение вендоров ПО. **В гонке за лидерство Хеппельман и Ко ставят на двух “белогривых лошадок” по имени Облако и “ПО как услуга”, которые позволяют PTC создать облачную платформу для SaaS-решений, обогнать конкурентов на массовом рынке и, в среднесрочной перспективе, не только добиться впечатляющего финансового успеха, но и претендовать на почетное звание архитектора новой нормальности в сфере PLM.** Дело осложняется тем, что на развитом рынке *3D*-систем для среднего бизнеса осталось не так уж много свободного пространства для *SaaS*-решений от *PTC*. Следовательно, у компании нет иного выбора, кроме как атаковать позиции, на которых выгодно расположился *SOLIDWORKS*... С подробностями нового курса *PTC* можно познакомиться в статье “1.2 миллиарда – веская причина для *PTC*, чтобы создать убийственный облачный *CAD/PLM*-пакет по модели *SaaS*. *PTC* нуждается в платформе *Atlas*, чтобы захватить средний сегмент рынка”, опубликованной в этом номере *Observer*’а.

Другой “*PLM*-король” – *Siemens Digital Industries* – способен привлечь к себе внимание и взбудорить рынок, вовсе не меняя курса, но умело маневрируя. Сколь логична и необходима интеграция *PLM*- и *ERP*-систем в интересах производственных предприятий разного размера, столь же ожидаемо стремление к взаимодействию со стороны разработчиков этих систем. И всё же, когда прошлым летом две немецкие компании – *Siemens* и *SAP* – объявили об образовании альянса и начале совместных работ, эта новость оказалась большим сюрпризом и на рынке *ERP*, и на рынке *PLM*. Напомню, что *SAP* – самый крупный разработчик ПО в Европе и четвертый в мире (после *IBM*, *Microsoft* и *Oracle*), объем выручки которого за 2020 год составил 27.34 млрд. евро. Не могу не восхититься тем, что два, казалось бы, непримиримых конкурента, два “короля” – *PLM* и *ERP*, – после нескольких лет переговоров смогли продемонстрировать свою приверженность миру, уважение к достижениям сторон, умение находить

компромисс, способность видеть перспективу, области для сотрудничества и совместного ведения бизнеса – как в интересах друг друга, так и в интересах своих многочисленных клиентов. Мне представляется, что у альянса *Siemens* и *SAP* светлое будущее и прекрасные перспективы! С их оценкой можно познакомиться в статье “Неожиданное партнерство: *SAP* как продавец *PLM*-пакета *Teamcenter*. Давние конкуренты, *SAP* и *Siemens Digital Industries*, стали работать вместе”.

Французская компания *Dassault Systèmes*, еще один “*PLM*-король” (и автор концепции *PLM*), как мне помнится, еще лет 15 тому назад взяла курс на диверсификацию своих доходов, для чего настойчиво и последовательно стала пополнять список индустрий и областей, из которых эти доходы извлекаются. Так, в зону внимания *Dassault*, в дополнение к традиционному авиа- и автостроению, машиностроению и т.д. попали компании, занятые добычей полезных ископаемых, медико-биологическая отрасль, индустрия моды, городское хозяйство, архитектура и строительство, банки и пр. Следует заметить, что в каждую новую сферу приложения своих сил, решений и *3D*-опыта компания *Dassault* входит, как правило, опираясь на возможности заранее купленной ведущей софтверной компании, обслуживающей эту сферу. При этом эффективность выбранного подхода и точность прокладываемого курса каждый раз впечатляют. В упомянутом выше случае с *PTC*, на вложенные в покупку компаний *Onshape* и *Arena Solutions* 1.2 млрд. долларов приходится всего лишь порядка 60 млн. долларов их выручки за 2020 год, которые пошли в копилку покупателя. В случае же с *Dassault*, на вложенные в приобретение компании *Medidata* 5.8 млрд. долларов приходится 786 млн. евро годовой выручки этой компании; попав в копилку *Dassault*, они составили примерно 20% её совокупной выручки за 2020 год. То ли еще будет!

В этом номере *Observer*’а мы завершаем публикацию традиционного обширного обзора рынка *HPC*, подготовленного моим коллегой **Dr. Phys. Сергеем Павловым**. В 8-й части рассматриваются расходы высокотехнологичных компаний на исследование и разработки (*R&D*), количество зарегистрированных и действующих патентов по компаниям и странам, а также наиболее патентуемые информационные технологии. Кроме того, дается краткий обзор ключевых тенденций развития ИКТ на основе прогнозов аналитической компании *IDC* и обсуждается цикл зрелости инновационных технологий, ежегодно подготавливаемый аналитиками компании *Gartner*.

В заключение наша редакция поздравляет всех женщин с приходом весны! И пусть станет актуальным и популярным наш лозунг-призыв: “*Women's happiness matters!*”

Юрий Суханов