

Мал золотник, да дорог!



Нынешняя осень щедро одарила юрмальчан теплыми погожими деньками, поэтому пешие прогулки на пляж и вдоль него для старших и стремительные велоброски юнцов длиной в пять станций можно было совершать вплоть до первых чисел ноября. Эту осень никак не назовешь унылой – ни дождей, ни

грязи, ни простоя в делах. На работу – с воодушевлением, с работы – с предвкушением! Утром выглянешь в окно – кругом нарядные деревья: желтые березы, коричневые дубы, красные клены и всегда парадные мачтовые сосны. Такой осенью и обозреть в радость!

Обозревателям и аналитикам рынка САПР/*PLM*, а также внимательным читателям *Observer'a*, наверняка известно, что на долю *CAM* приходится менее 5% мирового рынка *PLM* – 1.76 млрд. долларов против 37.63 млрд. Однако в российских отраслевых СМИ тематика и проблематика *CAM* представлена в другой, более выигрышной для *CAM*, пропорции, и в этом, по всей видимости, есть заслуга и вклад в том числе и *Observer'a*. ☺

В подтверждение этого утверждения обращаю внимание читателей на традиционный аналитический обзор мирового рынка *CAM* по состоянию на начало 2015 года, подготовленный мною с использованием данных исследовательской компании *CIMdata* в рамках исторического проекта редакции “Короли” и “капуста” на ниве *CAM*. Пара моментов этого масштабного обзора достойны того, чтобы быть вынесенными в колонку главреда. Во-первых, отраднo, что мировой рынок *CAM* растет и развивается быстрее, чем мировая экономика в целом. При этом было бы наивным думать, что все *CAM*-вендоры растут с одинаковой скоростью – это далеко не так, и эта неравномерность убедительно показана в обзоре. Столь же неравномерным является и потребление *CAM*-систем – как в основных географических регионах, так и в отдельно взятых странах. Между вендорами продолжается конкурентная борьба за доли рынка на местных, региональных и мировом уровне, и борьба эта нередко оказывается весьма результативной.

Согласно данным *CIMdata* за 2014 год, самой большой долей мирового рынка *CAM*, исчисляемого в розничных ценах, стала обладать компания *Siemens PLM Software*, сумевшая отодвинуть многолетнего лидера, *Dassault Systèmes*, на 2-ю позицию. Принесло ли это известие радость в стан *Siemens*? Несомненно! И мы поздравляем сотрудников компании с этим успехом. Огорчились ли французские товарищи? Вряд ли. Планы и цели у них совершенно другие, да и доминирование *Dassault* на рынке *PLM*, исчисляемое хоть в евро, хоть в долларах, никто не подвергает сомнению. При этом я не увидел по данному поводу в зарубежных СМИ публикаций с опровержениями и угрозами, или же выложенных в интернете, под прикрытием, эпических саг, описывающих, “как всё было на самом деле”, равно как и карикатур в виде “тонущего флота” с именем вендора на борту – что, к сожалению, случается на пространстве *.ru*. Это наглядный пример следования вендоров кодексу поведения на рынке – джентльменского поведения.

В рамках действующего проекта “Короли” и “капуста” моей коллегой **Сергеем Павловым** подготовлена вторая часть аналитического обзора рынка *CAE*. Представленные в #4/2015 финансовые показатели “горячей десятки” ведущих игроков рынка *CAE* теперь дополнены анализом общего объема рынка *CAE* как сегмента классического, массового и всеобъемлющего рынка *PLM* – в ценах вендоров и в ценах для конечного пользователя. Построенные автором диаграммы традиционно опираются на терминологию и ежегодно публикуемые оценки от компании *CIMdata*.

Надо сказать, в фокус внимания *CIMdata* попадают не только рынки *CAM*, *CAE* и *PLM*, но и важнейшие события – например, конференция *Siemens PLM Software* для аналитиков отрасли, прошедшая в Бостоне на излете финансового года этой компании. Риторика и мифология “королей” отрасли *PLM* отличается красотой и напыщенностью, равно как и сложностью восприятия истинного смысла за нагромождением новых терминов и понятий. Я очень рассчитываю, что репортаж *CIMdata* с этой конференции поможет читателям лучше понять эзопов язык инноваторов, ведущих нас к всеобщему *PLM*-счастью.

В конце сентября *Observer'y* была оказана честь принять участие в торжественном открытии Ульяновского станкостроительного завода *DMG MORI*. Таким образом, было положено начало локализации производства станков с ЧПУ серии *ECOLINE “в России и для России”*, как говорят в компании. Российские заказчики получают такие преимущества, как кратчайшие сроки поставки оборудования, возможность оплаты в рублях, отсутствие таможенных пошлин, а также оперативная техническая поддержка. Портфель *DMG MORI* в отношении предлагаемых *CAM*-систем также расширился – за счет включения бюджетных решений из линейки популярных продуктов *Mastercam*. Этим поспешили воспользоваться многие учебные заведения России, вовлеченные в мировое движение *WorldSkills*, конкурсы мастерства под крылом которого проводятся именно на платформе *Mastercam*. В текущем году тандем официальных партнеров *WorldSkills* – компании *DMG MORI*, поставщика станков с ЧПУ, и ООО “ЦОЛЛА”, поставщика *Mastercam* – приложил немало сил для становления компетенции “Токарные и фрезерные работы на станках с ЧПУ”, обучения экспертов и тренеров, поддержки более трех десятков региональных состязаний и финала чемпионата России в Казани, а также для подготовки сборной к участию в 43-м чемпионате мира в Бразилии. На 2016 год агентство *WorldSkills Russia* ставит еще более масштабные задачи по охвату этим движением новых регионов страны.

Не вижу ничего предосудительного в том, что *Observer* окажется не единственным изданием, кому мощная и плодотворная российская компания “НЕОЛАНТ” предложила опубликовать готовый материал, посвященный выходу на рынок НЕОСИНТЕЗ – новой *PLM*-системы для управления инженерными данными на всех стадиях жизненного цикла инфраструктурного объекта. Это абсолютно оправданный в таких случаях подход, и мы с готовностью идем навстречу компании. А наша оригинальная верстка, надеюсь, повысит разнообразие отображений этой замечательной новости в СМИ.

Скоро менять резину, друзья...!

Юрий Суханов