

## Потасовки давидов и схватки голиафов



В отраслевых СМИ не принято размещать критические статьи о неудачных внедрениях *PLM*-решений и неудовлетворенных заказчиках – в особенности, когда пострадавшими являются известные крупные производители из авто- и авиапрома. Однако, именно такие *PLM*-проекты требуют тщательного анализа для выяснения причин и обстоятельств, приведших к их провалу или несоответствию фактических спецификаций заявленным. Информация об уже потраченных на проект 135 млн. долларов и требуемых дополнительно 90 млн., упущенном времени и об увольнении всех руководителей *PLM*-проекта в автостроительной компании *Jaguar Land Rover (JLR)* вышла за её пределы и привлекла пристальное профессиональное внимание **Verdi Ogewell**, главного редактора “*VerkstadsForum PLM Magazine*”. Предлагаем вниманию читателей его материал “Споткнулся ли *Jaguar Land Rover* на финальном отрезке своего проекта *iPLM*?” Мысль о том, что на зрелом рынке *PLM* вендорам непросто найти состоятельного заказчика, звучала уже не раз, в том числе и со страниц *Observer*’а. Поэтому нельзя исключать, что площадка *JLR*, специализирующегося на производстве люксовых автомобилей, уже в самое ближайшее время станет ристалищем для двух *PLM*-голиафов – *Dassault* и *Siemens*.

Недавнее представление специалистам и широкой инженерной общественности мультидисциплинарного *CAE*-решения *Simcenter* от *Siemens*, являющегося плодом интеграции собственных решений *Siemens PLM Software (NX, NX CAE, NX Nastran)* с продуктами компаний *LMS* и *CD-adapco*, а также системы *Teamcenter*, есть на самом деле неприкрытая демонстрация силы, угрожающей покою и безмятежному процветанию больших и малых *PLM*-поставщиков в регионе *EMEA*, Америке и АТР. Одновременно *Simcenter* от *Siemens* – уловистая приманка для производителей оборудования, машин, летательных аппаратов и других сложных мехатронных изделий и систем. “Уникальность презентуемой сегодня платформы заключается в том, что ни у кого ничего подобного нет”, – заявил **Виктор Беспалов**, вице-президент и генеральный менеджер *Siemens PLM Software* в РФ и СНГ, на открытии специализированной конференции по *Simcenter*, проходившей в Москве в ноябре прошлого года. Некоторые подробности о функционале *Simcenter* и областях его применения можно почерпнуть из репортажа **Александр Сухановой**, опубликованного здесь же.

Ваш покорный слуга завершил обзор мирового рынка *CAM*, который ежегодно готовится в рамках редакционного проекта “**Короли**” и “**капуста**” на ниве *CAM*. Мы убеждены, что знание рыночных рейтингов вендоров и их продуктов дополнит и сделает более зрелыми ваши представления (нередко деформированные публикацией некачественной или нарочито искаженной информации и неподтвержденных цифр) о *CAM*-системах, рассматриваемых в качестве кандидатов на покупку и применение. В публикуемой заключительной, пятой части обзора популярные *CAM*-системы, вендоры которых (умельце, но в массе своей не крупные ☺) непрерывно и ожесточенно борются друг с другом и против всех, ранжируются в семи номинациях – по ряду параметров, характеризующих

их востребованность на мировом рынке *CAM* по состоянию на начало 2016 г. За основу взяты данные о рыночном положении систем из последнего отчета исследовательской компании *CIMdata* “*2016 NC Market Analysis Report, Ver. 25*”. К главным моментам в представленном множестве статистических данных и соответствующих рутинных комментариях я бы отнес следующие два. Во-первых, на удивление высокими для доминировавших в 2015 году условий на рынке оказались темпы роста собственной выручки у популярных 15-ти *CAM*-систем. Диапазон этого показателя составляет от +11.66% для *hyperMILL* до +5.71% для *Mastercam*, что в разы превосходит рост рынка в целом (+3.2%). Во-вторых, впервые за несколько лет, одновременно с ростом у одних, имеет место снижение выручки у других брендов из 25-ти принадлежащих наиболее состоятельным вендорам; здесь, к сожалению, в числе пострадавших оказались *CATIA*, *Tebis* и *Creo*. Будем надеяться, что это временное явление, и ожидаемые результаты по мировому *CAM*-рынку за 2016 год подтвердят наш скромный прогноз.

В очередной части разросшегося ежегодного обзора систем высокопроизводительных вычислений (*HPC*), которую подготовил мой коллега **Dr. Phys. Сергей Павлов**, обсуждаются итоги 2016 года, сложившиеся в результате острейшей конкуренции компаний за перспективные рынки. Приводятся измеряемые параметры, отражающие и влияющие на “температуру” конкуренции – капитализация и стоимость бренда, “кардиограмма” индекса *NASDAQ* фондового рынка высокотехнологичной отрасли, динамика курсов мировых резервных валют, российского рубля и цены на нефть. Из огромного объема информации о достижениях в сфере суперкомпьютеров, серверов, “умных” мобильных коммуникационных устройств, облачной ИТ-инфраструктуры и процессоров отобраны события, имеющие шанс остаться в истории в качестве вех в развитии технологий.

Как известно, применение *PLM* повышает эффективность бизнеса во многих измерениях, включая увеличение доходов, снижение затрат на разработку изделий и уменьшение их себестоимости в целом. Борьба за улучшение условий ведения бизнеса и повышение его показателей у компаний, внедряющих у себя *PLM*, а также за улучшение характеристик выпускаемой ими продукции – это другая, более симпатичная нашей редакции, сфера каждодневных баталий, и за их необходимость мы голосуем обеими руками. Мне нравятся добросовестные исследования-инструкции по стратегическим направлениям для баталий такого рода, которые периодически подготавливает Джим Браун (**Jim Brown**), президент компании *Tech-Clarity* и наш хороший знакомый. Его материалы отличаются простотой формулировок, отсутствием эзоповских красотей *à la 3DEXPERIENCE*, точностью оценок и полезностью рекомендаций. В этот раз, с разрешения Джима, мы публикуем наш перевод его статьи “Как передовые компании осуществляют, используют и поддерживают *PLM*-интеграцию”, относящуюся к разряду лучших практик интеграции *PLM*-платформ с другим ПО. Рекомендую этот материал руководителям ИТ-служб промпредприятий.

Я упомянул здесь лишь пятерку самых “убойных” материалов, но содержание этого номера ими не исчерпывается. Приятного чтения!

Юрий Суханов