



“Потому что 35!”

Завершившийся ЧМХ-2021 в Риге оказался богат на сюрпризы в противостоянии национальных команд (“и стали малые большими, а большие – малыми”) и даже сопровождался международным политическим скандалом, весьма далеким от хоккея. К сожалению, несмотря на общие ожидания и на усилия организаторов, ковидный чемпионат, по-видимому, так и не смог стать праздником большого хоккея с маленькой шайбой ни для рижан, страстных поклонников этого вида спорта, ни для телевизионных болельщиков, число которых выросло из-за введения целого ряда ограничений, связанных с пандемией. Тем не менее, он породил множество вопросов, ответы на которые вряд ли способны удовлетворить всех вопрошающих. Но для себя я, пожалуй, нашел универсальный ответ на большинство этих вопросов в рекламе шоколадного батончика – что и вынес в заголовок. Несогласные могут подставить свои цифры... 😊 Должен признаться, что существенно большее удовольствие мне доставляют матчи начавшегося с задержкой в год футбольного *Euro 2020*, в особенности – восхитительная игра итальянцев и французов.

Как и спорт, близкая мне сфера САПР/PLM нередко становится ареной состязаний вендоров ПО, их партнеров и реселлеров – как за место под солнцем, так и за доминирование на площадках крупных корпораций. Примером может служить ни на минуту не прекращающееся выяснение отношений среди нескольких “PLM-королей”, оккупировавших вершину рейтинга поставщиков ПО и соответствующих услуг: *Siemens* (Германия), *Dassault Systèmes* (Франция), *PTC* (США) и отчасти *Autodesk* (США).

Теме конкуренции самых крупных вендоров посвящена статья “**Новые PLM-лидеры в отчете Forrester Wave: почему Siemens станет крепким орешком для Dassault и PTC**”, которую подготовил наш шведский коллега **Verdi Ogewell**, главный редактор “*PLM&ERP News*”. Этим материалом мы и открываем свежий выпуск *Observer*'а. Лично для меня здесь особо привлекательны и показательны не столько аргументы агентства *Forrester Research* в обоснование лидерства *Siemens* на рынке *PLM*, сколько образцы риторики конкурентов, появившейся вслед за публикацией *Forrester*. Приглашаю читателей тоже насладиться перлами маркетингового красноречия!

Свое продолжение тема острой конкуренции нашла в другой статье того же автора:

“Дилемма с облачной CAD-системой компании *PTC*: беспорядок, с которым нужно разобраться, или путь к успеху?” Эти крайние точки зрения высказали руководители компаний-конкурентов – **Tony Hemmelgarn** из *Siemens Digital Industries Software* и **Jim Heppelmann** из *PTC* соответственно. В поддержку прогноза босса *PTC* о взрывном спросе на рынке на *SaaS*-решения вообще и на *SaaS*-платформу *PTC Atlas* в частности, высказались, прямо или косвенно, известные аналитические компании – *Griffin Securities* и *Gartner*. Впрочем, как известно, для самого г-на *Heppelmann* мнение отраслевых аналитиков решающего значения не имеет. По его словам, аналитики не являются ни покупателями, ни пользователями *PLM*-продуктов, чтобы уверенно судить... Что ж, он может быть вполне доволен текущими темпами продаж теперь уже родной облачной CAD-системы *Onshape*, которые оказались выше, чем у *Autodesk Inventor*, *CATIA* и даже *SOLIDWORKS*. Хотя высокие темпы продаж при низкой исходной базе и не являются убедительным показателем успеха, но, безусловно, свидетельствуют о хорошем старте. В статье встречаются как интересные оценочные суждения привлеченных автором аналитиков и топ-менеджеров упомянутых компаний, так и бесспорные факты бескомпромиссной конкуренции на рынке, являющейся, как известно, двигателем прогресса. Рекомендую к прочтению!

Не могу обойти вниманием и наш фирменный аналитический материал. Это подготовленная мной коллегой **Dr. Phys. Сергеем Павловым** вторая часть традиционного ежегодного обзора систем высокопроизводительных вычислений за 2020–2021 гг., которая посвящена сфере облачных вычислений. В статье сравниваются суммарные объемы поставок серверов, компонентов облачной и традиционной ИТ-инфраструктуры, а также доходы ведущих поставщиков. Анализируется структура весьма конкурентного рынка услуг для публичных облаков, когда любой ресурс (инфраструктура, платформа, программное обеспечение и др.) предоставляется клиенту как услуга; сопоставляются доходы лидеров среди поставщиков инфраструктуры. В качестве надежных источников используются данные американских аналитических компаний *IDC* и *Gartner*, а также российской консалтинговой компании *J'son & Partners Consulting*.

Наконец-то пришло тепло, начинается долгожданное время летних отпусков и сезонной миграции отдыхающих. Самое время сделать прививку и тем самым обезопасить себя и окружающих от не знающего жалости коронавируса. Не ленитесь и не поддавайтесь квазинаучным слухам, а обязательно вакцинируйтесь!

Юрий Суханов