

# К вопросу о ранжировании САМ-пакетов

Комментарий редакции

Поскольку речь зашла о САМ-пакетах, уместно будет ответить на нередкие вопросы читателей о критериях лидерства и лидерах САМ-рынка по тому или иному критерию. Судя по почте, здесь часто имеют место путаница и/или подтасовки. Впрочем, иногда люди просто невнимательно читают длинные, умело сконструированные предложения типа “С радостью сообщаем, что наш пакет вышел на первое место... в производстве табуреток в Монголии”. Что ж, при желании для любого пакета можно подобрать какой-то специфический критерий, по которому он станет первым. Тем не менее мы будем придерживаться более консервативного подхода.

Так как итоги за 2001 год будут подведены не ранее чем в мае 2002 г., то в качестве источника будут использоваться данные за 2000 г. независимой консалтинговой компании **CIMdata** ([www.cimdata.com](http://www.cimdata.com)), специализирующейся в том числе на анализе САМ-рынка. Тем не менее, как мы убедились, разумная осторожность в подходе к цифрам все равно необходима.

Итак, в 2000 году объем САМ-рынка в ценах конечных пользователей составил **1.27 млрд. долл.** Бесспорным лидером по размеру доходов от продажи лицензий САМ-систем, *upgrade, update* и оказания сопутствующих услуг остается альянс *IBM/Dassault* с показателем 16.2% от общего объема рынка. Второе место с долей 14.7% уверенно занимает корпорация *PTC*, усилия которой в обновлении своих САМ-модулей нашли позитивное отражение в прессе. Третье место традиционно занимает *UGS* – на этот раз с показателем 8.6%. Популярный в Прибалтике *Mastercam* от *CNC Software* замыкает вторую тройку лидеров с показателем 3.1%. В целом же представленной на диаграмме (рис. 1) десятке лидеров принадлежит чуть более 60% всего объема САМ-рынка.

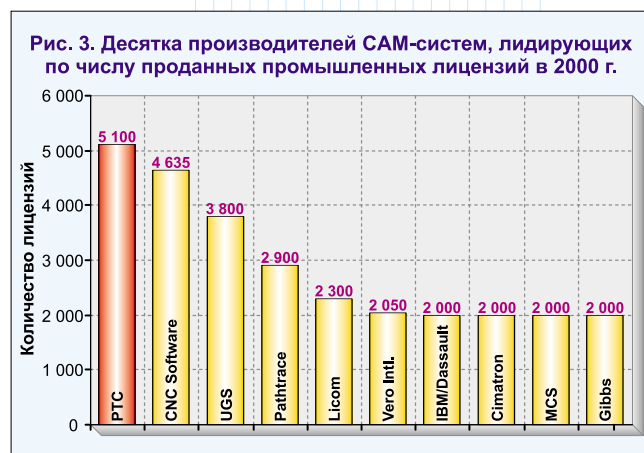


*CIMdata* назвала также и десятку наиболее быстро развивающихся разработчиков САМ-систем, определяемых по приросту их доходов за 2000 год относительно 1999 года. Наивысших результатов по росту

доходов добились две компании: *UGS* (15.9%) и *CNC Software* (15.7%).



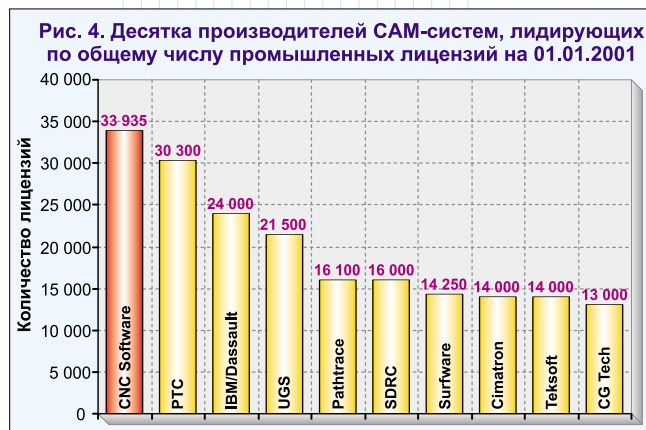
Еще одним важным критерием анализа рынка САМ-систем является популярность, или количество новых лицензий, продаваемых за год разработчиками САМ-систем, их динамика, т.е. изменение популярности, и общее количество рабочих мест пакета в промышленности и сфере образования. Если верить данным *CIMdata*, то из 30 наблюдаемых компаний – разработчиков САМ-систем наивысших результатов в продаже промышленных лицензий за 2000 г. добились 10 компаний, представленных на рис. 3.



Если 2-е и 3-е места в этом топе, занятые, соответственно, *PTC* и *Mastercam*, сомнений не вызывают в силу “историчности” их лидерства, к чему многие уже привыкли и с чем смирились, то факт выдвигания на 1-е место компании *InterCim* с рекордным показателем – 6500 промышленных лицензий за год – сомнение посеял. Во-первых, хотя мы по долгу службы вынуждены ориентироваться на САМ-рынке, но о продуктах этой компании ничего не знаем и даже не слышали. Во-вторых, чтобы за год продать такое количество САМ-систем, нужно стать *PTC* или, по крайней

мере, по примеру *Mastercam* создать самую крупную среди разработчиков САМ-систем сеть дистрибьюторов и реселлеров. В-третьих, годовой прирост в 6500 лицензий согласно *CIMdata*, обеспечил мощный рост (на 81.25%) общей базы лицензий *InterCim*, чей размер на начало 2000 г. составлял 8 тыс. Такой резкий прирост продаж не мог не обеспечить адекватный рост доходов компании, а следовательно, имя *InterCim* должно было попасть в топ-10 компаний – лидеров по темпам прироста доходов в 2000 г. Однако там этой компании нет. Воспользовавшись Интернетом, мы выяснили, что в действительности за *InterCim* не числятся ни САД-, ни САМ-продукты. Эта компания занимается автоматизацией производств в довольно узком спектре задач: решению по проектированию последовательностей операций и действий (техпроцессов), учету оборудования и материалов, мониторингу заказов, управлению качеством, контролю исполнения документов, управлению производственным персоналом и т.д. К САПровским продуктам с натяжкой можно отнести лишь их DNC-решения и средства проектирования техпроцессов, так что ее присутствие в списке 30 лидирующих компаний – разработчиков САМ-систем от *CIMdata* остается на совести последней. Ну а мы при ранжировании разработчиков САМ-систем достижениями *InterCim* будем пренебрегать.

Важным показателем, характеризующим предпочтения пользователей в вопросе выбора САМ-пакета, отвечающего их требованиям и возможностям, является **общее количество рабочих мест** того или иного пакета **в промышленности**. Десятка компаний, чьи САМ-пакеты наиболее популярны в промышленности, представлена на рис. 4. В этом топе лидерами являются *Mastercam*, *PTC*, *IBM/Dassault* и *UGS*. При этом ***CIMdata* характеризует *Mastercam* как “de facto industry standard PC-based CAM software product”.**



Некоторое сомнение вызывает показатель *SDRC*. Дело в том, что общее количество лицензий САМ-продуктов *SDRC*, проданных в промышленность, по состоянию на 1 января 2000 г. составляло 17 тыс., а на 1 января 2001 г. – 16 тыс. Известно, что своих САМ-продуктов *SDRC* не имела и торговала пакетами *CAMAX* и *SmartCAM (Point Control)*. Казалось бы,

после приобретения этих двух компаний место *SDRC* на САМ-рынке должно было бы упрочиться, но – нет. Впрочем, судьба *SDRC* сегодня всем известна.

Согласно данным *CIMdata* **в сфере образования** САМ-системы класса *High-End* представлены значительно скромнее, чем в промышленности. Из общего числа лицензий САМ-систем, проданных в 2000 г. учебным заведениям десятью ведущими разработчиками, на долю *High-End*-систем приходится лишь 25%. В чем тут дело? Почему САМ-пакеты от небольших компаний с величиной доходов в несколько десятков миллионов долларов доминируют в сфере образования? Ответ очевиден. Во-первых, цены! Во-вторых, спрос на САМ-пакеты в учебных заведениях. Рынок САМ-систем в стоимостном выражении примерно в 10 раз уступает рынку САД/САЕ-систем, а охватившая в последние годы и разработчиков, и их клиентов “*PDMania*” сделала этот разрыв еще более значительным. Для сравнения: весь объем мирового рынка САМ-систем (1.27 млрд. долл. в 2000 г.) сопоставим с годовым доходом *IBM/Dassault* в сфере САД/САМ/САЕ/PDM (1.24 млрд. долл.).

Цены учебных лицензий САМ-систем обычно находятся в диапазоне 10÷25% от соответствующих цен промышленных лицензий, что делает сектор рынка учебных заведений при существующем там спросе на САМ-системы крайне непривлекательным для “королей”, избалованных заказами промышленности с совершенно другим уровнем доходов и прибыли. Зачастую они его просто игнорируют. Этого не происходит с поставками в учебные заведения САД, САД/САЕ-систем или интегрированных решений, включающих и САМ-модули (впрочем, их учет в этом случае хлопотен и, очевидно, не ведется).

Беспорным лидером по поставкам САМ-пакетов в сферу образования уже много лет подряд является *CNC Software*, заботящаяся о дне завтрашнем. Лет шесть-семь назад эта компания открыла отдельный офис в штате Вашингтон, занимающийся исключительно бизнесом с учебными заведениями ([www.mastercamedu.com](http://www.mastercamedu.com)), и, очевидно, не зря. Общее количество лицензий ее пакета *Mastercam*, проданных учебным заведениям, достигло 27 тыс. к началу 2001 г. Конкуренты отстают “в разы”, но главное – проигрывают перспективу и, похоже, начинают это понимать. Впервые в 2000 г. отличных результатов на ниве образования добились такие известные компании, как *Delcam*, *UGS*, *Surfware* и *IBM/Dassault*. Пусть количество проданных ими учебных лицензий пока невелико, но темпы прироста не могут не вызывать уважения.

Есть в этом деле и нюансы. Известно, что разработчики САМ-пакетов подчас безвозмездно передают лицензии учебным заведениям. К сожалению, у нас еще нет ответа на вопрос, насколько аккуратно *CIMdata* учитывает такие факты и учитывает ли вообще. Поэтому от публикации количественных данных по лицензиям САМ-пакетов в учебных заведениях мы решили пока воздержаться. ⚙️