

Российский рынок EDA-продуктов: взгляд из Кремниевой долины

15 марта 2016 г. в Москве проектировщики и производители печатных плат встретились с поставщиками САПР электроники на круглом столе «Организация разработки: эффективность, качество, автоматизация, аутсорсинг», который был организован Информационно-аналитическим центром современной электроники. Об особенностях работы поставщиков EDA-продуктов на российском рынке мы попросили рассказать одного из участников мероприятия, директора по общемировым продажам решений Cadence для проектирования и анализа печатных плат Чарли Джорджетти.

Какие из продуктов компании Cadence доступны заказчикам в России?

На российском рынке представлен полный спектр продукции Cadence, без ограничений. Наши программные инструменты для разработки и анализа печатных плат могут быть приобретены как целым пакетом, так и по отдельности, в качестве самостоятельных продуктов.

Каких конкурентов вы могли бы выделить на мировом рынке и в России? Как вы оцениваете свои рыночные позиции?

Наш основной конкурент, как на российском, так и на глобальном рынке, – компания Mentor Graphics. Сегодня она продолжает удерживать лидирующие позиции среди поставщиков САПР печатных плат. Однако в последние два года их продажи падают. Происходящий на этом фоне устойчивый рост годовых оборотов Cadence, в последнее время превышающий 10%, сделал

наши позиции сопоставимыми. Также нужно отметить среди наших конкурентов компанию Altium, которая демонстрирует постепенный рост. Но продукция этого поставщика относится, скорее, к начальному уровню и ориентирована на пользователей с небольшими запросами. Ещё один заметный игрок на EDA-рынке – компания Zuken, с которой мы соперничаем преимущественно в Японии, а также в Европе. Развитие этой компании в последние годы значительно замедлилось. Мы пока не располагаем данными относительно её оборота за 2015 г., но с учётом специфики японской экономики можем предположить, что показатели Zuken остаются на прежнем уровне.

Как вы позиционируете свои продукты в мире и в России? Как бы вы сформулировали основные конкурентные преимущества продукции Cadence?

По сравнению с конкурентами мы предлагаем наиболее совершенные, самодостаточные и сложные инструменты разработки и анализа печатных плат. Кроме того, продукты Cadence отличаются высокой степенью масштабируемости. Нашими технологиями могут воспользоваться даже те компании, которые занимаются проектированием электроники на базовом уровне. При этом возможности продуктов можно наращивать по мере того, как растут запросы разработчиков. Ещё один важный аспект наших технологий – максимальная открытость. Продукты Cadence могут быть легко интегрированы в другие программные системы, если у пользователей появится такая необходимость. Также отмечу, что возможности дизайна печатных плат расширяются за счёт интегрированных функций анализа целостности

сигналов и цепей питания. И, наконец, из всех компаний, которые занимаются автоматизацией дизайна электроники, Cadence уникальна тем, что предлагает инструменты не только для проектирования печатных плат, но и для разработки чипов. Таким образом, Cadence обеспечивает полный комплекс САПР для компаний, занимающихся сквозным проектированием электроники.

Отдельно стоит рассказать о преимуществах нашей бизнес-модели. Для построения каналов продаж по всему миру в последние десять лет мы активно используем сотрудничество с региональными дистрибьюторами. Это позволяет нам поддерживать обширную клиентскую базу. Сегодня, благодаря глобальной партнёрской сети, Cadence эффективно взаимодействует с десятками тысяч компаний, тщательно анализируя их потребности и помогая им извлекать наибольшую пользу из EDA-технологий.

Знакомы ли вам российские САПР? Например, сегодня в круглом столе принимал участие известный отечественный поставщик EDA-продуктов – компания «Эремекс».

Несмотря на то что Cadence, как компания мирового масштаба, рассматривает рынок, прежде всего, с глобальной точки зрения, я не могу не признать, что в таких крупных странах, как, например, США, Китай и Россия, существуют очень достойные локальные игроки. С такими компаниями мы всегда стремимся построить партнёрские отношения. В некоторых случаях речь может идти даже о приобретении. Однако конкретных планов по работе с локальными компаниями мы не раскрываем.

С какими трудностями вы сталкиваетесь на российском рынке? Почувствовали ли вы какие-то ограничения в связи с экономическими санкциями?

К счастью, у нас не возникло никаких проблем, препятствующих развитию бизнеса в России. Конечно, в последнее время от нашей команды продаж требуется больше усилий, но в целом мы ведём бизнес по-прежнему. Изначально, как и на любом локальном рынке, мы должны были решить в России наиболее трудную задачу: найти хоро-



Чарли Джорджетти

ших партнёров и представителей. Эта задача была решена успешно, за что мы очень признательны нашему директору по развитию бизнеса в России Анатолию Иванову, а также нашему российскому дистрибьютору, компании PCB SOFT (Александр Акулин). С её помощью мы можем общаться с большим количеством наших российских клиентов и лучше понимать их текущие потребности, чтобы учесть их в новых версиях продуктов Cadence. Без таких партнёров производителю сложно понимать уникальные требования, которые предъявляет каждый локальный рынок.

Насколько ваши программные продукты соответствуют требованиям российских разработчиков?

Поскольку бизнес-стратегия Cadence предполагает тесное взаимодействие с клиентом, в процессе работы мы обнаруживаем множество тонкостей, важных для разработчиков в конкретном регионе. Понимание этих тонкостей позволяет нам объяснить клиенту, как именно наши продукты могут решить его задачи. А если

мы узнаём о каком-то уникальном требовании к EDA-продукту, мы учитываем это в своих разработках. Этот механизм работы, конечно, успешно применяется и в России. Сегодня наиболее серьёзные технические требования российских разработчиков я вижу в области анализа целостности сигналов и цепей питания. Причём сегодня в России актуальны не только сами программные инструменты анализа, но и сопутствующая техническая поддержка и обучение специалистов. Также в России важна языковая локализация продуктов. В настоящее время мы продолжаем совершенствовать наш пользовательский интерфейс, чтобы облегчить его перевод с английского языка, в частности, на русский.

Как вы планируете в ближайшее время «завоевывать» российского пользователя?

Как и на любом другом рынке, мы будем опираться на правила справедливой конкуренции, будем применять лучшие программные технологии, будем с наибольшей эффективностью использовать как собственные каналы,



Александр Акулин

так и каналы PCB SOFT. При этом мы намерены тщательно изучить и учесть коммерческие запросы российских клиентов. Кроме того, важной составляющей нашей маркетинговой стратегии в России станет проведение большого числа мероприятий – технических и образовательных семинаров в Москве, Санкт-Петербурге и других городах.



Рисунки

Возможности САПР Cadence OrCAD / Allegro

OrCAD® / Allegro®	Возможности (все варианты совместимы и основаны на технологиях Allegro®)
Lite	Редактирование схем и печатных плат с ограничением по количеству компонентов
Capture	Редактирование схем и схемных символов
Standard	Редактирование схем и печатных плат. Импорт файлов P-CAD, Altium, PADS, Eagle
Professional	Редактирование схем и печатных плат со скоростными сигналами и дифференциальными парами. Анализ целостности сигналов SigXplorer. Автотрассировка SPECCTRA
Allegro® Base + Options	Масштабируемый набор инструментов САПР для лидирующих предприятий отрасли
Sigrity™ Base + Options	Анализ целостности сигналов и питаний 3D. Анализ тепловых распределений и IR-Drop

cadence®

Официальный дистрибьютор ООО «ПСБ СОФТ»

г. Москва, 105082, ул. Б. Почтовая, д. 26В, с. 2
www.pcbsoft.ru • info@pcbsoft.ru • +7 (800) 333-9722

PCB SOFT
PCB&IC SOFTWARE