

Вниманию читателей предлагается материал, который подготовил Randall Newton, редактор сетевого ресурса “GraphicSpeak”, принадлежащего аналитической и консалтинговой компании Jon Peddie Research (JPR). Его публикации уже не раз появлялись на страницах нашего журнала – и в тот период, когда он возглавлял сетевой ресурс “CAD/CAMNet”, и позже, когда это издание трансформировалось в проект VEKTORRUM, который затем перешел под крыло JPR и получил нынешнее название (см. *Observer* #3/2015, ##1,4,5/2014 и др.).

Оригинал статьи “Autodesk Revenue Continues To Be A Good News/Bad News Story” на английском языке можно найти по адресу: <http://gfxspeak.com/2017/08/27/autodesk-revenue-continues-to-be-a-good-newsbad-news-story>

Доходы Autodesk продолжают радовать/огорчать

Randall Newton (GraphicSpeak, a Jon Peddie Research publication)



Общепринятые показатели бухгалтерского учета за второй квартал говорят о том, что компания Autodesk третий год подряд несет убытки. Принятая Autodesk новая методика учета доходов уверяет, что дела идут отлично.

В конце августа 2017 года **Andrew Anagnost**, новый генеральный директор Autodesk, сообщил о финансовых результатах компании за II квартал фискального 2018 года (с 1 мая по 31 июля 2017 г.).

Есть два способа рассказать эту историю: опираясь на общепринятую систему учета (как делаем мы), либо на новую методику, как это делает г-н Anagnost. Общепринятая система подразумевает подготовку отчетов на основе общепринятых принципов бухучета (*Generally Accepted Accounting Principles, GAAP*). Новая методика Autodesk означает использование их интерпретаций того, откуда поступают доходы и как они отражаются в гроссбухах.

При учете по правилам GAAP текущие итоги Autodesk таковы: во II квартале фискального 2018 года доходы составили 501.8 млн. долларов, что, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, означает спад (-9%). Чистый убыток за квартал достиг 144 млн. долларов – это почти на +50% больше, чем убыток во II квартале прошлого года. **И это уже 9-й подряд убыточный квартал.**

А вот как выглядят показатели Autodesk при учете по новой методике (для подписной модели бизнеса. – Прим. ред.). Итак, пересчитанный к году (поскольку период действия подписки и *Maintenance* может существенно отличаться от одного года. – Прим. ред.) [расчетный годовой] доход от подписки (*Annualized Recurring Revenue, ARR*) [на дату завершения] II квартала составляет 784 млн. долларов, что дает рост +94% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Общая величина ARR, включающая пересчитанный к году доход от подписки (784 млн. долларов) и таким же образом пересчитанный годовой доход от продажи

What is ARR

Annual Recurring Revenue, or ARR, is a subscription economy metric that shows the money that comes in every year for the life of a subscription (or contract). More specifically, ARR is the value of the recurring revenue of a business's term subscriptions normalized for a single calendar year.

For example, if your subscriber purchases a two-year subscription for \$12,000, the ARR would be \$6,000 for each year. ARR is predictable revenue that can be counted on every year.

Maintenance (1.046 млрд.) пользователям постоянных лицензий, равна 1.83 млрд. долларов – это на +21% больше, чем было в конце II квартала прошлого года.

Рассчитанные по общепринятой методике размеры доходов и чистой прибыли/убытков за последние 17 кварталов показаны на графике (рис. 1).

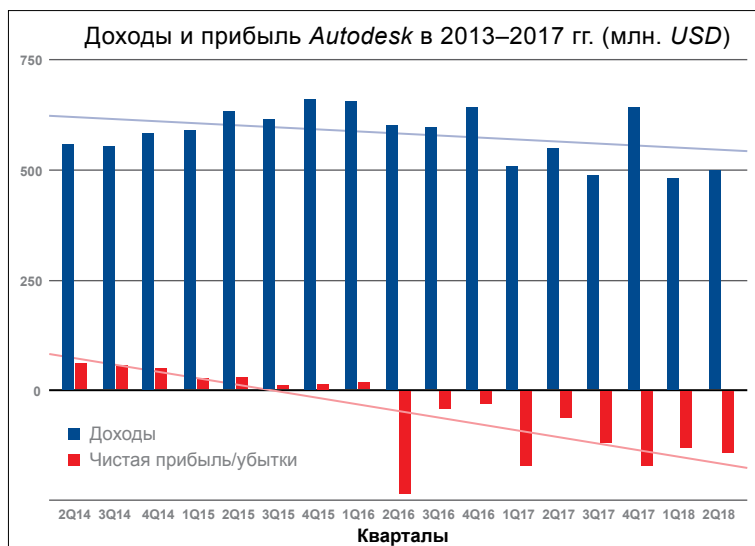


Рис. 1. Квартальные доходы и чистая прибыль/убытки компании Autodesk за период со II кв. 2014 фискального года по II кв. 2018 фискального года согласно GAAP (график подготовлен сотрудниками GraphicSpeak)

Для справки

Чтобы читателям было немного проще разобраться в терминологии, приведем выжимки из заметки в журнале “CNews” (www.cnews.ru) под названием “Хроники импортозамещения: Autodesk на треть увеличил число пользователей в России и СНГ” и комментариев к ней.

Есть бессрочные лицензии ПО с ежегодным обновлением программного продукта (*Maintenance*), и есть арендуемые лицензии по подписке с возможностью обновлять ПО в любой момент по мере необходимости. Годовой взнос за обновление – *Maintenance plan*.

Можно оплатить подписку на обновление уже существующей лицензии на ПО последней версии – это называется *Maintenance Plan* (раньше это называлось *Subscription*). И можно оплатить аренду лицензии на один, два или три года – сейчас именно это называется *Subscription*.

Всех пользователей можно разделить на четыре категории: пираты; владельцы бессрочных лицензий; владельцы бессрочных лицензий, оплатившие подписку на *Maintenance Plan*; пользователи, оплатившие *Subscription*. В зависимости от контекста, подписчиками можно назвать 3-ю и 4-ю категории.

С 7 мая 2017 года для пользователей ПО Autodesk с бессрочными лицензиями обновления подорожают на 5% в валюте. Через год цена лицензий для них возрастет еще на 10%, а через два года – на 20%.

Если вас что-то смущает, надо как-то начинать привыкать [к такой интерпретации]. Г-н *Anagnost* в значительной мере считается архитектором измененной бизнес-модели Autodesk, и именно он был назначен Советом директоров на ответственный пост CEO, а не *Amar Hanspal* (претендент из числа топ-менеджеров компании, больше ориентированный на продукты) или кто-то из других кандидатов.

Andrew Anagnost горячо защищает модель бизнеса по подписке, причем с таким воинственным ожесточением, на которое его предшественник *Carl Bass* никогда не отваживался за весь период своего пребывания в должности CEO. Уже в первой своей квартальной презентации г-н *Anagnost* ввел новый акроним “**M2S**”, что означает “от годовых взносов за обновление – к подписке” (*Maintenance to Subscription*), и использовал его 20 раз. Кроме того, он 19 раз упомянул акроним “ARR”.

Чтобы понять, с чем мы сталкиваемся в этой новой методике, прочтите следующий абзац, озвученный г-ном *Anagnost* на презентации результатов компании для аналитиков Уолл-стрит (любезно предоставлено *Seeking Alpha*). То, что дается в фигурных скобках – попытка автора упростить понимание сказанного.

“Как мы уже говорили раньше, мы ожидаем увидеть текущее снижение числа подписчиков на продление планового обновления ПО (*Maintenance*) среди пользователей постоянных лицензий, и уровень такого снижения будет варьироваться в зависимости от количества договоров, у которых

подходит срок возобновления, от роста процентной ставки при продлении и от темпов программы *M2S*. {Мы ожидаем, что в будущем плановое обновление ПО (*Maintenance plan*) купят меньше клиентов, и больше клиентов купят собственно подписку (*Subscriptions*).} Немного более половины снижения числа подписок на плановое обновление – результат быстрого запуска программы *M2S*. {Мы пускаем подписку в продажу под конец квартала; мы полагаем, что половина пользователей, у которых закончились договоры на обновление версий, перешли на новую модель – подписку.} Фактически, почти четверть всех возможных продлений договора на *Maintenance* мигрировала в подписку. {Я говорю половине? Четвертая часть клиентов, у которых закончилась плановая поддержка, перешла на подписку.} Из тех, кто мигрировали, почти 10% сделали обновление с индивидуального продукта на более ценную отраслевую коллекцию. {Десятая часть клиентов, которые ушли с *Maintenance* на подписку, заодно перешла от использования одного продукта к наборам связанных продуктов, продаваемым как один комплект, которые мы называем отраслевой подборкой или коллекцией.} Ранние результаты *M2S* являются обнадеживающими и очень интересными”. {Нас ожидает светлое будущее, хотя в этом квартале из числа тех клиентов, кто мог бы перейти на подписку и коллекции, сделали это только 2.5%.

Снова и снова компания Autodesk говорит нам: “В переходный период бизнес-модель Autodesk отрицательно влияет на доход, так как большие доходы ожидаются позднее, а у новых предложений начальная цена продажи, в основном, ниже”. Но никто не ожидал, что Autodesk будет входить вот уже в третий год учета доходов по новой методике, декларируя убытки квартал за кварталом.

Вот еще некоторые цифры за II квартал, рассчитанные по общепринятой методике учета.

Доходы по регионам:

- Обе Америки – 214 млн. долларов, снижение (-7%);
- Европа, Ближний Восток и Африка (EMEA) – 199 млн. долларов, снижение (-10%);
- Азиатско-Тихоокеанский регион – 100 млн. долларов, снижение (-11%).

Доходы по семействам продуктов:

- Архитектура и строительство (AEC) – 209 млн. долларов, снижение (-17%);
- Производство – 147 млн. долларов, снижение (-16%);
- AutoCAD и AutoCAD LT – 97 млн. долларов, рост (+32%);
- Медиа сфера и развлечения – 38 млн. долларов, рост (+11%);
- Другое – 12 млн. долларов, снижение (-7%).

Что мы думаем об этом?

Экономика крепка, строительная отрасль на подъеме, но лучшие результаты Autodesk получены от их самых старых технологий – от группы AutoCAD и от портфеля продуктов для медиа сфера и развлечений. Что не так в этой картинке, как поется в одной песенке? 🤔