

С 2000 года мы ежегодно, по весне, обзореваем финансовые показатели (“капусту”) крупнейших разработчиков САПР/PLM (“королей”) за год предыдущий. В фокусе нашего внимания – котировки акций и рыночная капитализация, совокупные годовые доходы, включая доходы от продажи новых лицензий, обновлений, поддержки и других услуг. Не остаются без внимания и “августейшие” расходы (на научные исследования и разработки, маркетинг, организацию продаж и содержание королевской администрации), и прибыль.

Всё мало-мальски ценное, важное и весомое финансовой стороны жизни “королей”, к которым по праву относятся компании Autodesk (ADSK), Dassault Systèmes (DASTY), PTC и Siemens PLM Software (SPLM), постоянно находится под лупой Observer’a. При этом нас (и наших читателей) интересуют не только величины показателей, но и их динамика – за год, два, пять.... Наши “исторические” графики лучше всяких слов показывают состояние финансового здоровья компаний. Не забыты и столь модные в наше время рейтинги – атрибут и бич любого рынка, включая и САПР/PLM.

Фундаментом для нашего постоянно действующего проекта с несколько ироничным названием “Короли” и “капуста”, позаимствованным у О. Генри, служат отработанные за много лет подход и методика финансового обзора. С 2006 года в рамках проекта выходят и редакционные обзоры рынка CAE-систем, а с 2009-го – САМ-систем. Все эти материалы свободно доступны на сайте www.cad-cam-cae.ru, а обзоры за 2011 год можно найти также в соответствующих номерах электронной версии журнала, выложенных на App Store и Google Play.

Проект “Короли” и “капуста” – авторский по своей сути и исполнению. У него нет спонсоров, а, следовательно, отсутствуют и обременительные обязательства – за исключением тех, что мы привычно принимаем на себя перед нашими читателями, и относятся они, по большей части, к непредвзятости при оценке фактов и к аккуратности при подготовке и препарировании публикуемых цифр.

“Короли” и “капуста” – 2012

Финансовые показатели ключевых разработчиков САПР/PLM за 2012 г.

Часть I. Обзор доходов “королей”

Юрий Суханов (CAD/CAM/CAE Observer)

Руководителю на заметку

*Страсть к золоту будет, скорее всего, процветать, какой бы ошибочной она ни была.
Стремление “королей” доминировать на рынке САПР/PLM – тоже страсть...
“Откровения давосских мудрецов”*

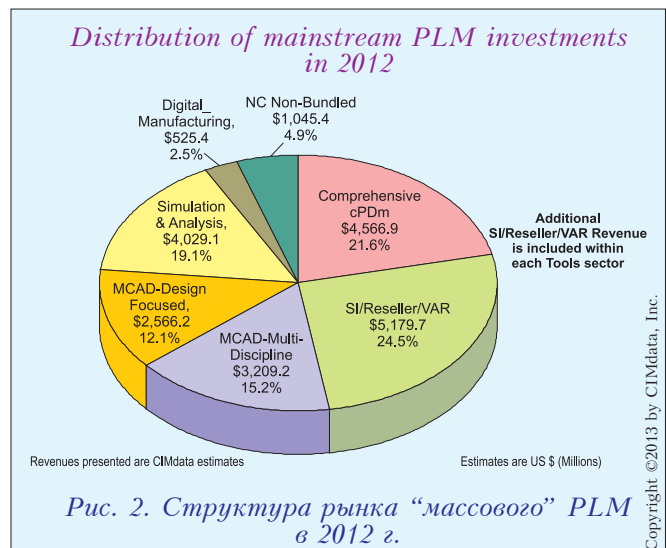
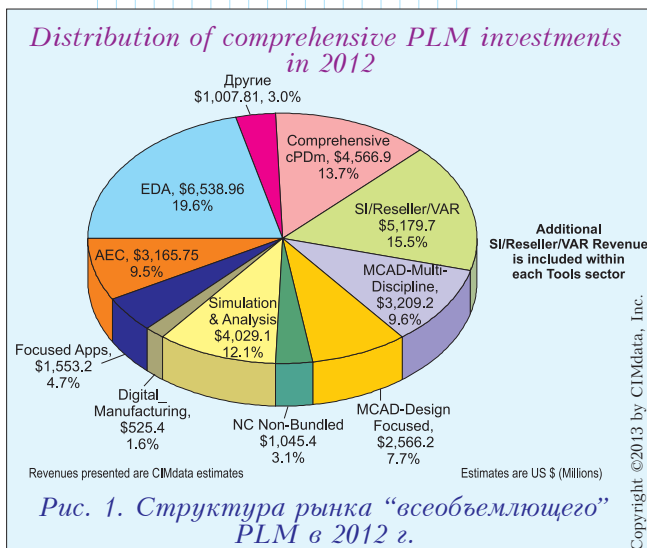
Конфигурация глобального рынка PLM

Напомним, что аналитическая и консалтинговая компания CIMdata, чьим мнением мы дорожим, рассматривает PLM как сложившийся бизнес-подход к управлению ЖЦИ в двух его ипостасях:

- 1 Comprehensive PLM – всеобъемлющий, или полный PLM;
- 2 Mainstream PLM – мейнстримовский, или массовый PLM.

Соответствующие этим определениям рынки инструментов, технологий, продуктов, решений и приложений в CIMdata принято называть Comprehensive PLM Market и Mainstream PLM Market – то есть рынок всеобъемлющего, полного PLM и рынок мейнстримовского, массового PLM.

Рынок массового PLM образуется в результате встречи спроса и предложения на следующие программные инструменты и решения:



- машиностроительные САПР класса *high-end* (на диаграммах *CIMdata* обозначаются как *Multidiscipline MCAD*, или *MCAD-MD*);

- машиностроительные САПР класса *mid-range* (*Design Focused MCAD*, или *MCAD-DF*);

- САМ-системы для технологической подготовки производства (в том числе, для разработки управляющих программ для станков с ЧПУ), включенные в состав САПР;

- автономные САМ-системы (*non-bundled Numerical Control*);

- средства моделирования физических процессов и инженерного анализа изделий (CAE, или *S&A – Simulation and Analysis*);

- системы поддержки цифрового производства (*Digital Manufacturing – DM*);

- всеобъемлющие коллаборативные системы управления процессом создания данных об изделии (*Comprehensive cPDM*). (Именно эту категорию ПО стало модно называть *PLM*-системами, что существенно сужает значение термина *PLM* и запутывает дело);

- разработки системных интеграторов (*System Integrators – SI*) и реселлеров (*Value Added Resellers – VAR*), расширяющие возможности базовых систем.

Рынок всеобъемлющего *PLM* включает в себя весь рынок массового *PLM*, плюс еще секторы (или даже рынки) следующих инструментов и решений:

- системы электротехнического и электронного проектирования (*Electronic Design Automation – EDA*);

- системы архитектурно-строительного проектирования (*Architecture Engineering Construction – AEC*);

- специализированные приложения.

Согласно расчетно-оценочным данным *CIMdata*, рынок всеобъемлющего *PLM* в 2012 г. вырос примерно на 12.4% (11.3% – по уточненным данным *CIMdata*), и его объем на конец года оценивается в **33.4 млрд. долларов** (рис. 1). Однако, рост секторов этого рынка не был одинаковым. Например, инвестиции в секторе *high-end* систем (*MCAD-MD*) за год возросли лишь на 4.1%, в секторе систем *middle range* – на 8.6%, в секторе систем *Digital Manufacturing* – на 3.9%, в секторе автономных САМ-систем – на 12%, в то время как в секторе CAE (*S&A*) – почти на 37%. **Беспрецедентный рост CAE-рынка – одна из самых заметных черт развития как рынка *PLM*, так и рынка технического ПО в целом.**

Великолепные результаты за год показал и рынок *AEC*: объем – 3.2 млрд. долларов, рост – почти на 33%. А вот самый крупный сектор



Рис. 3. Динамика индекса деловой активности (PMI) в промышленности США за период 2010÷2012 гг. (Значения ниже 50% являются сигналами потенциального ослабления экономики, в том числе снижения ВВП и т.д.)

всеобъемлющего *PLM*-рынка – *EDA* – за год подрос всего на 3.8%.

Рынок массового *PLM* в 2012 г. вырос на 12.8%, и его объем оценивается примерно в 21.1 млрд. долларов (рис. 2). На этом рынке доля доходов (без учета доходов партнеров и реселлеров) четырех “королей” САПР/*PLM* в 2012 году превысила 40%. Если же из объема рынка массового *PLM* исключить доходы “королей” CAE, “горилл” *ERP* (немецкой компании *SAP* и американской *Oracle*, промышленяющих на рынке *PLM*), а также доходы их партнеров/реселлеров/интеграторов, то рыночная доля *ADSK*, *DASTY*, *PTC* и *SPLM* вырастает до подавляющей. Оно и понятно – на рынке пока еще царит классический “производственный” *PLM*. Такой тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, когда четырем лидерам принадлежат более 40% рынка, называют олигополией ☺, что лишь несколько мягче монополии.

Скромные достижения вендоров САПР/*PLM* на ниве обслуживания промышленного производства объясняются неудовлетворительным состоянием

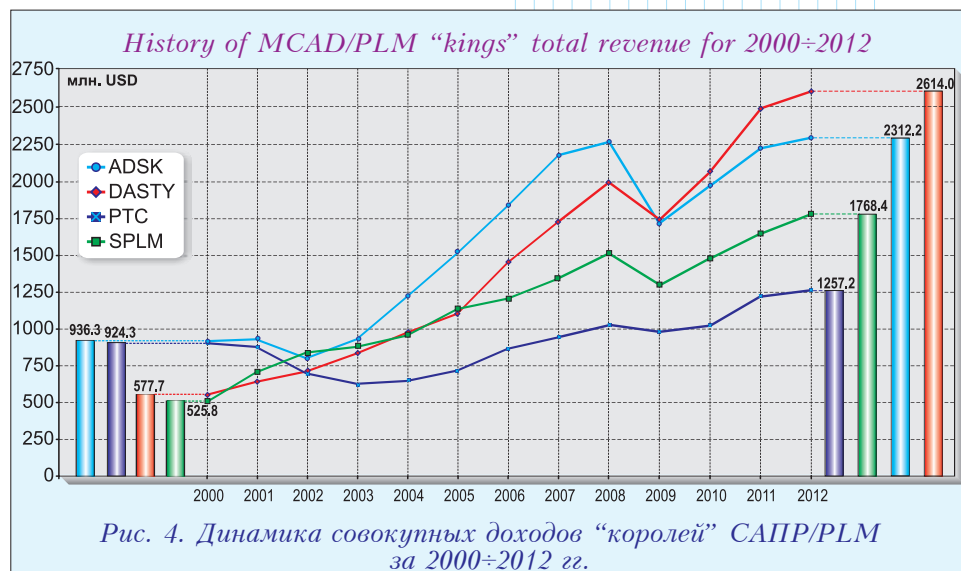


Рис. 4. Динамика совокупных доходов “королей” САПР/*PLM* за 2000÷2012 гг.

глобальной и национальной экономик, в особенности США, Европы и Японии практически на всем протяжении 2012 года. Впрочем, это не должно быть сюрпризом ни для самих вендоров сотоварищи, ни для их почитателей и пользователей.

На Западе принято следить за динамикой популярных, регулярно обновляемых (и не редко с трепетом ожидаемых) индексов деловой активности, в частности *Purchasing Managers' Index (PMI)* – Индекс менеджеров по закупкам. “PMI – это индекс оптимизма для высшего и среднего управленческого звена экономики”, относящийся к разряду так называемых диффузных индексов. Последние, в отличие от многих других индикаторов социально-экономической статистики, являются чисто субъективными показателями. Они не измеряют объемы производства и экспорта, выручки и прибыли, заказов и запасов. Диффузные индексы отражают лишь восприятие происходящих изменений некой категорией участников экономических процессов – к улучшению они ведут, к ухудшению или же остаются без изменений (по их мнению). “Несмотря на такую субъективность, а точнее – именно благодаря ей, эти индексы обладают чрезвычайно сильными предсказывающими свойствами, они являются опережающими индикаторами, сильно коррелирующими с основными параметрами экономических циклов”.

Приведенный на рис. 3 график динамики PMI для промышленности Соединенных Штатов за три последних года указывает на 2012 год, как на год с наименее субъективными оценками уровней деловой активности после финансового кризиса 2008–2009 гг.

Совокупные доходы “королей”

Вследствие реализации общепринятой среди разработчиков САПР/PLM и попрежнему живучей модели бизнеса, их совокупные, или общие, доходы (*total revenue*) складываются из частных доходов двух видов: извлекаемых путем продажи лицензий на ПО и путем оказания широкого спектра сопутствующих услуг. Совокупные доходы (или годовая выручка) – это самый важный показатель, по которому компанию оценивают конкуренты и партнеры, банки и аудиторы, госчиновники и инвесторы, а также аналитики, журналисты, редакторы. За 13 лет наблюдений автору удалось собрать внушительную коллекцию данных о совокупных доходах “королей”, включая показатели темпов роста во времена расцвета и стабильности, а также темпов падения в периоды неизбежных кризисов (табл. 1, 2).

Наглядная графическая интерпретация (рис. 4, 5) обеих таблиц лучше любых слов свидетельствует о бескомпромиссной борьбе “королей” за первенство на протяжении всей 13-летки: о взлетах одних и падениях других, о неоднократной смене лидеров, о последствиях жестоких кризисов, периодически охватывающих мировую экономику и, наконец, об оптимизме как

Табл. 1. Годовые доходы “королей” САПР/PLM (млн. USD)

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM	Вместе
2000 г.	936.3	577.7	924.3	525.8	2964.1
2001 г.	947.5	667.9	898.3	732.6	3246.3
2002 г.	824.9	733.7	725.9	860.5	3145.0
2003 г.	951.6	857.6	656.8	897.1	3363.1
2004 г.	1233.8	993.4	672.4	978.0	3877.6
2005 г.	1523.2	1117.5	744.0	1154.6	4539.3
2006 г.	1839.6	1457.9	884.1	1218.7	5400.3
2007 г.	2172.0	1730.4	960.9	1352.8	6216.1
2008 г.	2315.2	1955.0	1069.5	1512.0	6851.7
2009 г.	1714.0	1746.0	956.2	1278.0	5694.2
2010 г.	1952.0	2074.0	1018.2	1482.5	6526.7
2011 г.	2215.6	2479.7	1218.7	1650.0	7564.0
2012 г.	2312.2	2614.0	1257.2	1768.4	7951.8
За 13 лет	18625.7	16390.8	10729.3	13 642.6	59388.4

Табл. 2. Годовые темпы роста/снижения общих доходов “королей” (%)

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM	Вместе
2002 г.	-12.9	9.9 (3.8)	-19.2	7.5	-3.1
2003 г.	15.4	16.9 (-2.5)	-9.5	4.3	6.9
2004 г.	29.7	15.8 (5.5)	2.4	9.0	15.3
2005 г.	23.5	12.5 (17.3)	10.6	8.1	17.1
2006 г.	20.8	30.5 (23.9)	18.8	5.6	19.0
2007 г.	18.1	18.7 (8.7)	8.7	11.0	15.1
2008 г.	6.6	12.98 (6.0)	11.3	11.77	10.66
2009 г.	-26.0	-10.7 (-6.26)	-10.6	-15.5	-15.7
2010 г.	13.9	18.8 (25.0)	6.5	16.0	14.6
2011 г.	13.5	19.6 (14.0)	19.7	11.3	15.9
2012 г.	4.4	5.4 (14.0)	3.2	7.2	5.1

MCAD/PLM “kings” total revenue growth/loses rates 2002÷2012

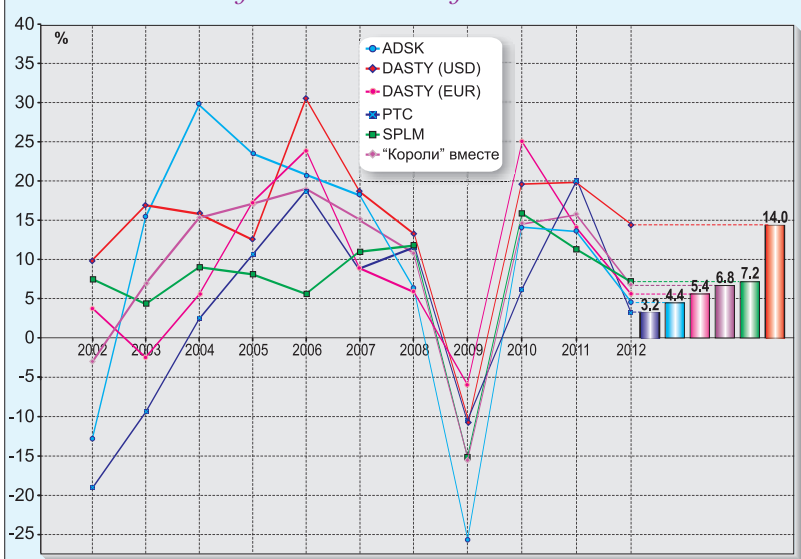


Рис. 5. Темпы роста/падения совокупных доходов “королей” САПР/PLM за 2002–2012 гг.

о главенствующей парадигме “королевского” бытия. Каждый год мы достраиваем графики, одного взгляда на которые достаточно, чтобы судить о текущем здоровье “королей” и рынка в целом, поскольку этим компаниям и принадлежит большая его часть.

В общем и целом финансовые результаты “королей” за год можно признать удовлетворительными: *DASTY*, *PTC* и *SPLM* смогли, даже в условиях ослабления мировой экономики, получить рекордные объемы годовой выручки, и лишь компании *ADSK* рекорд не покорился. Суммарно за 2012 год “короли” заработали **7 951.8 млн. долларов**, что на **5.1%** больше, чем в 2011 году. **Однако, каждый “король” в отдельности и “короли” в среднем сработали хуже, чем рынок САПР/PLM в целом.** Если не принимать во внимание кризисы 2002 и 2009 годов, то такие низкие темпы роста выручки вендоров-“королей” наблюдаются впервые за последние 13 лет у *ADSK*, *DASTY* и “королей” вместе. Тем не менее, “короли” САПР/PLM в 2012 году росли вдвое быстрее, чем мировая экономика в целом.

Отрасль САПР/PLM находится в процессе фундаментальной трансформации, двигателем которой является конвергенция мобильности, облачности, системной инженерии и социализации. По силе влияния на отрасль эта трансформация сродни тем изменениям, которые произошли в отрасли тридцать лет назад при смене мэйнфреймов на персональные компьютеры. Мы будем стремиться отражать на электронных и печатных страницах *Observer’a* влияние этой трансформации – в том числе и на финансовые показатели наших любимцев. К сожалению, таких данных сегодня не так много, как нам хотелось бы.

✓ Autodesk

Выручка *ADSK* в 2012 г. составила 2 312.2 млн. долларов, что на 4.4% больше, чем в 2011 г. (2215.6 млн.), но на 3 млн. меньше, чем в 2008 г. (2 315.2 млн.), когда накануне мирового кризиса компания была абсолютным лидером рынка *MCAD*-систем. Урон, который кризис нанес “королю” массовых поставок технического ПО оказался столь существенен, что даже **четырёх лет упорной работы коллектива *ADSK* и её партнеров оказалось недостаточно для восстановления предкризисного уровня доходов 2008 года.**

Более того – отставание от вырвавшейся вперед во время кризиса *DASTY* продолжает нарастать: в 2009 г. разрыв доходов составил 32 млн. долларов, в 2010 г. – 122 млн., в 2011 г. – 264 млн., в 2012 г. – уже 302 млн. Таким образом, четвертый год подряд в рейтинге “королей” по величине совокупных доходов компания *ADSK* располагается на втором месте – после *DASTY* (рис. 7).

Quarterly history of MCAD/PLM “kings” total revenue for 2006÷2012

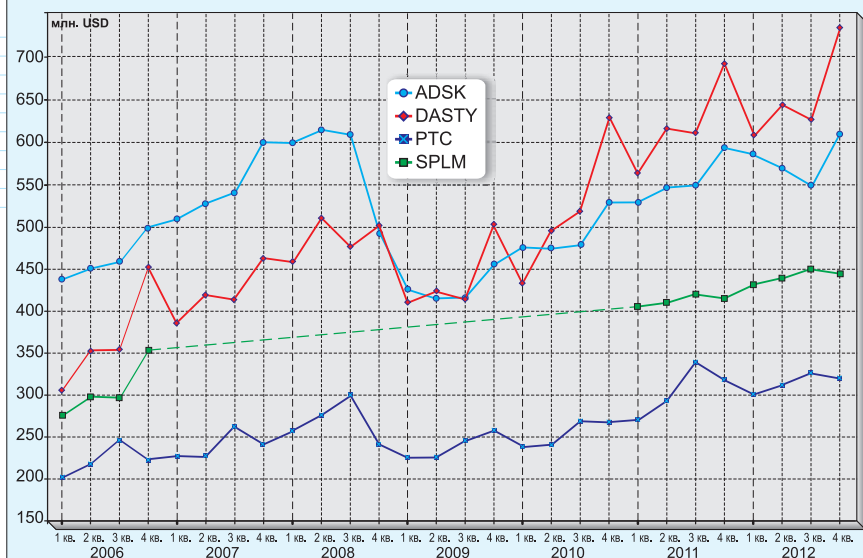


Рис. 6. Поквартальные графики общих доходов “королей” САПР/PLM за 2006÷2012 гг.

На рис. 8 представлен рейтинг “королей” рынка массового *PLM* в 2012 г. по версии *CIMdata*. Главное отличие двух рейтингов заключается в том, что мы, редакция *Observer’a*, намеренно игнорируем доходы вендоров, проповедующих “операционный” подход к *PLM* (*SAP* и *Oracle*), отдавая явное предпочтение вендорам, исповедующим классический “производственный” подход. Дело, вероятно, в том, что ни мы, ни наши коллеги из других СМИ, и даже вендоры САПР/PLM, не встречаем на предприятиях *PLM*-решения от *Oracle* и *SAP* (*Agile PLM* и *SAP PLM*), которые конкурировали бы с классическим *PLM*. В открытом доступе нет данных, которые могли бы (хотя бы косвенно) подтвердить оценки и расчеты *CIMdata* в отношении объемов продаж решений, компонентов и услуг для *PLM* этими знаменитыми поставщиками систем корпоративного управления – *ERP*, *CRM* и др. Другое отличие рейтингов состоит в том, что *CIMdata* засчитывает компании *ADSK* в качестве доходов от *PLM* лишь часть её совокупных доходов. Мы же более терпимы, и засчитываем *ADSK* совокупные доходы в полном объеме, коль уж софт для проектирования, черчения, анализа и управления данными по определению относится к допустимым категориям компонентов *PLM*.

Распределение квартальных доходов и годового совокупного дохода за 2012 год по бизнес-сегментам компании и основным географическим регионам представлено в табл. 3. Здесь уместно лишь добавить следующие наблюдения. Сегмент *PSEB*, то есть *Platform Solutions and Emerging Business* (прежде он назывался отделением – *division*; в 2011 году это отделение было слито с отделением *Architecture, Engineering and Construction*; вероятно, эти два подразделения компании и сейчас существуют как один дивизион, но сегменты бизнеса – разные) показал за год рост 2%.

Сегмент AEC вырос на 10.9%, *Manufacturing Solutions Segment (MFG)* – на 6.3%, тогда как *Media and Entertainment Segment (M&E)* показал снижение доходов на 10%. В общем объеме доходов компании на сегмент PSEB приходится 37%, на AEC – 30%, на MFG – 25%, на M&E – 8%.

Динамика доходов по географическим регионам оказалась качественно вполне ожидаемой. В Америках показан рост (4.6%), в Азиатско-Тихоокеанском регионе тоже рост (9.5%), а в Европе (точнее в EMEA) наблюдается снижение доходов на 1%.

В прошлом финансовом году ADSK вновь “переклассифицировала” свои продукты и решения, введя следующие их категории:

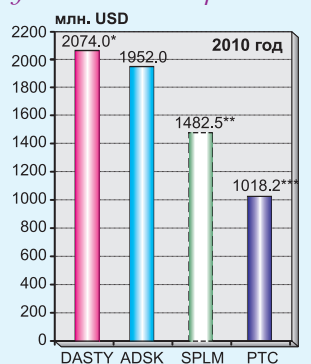
- флагманские продукты: *AutoCAD*, *AutoCAD LT*, *AutoCAD Mechanical*, *AutoCAD Civil 3D*, *AutoCAD Map*, *AutoCAD Architecture*, *Maya* и *3ds Max*. На долю этих продуктов приходится 56% совокупных доходов компании в 2012 году;

- программные комплексы (*suites*): *Autodesk Product Design Suites*, *Autodesk Building Design Suites*, *Autodesk Educational/Academic Suites*, *Autodesk Infrastructure Design Suites* и *AutoCAD Design Suites*. На долю комплексов приходится порядка 30% совокупных доходов компании в 2012 году;

- новые и смежные продукты: *Autodesk Alias Design*, *Autodesk Consulting*, *Autodesk Buzzsaw*, *Autodesk Constructware*, *Autodesk consumer products*, *Autodesk Creative Finishing*, *Autodesk Moldflow*, *Autodesk Navisworks*, *Autodesk Simulation*, *Autodesk Vault*, *Autodesk 360* и др. На долю этих продуктов приходится порядка 15% совокупных доходов компании.

В 2012 году компания начала предлагать клиентам свою облачную и мобильную платформу *Autodesk 360*. Адаптация пользователей к этой платформе шла успешно, и её применение в течение года росло, поскольку клиенты из ряда отраслей смогли оценить преимущества гибкости и доступа к масштабируемой вычислительной мощности, которые обеспечивают облачные услуги и мобильный компьютеринг. Однако сведений о влиянии продаж этих услуг на доходы компании пока еще

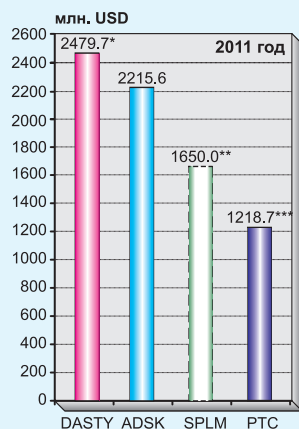
MCAD/PLM “kings” ranking by total revenue for 2010÷2012



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный доход SPLM за календарный год

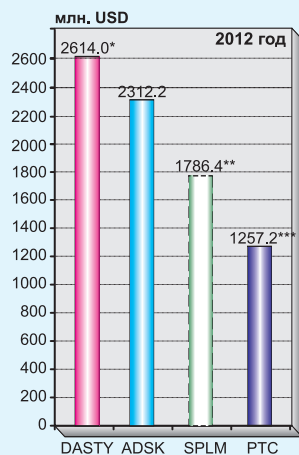
*** – доход PTC за календарный год



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный (CIMdata) доход SPLM за календарный год

*** – доход PTC за календарный год



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный (CIMdata) доход SPLM за календарный год

*** – доход PTC за календарный год

Рис. 7. Рейтинг “королей” САПР/PLM по объему выручки за 2010÷2012 гг.

нет. ADSK и в 2012 году продолжала скупать компании, обладающие необходимыми технологиями и компетенцией – в том числе для сферы облачных и мобильных услуг. Так, в интересах сегмента MFG была поглощена компания *PI-VR GmbH* (Германия), а в интересах сегмента PSEB были приобретены две компании – *Qontext* (Индия) и *Socialcam* (США). Известно, что за последнюю ADSK заплатила 60 млн. долларов. Для развития сегмента AEC была поглощена компания *Vela Systems, Inc.* (США).

Однако за кадром остается титаническая внутренняя работа руководства ADSK, направленная на разработку новой стратегии компании, стимулирование её роста с учетом современных вызовов и прогноза новых потребностей у существующих и потенциальных заказчиков, а также на проведение тотальной реорганизации, отвечающей новой стратегии. Суть новой стратегии ADSK видится нам в последовательном исполнении следующих четырех императивов:

- обеспечить рост доходов компании за счет целенаправленного маркетинга специализированных по отраслям и сферам деятельности программных комплексов (*suites*) и стимулирования пользователей заменить имеющиеся у них отдельные продукты на такие комплексы;

- трансформироваться в проводника массовых облачных решений/услуг и мобильного компьютеринга, для чего сконцентрироваться на переводе своих настольных решений в “облако”; обеспечить разработку требуемой инфраструктуры и новых облачных решений, включая коллаборативную PLM-платформу и виртуальную онлайн-симуляцию, и стать в этом деле лидером отрасли САПР/PLM;

- использовать наработанный потенциал комбинации облачности с социальным и мобильным компьютерингом для расширения бизнеса путем экспансии на новые рынки;

- тотально реорганизовать команды разработки, маркетинга и продажи, а также провести реструктуризацию компании, включающую сокращение численности персонала ещё на 500 человек и оптимизацию используемых офисных площадей (в этом требовании и кроется объяснение снижения численности

персонала компании до 7300 человек по состоянию на 31 декабря 2012 года).

Идея вытеснения одиночных продуктов и замены их на комплексы с большей функциональностью и большей ценой, а также с более дорогой поддержкой – очевидна и хороша, так что, при правильном маркетинге, она с большой вероятностью будет иметь рыночный успех. А вот идея убедить массового пользователя “витать в облаке” – и блестящая, и модная одновременно. Эту идею активно эксплуатируют все те же *SAP* и *Oracle*, и их “облачные” доходы уверенно растут.

Еще одно существенное наблюдение, относящееся к распределению доходов в канале продаж, представляет несомненный интерес. Напомним, что *ADSK* преимущественно продает свои продукты и решения через громадную международную сеть реселлеров, насчитывающих по состоянию на начало 2013 года порядка 2400 компаний. На долю этих реселлеров в 2012 году пришлось 83% выручки *ADSK*. С целым рядом крупных корпораций-потребителей *ADSK* работает напрямую, что приносит ей 17% годовой выручки. В ряде стран и регионов модель бизнеса *ADSK* допускает появление дистрибьюторов, организующих и контролирующую работу сетей реселлеров. Самым крупным дистрибьютором продуктов и решений *ADSK* является компания *Tech Data Corp.* (www.techdata.com), один из крупнейших оптовых ИТ-дистрибьюторов в мире, годовая выручка которого в 2012 году составила 26.5 млрд. долл., что превышает выручку *ADSK* в 11.5 раз. Компания *Tech Data* продает всё – и технику, и софт, и услуги; её доля в общих доходах *ADSK* из года в год растёт и в 2012 году составила 23%. Напомним, что в 2011 г. эта доля была существенно меньше – 17%, в 2010-м – 16%. *Tech Data* ведет бизнес весьма агрессивно: в конце октября 2011 года она поглотила известную

Leaders's direct revenues – led by providers of CAD tools

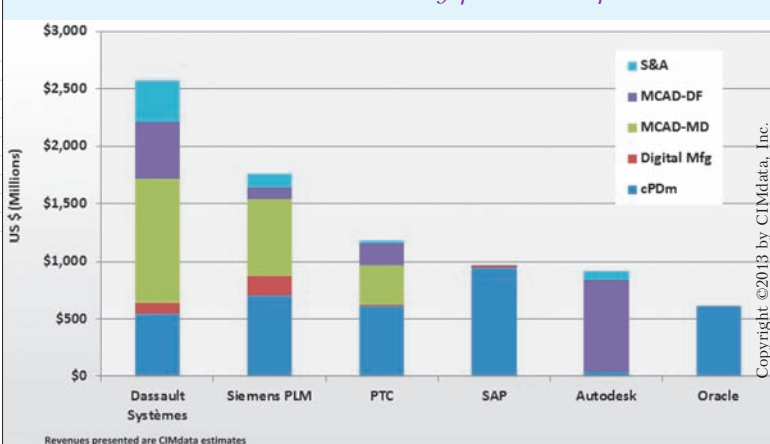


Рис. 8. Рейтинг “королей” массового рынка PLM по объему выручки в 2012 г. (версия CIMdata)

немецкую компанию *Mensch and Maschine Software*, являвшуюся, между прочим, европейским дистрибьютором *ADSK*. Имеет место концентрация существенной доли бизнеса *ADSK* в руках одного очень крупного дистрибьютора, что, несомненно, является серьезным риском для разработчика. На наш взгляд, *ADSK* сама себя успокаивает, когда заявляет о своей уверенности в том, что её зависимость от *Tech Data* не является существенной. “Если даже и потребуются, чтобы договор между нами и *Tech Data* был разорван по какой-либо причине, – полагают представители *ADSK*, – мы уверены, что реселлеры и конечные пользователи, приобретающие наши продукты через *Tech Data*, смогут продолжать делать это у других наших дистрибьюторов, по сути – на тех же условиях и без нанесения урона нашим доходам”. Как говорится, блажен, кто верует – тепло ему на свете!

Табл. 3. Основные отчетные данные *Autodesk* за 2012 г. (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2012 г.
Общий доход, в том числе:	588.6	568.7	548.0	606.9	2312.2
• от продажи новых лицензий	311.0	308.5	285.1	310.0	1214.6
• от оказания услуг (<i>Maintenance and Upgrade</i>)	277.6	260.2	262.9	296.9	1097.6
Распределение общего дохода по направлениям:	588.6	568.7	548.0	606.9	2312.2
• <i>Platform Solutions Segment</i>	229.0	218.0	205.0	198.0	850.0
• <i>Manufacturing Solutions Segment</i>	146.0	141.0	132.0	155.0	574.0
• <i>Architecture, Engineering and Construction Segment</i>	163.0	161.0	163.0	207.0	694.0
• <i>Media and Entertainment Segment</i>	51.0	49.0	48.0	47.0	194.0
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	588.6	568.7	548.0	606.9	2312.2
• обе Америки	208.0	199.0	209.0	221.0	836.0
• Европа	224.0	210.0	196.0	238.0	869.0
• Азиатско-Тихоокеанский	157.0	161.0	142.0	148.0	608.0
Расходы на НИР и разработку	152.1	144.9	153.6	149.4	600.0
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	282.2	271.1	266.9	303.7	1123.9
Чистая прибыль	78.9	64.6	29.3	74.5	247.4
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	1074.5	930.2	827.0	1612.2	1612.2
Численность персонала	?	?	?	7300	7300

✓ Dassault Systèmes

В 2012 году *DASTY* вновь смогла добиться замечательных результатов: совокупные доходы этой французской компании составили 2 028.3 млн. евро или 2 614 млн. долларов. **Впервые на рынке САПР/PLM вендору удалось превысить психологически важный уровень доходов в 2 млрд. евро. Наши искренние поздравления коллективу *DASTY*!** В сравнении с 2011 годом, рост доходов составил: при расчетах в евро – 14%, при расчетах в долларах – 5.4%.

Компания становится абсолютным лидером рынка САПР/PLM уже четвертый год подряд и вряд ли намерена уступать это почетное место. *DASTY* является также и признанным технологическим лидером отрасли САПР/PLM, занимая 40-ю позицию в рейтинге Топ-100 инновационных компаний мира по версии “*Forbes*”. Выход каждого нового поколения продуктов и решений *Dassault Systèmes* (рис. 9) производит фурор на рынке, поскольку эта компания не только совершенствует инструменты автоматизации проектирования, производства и управления данными, но и развивает наши представления о сути и содержании этих процессов в контексте отношений человека и окружающей природы, достижений в сфере ИТ и с учетом развития социальной среды и общества в целом. Продукты, решения, философия и подходы *DASTY* не всегда и не везде принимаются с восторгом и на ура, но проходит время – и даже для конкурентов они становятся если



не прототипами и примерами для подражания, то ориентирами и маяками в их движении вперед.

За 2010–2012 годы *DASTY* удалось привлечь под свои знамена (бренды) 54 тысячи новых пользователей, в том числе в 2010 году – 16 тысяч, в 2011-м – 18 тысяч и в 2012-м – 20 тысяч. При этом общее число конечных пользователей продуктов *DASTY* достигло астрономического числа в 10 млн., из которых 35% являются обладателями *Netvibes* & *Exalead*, 23% – *3DVIA*, 22% – *CATIA*, *ENOVIA* и *Spatial*, 20% – *SolidWorks*.

Распределение квартальных доходов *DASTY* по основным брендам и географическим регионам представлено в табл. 4. Можно отметить, что доходы,

Табл. 4. Основные отчетные данные *Dassault Systèmes* за 2012 г. (млн. EUR)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2012 г.
Общий доход, в том числе:					
• от продажи новых лицензий	462.4	502.9	499.5	563.5	2028.3
• от продажи временных лицензий (аренда), <i>maintenance</i> и разработок на заказ	120.3	127.9	119.5	164.6	532.3
• от оказания услуг	299.6	329.9	335.2	346.2	1310.9
	42.5	45.1	44.8	52.7	185.1
Распределение общего дохода без учета доходов от оказания услуг по категориям или брендам:	419.9	457.8	454.7	510.8	1843.2
• <i>PLM</i>	321.5	356.3	354.8	407.4	1440.0
– <i>CATIA</i>	189.9	208.5	199.6	229.2	827.2
– <i>ENOVIA</i>	58.1	65.8	61.7	72.9	258.5
– <i>DELMIA</i> , <i>SIMULIA</i> и др.	73.5	82.0	93.5	105.3	354.3
• <i>Mainstream 3D</i> (<i>SW</i> , <i>COSMOS</i> , <i>3DVIA</i>)	98.4	101.5	99.9	103.4	403.2
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	462.4	502.9	499.5	563.5	2028.3
• обе Америки	126.4	139.2	146.1	152.6	564.3
• Европа	204.1	228.2	210.8	265.8	908.9
• Азиатско-Тихоокеанский	131.9	135.5	142.6	145.1	555.1
Количество проданных 3D-мест всего, в том числе:					
• <i>CATIA</i>	?	?	?	?	?
• <i>SolidWorks</i>	13 408	13 844	11 984	13 751	52 987
Усредненная розничная цена <i>SolidWorks</i>	5 614	5 542	5 659	5 527	5 513
Расходы на НИР и разработку	86.4	92.9	97.6	91.2	368.1
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	180.7	203.1	197.5	214.6	795.9
Чистая прибыль	73.2	85.3	82.7	97.6	338.8
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	1343.0	1461.3	1280.2	1159.3	1159.3
Численность персонала, чел.	9630	9684	10067	10123	9876

Примечание: для обеспечения сопоставимости (в частности, на наших исторических графиках), показатели *DASTY* в евро были пересчитаны в доллары США по средневзвешенному для каждого отчетного квартала 2012 года курсу: 1 EUR=1.3106 USD (I кв.), 1 EUR=1.2847 USD (II кв.), 1 EUR=1.2512 USD (III кв.), 1 EUR=1.2969 USD (IV кв.).

относящиеся к категории *PLM*, увеличились на 12.9% при расчетах в евро, в том числе **доходы от CATIA выросли на 8%, ENOVIA – на 12%, DELMIA, SIMULIA и др. – на 25%**. Доходы, относящиеся к *SolidWorks*, выросли за год на 18% при расчетах в евро. Разумеется, при расчетах в долларах рост доходов обеих категорий оказывается существенно скромнее из-за ослабления евро по отношению к доллару. В Азиатско-Тихоокеанском регионе показатель роста доходов *DASTY* был самым высоким – 19%, в Америках доходы увеличились на 15%, а в *EMEA* – лишь на 10% (при расчетах в евро).

Принято считать, что *DASTY* зарабатывает преимущественно в авиакосмической и оборонной промышленности; между тем, это не так: на долю этих отраслей в 2012 году пришлось лишь 13% совокупных доходов компании. Производство промышленного оборудования обеспечивает компании 20% её доходов, средств транспорта (включая автомобилестроение) – 29%, бизнес-услуги дают 13%. Так называемые “новые” (для *DASTY*) отрасли – производство потребительских товаров, энергетика, строительство, добыча полезных ископаемых – обеспечивают компанию заказами, приносящими 24% доходов. Примерно 1% доходов приносят заказы судостроительной отрасли.

DASTY уже давно не полагается на органический рост доходов от реализации лицензий и услуг в традиционных для себя отраслях. Её талантливое руководство смотрит на окружающий мир широко открытыми глазами и находит всё новые возможности для роста и экспансии в новые сферы и отрасли деятельности – хай-тек, промышленное и гражданское строительство, создание инфраструктурных объектов и др. Финансовые возможности и потребности в ПО новых для *DASTY* сфер и отраслей существенно превышают имеющиеся в оборонке и авиации. В июле 2012 года *DASTY* завершила поглощение канадской компании *Gemcom*, лидера рынка решений для горнодобывающей промышленности с годовым доходом 90 млн. долларов. За нее *DASTY* заплатила кругленькую сумму с коэффициентом 4 к величине годового дохода – 360 млн. Поскольку в компании трудятся 360 сотрудников, получается, что владельцы *Gemcom* получили по миллиону “за брата”. *DASTY* же получила не только действующий бизнес, 360 отменных специалистов, 2200 компаний-пользователей, но и прекрасную перспективу дальнейшего роста, если удастся экстраполировать полученные решения для горной промышленности и принципы *3DEXPERIENCE* на стратегически важные сферы добычи других природных ресурсов – воды, нефти, газа и пр. Возможно, компания *Dassault*, наконец, нашла путь воплощения своей стратегии моделирования физического мира в интересах человека и человечества.

Rick Moignard, бывший CEO компании *Gemcom*, назначен на должность CEO вновь образованного бренда **GEOVIA**. Все 360 сотрудников и менеджмент остались на местах и продолжают обслуживать горнодобывающую

промышленность. Параллельно формируется команда для решения новых задач согласно стратегии *DASTY* по расширению *3DEXPERIENCE* для моделирования планеты (интересно, а что дальше?).

Финансовое положение *Dassault* и ряд поглощений обеспечили компании рост численности персонала до 10 123 сотрудников (по состоянию на 31 декабря 2012 года), то есть на 567 человек за год.

Среди крупнейших заказчиков *DASTY* в 2012 году можно отметить следующих: *Boeing, HAITEC, Pratt&Whitney Canada, NOKIA, Freescale, Pegatron, Tata Motors, Samsung, Hyundai, KIA Motors, Embraer, Olympus Technologies Singapore, Sogeti High Tech, НИАЭП, АВТОВАЗ* и др.

✓ PTC

Совокупные доходы PTC в 2012 г. достигли рекордной для компании величины 1 257.2 млн. долларов, что обеспечило компании почетное 4-е место в нашем главном рейтинге (рис. 7). Однако темпы роста *PTC* оказались самыми низкими из всех. В сравнении с 2011 годом, её доходы увеличились на 3.2% (напомним, что в 2011 г. рост составил 19.7%). Если не принимать во внимание времена, когда случались мировые кризисы, и “рост был отрицательным”, то у *PTC* такой низкий темп роста имел место лишь в 2004 году (2.4%).

Совокупные доходы *PTC* за I квартал 2012 календарного года (у *PTC* это второй квартал её финансового года), с учетом вклада поглощенных в 2011 году компаний *MKS* и *4CS*, повысились на 11.8% и достигли 301.1 млн. долларов; при этом росли, в том числе, и доходы от поддержки и других услуг. Комментируя эти показатели, **James Heppelmann**, президент и CEO, заявил следующее: “...Наши финансовые результаты за квартал оказались ниже ожидаемых из-за снижения продаж лицензий, на что повлияла, прежде всего, крупная сделка в Европе, которую не удалось закрыть вовремя, а также наши показатели в Северной Америке, оказавшиеся ниже ожидаемых”.

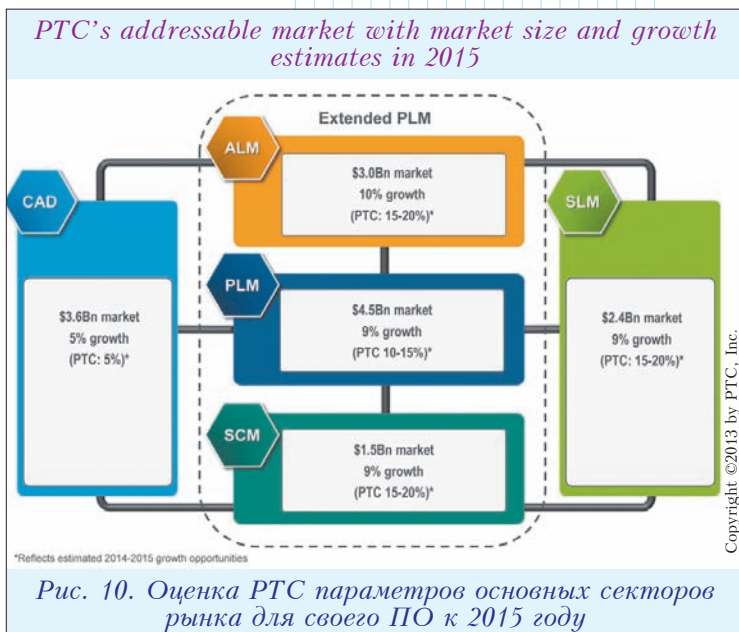
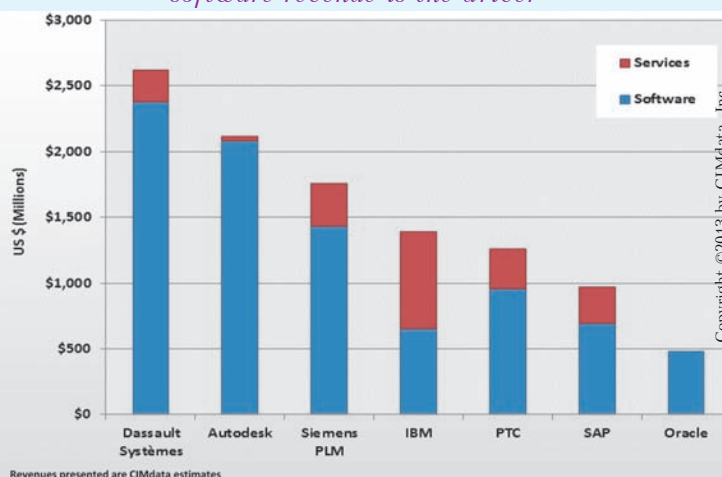


Рис. 10. Оценка PTC параметров основных секторов рынка для своего ПО к 2015 году

Второй квартал оказался успешнее первого: совокупные доходы составили 311 млн., рост – 6.6%. В третьем квартале выручка оказалась еще больше – 325.3 млн., но рост был отрицательный (-4.2%), поскольку выручка в III квартале 2011 года, являющаяся базой для сравнения, была рекордной (339.4 млн.). В IV квартале рост составил всего 0.5%.

Новое руководство *PTC* прекрасно понимает, что конкурировать на традиционных рынках с *DASTY* и *SPLM* становится всё трудней, и отставание от лидеров увеличивается. Надо отметить, что *James Heppelmann* – не “сапро-вик” и вовсе не “тащится” от *Pro/E* или *Creo*; он – один из разработчиков *Windchill*, то есть специалист по управлению жизненными циклами всего, чем можно управлять. Пару-тройку лет тому назад была предпринята отчаянная попытка продать компанию, но – не срослось. Приняв решение оставаться самостоятельной, *PTC* нуждалась в глубоком ребрендинге

Leaders' direct revenues from software and services – software revenue is the driver



Revenues presented are CIMdata estimates

Рис. 11. Соотношение доходов от сервиса и софтвера в общих доходах лидеров PLM в 2012 г.

Табл. 5. Основные отчетные данные *PTC* за 2012 год (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2012 г.
Общий доход, в том числе:	301.1	311.0	325.3	319.8	1257.2
• от продажи лицензий	74.8	83.8	100.7	79.2	338.5
• от оказания услуг, в том числе:	226.3	227.2	224.6	240.6	918.7
• консалтинг и обучение	75.8	74.8	69.1	76.8	296.5
• поддержка (<i>maintenance</i>)	151.3	152.6	155.5	163.8	622.2
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	301.1	311.0	325.3	319.8	1257.2
• обе Америки	109.4	112.6	140.3	132.7	495.0
• Европа	115.8	120.3	111.1	119.7	466.9
• Азиатско-Тихоокеанский	75.9	78.1	73.9	67.4	295.3
Распределение общего дохода по решениям, в том числе:	301.1	311.0	325.3	319.8	1257.2
• <i>CAD (Creo, Mathcad)</i> :	140.0	142.8	145.5	132.0	560.3
• от продажи лицензий	37.9	40.2	42.3	29.7	150.1
• консалтинг и обучение	7.4	7.6	7.2	6.1	28.3
• поддержка (<i>maintenance</i>)	94.8	95.0	96.1	96.2	382.1
• <i>Extended PLM (Windchill, Integrity)</i>	144.1	146.5	162.0	142.4	595.0
• от продажи лицензий	34.5	36.8	54.7	34.0	160.0
• консалтинг и обучение	59.9	59.0	54.9	54.6	228.4
• поддержка (<i>maintenance</i>)	49.7	50.7	52.3	53.8	206.5
• <i>SLM (Arbortext, Servigistics)</i>	17.7	21.9	17.8	46.9	104.3
• от продажи лицензий	2.4	6.8	3.7	15.5	28.4
• консалтинг и обучение	8.5	8.2	7.0	16.1	39.8
• поддержка (<i>maintenance</i>)	6.8	6.9	7.1	15.4	36.2
Количество сделок объемом > \$1 млн.	25	34	35	27	121
Количество мест (в тыс.) с оплаченным договором <i>maintenance</i> , в том числе:	1564.6	1566.6	1708.6	1803.0	1803.0
• <i>CAD</i>	237.3	236.8	241.5	241.3	241.3
• <i>Extended PLM (PLM, ALM, SCM)</i>	1275.0	1278.4	1415.0	1506.5	1506.5
• <i>SLM</i>	52.3	51.4	52.1	55.2	55.2
Расходы на НИР и разработку	54.6	53.3	52.1	57.4	217.4
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	120.5	124.6	122.9	129.4	497.4
Чистая прибыль	3.6	22.9	- 84.0	35.8	-21.7
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	224.1	238.0	489.5	248.4	248.4
Численность персонала	6122	5907	5897	6126	6013

Примечание: финансовый год у *PTC* не совпадает с календарным годом и заканчивается в III кв. Для обеспечения сопоставимости мы вынуждены приводить данные *PTC* к календарному году. Для этого из отчетных данных компании изымаются данные за I квартал её текущего финансового года (т.е. IV кв. предыдущего календарного года) и добавляются данные за I квартал следующего финансового года (т.е. IV кв. отчетного календарного года).

и новой стратегии. И тогда г-н *Heppelmann* провел ребрендинг и сформулировал стратегию: “Наша новая стратегия заключается в предоставлении широкого спектра отраслевых решений, которые позволят нашим клиентам охватывать весь жизненный цикл своих продуктов — от проектирования, через цепочки поставок и производство до продаж и послепродажного обслуживания. Наши решения ориентированы на следующие пять секторов: CAD, управление жизненным циклом изделия (PLM), управление жизненным циклом приложений (ALM), управление жизненным циклом услуг (SLM) и управление цепочками поставок (SCM)” (рис.10).

В соответствии с новой стратегией развития бизнеса, *PTC* ищет и приобретает компании, уже действующие в указанных секторах рынка, и этот подход работает. За счет доходов поглощенных компаний в значительной степени и обеспечивается рост доходов самой *PTC*. Так, 8 августа 2012 года начался и 2 октября 2012 года завершился очередной процесс поглощения: на этот раз “жертвой” оказалась компания *Servigistics* (США), лидер рынка ПО для управления жизненным циклом услуг (SLM). Годовая выручка *Servigistics* в 2011 году достигала порядка 80 млн. долларов, численность — 385 человек. Сумма сделки составила 220 млн. долларов. Продукты и решения *Servigistics* войдут в SLM-портфолио *PTC*, который начал формироваться с момента покупки *Arbortext* (2005 год) и пополнялся в результате поглощений *ITEDO*, *LBS* и *4CS*. Теперь компания *PTC* способна поставлять полное решение для всех стадий жизненного цикла сервиса и намерена занять в этой сфере место лидера.

В числе крупных заказчиков *PTC* в 2012 году можно назвать следующие компании: *CooperStandard*, *L.L. Bean*, *Pratt & Whitney Rocketdyne*, *Knorr Bremse*, *KHS*, *Stryker*, *United States Army*, *as FAW Group*, *Jenoptick*, *KTM-Sportmotorcycle AG*, *Levi Strauss*, *Samsung*, *Stryker*, *US Navy*, *Volvo*, *AGCO*, *Caterpillar*, *Embraer*, *Esaote Group*, *Otto Bock Healthcare*, *Sulzer Pumpen*, *Turbomeca* и *Washington Metro Area Transit Authority*.

✓ Siemens PLM Software

Siemens по-прежнему не отказывается от практики неразглашения результатов своего MCAD/PLM-бизнеса. Некоторыми оценками финансовых показателей *Siemens PLM* с нами второй год подряд делится аналитическая компания *CIMdata*, за что мы ей вновь выражаем свою признательность.

Согласно расчетно-оценочным данным *CIMdata*, совокупные доходы компании *Siemens PLM* в 2012 г. составили примерно 1768.4 млн. долларов, что гарантирует ей третью позицию, после *DASTY* и *ADSK*, в нашем

Leader's direct software-only revenues – Tool revenues dominate

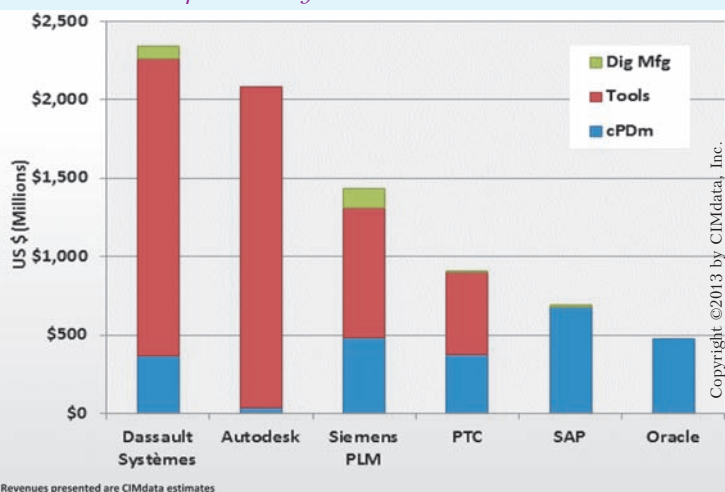


Рис. 12. Рейтинг “королей” массового рынка PLM по объему доходов от продажи ПО в 2012 г.

2012 revenue leaders – MCAD Multi-Discipline

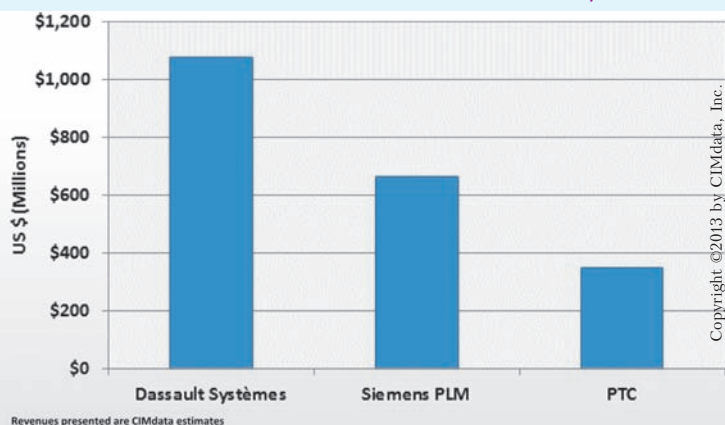


Рис. 13. Рейтинг “королей” рынка PLM по объему доходов от high-end MCAD-систем в 2012 г.

2012 revenue leaders – MCAD Design Focused

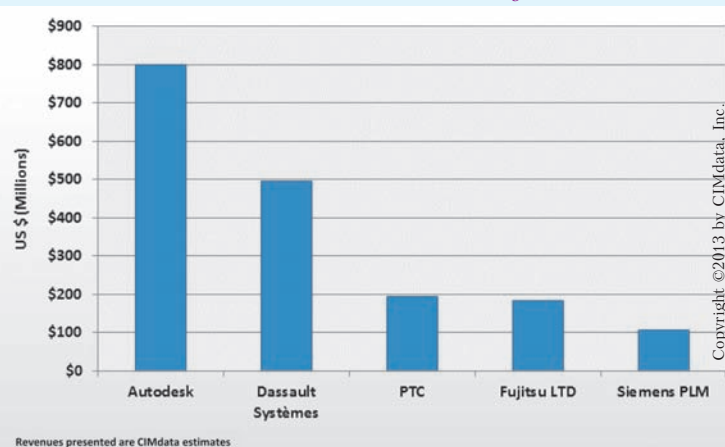


Рис. 14. Рейтинг “королей” рынка PLM по объему доходов от mid-range MCAD-систем в 2012 г.

главном рейтинге (рис. 7). При этом в топе компании CIMdata расклад другой: Siemens PLM занимает вторую позицию, вслед за DASTY, а ADISK размещается на четвертой – позади PTC (рис. 8). Рост доходов SPLM по сравнению с 2011 годом составил примерно 7.2% (табл. 2).

О соотношении доходов от продажи софта и от оказания услуг (консалтинг и обучение) в общих доходах SPLM (как, впрочем, и у других видных игроков рынка САПР/PLM) можно судить по рис. 11. У SPLM доходы от сервиса составляют примерно 18% общих доходов, у DASTY – около 9%, у PTC – около 24%. Это значит, что консалтинг и обучение приносят SPLM примерно 315÷320 млн. долларов, в то время как продажа лицензий и платная поддержка (maintenance), что аналитики CIMdata относят к категории доходов от софтвера, дают примерно 1445÷1450 млн. долларов.

Структура софтверных доходов у всех поставщиков классических PLM-решений (Siemens PLM, DASTY или PTC) близкая, а вот соотношение компонентов этих доходов разнится существенно (рис. 12).

Siemens PLM по-прежнему уступает абсолютному лидеру рынка САПР/PLM – компании DASTY – по трем разделам доходов:

1 Продажа и поддержка high-end-систем

Доходы от NX примерно в 1.6 раза меньше доходов от CATIA, но в 1.9 раза больше доходов от high-end конфигураций Creo (рис. 13). Если посмотреть на структуру доходов DASTY, то даже невооруженным глазом видно, что доля доходов от сдачи софта в аренду (временные лицензии) там высока. Если такая модель бизнеса оказалась популярной и востребованной у DASTY, то почему бы этот подход и этот опыт не применить в отношении специализированных решений Siemens PLM? Возможно, что таким способом, в комбинации с умным маркетингом, можно было бы уменьшить разрыв в доходах этого вида.

2 Продажа и поддержка mid-range систем

Доходы от Solid Edge примерно 7.6 раза меньше доходов от MCAD-продуктов ADISK, в 4.68 раза меньше доходов от SolidWorks и в 1.8 раза меньше доходов от mid-range конфигураций Creo (рис. 14). При этом функциональностью, технологическим уровнем и качеством Solid Edge не уступает своим конкурентам, а в чём-то и превосходит их. Таким образом, положение Solid Edge в рейтинге “средневесов” по размеру годового дохода вряд ли является справедливым отражением свойств самого продукта. Скорее, это следствие индифферентной политики руководства UGS и SPLM в отношении предприятий среднего и малого бизнеса, имевшей место на протяжении не менее 15-ти лет. За последние года три отношение руководства компании к Solid Edge и оценка

2012 CAE revenue leaders – MathWorks is a big addition to CAE segment revenues

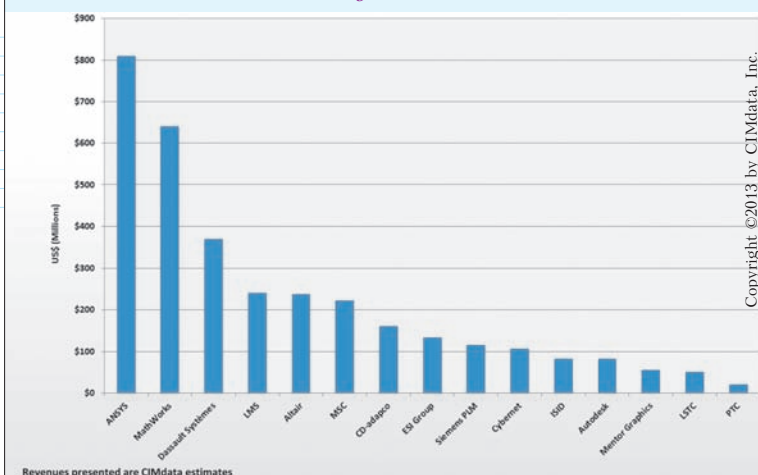


Рис. 15. Топ-15 лидеров рынка CAE, отранжированных по размерам соответствующих доходов в 2012 г.

cPDM leaders revenue in 2012

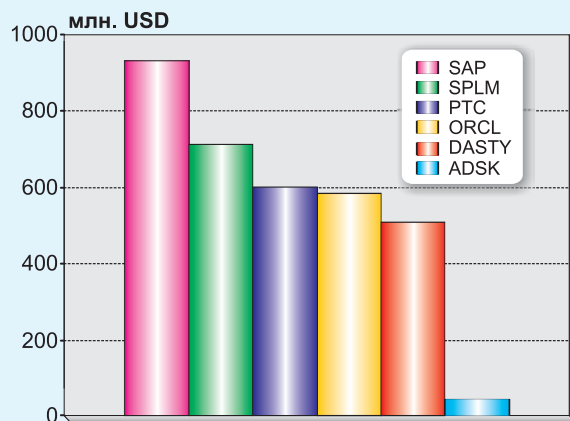


Рис. 16. Рейтинг PLM-лидеров по доходам от cPDM в 2012 г.

2012 revenue leaders – Digital Manufacturing

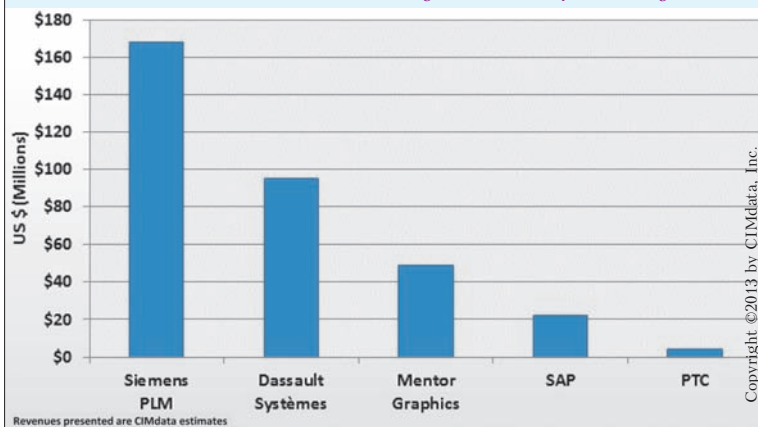


Рис. 17. Рейтинг лидеров рынка систем цифрового производства в 2012 г.

потенциала его продаж изменились в лучшую сторону, но стартовать приходится с низкой позиции. Отставание от главных конкурентов по размеру доли рынка столь велико, что даже сохранение статус-кво — уже громадное достижение команд продаж и маркетинга. Вряд ли *SPLM* удастся повторить путь к успеху пакета *SolidWorks* и отстроить влюбленную в свой продукт, мотивированную и эффективную сеть реселлеров и партнеров — время упущено, поэтому даже ставить эту задачу бессмысленно. Можно лишь попытаться отвоевать у конкурентов какую-то часть рынка.

Если такая задача поставлена, то что же должно быть взято на вооружение командами продавцов, реселлеров и девушками-маркетчицами для её выполнения? Правильный ответ — взять нечего! Ни призывы, ни мантры *SPLM*, ни даже замечательная *синхронная технология*, сами по себе не способны помочь *Solid Edge* выбраться в лидеры. Если бы директором был я (в советское время в «Литературной газете» существовала такая рубрика), то, вероятно, решил бы на следующий трехгодичный эксперимент. Сегодня на рынке утвердилось устойчивое мнение об эквивалентности функционалов *SolidWorks*, *Solid Edge* и *Inventor*, поэтому при выборе CAD-системы решающее значение в большинстве случаев имеет цена. Я бы обнулil стоимость лицензии для всех разновидностей *Solid Edge* и продавал систему по цене годовой поддержки, при одном лишь условии — покупатель обязуется оплачивать поддержку не менее трех лет подряд. При таком подходе можно с большой долей уверенности рассчитывать на существенную прибавку к имеющейся базе пользователей *Solid Edge*. Через три года я восстановил бы нормальную цену лицензии, если за это время лицензирование не отомрет «как класс» и не восторжествует модель *Software-as-a-Service (SaaS)*.

3 CAE-инструменты

Здесь доходы *SPLM* приблизительно в 3.36 раза ниже доходов *DASTY* от *SIMULIA*, но в 1.38 раза больше, чем у *ADSK*, и в 7.3 раза больше, чем у *PTC* (рис. 15). Надо сказать, что *SPLM* уже нашла решение. В начале ноября 2012 года компания объявила о расширении своего портфеля программных продуктов в результате приобретения CAE-разработчика *LMS International NV (Leuven, Бельгия)*. Эта компания является ведущим поставщиком ПО для тестирования и симуляции изделий мехатроники, включая средства системного проектирования на основе моделей (*model-based systems engineering*) для автомобильной и аэрокосмической промышленности, а также других высокотехнологичных отраслей. В результате этого приобретения *SPLM* становится первым из *PLM*-вендоров, кто предлагает решение для полного цикла разработки изделия, которое теперь охватывает также все возможности для управления тестированием. Годовой доход *LMS* составляет свыше 230 млн. долларов, так

History of MCAD/PLM “kings” annual new licenses revenue for 2004÷2012

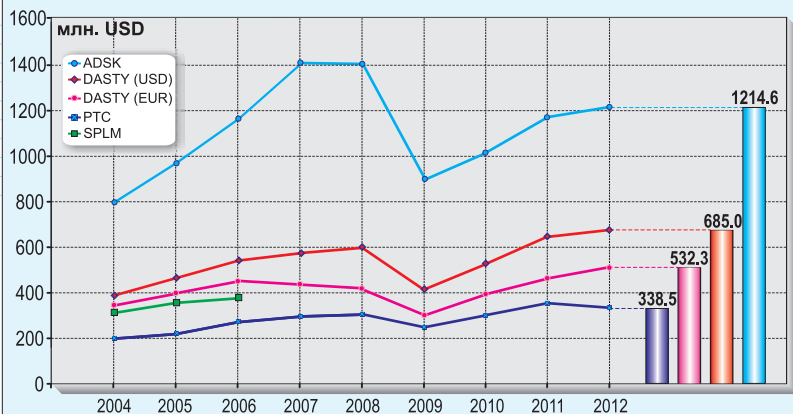


Рис. 18. Динамика доходов “королей” САПР/PLM от продажи новых лицензий за 2004÷2012 гг.

что не меньшая сумма дополнительного дохода пойдет в копилку *SPLM* в 2013 году по разделу CAE, что позволит доходам этой категории у *DASTY* и *SPLM* почти сравняться. В данном случае *SPLM*, не пожалев весьма крупной суммы на покупку *LMS* (680 млн. евро), решительно применила метод интенсивного роста “имени *Dassault*”.

В двух разделах доходов (*срDm* и системы поддержки цифрового производства — *Digital Manufacturing*) *Siemens PLM* опережает и *DASTY*, и *PTC*, и *ADSK*:

MCAD/PLM “kings” annual new licenses revenue growth/loses rates 2005÷2012

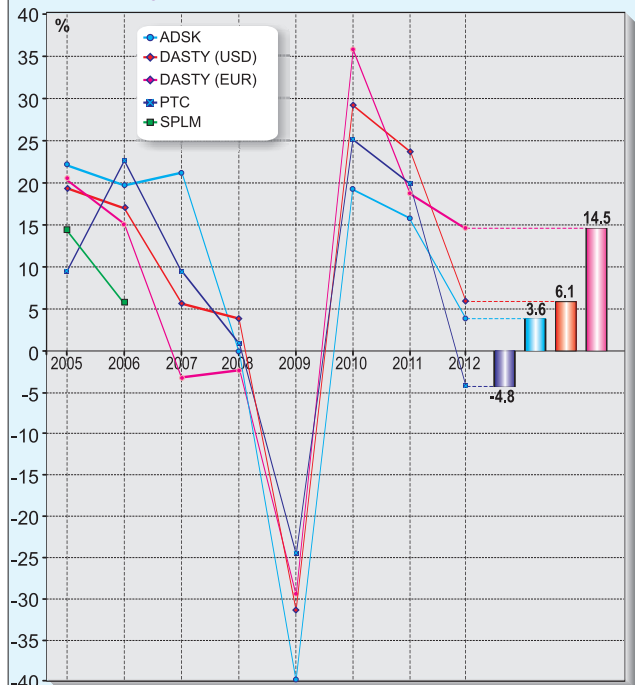


Рис. 19. Темпы роста/падения доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2005÷2012 гг.

• доходы **SPLM** от системы **Teamcenter** приблизительно в 1.4 раза превышают доходы **DASTY** от **ENOVIA**, в 1.18 раза – доходы **PTC** от **Windchill** и примерно в 16 раз – доходы **ADSK** от **Vault** (рис. 16);

• доходы **SPLM** от системы **Tecno-matrix** приблизительно в 1.8 раза превышают доходы **DASTY** от **DELMIA** и в 37 раз – соответствующие доходы **PTC** (рис. 17).

Доходы “королей” от продажи новых лицензий

Для тех, кто впервые читает “капустные” материалы, следует пояснить, что доход, полученный от продажи новых лицензий за отчетный период, является одним из важнейших экономических показателей компаний, занимающихся разработкой технологий, продуктов и решений в сфере САПР/PLM. Изменение объема этого дохода в каждом календарном периоде позволяет судить о важнейших процессах на рынке и внутри компании, о корректности оценки спроса на предлагаемые продукты, об их конкурентоспособности, об успехе или провале маркетинговой и рекламной политики, о темпах расширения клиентской базы, росте популярности разработчика и его программных продуктов, восприятию рынком результатов деятельности разработчика и т.д.

Из теории известно, что успешность продаж новых лицензий служит индикатором успеха бизнеса компании в целом и её партнеров в частности. Объем продаж новых лицензий за квартал и за год – это жестко планируемые показатели каждой компании в сфере САПР/PLM, и этот план является законом для тысяч их сотрудников. Зарплата многих из них напрямую связана с этим показателем, и достижение заданных значений означает возможность получения бонуса (который зачастую превышает фиксированную заработную плату). Стабильный рост продаж обеспечивает органическое, здоровое развитие компании. Обратная ситуация на коротком отрезке времени – тревожный знак, а на длинном – еще более тревожный.

График изменения по годам “королевских” доходов от продажи новых лицензий представлен на рис. 18. Там же размещился и рейтинг “королей” по этому показателю за 2012 год.

History of MCAD/PLM “kings” quarterly new licenses revenue for 2007÷2012

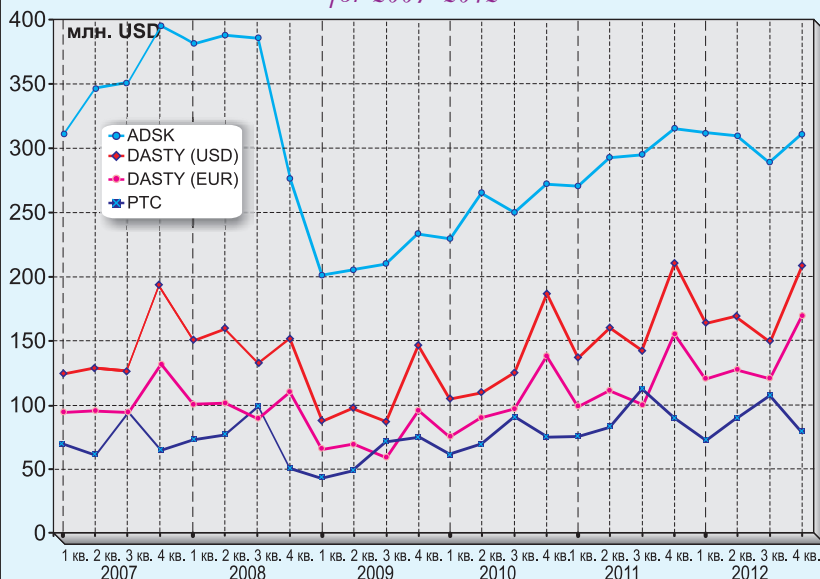


Рис. 20. Поквартальные графики доходов “королей” САПР/PLM от продажи новых лицензий за 2007÷2012 гг.

Табл. 6. Годовые темпы роста/спада доходов “королей” от продажи новых лицензий (%)

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM
2004 г.	32.0	11.4	(1.6)	2.5
2005 г.	22.1	19.4	(20.3)	9.4
2006 г.	19.7	17.0	(15.1)	22.7
2007 г.	21.2	5.6	(-3.4)	9.3
2008 г.	-0.1	3.8	(-2.4)	0.9
2009 г.	-39.7	-32.0	(-28.9)	-24.0
2010 г.	19.0	29.0	(36.0)	25.2
2011 г.	16.0	23.3	(18.0)	19.9
2012 г.	3.6	6.1	(14.5)	- 4.8

Quarterly history of popular MCAD packages seats sales for 2007÷2012

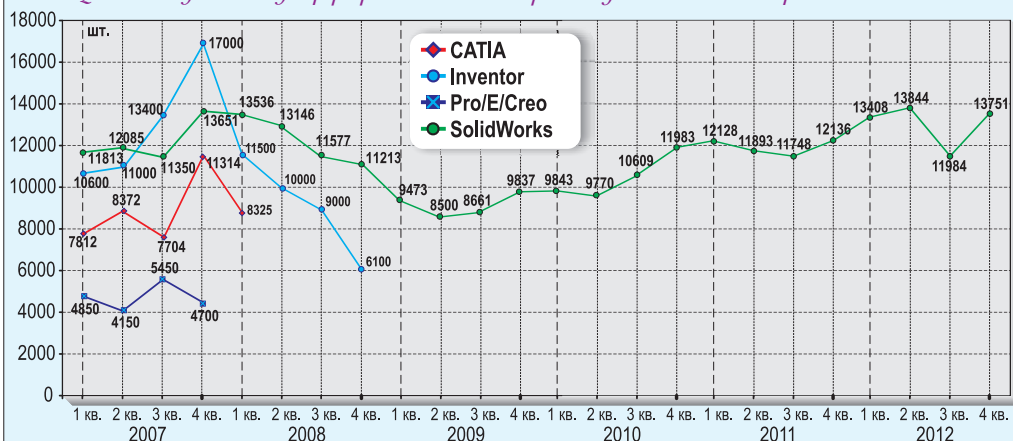


Рис. 21. Поквартальные графики продаж рабочих мест популярных MCAD-пакетов за 2007÷2012 гг.

Возглавляет рейтинг *ADSK* с показателем в 1214.6 млн. долларов (для сравнения: в 2008 г. этот показатель достигал 1407 млн.). Чтобы достичь прежних кондиций в деле продажи новых лицензий *ADSK* понадобится, по-видимому, еще не один год упорных трудов.

Второе место, с большим отставанием от *ADSK*, занимает *DASTY* с показателем 685 млн. долларов (532.3 млн. евро). Справедливости ради заметим, что *DASTY*, в отличие от *ADSK*, очень активно сдает свои продукты во временную аренду – прежде всего, *CATIA* и *ABAQUS (SIMULIA)*. Исторически доходы от аренды мы относим к графе оказания услуг, а не к графе продажи новых лицензий. Но если сопоставить все доходы обеих компаний от софта, то картина будет иной – рейтинг возглавит *DASTY*, а *ADSK* будет второй.

У *PTC* доходы от продажи новых лицензий составили 338.5 млн. долларов, что хуже показателя 2011 г. (355.7 млн.), несмотря на вклад двух поглощенных компаний – *MKS* и *4CS*. В 2013 году ситуация должна улучшиться, так как доходы поглощенной в конце 2012 г. компании *Servigistics* пойдут уже в зачет *PTC*.

Теперь посмотрим на темпы роста этих доходов. У *ADSK* прирост составил лишь 3.6% (в 2011 г. рост был 16%), у *DASTY* – 6.1% (такой показатель получается, если доходы учитывать в долларах; при учете в евро цифра будет больше – 14.5%). Доходы *PTC* снизились на 4.8% (тогда как в 2011 г. выросли на 19.9%); это лучше, чем у *ADSK*, но хуже, чем у *DASTY* (табл. 6, рис. 19).

Поквартальные графики доходов “королей” от продажи новых лицензий за период 2007–2012 гг. представлены на рис. 20.

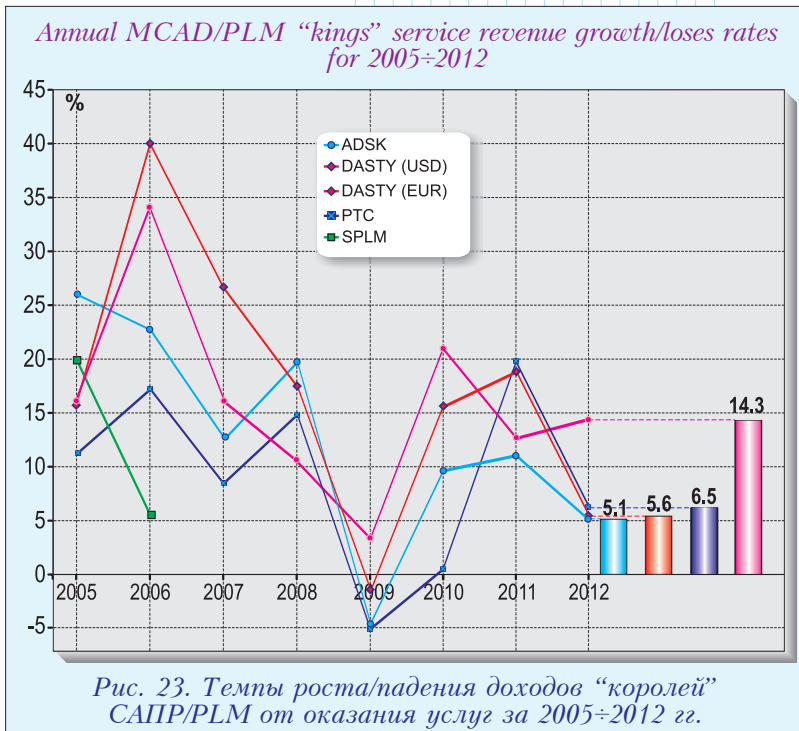
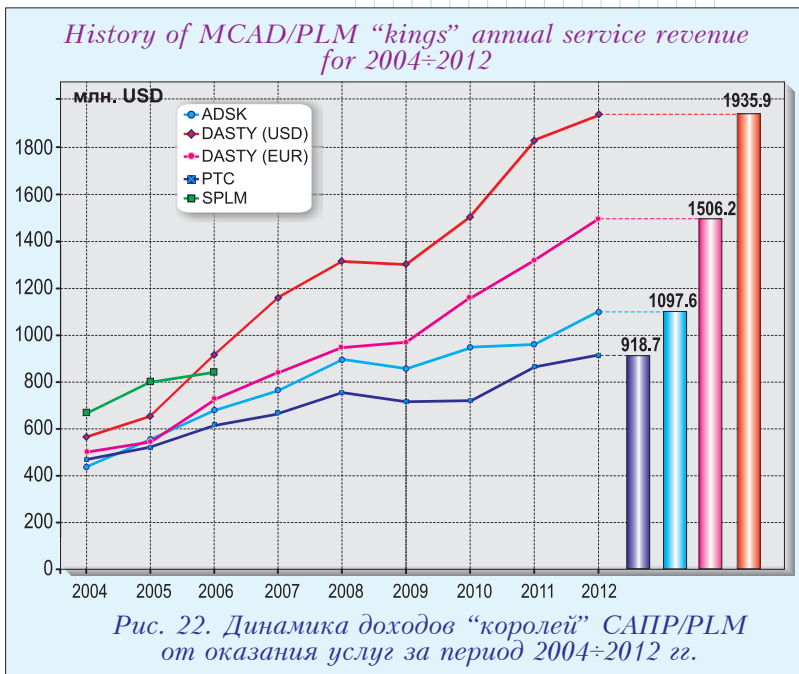
К 2008 году сложилась удобная для “королей” практика сокрытия информации о количестве продаваемых лицензий популярных пакетов. Первой прекратила публиковать данные компания *Siemens PLM*. Этот почин подхватила *PTC*, а за ней и *DASTY* перестала разглашать сведения о количестве проданных лицензий *CATIA*. Надо отдать должное компании *ADSK*, которая последней отказалась от принципа открытости и опубликовала количественные показатели до самого конца 2008 г., несмотря даже на катастрофическое падение продаж *Inventor* в предкризисный период. Но с I кв. 2009 г. и она закрыла данные по продажам пакета *Inventor*. Такая практика вендоров затрудняет предметный анализ продаж в натуральном выражении, их динамику и сопоставление. Поэтому четвертый год подряд на нашем историческом графике

квартальных продаж популярных *MCAD*-пакетов в гордом одиночестве красуется *SolidWorks* (рис. 21).

Доля доходов от продажи новых лицензий в общих доходах “королей” за 2011 г. составила: у *ADSK* – 52.5% (немного уменьшилась), у *DASTY* – 26.2% (немного увеличилась), у *PTC* – 26.9% (уменьшилась на 2.3%).

Доходы “королей” от оказания услуг

Другой важный показатель экономического благополучия разработчика, который тоже должен привлекать внимание, – объем доходов от оказания



услуг. В отличие от *CIMdata*, к услугам мы причисляем все виды деятельности, которые не относятся к продаже новых лицензий. Как правило, сюда попадают доходы от обновления версий (*upgrade*), от годовых контрактов на поддержку и обновление софта (*maintenance, subscription service, update plan, annual update contract*), от сдачи ПО в аренду, разработки дополнительных модулей по заказу, а также от консультирования, аудита, инсталляций и конфигурирования ПО, выполнения пилотных проектов, обучения, сопровождения и пр. Эти доходы обычно достаточно стабильны и характеризуют масштаб базы реальных пользователей продукта (а он сильно отличается от декларируемого разработчиком количества!), степень лояльности пользователей и их заинтересованности в дальнейшем развитии продуктов (по сути, они дают разработчику кредит), важность для клиентов поддержки на профессиональном уровне.

В 2012 году все “короли” САПР/PLM показали рекордные результаты на ниве сбора доходов от оказания услуг (рис. 22, 23, табл. 7). Возглавляет наш топ компания *DASTY* с показателем 1935.9 млн. долл., что на 5.6% превышает её прошлогоднее достижение (1834.1 млн.). Ввиду отсутствия данных *Siemens PLM*, второе место занимает *ADSK* с показателем 1097.6 млн. долларов, что на 5.1% превышает её прошлогодний результат (1043 млн.). Третье

History of MCAD/PLM “kings” quarterly service revenue for 2006÷2012

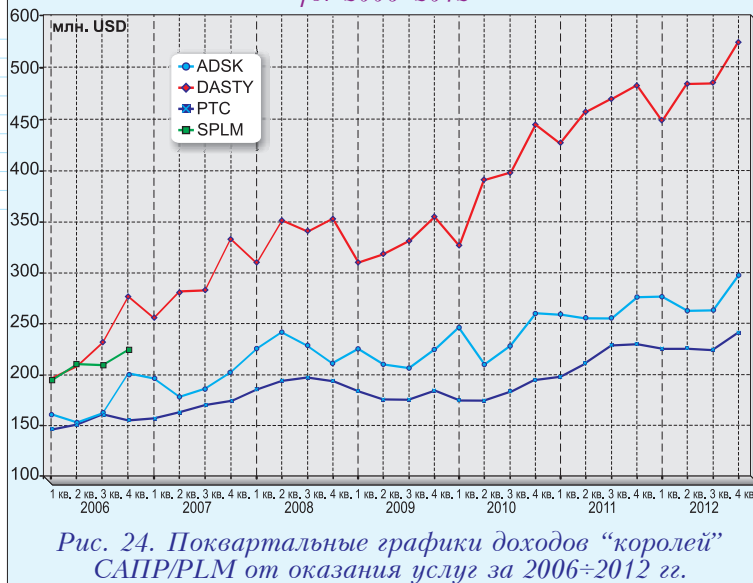


Рис. 24. Поквартальные графики доходов “королей” САПР/PLM от оказания услуг за 2006÷2012 гг.

место занимает *PTC* с доходом 918.7 млн., что на 6.5% (и это лучший среди “королей” показатель роста доходов от оказания услуг) превышает её прошлогодний

Табл. 7. Годовые темпы роста/спада доходов “королей” от оказания услуг (%)

	<i>ADSK</i>	<i>DASTY</i>	<i>PTC</i>	<i>SPLM</i>
2005 г.	26	15.8 (16.0)	11.2	19.9
2006 г.	22.7	40.1 (33.6)	17.2	5.5
2007 г.	12.7	26.5 (16.0)	8.4	—
2008 г.	19.1	17.5 (10.2)	14.1	—
2009 г.	-4.8	-1.3 (3.7)	-5.1	—
2010 г.	8.8	15.7 (21.7)	0.3	—
2011 г.	10.8	18.3 (12.7)	19.6	—
2012 г.	5.1	5.6 (14.3)	6.5	—

PTC stock historical chart in 2012



Рис. 26. Динамика котировок акций PTC в 2012 г.

ADSK stock historical chart in 2012

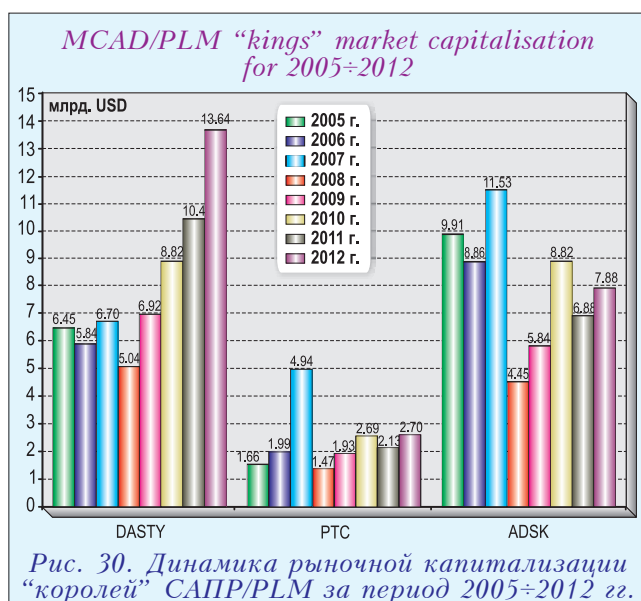


Рис. 25. Динамика котировок акций ADSK в 2012 г.

Siemens stock historical chart in 2012



Рис. 27. Динамика котировок акций Siemens в 2012 г.



результат (863 млн. долларов). Несмотря на рекордные объемы доходов от оказания услуг, темпы их роста за 2012 год снизились более, чем вдвое.

Доля доходов от оказания услуг в общих доходах составила: у *ADSK* – 47.5% (увеличилась в пределах полупроцента), у *DASTY* – 74% (не изменилась), у *PTC* – 73.1% (увеличилась примерно на 2%).

О перипетиях квартальных баталий "королей" за доходы от сервиса можно судить по графикам на рис. 24. Здесь вновь требуется сделать акцент на двух моментах. Стабилизирующая роль доходов от оказания услуг – непреходящая ценность, и её значение будет лишь возрастать. Очевидно также, что у *ADSK* есть колоссальный резерв для роста доходов от оказания услуг в будущем, который она сможет использовать по мере того, как будет во всё большей мере становиться *PLM*-вендором и провайдером облачного сервиса.

Тенденции в мировой экономике на ближайшее будущее

По мнению Европейского Центробанка, мировая экономика будет постепенно восстанавливаться в 2013 году, учитывая растущий спрос и рост уверенности финансовых рынков в позитивном будущем. Темпы роста всё же будут умеренными, при этом развивающиеся страны будут расти сильнее, чем промышленно развитые. У экономики зоны евро, как ожидается, старт в 2013 году будет медленным – главным образом, из-за продолжающегося долгового кризиса в странах Южной Европы, низкого уровня доверия инвесторов и потребителей и невнятного экспортного спроса. Постепенное восстановление здесь ожидается позднее в этом году, при условии, что потребительские расходы и экспортный спрос окажутся достаточно сильными, чтобы восстановить доверие к финансовым рынкам.

На американском континенте прогнозируется умеренное восстановление экономики США в 2013 году. Ожидается, что внутренний спрос здесь придет в норму, и ситуация на рынке труда улучшится. Латинская Америка, по всей видимости, снова будет наслаждаться быстрым ростом в 2013 году, привлекая выгоду из перспектив постепенного улучшения мировой экономики, а также из менее жесткой денежно-кредитной политики некоторых правительств стран региона.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе перспективы пока неплохие. Японская экономика, как ожидается, продолжит постепенно восстанавливаться в 2013 году, чему способствует рост мирового спроса. Китай и другие развивающиеся экономики региона почувствуют укрепление рынков при поддержке стабильного уровня внутреннего потребления, различных мер стимулирования и улучшении условий для экспортеров.

По мнению *IDC*, мировой *IT*-рынок продолжит расти в 2013 году примерно такими же темпами, как и в предыдущем году, опережая рост в мировой экономике. При этом рост доходов от ПО будет опережать рост *IT*-рынка в целом. 📊