

На протяжении десятилетия мы ежегодно и скрупулезно обзореваем по весне 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” постоянно находится под лупой *Observer’a*. Причем, 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 и позволяют замечать тревожные симптомы надвигающейся болезни (или, наоборот, признаки скорого выздоровления). Не забыты и столь модные в наше время рейтинги, атрибут и бич любого рынка, включая и САПР/PLM. Однако не стоит судить о вендорах только по рейтингам – их можно лишь принимать во внимание.

Отработанный за много лет подход и методика финансового обзора служат фундаментом для постоянно действующего проекта нашего журнала с несколько ироничным названием “Короли” и “капуста”. С 2006 года в него входят и редакционные обзоры рынка CAE-технологий и систем. Все материалы проекта имеются в открытом доступе на сайте [www.cad-cam-cae.ru](http://www.cad-cam-cae.ru)

## “Короли” и “капуста” – 2009

### Финансовые показатели ключевых разработчиков САПР/PLM за 2009 г.

#### Часть I. Доходы “королей” через призму экономического кризиса

Юрий Суханов (*Observer*)

Руководителю на заметку

*Фундаментальные причины кризиса не устранены, поэтому пресловутая “вторая волна” – лишь вопрос времени...  
“Откровения давосских мудрецов”*

#### К кому припасть измученной душе?

Проигнорировать предупреждение “мудрецов” много проще, чем их опровергнуть. Стремительный отыгрыш в цене упавших акций, надувание новых пузырей, практически неконтролируемый рост денежной массы как результат экстренной и масштабной накачки финансовой системы (помощь со стороны правительств), способный подорвать доверие к деньгам вообще, и одновременный рост долгов физических лиц, корпораций и даже целых государств, которые вряд ли будет возможно вернуть, не сулят ничего хорошего. С другой стороны, всё громче и дружнее звучат бодрые заявления о том, что нынешний финансово-экономический кризис уже достиг дна и стал достоянием истории, что рынки оживились, и рост экономики начался.

Так что у нас – всё хорошо и надежно или же плохо и тревожно? “Куда бедному крестьянину податься”, к какому лагерю примкнуть? Как говаривал классик марксизма-ленинизма, прежде чем объединяться, нужно как следует размежеваться. Этому историческому совету мы и последуем в оценках состояния международного рынка САПР/PLM (показатели которого, кстати, являются неплохим индикатором состояния экономики в целом).

Поскольку “объять необъятное” может лишь совокупный интеллект компании *SIMdata*, мы, по привычке (назовем её традицией), ограничимся обзором финансового здоровья лучшей половины

рынка САПР/PLM – его “королей”, к которым по праву относятся компании *Autodesk (ADSK)*, *Dassault Systèmes (DASTY)*, *PTC* и *Siemens PLM Software (SPLM)*.

Свежие цифры и дополненные “исторические” графики главных финансовых показателей “королевских домов” помогут нарисовать объективную, напомним, картину “сапромира” в его финансовом аспекте по состоянию на начало 2010 г. Каждый читатель, при необходимости, сможет самостоятельно составить паспорт этой картины, удостоверяющий её подлинность и, следовательно, решить для себя, с кем он и почему. За собой, по возможности, мы оставим лишь роль бесстрастного статистика.

#### Что скажет биржа?

Двухгодичные биржевые графики котировок акций “королей” (рис. 1÷5) прекрасно иллюстрируют момент вхождения этих корпораций в кризис, отражают глубину и скорость постепенного сползания, начавшегося еще в 2008 году, вплоть до падения котировок в I кв. 2009-го, а также момент начала восстановления, перипетии этого процесса на протяжении оставшихся трех кварталов и, наконец, итог последней торговой сессии года.

В 2009 году цены “королевских” акций колебались в следующих диапазонах: *ADSK* – 11.70÷27.97 долл., *DASTY* – 25.5÷41.8 евро, *PTC* – 7.18÷16.98 долл., *SI* – 47.53÷103.08 долл. Здесь,



Рис. 1. Динамика котировок акций ADSK за 2008÷2009 гг.



Рис. 4. Динамика котировок акций SI за 2008÷2009 гг.



Рис. 2. Динамика котировок акций DASTY/DSY за 2008÷2010 гг.

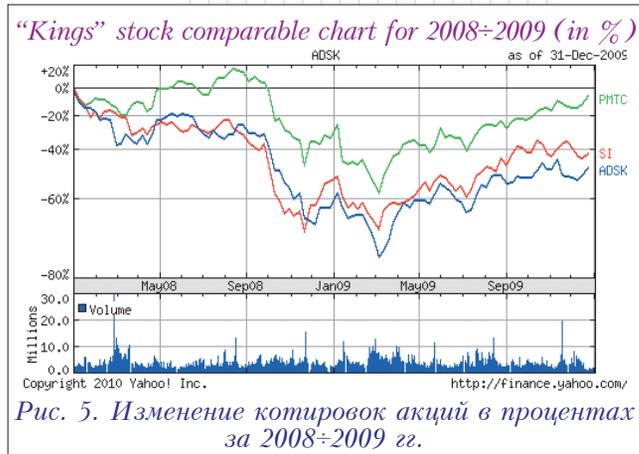


Рис. 5. Изменение котировок акций в процентах за 2008÷2009 гг.



Рис. 3. Динамика котировок акций PTC за 2008÷2009 гг.

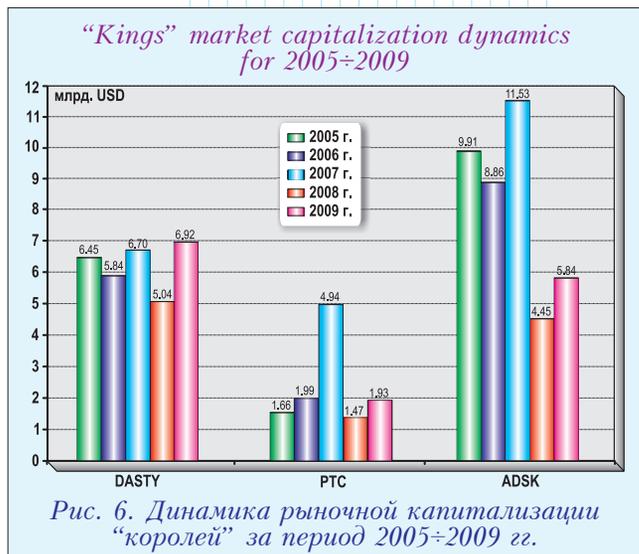


Рис. 6. Динамика рыночной капитализации "королей" за период 2005÷2009 гг.

видимо, уместно дать одно пояснение. Поскольку акций *SPLM* в обращении нет, но есть акции родительской компании – *Siemens AG (SI)*, мы посчитали возможным использовать в данном разделе их котировку.

К концу 2009 года "короли" смогли отыграть большую часть потерянного в острой фазе кризиса: акциям *DASTY* и *PTC* это удалось лучше, *ADSK* и *SI* – в меньшей степени. В целом же, на конец года рыночная капитализация "королей" восстановилась и даже несколько превысила свои значения по состоянию на конец 2008 года (рис. 6).  
 Нам представляется, что скорость восстановления уровня котировок акций высокотехнологичных

компаний значительно опережает скорость восстановления реальной экономики, в том числе промышленности. О чём это свидетельствует – не нам судить. Однако, **есть опасение, что в портфеле посткризисных мер регулирования не предусмотрен инструмент в виде клапана для стравливания излишнего объема воздуха при очередном надувании биржевого пузыря.**

### Совокупные доходы “королей”

Согласно общепринятой и весьма живучей модели бизнеса, у разработчиков САПР/PLM их совокупные, или общие, доходы (*total revenue*) складываются из частных доходов, извлекаемых путем продажи лицензий ПО и оказания широкого спектра сопутствующих услуг.

Совокупные доходы – это самый важный показатель, по которому компанию оценивают конкуренты и партнеры, банки и аудиторы, госчиновники и инвесторы, милиционеры и рейдеры, а также журналисты и редакторы. Первая планка обычно устанавливается на отметке в 10 млн. долларов,

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

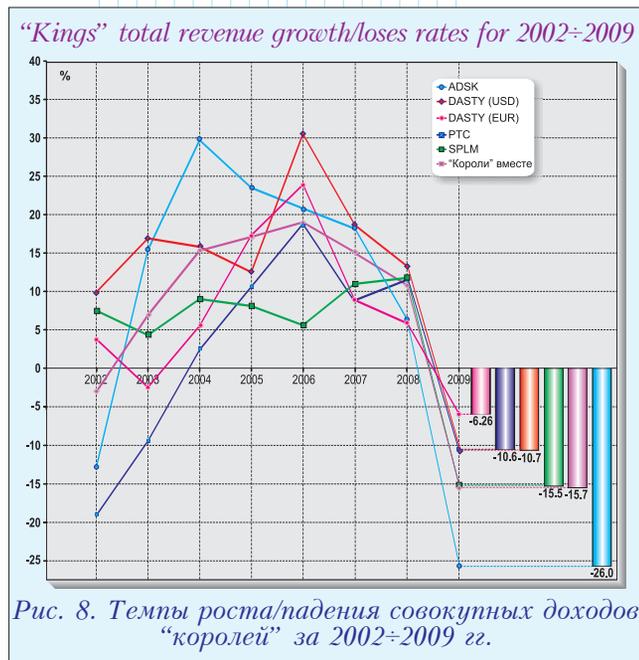
	ADSK	DASTY	PTC	SPLM	Вместе
2000 г.	936.3	577.7	924.3	525.8	2964.1
2001 г.	947.5	667.9	898.3	732.6	3246.3
2002 г.	824.9	733.7	725.9	860.5	3145.0
2003 г.	951.6	857.6	656.8	897.1	3363.1
2004 г.	1233.8	993.4	672.4	978.0	3877.6
2005 г.	1523.2	1117.5	744.0	1154.6	4539.3
2006 г.	1839.6	1457.9	884.1	1218.7	5400.3
2007 г.	2172.0	1730.4	960.9	1352.8	6216.1
2008 г.	2315.2	1955.0	1069.5	1512.0	6851.7
<b>2009 г.</b>	<b>1714.0</b>	<b>1746.0</b>	<b>956.2</b>	<b>1278.0</b>	<b>5694.2</b>
За 10 лет	14 458.1	11 837.1	8 492.4	10 510.1	45 297.7

**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
<b>2009 г.</b>	<b>-26.0</b>	<b>-10.7 (-6.26)</b>	<b>-10.6</b>	<b>-15.5</b>	<b>-15.7</b>



**Рис. 7. Динамика совокупных доходов “королей” за 2000-2009 гг.**

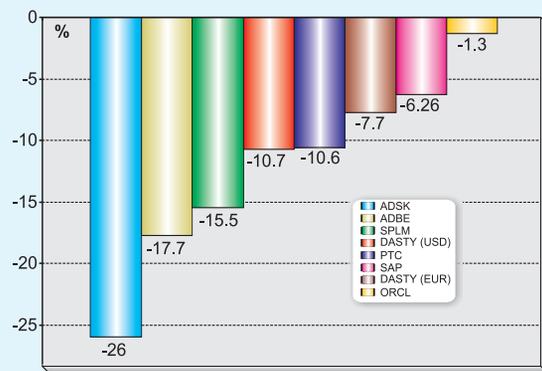


**Рис. 8. Темпы роста/падения совокупных доходов “королей” за 2002-2009 гг.**

вторая – 100 млн., третья – 500 млн., четвертая – миллиард и т.д. Всегда очень лестно попасть в Топ-1000, а еще лучше – в Топ-500 (то есть пятиста самых крупных компаний мира по величине совокупного годового дохода).

Сразу скажем, что наши уважаемые “короли”, при всей успешности их бизнеса, никогда не попадут ни в Топ-500, ни даже в Топ-1000. Однако это не умаляет их заслуг на рынке ПО, обслуживающем многие отрасли мировой экономики, где на них чуть ли не молятся миллионы специалистов

**Ranking of the “old” and “new” CAD/CAM/PLM market “kings” by the amount of total revenue loses for 2009**



**Рис. 9. Рейтинг “старых” и “новых” “королей” рынка САПР/PLM по величине снижения выручки в 2009 г.**

разных инженерно-технических профессий.

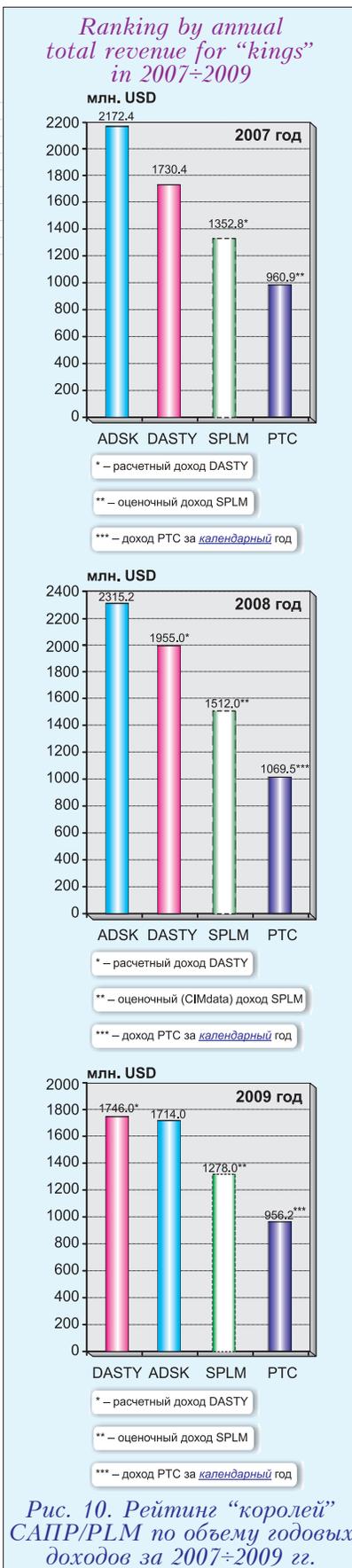
Данные о годовых совокупных доходах “королей” за десять лет наших наблюдений представлены в табл. 1, а графическая интерпретация их динамики – на рис. 7.

Влияние мирового кризиса на показатели бизнеса игроков рынка САПР/PLM всё еще находится в стадии изучения. Общие потери рынка в 2009 году известная консалтинговая компания *CIMdata* предварительно оценивает в 12%. Методика этой оценки нам неизвестна, а сама цифра удивляет не только скромной величиной, но и тем, что она удивительным образом совпадает с оценкой сокращения объема мировой торговли в 2009 году, объявленной Паскалем Лами, руководителем Всемирной торговой организации.

Если говорить лишь о “королях”, то в 2008 году (показатели которого принято рассматривать за точку отсчета для оценки негативного воздействия кризиса на рынок) их суммарные совокупные доходы составили порядка 6.852 млрд. долларов. В отчетном 2009 году этот показатель снизился до 5.694 млрд. Таким образом, **доходы “королей” за год уменьшились на 1 млрд. 158 млн. долларов** (или на 17%, что несколько больше средних по рынку 12%, рассчитанных экспертами *CIMdata*). При этом, повторимся, речь идет о лучших, наиболее успешных компаниях отрасли САПР/PLM.

Вполне логично предположить, что у “худшей” части показатели тоже будут похуже, а потери в кризис – побольше. Найдет ли эта железобетонная логика отражение в уточненных оценках от *CIMdata*, или же частная статистика услужливо поработает на имидж отрасли САПР/PLM?

С точки зрения обывателя, интерес представляют не столько финансовые достижения “королей” в отчетном году, сколько понесенные из-за кризиса потери (рис. 8). И, следовательно, “гвоздём” нынешнего обзора августейшего здоровья является рейтинг крупнейших разработчиков технического ПО, отранжированных по этому показателю (рис. 9).



*Рис. 10. Рейтинг “королей” САПР/PLM по объему годовых доходов за 2007÷2009 гг.*

Наша точка зрения, в данном случае, совпадает с “обывательской”. Мы считаем, что потери следует зафиксировать (табл. 2), проанализировать и сделать выводы на будущее.

В прошлом году, ранней весной, когда мировой кризис лишь входил в свою острую фазу, готовя “капустные” материалы (#2/2009), мы задавались вопросом, какие вендоры легче перенесут кризис, а кому придется труднее:

“В выигрыше может оказаться тот, кто располагает диверсифицированной продуктовой линией, сможет поддерживать ценовое равновесие на рынке в его динамике, а также предложит облегченные механизмы/схемы аренды ПО или удаленного доступа к нему. В этом случае из грандов САПР/PLM наиболее подготовленным для работы в таком темпе, режиме и настроении окажется признанный “король” массовых поставок разнообразного недорогого софта – компания *Autodesk*. Практически с такой же долей уверенности можно ожидать, что выигрыш достанется и тому, чьи продукты лучше закрывают потребности крупных промышленных предприятий и корпораций, имеющих утвержденные планы инвестиций в ПО, располагающих толстой подушкой безопасности и инерционным бюрократическим аппаратом”.

Прошел ровно год с той поры, и сегодня можно утверждать, что **потери вендоров, ориентированных на массового потребителя их ПО, оказались значительно выше, чем у вендоров, бизнес которых связан с выполнением серьезных PLM-проектов для крупных и очень крупных заказчиков**, включая государство. Убедительным тому свидетельством является рейтинг на рис. 9. По уровню доходов компания *ADSK* вернулась к показателям 2005-2006 годов, *DASTY* и *PTC* – 2007 года, *SPLM* – 2006-2007 гг.

С учетом понесенных потерь, претерпел существенные изменения наш главный рейтинг – по величине совокупных годовых доходов (рис. 10). Во-первых, с учетом сказанного выше, все диаграммы заметно укоротились. Во-вторых, показатель совокупных доходов *PTC* по результатам 2009 года

(956.2 млн. долл.) оказался ниже принципиальной отметки в \$10<sup>9</sup>, и, следовательно, компания вновь вынуждена покинуть почетный клуб миллиардеров САПР/PLM. В-третьих, на рынке произошла смена лидера: компания *Autodesk*, абсолютный лидер, на протяжении 10 лет наших наблюдений лишь однажды, в 2002 году, уступившая пальму первенства *SPLM* (тогда – *UGS*), переместилась на 2-е место, а на 1-е вышла французская *DASTY*. Мы искренне поздравляем сотрудников и руководство *Dassault Systèmes* с обретением статуса абсолютного лидера рынка САПР/PLM, доказавшего свою способность эффективно вести бизнес не только на растущем, но и на падающем рынке.

Вряд ли *ADSK* смирится с потерей лаврового венка, и если ситуация в экономике действительно начнет улучшаться, компания приложит все силы для восстановления прежних позиций. Однако работающая на опережение *DASTY* сделала очень верный ход, забрав *PLM*-бизнес у “голубого гиганта” (по плану сделка должна быть завершена в апреле 2010 года). Планируется, что перенятие остатков *PLM*-бизнеса *IBM* только в 2010 году принесет *DASTY* дополнительно 15÷17% годового дохода, а также увеличит число очень крупных пользователей её *PLM*-решений – требовательных, но финансово состоятельных и осознанно платящих за поддержку, обновления и сервис. Мы думаем, что переключение на себя прежних клиентов *IBM* не может не улучшить структуру доходов *DASTY*.

Нам представляется, что у *ADSK* был серьезный шанс сохранить лидерство на рынке и одновременно улучшить структуру продуктов своего подразделения *Manufacturing Solutions Division*, но компания им не воспользовалась (может быть, еще воспользуется?). Первые же удары кризиса вынудили компанию защищаться – сокращать и тотально контролировать расходы. Восстановить баланс доходов и расходов удалось, причем “подушка безопасности” размером в 1 млрд. долларов на начало 2009 года осталась в неприкосновенности. Мы ожидали от руководства *ADSK* решительных мер в кризис, то есть крупного поглощения – например, в сфере инженерного анализа, которая могла бы, по нашему мнению, стать приоритетной для компании. Тем более, что руководство *ADSK*, в частности, *Buzz Kross*, во время наших встреч неоднократно подтверждал серьезность намерений компании в сфере *CAE*. К примеру, поглощение американской *ANSYS, Inc.* могло бы дать сегодня *ADSK* дополнительно полмиллиарда долларов годового дохода и умопомрачительную базу пользователей. Такой активный подход – обеспечение роста за счет

поглощений других компаний – на протяжении уже ряда лет демонстрирует *DASTY* (вспомним покупку *ABAQUS, MatrixOne* и др.).

В компании *SPLM*, к сожалению, по-прежнему сохраняется жесткий режим неразглашения, поэтому ни точных, ни неточных данных о величине совокупного дохода компании в 2009 году у нас нет. Опубликовать рейтинг и проигнорировать при этом одного из “королей” – рука не поднимается, так что пришлось искать хоть какой-то выход из этого затруднительного положения. Для определения приблизительной величины годового дохода *SPLM* в 2009 году мы воспользовались величиной доходов этой компании за 2008 год и среднеарифметическим двух процентных оценок снижения доходов в 2009 году. По оценке *CIMdata*, снижение доходов на рынке САПР/PLM в целом составило 12%; согласно отчету *Siemens*, снижение доходов в подразделении *Industry Automation Division*, куда входит *SPLM*, составило 19%. Таким образом, доходы *SPLM* вполне могли снизиться на 15.5%, до величины 1 млрд. 278 млн. долларов. Естественно, это очень приблизительное значение – но мы ли, всего лишь исполняющие свой долг, виноваты в том?

### Структура доходов “королей” по линиям продуктов

К сожалению, не все вендоры стремятся удовлетворить наше любопытство: в частности, *PTC* и *SPLM* данные о распределении доходов по продуктовым линиям, направлениям или секторам своего бизнеса не публикуют вовсе.

Сопоставление данных годовых отчетов “королей” за 2009 и 2008 годы позволяет утверждать нижеследующее.

У *ADSK* из-за кризиса пострадали доходы от продажи абсолютно всех программных продуктов, в том числе:

- выручка от продаж *AutoCAD* и *AutoCAD LT* уменьшилась на 38.7%;
- в секторе ПО для промышленного производства (*Inventor, AutoCAD Mechanical, AutoCAD Electrical* и др.) – на 20.7%;
- в секторе ПО для сферы строительства, архитектуры и управления инфраструктурой – на 2.1%;
- ПО для спецэффектов в кино и сфере развлечений – на 27.9%.

Как мы видим, больше всего в кризис пострадал так называемый платформенный бизнес компании, а меньше всего – связанный со строительством, что, в общем-то, неудивительно. Диаграмма потерь *ADSK* по продуктовым линиям представлена на рис. 11.

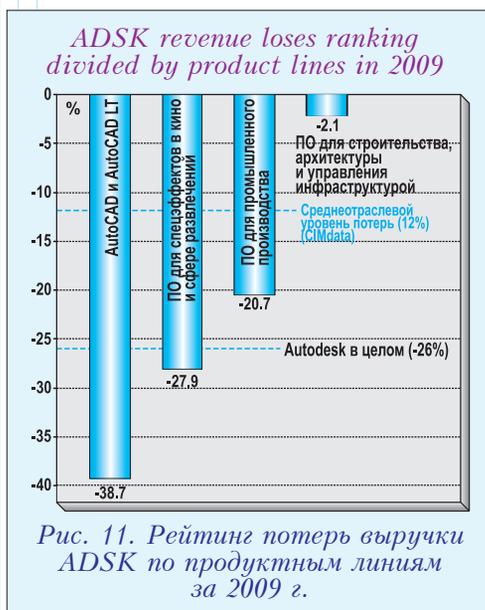


Рис. 11. Рейтинг потерь выручки *ADSK* по продуктовым линиям за 2009 г.

Компания *DASTY* не только защищалась в кризис, сокращая расходы, но весь 2009 год была ньюсмейкером на рынке. Преимущественная ориентация на крупные предприятия (на них приходится порядка 76% выручки), активная позиция на рынке и пропаганда дали свои плоды: потери от продаж систем *CATIA* (-6.6%) и *SolidWorks* (-5.6%) оказались вдвое ниже, чем по рынку в среднем (-12%). Выручка от продаж *ENOVIA* сократилась на 14.5%, что лишь немного превышает среднерыночный показатель. При этом продажи *DELMIA* и *SIMULIA* даже возросли на 12.1%, что само по себе является прекрасным результатом, когда вокруг царит общий спад.

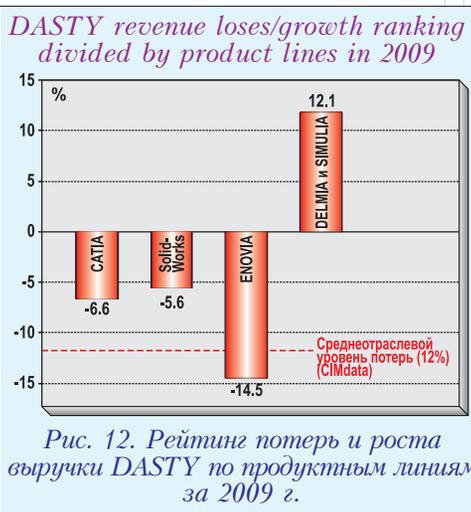


Рис. 12. Рейтинг потерь и роста выручки *DASTY* по продуктным линиям за 2009 г.

Диаграмма потерь и роста продаж продуктов *DASTY* представлена на рис. 12.

### 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 – разработчиков технологий, продуктов и решений в сфере САПР/*PLM*. Изменение объема этого дохода в каждом календарном периоде позволяет судить о важнейших процессах на рынке и в компании: корректности оценки спроса на предлагаемые продукты, их конкурентоспособности, 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 успех в продажах новых лицензий служит индикатором успеха бизнеса компании в целом и её партнеров в частности. Объем продаж новых лицензий за квартал и год – это жестко планируемый показатель каждой компании в сфере САПР/*PLM* и “закон” 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 каждой компании. Обратная ситуация на коротком отрезке времени – тревожный знак, а на длинном – еще более тревожный.

Общее сокращение потребления в период кризиса затронуло и рынок ПО – в том числе, рынок САПР/*PLM*. Если снижение доходности этого рынка в среднем известно (12%), то процент уменьшения доходов от продажи новых лицензий пока не рискнул опубликовать никто. Понятно лишь, что это будет двузначное число, в разы превышающее указанные 12%.. В этом аспекте на примере “королей” САПР/*PLM* можно прийти к определенным заключениям относительно того, как продавался новый софт по отрасли в целом.

График изменения по годам “королевских” доходов от продажи новых лицензий представлен на рис. 13. Там же разместились и рейтинг “королей” по этому показателю за 2009 год.

Возглавляет рейтинг *ADSK* с показателем в 849 млн. долл., вдвое отстает *DASTY* с показателем 406.1 млн. долл. (289.7 млн. евро.); у *PTC* доходы от продажи новых лицензий составили 237 млн. долларов.

За этими, на первый взгляд, вполне симпатичными цифрами скрывается несколько удручающая картина: у *ADSK* снижение (или даже падение) доходов от продажи новых лицензий достигло 39.7%, у *DASTY* – 32%, если доходы учитывать в долларах (несколько меньшая цифра, 28.9%, получается при учете в евро). У *PTC* снижение составило “лишь” 24%, и это лучший показатель среди “королей” (табл. 6).

Нетерпеливых читателей, склонных пропускать наши нудные выкладки с процентами, приглашаем взглянуть на рис. 14 с диаграммами темпов роста/падения доходов “королей” от продажи новых лицензий. Вряд ли “эмоциональный” характер этих графиков может кого-то оставить равнодушным. Если же оценить по этому показателю положение “королей” на магической оси времени, то окажется, что компания *ADSK* вернулась в 2004 год, *DASTY* – тоже в

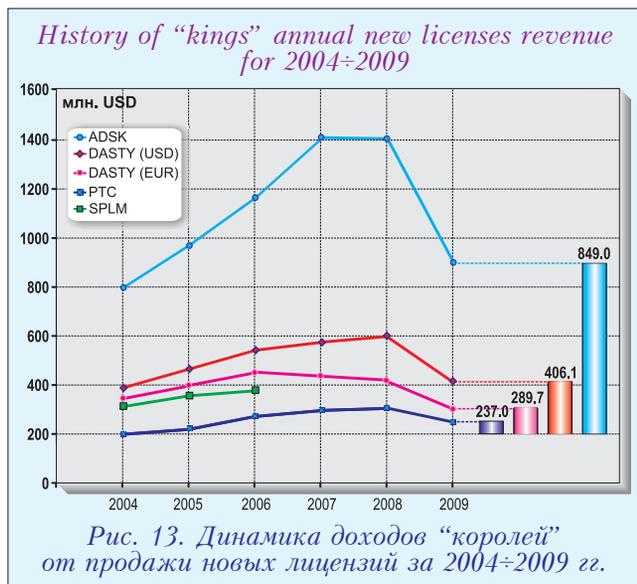


Рис. 13. Динамика доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2004÷2009 гг.

“Kings” annual new licenses revenue growth/loses rates for 2005÷2009

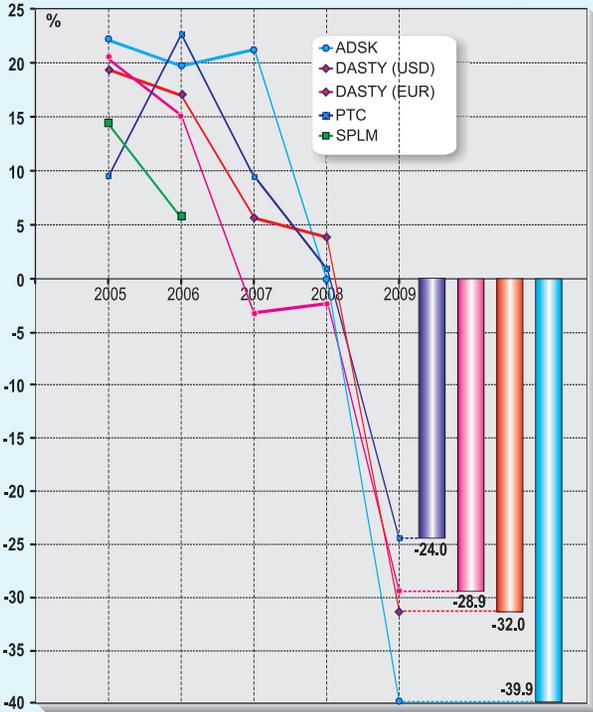


Рис. 14. Темпы роста/падения доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2005÷2009 гг.

2004-й, если считать в долларах, и в 2003-й, если считать в евро. Доходы компании PTC от продажи новых лицензий соответствуют 2005 году, так что она сумела противостоять кризису лучше других,

History of “kings” quarterly new licenses revenue for 2006÷2009

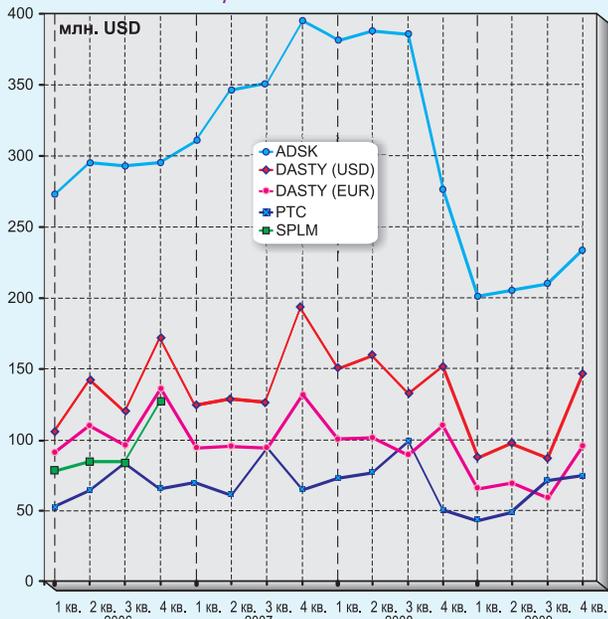


Рис. 15. Поквартальные графики доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2006÷2009 гг.

Quarterly history of popular MCAD packages seats sales for 2006÷2009

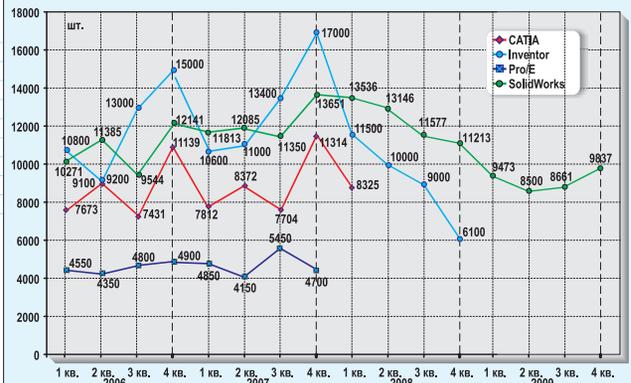


Рис. 16. Поквартальные графики продаж рабочих мест популярных пакетов за 2006÷2009 гг.

отвоя свою королевскую рать на позиции лишь пятилетней давности. Поквартальные графики доходов “королей” от продажи новых лицензий за период 2006–2009 гг. представлены на рис. 15.

Конечно, мировой кризис больно ударил по доходам от продажи новых лицензий, но если посмотреть их квартальную динамику, то ситуация с ними не выглядит безнадежной: после кошмарного падения в IV кв. 2008 года и I кв. 2009 года, эти доходы, начиная со II кв. 2009 г., стали постепенно, но неуклонно расти. Однако трудно сказать, сколько времени понадобится “королям” на восстановление былых позиций. Вряд ли рост будет бурным...

Само по себе снижение доходов от продаж новых лицензий означает, что или цены на них снизились, или число проданных лицензий уменьшилось, или же произошло и то, и другое. Одно могу сказать: в богатой ресурсами России цены на лицензии и поддержку систем класса High-End существенно ниже, чем в придушенных кризисом странах Балтии, несмотря на членство последних в ЕС и НАТО. Однако не уверен, что этот ценовой перекося может послужить стимулом для их вступления в Таможенный союз или СНГ.

Искренне жаль, что вырождается наш исторический график поквартальных продаж рабочих мест популярных MCAD-пакетов (рис. 16). Скрытие от общественности и обзврателей реальных количественных данных становится на рынке САПР/PLM обычной практикой. Разве что кризис может служить им некоторым оправданием. В 2009 году к компании “королей-молчунов” присоединилась и ADSK. Один лишь пакет SolidWorks, сколь успешен на рынке – столь представлен на графике...

### Доходы “королей” от оказания услуг

Другой важный показатель экономического благополучия разработчика, который тоже должен приниматься во внимание, – объем доходов от оказания услуг. К услугам мы причисляем все виды деятельности, которые не относятся к продаже

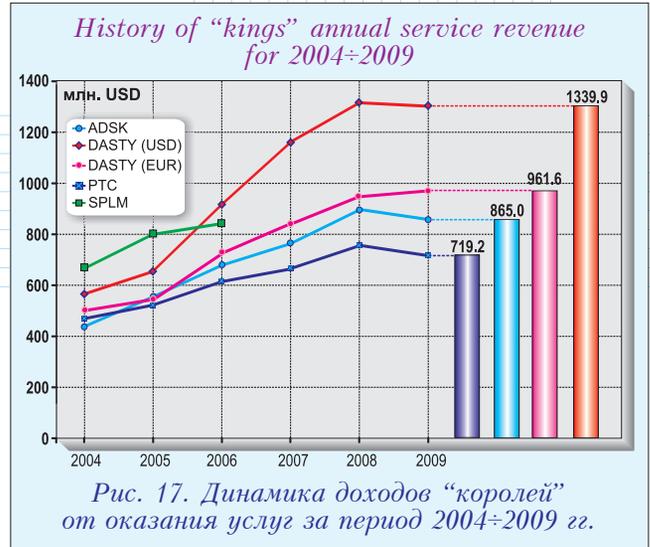
новых лицензий. Как правило, сюда включаются доходы от обновлений версий (*upgrade*), от годовых контрактов на поддержку и обновление софта (*maintenance, subscription service, update plan, annual update contract*), от сдачи ПО в аренду, разработки по заказу дополнительных модулей, а также от консультирования, 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 и решений (по сути, они дают разработчику кредит), важность для клиентов поддержки на профессиональном уровне.

Диаграммы изменения доходов “королей” от оказания услуг за 2004÷2009 гг. представлены на рис. 17. Отрадно, что “клювы” графиков опущены вниз не так унижительно, как в случае доходов от продажи новых лицензий (рис. 13).

В 2006 году *DASTY* обошла *SPLM* по доходам от оказания услуг и по сей день лидирует на рынке. В 2009 году эти доходы у *DASTY* составили 1339.9 млн. долл. (961.6 млн. евро). При учете в долларах они снизились лишь на 1.3% по сравнению с 2008 годом, ну а если вести учет в евро, то наблюдается рост на 3.7%. Похоже, что в нынешнем “капустном” обзоре это единственный показатель роста доходов. Как бы то ни было, этот факт оказал в 2009 году важную стабилизирующую роль для бизнеса *DASTY* в условиях резкого снижения доходов от продажи новых лицензий.

У *ADSK* – второе место в рейтинге по величине этих доходов: 865 млн. долларов, что на 4.8% меньше, чем в 2008 году. Следует отметить, что компания



ввела институт платной подписки значительно позже конкурентов – лишь с 2003 года. Начиная с *ADSK* эту кампанию раньше, нынешний уровень её условно-постоянных доходов был бы выше и, следовательно, стабилизирующая роль этого вида доходов в острой фазе кризиса была бы большей.

В прошлогодних “капустных” материалах, в разделе “Размышления у непарадного подъезда”, мы предвосхитили, казалось бы, нелогичный, на первый взгляд, тренд на рынке САПР/PLM – рост цен на разного рода услуги в условиях кризиса. Известные события на рынке являются подтверждением нашего прогноза.

В отсутствие *SPLM* третье место в рейтинге занимает *PTC* с показателем в 719.2 млн. долларов. Снижение доходов этого вида у *PTC* составило 5.1%. В 2009 году на долю доходов от оказания услуг

**Табл. 3. Основные отчетные данные Autodesk за 2009 г. (млн. USD)**

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2009 г.
Общий доход, в том числе:	426.0	415.0	417.0	456.0	1714.0
• от продажи новых лицензий	201.0	205.0	210.0	233.0	849.0
• от оказания услуг ( <i>maintenance and upgrade</i> )	225.0	210.0	207.0	223.0	865.0
Распределение общего дохода по направлениям:					
• Platform Solutions Division	156.0	150.0	154.0	165.0	624.0
• Manufacturing Solutions Division	94.0	95.0	90.0	108.0	387.0
• Architecture, Engineering and Construction Division	128.0	123.0	125.0	137.0	514.0
• Media and Entertainment Segment	48.0	47.0	48.0	46.0	189.0
• другое	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:					
• обе Америки	163.0	159.0	164.0	168.0	655.0
• Европа	167.0	157.0	159.0	188.0	671.0
• Азиатско-Тихоокеанский	96.0	99.0	94.0	100.0	388.0
Расходы на НИР и разработку	124.1	109.8	109.3	116.8	460.0
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	231.3	225.9	231.4	238.4	927.0
Чистая прибыль	-32.0	10.0	30.0	50.0	58.0
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	966.0	1029.0	1054.0	838.7	838.7

Annual "kings" service revenue growth/loses rates for 2005÷2009

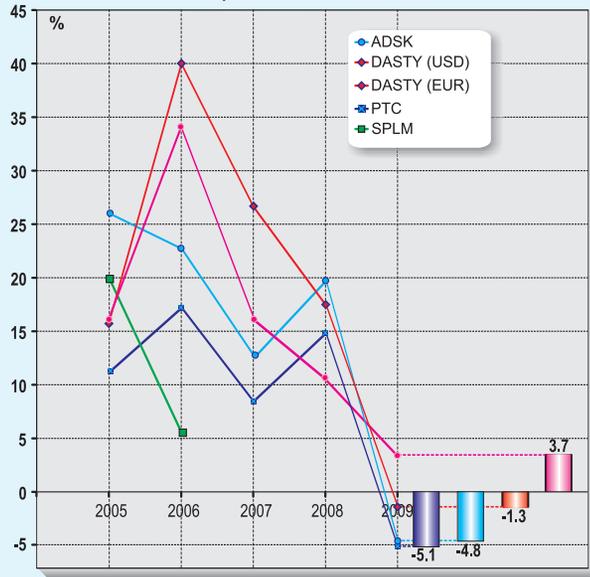


Рис. 18. Темпы роста/падения доходов "королей" от оказания услуг за 2005÷2009 гг.

в общих доходах приходится: у PTC – 75.2%, у ADSK – 50.5%, у DASTY – 76.7% (USD) или 76.8% (EUR).

График темпов роста/спада доходов от оказания услуг представлен на рис. 18. Поквартальный

History of "kings" quarterly service revenue for 2006÷2009

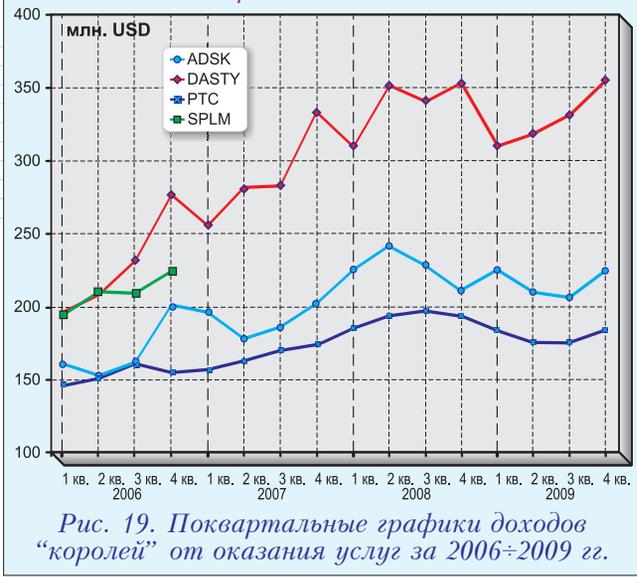


Рис. 19. Поквартальные графики доходов "королей" от оказания услуг за 2006÷2009 гг.

график, показывающий влияние кризиса на этот вид доходов, представлен на рис. 19.

Думается, что стабилизирующая роль доходов от оказания услуг в отрасли САПР/PLM будет лишь возрастать по мере того, как опыт, приобретенный в кризис, будет становиться общим достоянием.

Табл. 4. Основные отчетные данные Dassault Systèmes за 2009 г. (млн. EUR)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2009 г.
Общий доход, в том числе:	309.7	310.9	291.7	339.0	1251.3
• от продажи новых лицензий	64.6	69.4	59.0	96.7	289.7
• от продажи временных лицензий (аренда), maintenance и разработок на заказ	208.2	201.9	196.6	204.4	810.1
• от оказания услуг	37.9	39.6	36.1	37.9	151.5
Распределение общего дохода без учета доходов от оказания услуг по категориям или брендам:	271.8	271.3	255.6	301.1	1099.8
• PLM	200.7	206.5	194.7	237.1	839.0
• CATIA	116.5	117.9	118.8	134.3	487.5
• ENOVIA	34.1	40.1	30.0	48.6	152.8
• DELMIA, SIMULIA	50.1	48.5	45.9	54.2	198.7
• Mainstream 3D (SW, COSMOS, 3DVIA)	71.1	64.8	60.9	64.0	260.8
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	309.7	310.9	291.7	339.1	1251.4
• обе Америки	97.4	96.5	89.1	103.3	386.3
• Европа	137.6	144.2	134.8	160.9	577.5
• Азиатско-Тихоокеанский	74.7	70.2	67.8	74.8	287.5
Количество проданных 3D-мест всего, в том числе:	?	?	?	?	?
• CATIA	9473	8500	8661	9837	36471
• SolidWorks					
Усредненная розничная цена SolidWorks	5144	5048	4723	4917	4960
Расходы на НИР и разработку	82.1	80.3	73.3	66.8	302.5
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	122.7	119.5	104.6	118.3	465.1
Чистая прибыль	28.8	25.7	38.5	76.9	169.7
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	902.6	845.2	831.5	939.1	939.1
Численность персонала, чел.	8020	7903	7812	7834	7834

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 2009 года курсу: 1 EUR=1.308 USD (I кв.), 1 EUR=1.362 USD (II кв.), 1 EUR=1.429 USD (III кв.), 1 EUR=1.477 USD (IV кв.).

Табл. 5. Основные отчетные данные PTC за 2009 год (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2009 г.
Общий доход, в том числе:	225.29	226.16	246.34	258.43	956.22
• от продажи лицензий	42.07	49.45	70.69	74.82	237.03
• от оказания услуг, в том числе:	183.22	176.71	175.66	183.61	719.20
• консалтинг и обучение	60.60	54.90	51.70	55.91	223.11
• поддержка (maintenance)	122.62	121.81	123.96	127.70	496.09
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	225.29	226.16	246.34	258.43	956.22
• обе Америки	79.60	85.60	103.00	107.20	375.40
• Европа	89.70	91.30	92.20	99.20	372.40
• Азиатско-Тихоокеанский	56.00	49.20	51.10	52.10	208.40
Распределение общего дохода по каналам продаж, в том числе:					
• прямые продажи	158.2	161.5	179.7	186.7	686.1
• продажи через реселлеров	67.1	64.6	66.6	71.7	270.0
Количество сделок объемом > 1 млн. долл.	9	9	19	10	47
Расходы на НИР и разработку	44.75	46.56	48.83	50.69	190.83
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	89.08	93.07	98.59	102.67	383.41
Чистая прибыль	7.18	3.79	15.90	17.86	44.73
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	267.72	231.35	235.12	231.14	231.14
Численность персонала	5159	5216	5165	5158	5158

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).

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	14.3
2006 г.	19.7	17.0 (15.1)	22.7	5.6
2007 г.	21.2	5.6 (-3.4)	9.3	—
2008 г.	-0.1	3.8 (-2.4)	0.9	—
<b>2009 г.</b>	<b>-39.7</b>	<b>-32.0 (-28.9)</b>	<b>-24.0</b>	—

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

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM
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	—
<b>2009 г.</b>	<b>-4.8</b>	<b>-1.3 (3.7)</b>	<b>-5.1</b>	—

## Заключение

Минорный тон обзора имеет под собой серьезные основания, с которыми не поспоришь. Однако квартальные графики общих доходов "королей" (рис. 20), а также доходов от продажи новых лицензий и оказания услуг, после очевидного падения в III и IV кв. 2008 года и в I кв. 2009 года, в дальнейшем показывали преимущественный рост, пусть и небольшой.

Quarterly history of "kings" total revenue for 2006÷2009

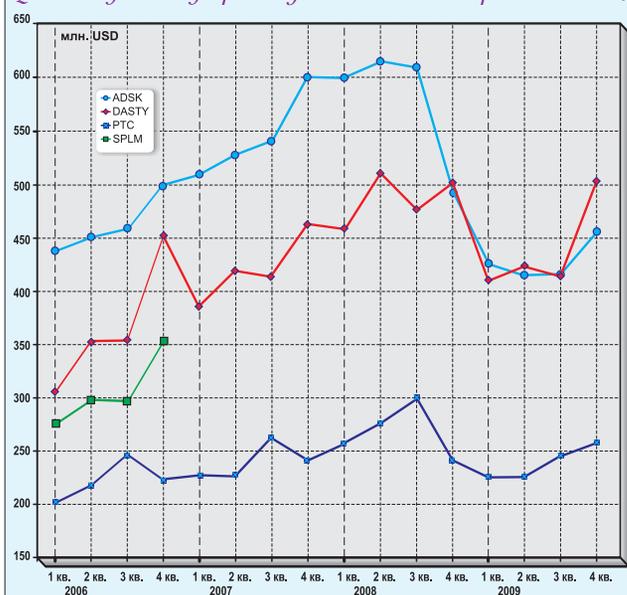


Рис. 20. Поквартальные графики общих доходов королей за 2006÷2009 гг.

Позитивная квартальная динамика доходов может означать, что на рынке обозначился небольшой рост спроса, который отрасль САПР/PLM охотно удовлетворяла. Можно ли считать это убедительным сигналом начала выхода из кризиса? Думаю, можно. Такой ответ вновь поднимает настроение, а с ним и курс акций "королей".