

Свыше десяти лет мы каждую весну скрупулезно обзореваем финансовые показатели (“капусту”) крупнейших разработчиков САПР/PLM (“королей”) за год предыдущий. В фокусе нашего внимания – котировки акций и рыночная капитализация, совокупные годовые 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), равно как и прибыль. Всё мало-мальски важное и весомое из того, что касается 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. 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 САПР/PLM. Однако не стоит судить о вендорах только по рейтингам – их можно всего лишь принимать во внимание.

Отработанные 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, а с этого года – еще и САМ-систем. Все материалы проекта имеются в открытом доступе на сайте www.cad-cam-cae.ru.

Проект “Короли” и “капуста” – авторский по своей сути и исполнению. У него нет спонсоров, а, значит, отсутствуют и обременительные обязательства – за исключением тех, что мы сами берем на себя; относятся они, по большей части, к корректности наших цифр.

“Короли” и “капуста” – 2010

Финансовые показатели ключевых разработчиков САПР/PLM за 2010 г.

Часть I. Доходы “королей” на выходе из экономического кризиса

Юрий Суханов (Observer)

Руководителю на заметку

“Вышли ли мы уже из кризиса или происходящее – всего лишь искусственный результат принятых мер?”

“От дефила идей до реальных действий правительств и социальных последствий этих действий – дистанция огромного размера”

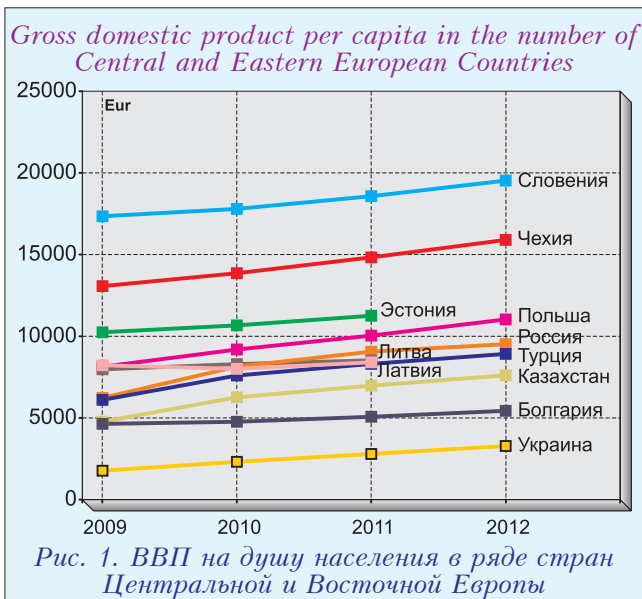
“Откровения давосских мудрецов”

Можно ли закрывать тему мирового кризиса?

На протяжении ряда лет получается так, что подготовка этого финансового обзора совпадает по времени с днями проведения Всемирного экономического форума в Давосе. И, следовательно, всякий раз появляется возможность соотнести свои собственные ощущения “мировой экономической реальности” с тем, как эта реальность видится со швейцарских высот. На этот раз, отвечая на вопрос, вынесенный в заголовок раздела, с учетом сомнений и тревог “давосских мудрецов”, в общем и целом, можно сказать: да, кризис закончился (но тему, по-видимому, закрывать рановато). Обывателю хочется роста и безудержного потребления после периода уничительного самоограничения. Этому типу людей мы адресуем прекрасные графики на [рис. 1](#), подтверждающие рост ВВП в 2010 г. в ряде стран Центральной и Восточной Европы и демонстрирующие хороший прогноз на 2011 и 2012 гг.

Человеку думающему, в дополнение к прогнозам, требуется найти ответы на вполне естественные вопросы – а что изменилось после кризиса? Какой стала новая экономическая реальность, новый миропорядок? Известная британская газета “The Guardian” считает, что кризис не привел ни к краху, ни к радикальным реформам. В результате кризиса Запад в целом проиграл, а западный капитализм хоть и выжил, но получил увечья и передвигается на костылях. Страны с другой

моделью капитализма (например, БРИК), напротив, выиграли; они продолжают демонстрировать рост и развитие и конвертируют это преимущество в политическое влияние. Ну, а нынешний миропорядок газета называет мировым беспорядком: “нестабильный, калейдоскопический мир – раздробленный, перегретый, порождающий будущие конфликты”.



ADSK stock historical chart for 2009÷2010 (USD)



Рис. 2. Динамика котировок акций ADSK за 2009÷2010 гг. (USD)

SI stock historical chart for 2009÷2010 (USD)



Рис. 5. Динамика котировок акций SI за 2009÷2010 гг. (USD)

DASTY/DSY stock historical chart for 2008÷2010 (EUR)



Рис. 3. Динамика котировок акций DASTY/DSY за 2008÷2010 гг. (EUR)

PTC stock historical chart for 2009÷2010 (USD)



Рис. 4. Динамика котировок акций PTC за 2009÷2010 гг. (USD)

“Kings” stock comparable chart for 2010 (in %)



Рис. 6. Изменение котировок акций в процентах за 2010 г.

“Kings” market capitalization dynamics for 2005÷2010

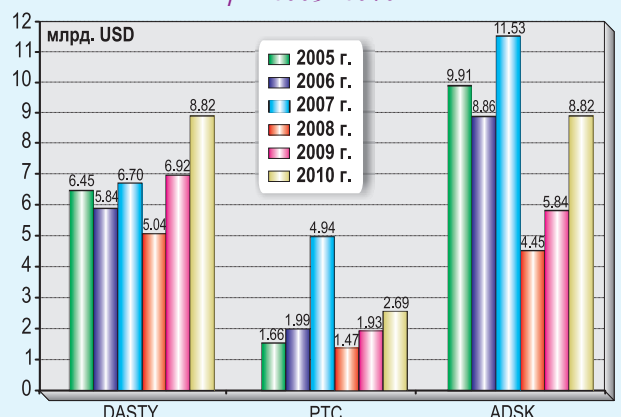


Рис. 7. Динамика рыночной капитализации “королей” за период 2005÷2010 гг.

События последнего времени на Ближнем Востоке и в Северной Африке, угроза их мультиплицирования на другие регионы и, как следствие, стремительный рост цен на нефть лишь добавляют мрачных красок на

картине вероятного будущего землян. Похоже, однако, что “мировой беспорядок” не сильно беспокоит “королей” рынка САПР/PLM. Их ежеквартальные фронтные сводки свидетельствуют о неплохих финансовых результатах за 2010 год и об умении диверсифицировать риски – в том числе, за счет калейдоскопического устройства мира и способности эффективно работать в

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
За 11 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
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

странах с различными национальными моделями капитализма, зачастую далеко не либеральными. При этом “короли” САПР/PLM уверенно возрождаются после кризиса и одновременно, как говорится – поголовно, переживают сами и вовлекают всех вокруг в технологическую модернизацию. Некоторые из наших коллег называют это технологической революцией, другие – эволюцией, дабы не напугать потребителей решений. Главное в этих x-волюциях – разработка технологий, проведение массовых экспериментов, оттачивание решений для удовлетворения нарастающей устремленности “в облака” при новой модели лицензирования ПО – **SaaS** (*Software-as-a-Service*), создание приложений для становящихся массовыми мобильных устройств и платформ на фоне общего стремления людей к взаимодействию. Давайте вместе посмотрим, хватает ли ресурсов нашим любимцам для финансирования своего участия в этом процессе.

Что скажет биржа?

Достаточно убедительным подтверждением того, что мировой кризис становится достоянием истории, служит бодрая динамика котировок акций “королей” САПР/PLM (рис. 2÷6). Для пушей наглядности представлены двухгодичные графики, лучше иллюстрирующие перипетии выхода из кризиса.

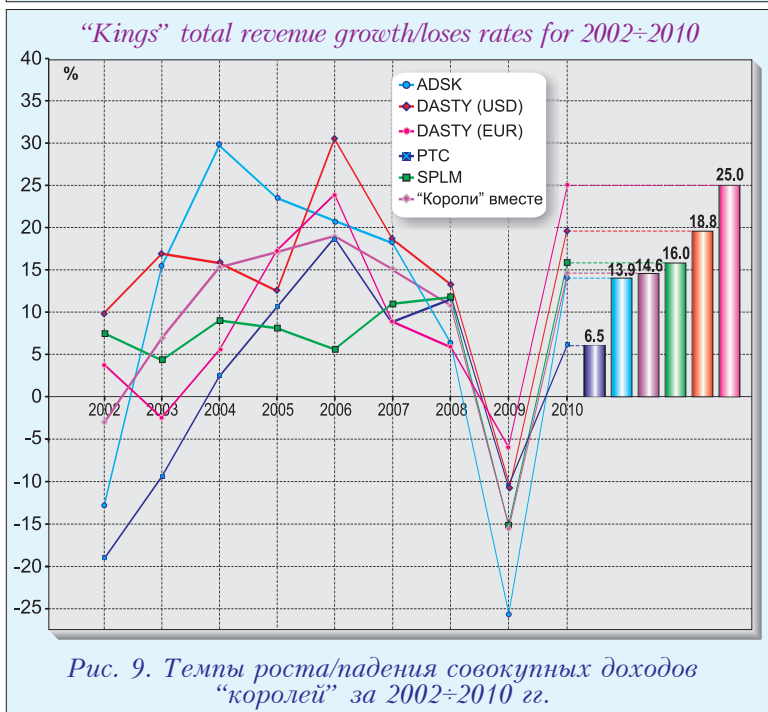
На протяжении 2010 года цены “королевских” акций колебались в следующих диапазонах:

- **ADSK**: 22.50÷39.80 долл. (в 2009 г. – 11.70÷27.97 долл.);
- **DASTY**: 38.68÷57.80 евро (в 2009 г. – 25.5÷41.8 евро);
- **PTC**: 15.06÷23.36 долл. (в 2009 г. – 7.18÷16.98 долл.);
- **Siemens AG**: 92.74÷125.25 долл. (в 2009 г. – 47.53÷103.08 долл.).

Здесь уместно дать одно пояснение. Поскольку акций **SPLM** в обращении

нет, но зато есть акции родительской компании – **Siemens AG**, мы посчитали возможным использовать их котировку в качестве ориентира.

Итак, даже невооруженным глазом видно, что **акции “королей” САПР/PLM растут в цене**. Однако, лишь акциям **PTC** удалось восстановиться



полностью и даже превзойти докризисный уровень начала 2008 года – наши искренние поздравления менеджменту, сотрудникам и партнерам этой компании!

По такому показателю, как объем рыночной капитализации по состоянию на самый конец 2010 года, верхнюю позицию нашего топа (рис. 7) занимают сразу два лидера: у *ADSK* и *DASTY* капитализация оказалась одинаковой – 8.82 млрд. долл. (для *DASTY*, акции которой котируются в евро, пересчет в доллары осуществлен по курсу 1 EUR=1.3142 USD). Надо отметить, что лишь *DASTY* удалось превзойти свой докризисный уровень, однако, и у *ADSK*, и у *PTC* можно констатировать уверенный рост капитализации. Для справки укажем и капитализацию *Siemens AG* на 30 декабря 2010 г. – 106.82 млрд. долл. Принято считать, что биржевые показатели объективно отражают положение компании на рынке. С этим вполне можно согласиться, хотя нельзя не отметить влияния на них спекулятивного и политического факторов.

Совокупные доходы “королей”

Согласно общепринятой и по-прежнему живучей модели бизнеса 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, а также мы – журналисты и редакторы. За 11 лет наших наблюдений за “королями” собралась внушительная коллекция данных об их совокупных доходах, темпах их роста во времена расцвета и стабильности и падения в периоды неизбежных кризисов (табл. 1, 2).

Графическая интерпретация обеих таблиц (рис. 8, 9) лучше любых слов свидетельствует о результатах, которых удалось в 2010 году достичь “королям” в их противостоянии мировому экономическому кризису. Бодро и жизнеутверждающе торчащие вверх ключи этих графиков говорят как об улучшении здоровья самих “королей”, так и о неплохих кондициях рынков,

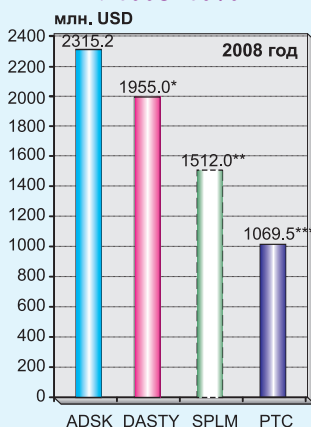
которые они обихаживают. Суммарно за 2010 год “короли” продали ПО и услуг на внушительную сумму порядка 6 527 млн. долларов; рост в сравнении с кризисным 2009 годом составил 14.6% или почти миллиард. Однако, восстановиться до докризисного уровня 2008 года (тогда была заработана рекордная сумма в 6 851.7 млн.) им, к сожалению, не удалось. Между тем, каждый из “королей” демонстрирует существенно разнящуюся динамику восстановления.

✓ *ADSK*

Совокупные доходы *ADSK* в 2010 г. составили 1 952 млн. долларов. Это на 13.9% больше, чем в 2009 г. (1 714 млн.), но на 363 млн. меньше, чем в 2008 г. (2 315.2 млн.), когда накануне мирового кризиса компания была абсолютным лидером рынка CAD-систем. Карл Басс, президент и CEO *Autodesk*, в качестве основных причин роста доходов называет следующие. Во-первых, это возобновившийся в США и Западной Европе найм на работу ранее сокращенных (в некоторых городах США – до 30% численности) архитекторов, инженеров и строителей. Во-вторых – стимулирование и существенная финансовая поддержка государством строительства крупных национальных объектов. В-третьих – ситуация в странах БРИК, стремительно развивающих свою инфраструктуру.

Несмотря на успех, *ADSK* второй год подряд проигрывает “капиталистическое соревнование” французской *DASTY* по ряду финансовых показателей – в том числе, по совокупным доходам, темпам роста и чистой прибыли. Этот факт несколько не смущает г-на Басса, когда он заявляет, что его компания в целом намного успешнее *DASTY*, которая вынуждена “смишиваться” пути развития *SolidWorks* и *CATIA*, чего никогда прежде не делала. И в этом г-н Басс видит своё преимущество. Тем более, что по этим показателям *ADSK* на протяжении последних 11-ти лет (за исключением 2002 г.) оставляет позади себя и *SPLM*, и *PTC*, причем отрыв нарастает. Но велика ли в этом заслуга *Inventor*’а и решений (*suites*) на его базе? На долю всего производственного направления бизнеса *ADSK* в 2010 г. пришлось лишь 24% совокупных доходов (470 млн. долл.). Таким образом, 76% доходов компании непосредственно не связаны с

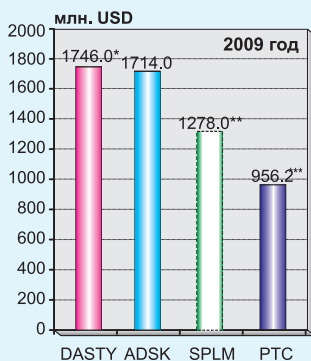
Ranking by annual total revenue for “kings” in 2008÷2010



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный (CIMdata) доход SPLM

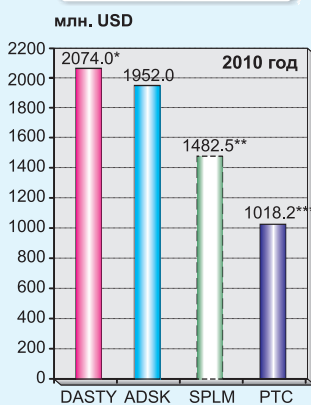
*** – доход PTC за календарный год



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный доход SPLM

*** – доход PTC за календарный год



* – расчетный доход DASTY

** – оценочный доход SPLM

*** – доход PTC за календарный год

Рис. 10. Рейтинг “королей” САПР/PLM по объему годовых доходов за 2008÷2010 гг.

промышленностью и, следовательно, реальное участие её инструментов проектирования в создании промышленной продукции существенно меньше, чем у конкурентов.

Опытный Карл Басс признаёт статус-кво, но говорит, что в целом он доволен структурой портфеля решений для промышленности. И даже если где-то продукты *ADSK* не входят в число основных инструментов проектирования, там всегда можно отыскать следы каких-то других продуктов компании – например, *Alias* в подразделениях, занимающихся концептуальным дизайном, или *Moldflow* в инструментальном производстве, или софт для анализа и симуляции в подразделениях расчетчиков, ну и, конечно же, *AutoCAD* – там, где выпущено документацию.

Специалисты наверняка уже обратили внимание, что в лексиконе сотрудников *ADSK* (а, значит, и в СМИ) всё реже появляется так и не прижившийся термин “технология цифровых прототипов”, и что употребление ненавистной прежде аббревиатуры *PLM* становится допустимым. Комментируя итоги 2010 года, г-н Басс заявляет, что, если раскрыть все цифры *ADSK*, то многие будут весьма удивлены как объемами данных, так и количеством пользователей, управляющих жизненным циклом изделий с помощью *Vault* и ассоциированных продуктов. Поскольку цифры всё же не раскрываются, невольно задаешься вопросом: свидетельствует используемая риторика о зарождении новой мифологии *ADSK* (то есть ведется маркетинг в аспекте будущего расширения сферы деятельности) или же компания начинает причислять себя к поставщикам полновесных *PLM*-решений и готовится конкурировать на этом рынке? Может быть *ADSK* всё же следует сначала спонсировать *Cyon Research* на создание классификации *PLM*, чтобы таким путем с гарантией найти достойное место для *PLM*-решений от *ADSK*?..☺

В целом же, рост доходов *ADSK* в 2010 г. практически на 14% убедительно подтверждает достижения компании и её партнеров на этапе восстановления после кризиса. Вряд ли естественный, органический рост мог бы происходить с большей скоростью, ну а поглощений крупных компаний (доходы которых были бы засчитаны в собственные доходы *ADSK* и обеспечили бы неорганический, скачкообразный рост, создав ощущение стремительного взлета), к сожалению, не наблюдалось.

Между тем на счетах *ADSK* накопилась немалая сумма, превышающая миллиард *USD*, которую можно было бы направить на обеспечение интенсивного роста компании. По всей видимости, у г-на Басса существуют другие планы и представления об эффективности использования текущих накоплений. Помнится, он сетовал на то, что эти накопления преимущественно образовались на иностранных счетах компании, и их эвакуация в

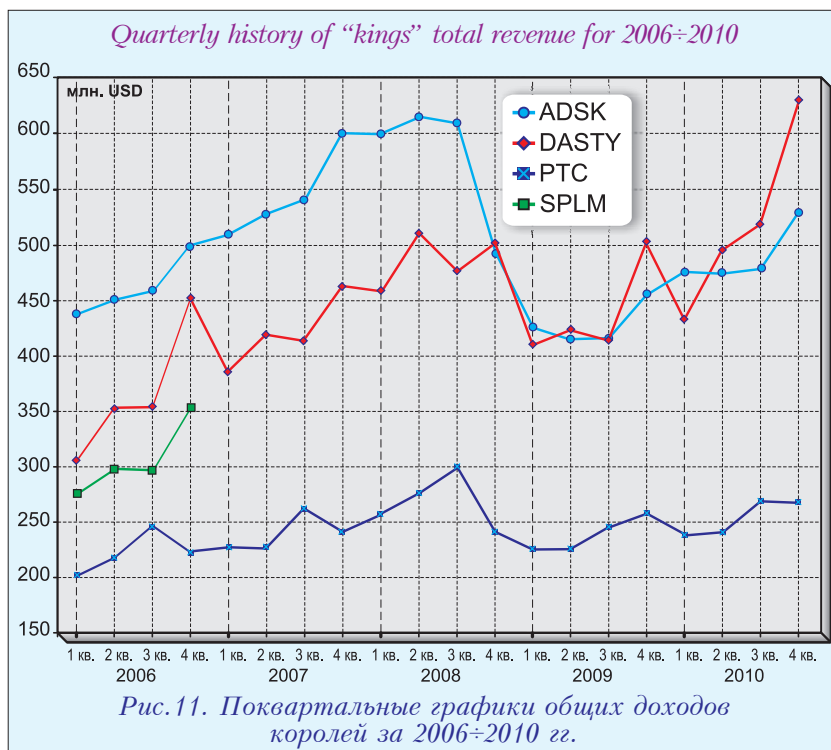
США будет сопряжена с уплатой немалого корпоративного налога. Вероятно, это обстоятельство стало одной из причин сдержанного отношения руководства *ADSK* к имеющимся в период кризиса и после него возможностям поглощения конкурентов или технологических компаний, чьи “бриллианты” (разработки, персонал и клиенты) могли бы украсить королевскую корону *ADSK*. Следствием этой сдержанности стало 2-е место *ADSK* в нашем главном топе вендоров САПР/*PLM* по величине совокупных доходов за 2010 г. (рис. 10).

✓ DASTY

В предкризисном 2008 году *DASTY* не хватило всего 45 млн. долл., чтобы преодолеть маляний и в чём-то принципиальный рубеж в 2 млрд. долларов, что из “королей” САПР/*PLM* удавалось лишь *ADSK*. Но в 2010 году это свершилось: совокупные доходы *DASTY* достигли 2 074 млн. долл. (1 563,8 млн. евро), что на 18,8% (при расчетах в евро – на 25%) больше, чем в 2009-м. В этой связи **сотрудникам и партнерам *DASTY* адресуются наши самые искренние поздравления!**

Достигнутый результат позволил *DASTY* не только сохранить за собой 1-е место в нашем главном королевском топе, но и упрочить свою позицию абсолютного лидера рынка САПР/*PLM*. На “магической” оси годовых доходов французскую *DASTY* от американской *ADSK* теперь отделяют 122 млн. долларов (в 2009 г. – 32 млн.). Борьба *ADSK* и *DASTY* за лидерство по размеру совокупных доходов отчетливо видна на квартальных графиках (рис. 11): лишь в первом квартале *ADSK* была впереди, а в трех других лидировала *DASTY*.

Своим феноменальным успехом *DASTY* обязана самой себе, своему стратегически мыслящему и



одновременно беспокойному руководству, как будто унаследовавшему мятежный дух Великой французской революции. *DASTY* невозможно упрекнуть в застое или даже в консерватизме. Эта компания, чуткая ко всему новому, способна не только улавливать тренды развития общества, новые потребности его членов и своевременно реагировать на них, но и зарождать новые тренды, создавать прецеденты и тащить всех нас в будущее. Эту миссию *DASTY* добровольно возложила на себя. При выполнении миссий бывают ошибки, бывают и жертвы... Нередко мифологемы *DASTY* изложены эзоповым языком или кажутся нам таковыми. Но проходит время, и мы осознаём себя в пространстве новых представлений о САПР/*PLM*, в новой реальности, и понимаем, что её парадигму придумала *DASTY*, опередившая время. Тогда мы начинаем находить смысл в замысловатых фразах.

Высокие темпы роста совокупных доходов *DASTY* в 2010 г. не являются ни случайностью, ни следствием удачного расположения звезд на небе. Они были запланированы еще в 2009 г., когда началось перенятие остатков *PLM*-бизнеса у бывшего многолетнего партнера – *IBM*. Поглощение *IBM PLM* было завершено 31 марта 2010 года, и, согласно предварительным оценкам, должно было обеспечить рост совокупных доходов *DASTY* на 15÷17%, что эквивалентно 262÷297 млн. долл. дополнительного дохода. Другое поглощение (приобретение “французского Гугла” – *Exalead*) обошлось в 162 млн. долларов. Это означает, что годовой доход *Exalead* составляет примерно 50 млн. долларов. Поскольку *DASTY* владела этой компанией со второй половины 2010 г., вряд ли доход превысил 25 млн. долл. Наконец, доходы *SolidWorks* за 2010 г. выросли примерно на 67 млн. долларов. Подсчитаем суммарный дополнительный доход *DASTY* в 2010 г., поступивший из трех указанных источников – бывшей *IBM PLM*, *Exalead* и *SolidWorks*. Ориентировочная цифра составляет: $262+25+67=354$ млн. долл. Это значит, что совокупный доход *DASTY* в 2010 г. должен был быть примерно таким: $1\,746+354=2\,100$ млн. долларов. В реальности этот показатель даже несколько меньше – 2 074 млн. Конечно, точность наших расчетов с учетом сделанных допущений не может быть высокой, но она вполне достаточна для того, чтобы сделать очевидный и принципиальный вывод: **рост совокупных доходов *DASTY* в 2010 г. обеспечен ростом доходов от продаж пакета *SolidWorks*, а также включением доходов *IBM PLM* и *Exalead*.** Не будь этих поглощений – о чём бы мы сейчас говорили? Конкуренты могут лишь позавидовать стратегической дальновидности руководства *DASTY*, решимости и умению с толком тратить деньги, инвестируя в развитие и рост.

За 2010 год у *DASTY* появилось 16 тыс. новых пользователей. Более 600 компаний, включая такие как *Bell Helicopter*, *BMW*, *LG Electronics*, *Mammut Sports Group AG*, *Ran-tech Engineering & Aerospace*, адаптировали *PLM 2.0* и платформу *V6*.

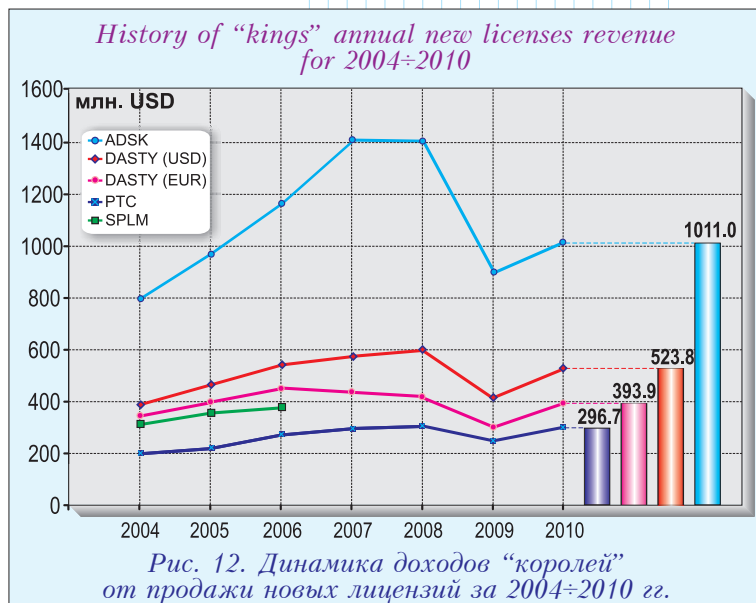
✓ PTC

Хотя у *PTC* рост совокупных доходов в 2010 г. оказался самым скромным из всех “королей” – всего на 6.5%, этого оказалось достаточно, чтобы вновь перешагнуть принципиальный рубеж в миллиард долларов. Компания заработала 1018.2 млн. и, тем самым, вернула себе членство в клубе миллиардеров отрасли. Вне всякого сомнения, реализуемый сегодня стратегический план обновления компании и ребрендинга всей линейки её продуктов – верный путь развития, и на этом пути *PTC* обретет ещё больше приверженцев, так что её членство в клубе станет пожизненным. По крайней мере, такую оценку происходящему дает наша редакция, позволив себе смелость не соотносить свое мнение с оценками конкурентов *PTC*.

Как показывают цифры, компания уверенно восстанавливается после кризиса. Например, количество сделок, превышающих 1 млн. долларов, выросло с 47 в 2009 году до 82 в 2010-м. Конкуренты уверяют, что основной рынок *PTC* – предприятия СМБ. В противовес этому можно привести список очень крупных клиентов компании за 2010 г.: *BAE Systems*, *Bombardier*, *Bosch*, *Compal Electronics*, *Continental AG*, *Deere & Company*, *EADS*, *Fresenius Medical Care*, *Gemalto*, *GKN*, *Harley-Davidson*, *Harman Becker*, *Huawei Technologies*, *Kuhn*, *Lenovo*, *Lockheed Martin*, *NASA*, *Northrop Grumman*, *Raytheon*, *Samsung*, *Schaeffler*, *Steelcase*, *System SPA*, *US Army*, *US Navy*, *Vestas Wind Systems*, *Volvo Group*, *Whirlpool*. И, конечно же, надо вспомнить наделавшую много шума сделку с *Hyundai Motor Company* and *Kia Motors Corporation*.

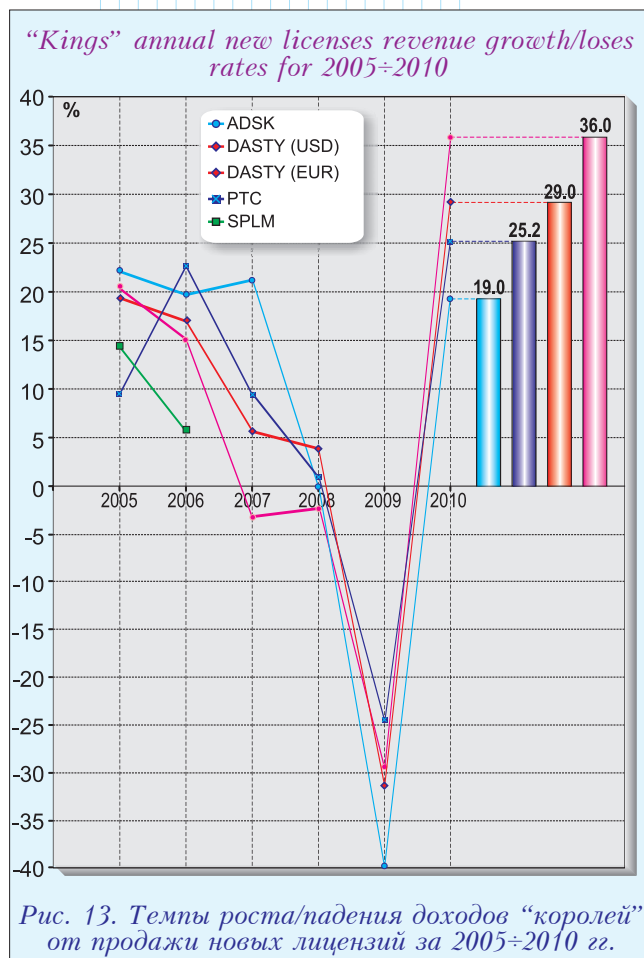
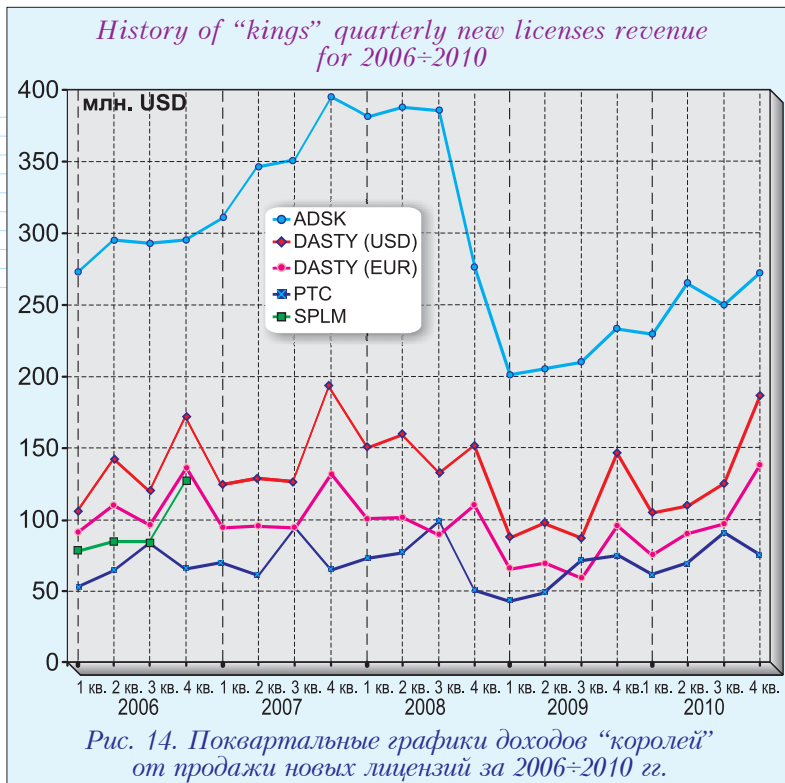
✓ SPLM

Это подразделение концерна *Siemens* традиционно сохраняет молчание в отношении показателей своего бизнеса. К счастью, нам удалось воспользоваться тем, что Москву посетил **Eric Sterling**, старший вице-президент *SPLM* по глобальному маркетингу, и получить некоторые качественные оценки объемов



и темпов восстановления компании после кризиса, как говорится, из первых рук. Надо признать, г-н *Sterling* обладает достаточным опытом коммуникаций с прессой, поэтому он достойно противостоял нашему изощренному напору и “выдал” лишь то, что темп роста совокупных доходов компании в 2010 г. измеряется большим двузначным числом процентов. Если попытаться расшифровать это сообщение “Алексу от Юстаса”, полагаясь на наш опыт подобных бесед, в том числе и со многими руководящими персонами *SPLM*, то получится число в диапазоне 16÷19%. Для оценки размеров совокупного дохода компании за 2010 г. мы взяли нижнюю границу диапазона – 16%, что обеспечивает *SPLM* доход в 1 482.5 млн. долл. и законное 3-е место в нашем топе “королей” САПР/PLM.

Компания *SPLM* уже девятый год подряд названа поставщиком номер один в категории решений для коллективного управления данными об изделии (*cPDM*). Пятый год подряд *CIMdata* называет *SPLM* первым номером среди поставщиков решений для цифрового производства. Данные оценки стали результатом детального



анализа рынка *PLM* и были анонсированы компанией *CIMdata* в отчете “2010 *PLM Market Analysis Report*”.

Из новых крупных клиентов *SPLM*, конечно же, следует упомянуть *Chrysler*, *Daimler*, *Aston Martin*, ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, корпорацию “ИРКУТ”.

Табл. 3. Годовые темпы роста/спада доходов “королей” от продажи новых лицензий (%)

	<i>ADSK</i>	<i>DASTY</i>	<i>PTC</i>	<i>SPLM</i>
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	—
2009 г.	-39.7	-32.0 (-28.9)	-24.0	—
2010 г.	19.0	29.0 (36.0)	25.2	—

Табл. 4. 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	—

Доходы 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, которые занимаются 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 в компании, о 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 успешность продаж новых лицензий служит индикатором успеха бизнеса компании в целом и её партнеров в частности. В каждой компании, работающей в сфере САПР/PLM, объем продаж новых лицензий за квартал и год – это жестко планируемый показатель, “закон” для всех её сотрудников. Зарплата многих из них связана с этим показателем напрямую, 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.

Quarterly history of popular MCAD packages seats sales for 2006÷2010

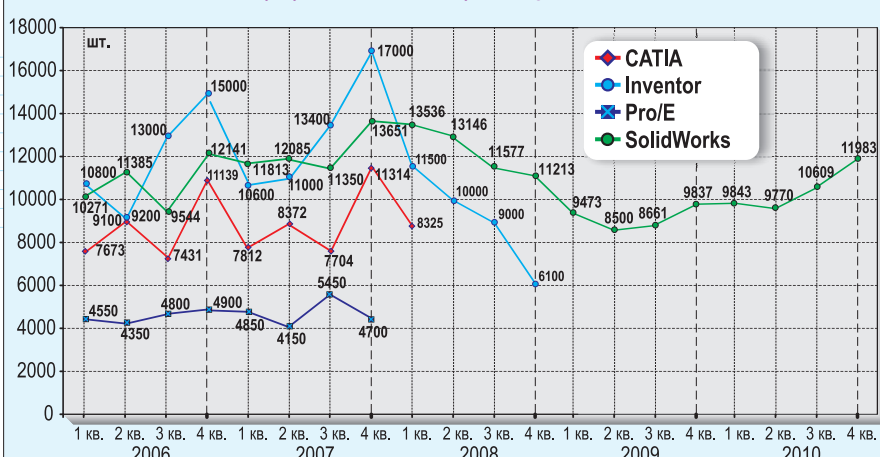


Рис. 15. Поквартальные графики продаж рабочих мест популярных пакетов за 2006÷2010 гг.

График изменения по годам “королевских” доходов от продажи новых лицензий представлен на рис. 12. Там же разместились и рейтинг “королей” по этому показателю за 2010 год.

Возглавляет рейтинг *ADSK*, заработавшая 1011 млн. долл. Почти вдвое отстает *DASTY* с показателем 523.8 млн. долл. (393.9 млн. евро), а у *PTC* эти доходы составили 296.7 млн. долларов. При этом у *ADSK* рост доходов от продажи новых лицензий достиг 19%, у *DASTY* – 29%, если доходы учитывать в долларах (при учете в евро получается несколько большая цифра – 36%). У *PTC* рост составил 25.5% – это больше, чем у *ADSK*, но меньше, чем у *DASTY* (табл. 3 и рис. 13).

Этот вид доходов “королей” оказался среди наиболее пострадавших в кризис, и тем отраднее наблюдать

Табл. 5. Основные отчетные данные Autodesk за 2010 г. (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2010 г.
Общий доход, в том числе:	475.0	473.0	477.0	528.0	1952.0
• от продажи новых лицензий	229.0	263.0	250.0	269.0	1011.0
• от оказания услуг (<i>maintenance and upgrade</i>)	246.0	210.0	227.0	259.0	941.0
Распределение общего дохода по направлениям:	475.0	473.0	477.0	528.0	1952.00
• <i>Platform Solutions Division</i>	184.0	177.0	174.0	181.0	716.0
• <i>Manufacturing Solutions Division</i>	108.0	113.0	117.0	133.0	470.0
• <i>Architecture, Engineering and Construction Division</i>	137.0	133.0	136.0	162.0	568.0
• <i>Media and Entertainment Segment</i>	46.0	50.0	50.0	52.0	198.0
• другое	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	475.0	473.0	477.0	528.0	1952.0
• обе Америки	161.0	168.0	179.0	193.0	701.0
• Европа	199.0	189.0	183.0	212.0	783.0
• Азиатско-Тихоокеанский	115.0	116.0	115.0	123.0	468.0
Расходы на НИР и разработку	127.2	119.3	122.8	126.9	496.2
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	238.2	223.4	236.2	279.0	976.8
Чистая прибыль	36.9	59.9	53.6	61.6	212.0
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	938.1	850.0	904.3	1075.1	1075.1

History of "kings" annual service revenue for 2004÷2010

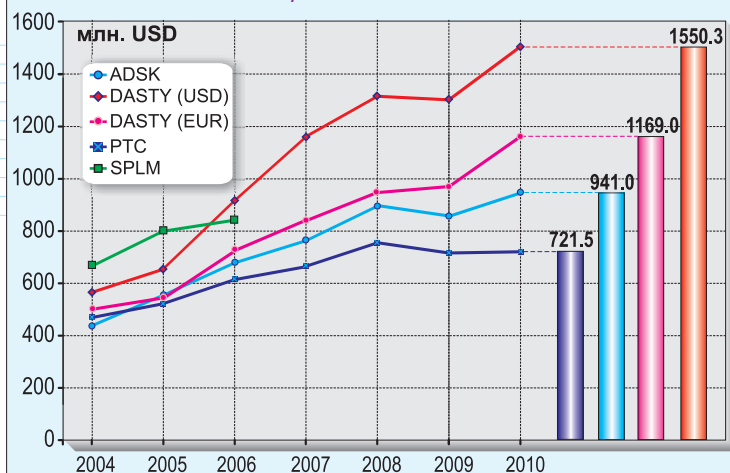


Рис. 16. Динамика доходов "королей" от оказания услуг за период 2004÷2010 гг.

высокую скорость его восстановления в 2010 году. Однако, ни одному из "королей" не удалось вернуть доходы от продажи новых лицензий на их докризисный уровень, зафиксированный в 2008 году. Не удалось этого сделать даже DASTY, чьи совокупные доходы в 2010 г. оказались рекордными – выше, чем в 2008 г. Можно сделать прогноз, что в 2011 г. доходы от продажи новых лицензий у DASTY, PTC и SPLM

превзойдут докризисный уровень, но компании ADSK, из-за глубины падения этих доходов в 2009 г., на восстановление понадобится больше времени.

Поквартальные графики доходов "королей" от продажи новых лицензий за период 2006÷2010 гг. представлены на рис. 14.

Удобная для "королей" практика сокрытия количества продаваемых рабочих мест популярных пакетов по-прежнему имеет место, что затрудняет предметный анализ продаж в натуральном выражении, их динамику и сопоставление. Второй год подряд на нашем историческом графике квартальных продаж (рис. 15) популярных MCAD-пакетов в гордом одиночестве красуется SolidWorks. Успешность компании SolidWorks и популярность её флагманского продукта феноменальны, но еще не так давно и Inventor, и даже "тяжелая" CATIA, продавались не в меньших количествах.

Доходы 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,

Табл. 6. Основные отчетные данные Dassault Systèmes за 2010 г. (млн. EUR)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2010 г.
Общий доход, в том числе:	311.9	385.6	403.6	462.7	1563.8
• от продажи новых лицензий	76.1	85.4	96.6	135.8	393.9
• от продажи временных лицензий (аренда), maintenance и разработок на заказ	203.6	261.0	270.1	282.4	1017.1
• от оказания услуг	32.2	39.2	36.9	44.5	152.8
Распределение общего дохода без учета доходов от оказания услуг по категориям или брендам:	279.7	346.4	366.7	418.2	1411.0
• PLM	208.8	268.4	286.9	335.4	1099.5
• CATIA	120.7	162.7	171.7	199.0	654.1
• ENOVIA	36.2	47.6	51.6	67.0	202.4
• DELMIA, SIMULIA	51.9	58.1	63.6	69.4	243.0
• Mainstream 3D (SW, COSMOS, 3DVIA)	70.9	78.0	79.8	82.8	311.5
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	311.9	385.6	403.6	462.7	1563.8
• обе Америки	91.7	116.2	116.3	132.3	456.5
• Европа	140.9	173.7	173.0	215.3	702.9
• Азиатско-Тихоокеанский	79.3	95.7	114.3	115.1	404.4
Количество проданных 3D-мест всего, в том числе:	?	?	?	?	?
• CATIA	9843	9770	10609	11983	42205
• SolidWorks					
Усредненная розничная цена SolidWorks	5264	5750	5416	5402	5454
Расходы на НИР и разработку	77.4	83.2	83.8	77.7	322.1
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	119.6	150.9	160.0	175.5	606.0
Чистая прибыль	37.8	48.6	55.4	78.7	220.5
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	802.9	939.3	920.6	976.5	976.5
Численность персонала, чел.	7806	8789	8892	9022	9022

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 2010 года курсу: 1 EUR=1.3846 USD (I кв.), 1 EUR=1.2747 USD (II кв.), 1 EUR= 1.2917 USD (III кв.), 1 EUR=1.36 USD (IV кв.).

Annual “kings” service revenue growth/loses rates for 2005÷2010

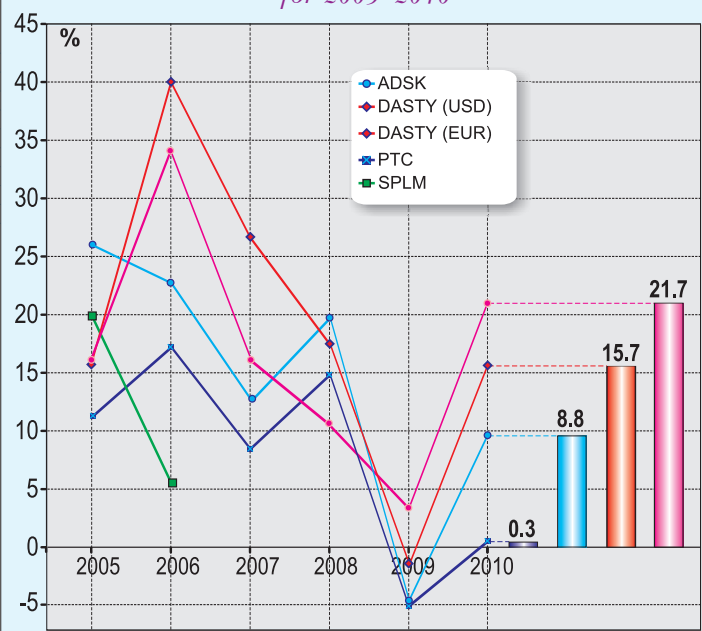


Рис. 17. Темпы роста/падения доходов “королей” от оказания услуг за 2005÷2010 гг.

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.

Доходы от оказания услуг сыграли в кризис свою стабилизирующую роль, смягчив эффект от падения продаж новых лицензий. В 2010 г. этот вид доходов вырос у всех “королей” (рис. 16) и превысил (за исключением PTC) даже уровень докризисного 2008 года.

Положение “королей” в топе по доходам от оказания услуг не изменилось: пять лет подряд наш рейтинг возглавляет DASTY (1 550.3 млн. долл. в 2010 г.); в связи с прекращением в 2007 г. публикации финансовых отчетов SPLM, второе место перешло к ADSK (941 млн. в 2010 г.); третье место, соответственно, остается за PTC (721.5 млн.). По темпам роста доходов от оказания услуг в 2010 г. (табл. 4, рис. 17) лидирует DASTY (21.7% для доходов в евро, 15.7% – в долларах), второе место у ADSK (8.8%), третье – у PTC (0.3%). О перипетиях квартальных батальи (заметим – вовсе не ожесточенных) можно судить по графикам на рис. 18.

В 2010 г. на долю доходов от оказания услуг в общих доходах “королей” САПР/PLM приходилось:

- у ADSK – 48.2%;
- у DASTY – 74.7% (для доходов в долларах) или 74.8% (для доходов в евро);
- у PTC – 70.9%.

Табл. 7. Основные отчетные данные PTC за 2010 год (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2010 г.
Общий доход, в том числе:	240.56	243.00	268.07	266.55	1018.18
• от продажи лицензий	64.64	67.50	89.06	75.47	296.67
• от оказания услуг, в том числе:	175.91	175.50	179.00	191.08	721.50
• консалтинг и обучение	53.20	54.10	54.50	59.78	221.50
• поддержка (maintenance)	122.80	121.40	124.50	131.30	500.00
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	240.56	243.00	268.10	266.55	1018.18
• обе Америки	84.00	82.40	112.30	100.10	378.80
• Европа	93.50	101.80	94.00	107.90	397.20
• Азиатско-Тихоокеанский	63.10	58.80	61.70	58.60	242.20
Распределение общего дохода по каналам продаж, в том числе:					
• прямые продажи	170.4	174.4	195.9	189.7	730.4
• продажи через реселлеров	70.16	68.6	72.17	76.9	287.83
Количество сделок объемом > 1 млн. долл.	18	14	28	22	82
Расходы на НИР и разработку	49.96	50.60	50.32	51.52	202.40
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	97.94	101.88	107.92	108.01	415.75
Чистая прибыль	9.00	10.72	-13.22	13.26	19.78
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	222.69	219.02	240.25	182.92	182.02
Численность персонала	5 205	5 289	5 317	5 416	5 416

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).

Очевидно, 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.

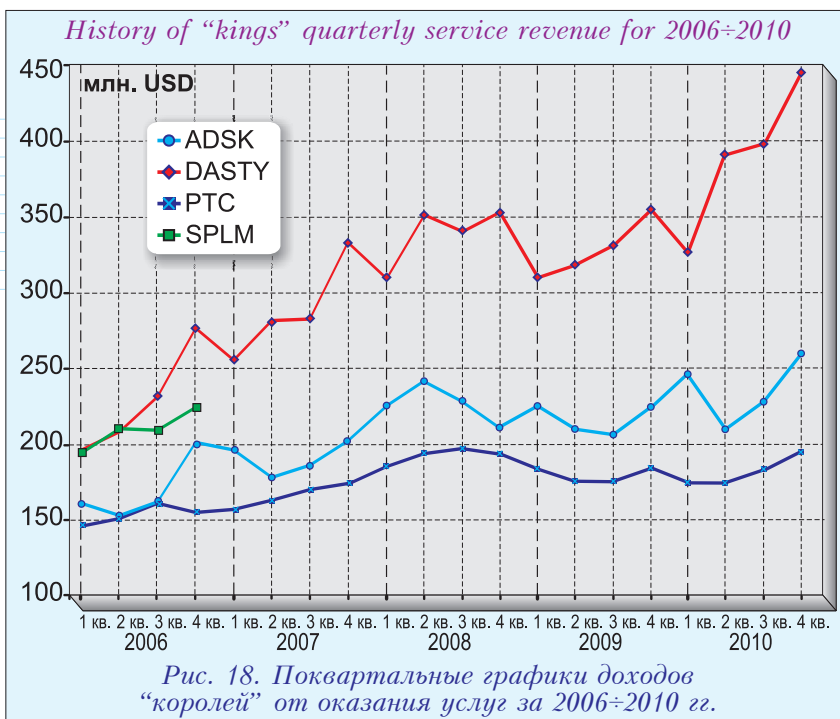
Будем помнить, что стабилизирующая роль доходов от оказания услуг будет лишь возрастать.

Заключение

Общественно-политическая обстановка в странах Магриба и Ближнего Востока в той или иной мере может оказывать влияние на скорость и полноту восстановления финансового положения “королей” САПР/*PLM*, но, по большому счету, дело сделано — основные последствия кризиса “их Величества” уже сумели устранить. Кризисные времена не прошли для них даром. Кризис вынудил руководство и акционеров компаний к активным действиям по их обновлению, и мы все являемся тому свидетелями. Параллельно с восстановлением финансовых кондиций “короли” заняты созданием новой мифологии, скупкой новых технологий, совершенствованием имеющихся технологий и продуктов, диверсификацией бизнеса путем выхода в

новые, нетрадиционные для себя отрасли. И у них это неплохо получается.

В следующем номере журнала мы продолжим публикацию материалов проекта “Короли” и “капуста”.



◆ Новинки технической литературы ◆

РАСЧЕТНЫЕ МОДЕЛИ СООРУЖЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ АНАЛИЗА

Книга посвящена анализу методов, используемых при создании современных программных систем для статического и динамического расчета несущих строительных конструкций, а также приемов использования этих систем.

Особое внимание в книге уделяется роли выбора расчетной модели, ее обоснованности, а также внутренней и внешней согласованности с решаемой задачей. Приводятся многочисленные практические рекомендации, указываются типичные и нетипичные проблемы и ошибки, описываются различного рода ловушки, подстерегающие инженера-расчетчика. Многие поучительные примеры связаны с практическим опытом авторов, как инженеров-проектировщиков. По сравнению с предыдущими изданиями материал расширен и дополнен.

Книга предназначена для инженерно-технических и научных работников, как пользователей программной продукции, так и разработчиков программных средств. Она может быть использована студентами, аспирантами и преподавателями дисциплин прочностного курса или курса САПР.



Предыдущему изданию книги “Расчетные модели сооружений и возможность их анализа” присуждена Медаль Российской академии архитектуры и строительных работ по итогам конкурса на лучшие научные и творческие работы.

Книга уже в продаже!

Покупка и заказ: dm@dmk-press.ru или books@alians-kniga.ru

