

Первая часть “капустных” материалов за 2010 год (*Observer* #2/2011) была посвящена преимущественно анализу квартальных и годовых доходов великобританской четверки “королей” рынка САПР/PLM, к коим мы относим Autodesk (ADSK), Dassault Systèmes (DASTY), Parametric Technology Corporation (PTC) и Siemens PLM Software (SPLM). В фокус нашего внимания попали как их совокупные доходы, так и доходы от продажи новых лицензий и услуг. Вторая часть исследования посвящена, главным образом, сопоставлению вкладов географических регионов в копилки общих доходов “королей”, а также “королевских” усилий, сделавших эти вклады возможными.

“Короли” и “капуста” – 2010

Финансовые итоги крупнейших разработчиков САПР/PLM за 2010 г.

Часть II. Географический аспект извлечения доходов в период выхода из мирового кризиса

Юрий Суханов (*Observer*)

Руководителю на заметку

Сотри красивые слова, и блеск Величества померкнет...
В соавторстве с А. Блоком

Географический аспект формирования “королевских” доходов представляет несомненный интерес по нескольким причинам, в числе которых вовлеченность “их Величеств” в весьма острое, а вовсе не вялотекущее, экономическое противостояние Старого и Нового Света; растущее влияние пресловутой глобализации на жизнь целых субрегионов; усиление экономической роли и политического влияния стран с так называемой развивающейся экономикой, расположенных на разных континентах – в особенности БРИК и, в первую очередь, Китая. Центр мирового производства продолжает смещаться из США и Западной Европы на Восток. Туда же, по идее, должен смещаться и центр потребления продуктов и услуг сферы САПР/PLM. Таким образом, наша задача состоит в том, чтобы на примере изменения “географических” доходов “королей”, во-первых, проверить справедливость нашего предположения; во-вторых – убедиться в достоверности факта восстановления “королевских”

доходов на всех широтах после мирового кризиса; в-третьих – рассчитать и сопоставить скорости восстановления и достигнутые уровни этих доходов с тем, чтобы в итоге ответить на вопрос, можно ли закрывать тему мирового кризиса в контексте САПР/PLM.

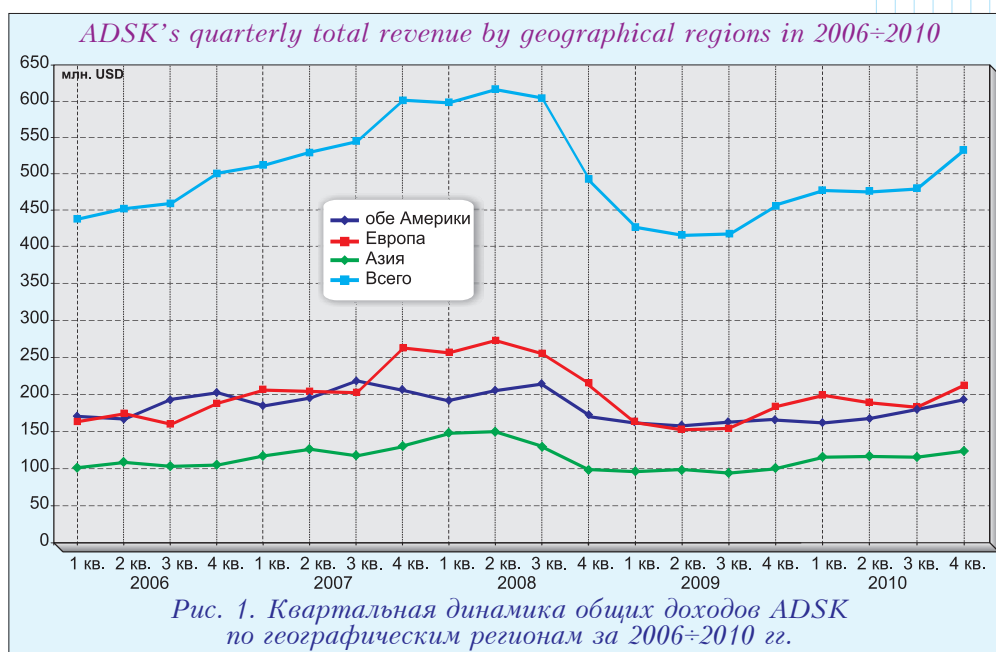
Диверсификация доходов по географическим регионам

На примере доходов наших “королей”, контролирующих более 60% мирового рынка САПР/PLM и оперирующих на всех географических широтах, можно достаточно уверенно судить о состоянии дел не только в отрасли разработки ПО, но и в сфере его потребления, а также о географических предпочтениях в выборе сапровских брендов и об их популярности. Напомним читателям, что “королевские” казначей учитывают доходы по трём географическим регионам: Америка, включающая территорию двух континентов – Северной и Южной Америки; условная Европа,

объединяющая в данном контексте страны собственно Европы, Ближнего Востока и Африки; Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

✓ ADSK

В целом за 2010 год, который принято считать годом выхода из кризиса (такое заключение вытекает из сравнения с 2009 г., когда вендоры САПР/PLM лишь пытались нащупать дно кризиса), совокупные доходы ADSK выросли на 13.9%, достигнув 1952 млн. долларов. Сама по себе цифра не маленькая, однако этого оказалось недостаточно, чтобы



компенсировать снижение доходов на 26%, имевшее место в 2009 году. При этом наблюдается значительная дифференциация процентов роста по регионам: в Америке доходы компании выросли на 7% (в 2009-м падение составило 16.2%), в Европе – на 16.7% (-33.1%), в АТР – на 20.6% (-26.8%).

Рост совокупных доходов в Америке в 2010 г. стал следствием увеличения доходов от продаж новых

лицензий (на 33% по сравнению с 2009 г.), а также более активной подпиской на *maintenance*. В целом Америка оказалась тем географическим регионом, где из-за медленного восстановления экономики относительный рост доходов *ADSK* в 2010 г. измерялся однозначным числом процентов, тогда как в остальных регионах – двузначным. Рост совокупных доходов *ADSK* в Европе, по мнению руководства компании, объясняется всё

Табл. 1. Распределение доходов “королей” по регионам мира (млн. USD)

	Обе Америки				Европа				Азиатско-Тихоокеанский регион			
	<i>ADSK</i>	<i>DASTY*</i>	<i>SPLM</i>	<i>PTC</i>	<i>ADSK</i>	<i>DASTY*</i>	<i>SPLM</i>	<i>PTC</i>	<i>ADSK</i>	<i>DASTY*</i>	<i>SPLM</i>	<i>PTC</i>
1'2002	106.8	53.9/47.3	-	80.3	71.8	88.1/ 77.3	-	48.6	50.7	40.5/35.5	-	46.1
2'2002	92.7	53.6/49.3	-	76.0	66.2	84.1/ 77.3	-	57.0	52.5	53.6/49.3	-	50.0
3'2002	87.4	52.6/51.8	-	79.9	58.2	79.0/ 77.7	-	60.9	43.1	44.3/43.6	-	45.7
4'2002	87.3	63.4/63.5	-	70.9	67.2	123.2/123.3	-	53.8	41.0	37.8/37.8	-	47.2
Σ2002	374.2	223.5/211.9	416.7	307.1	263.4	374.4/355.6	289.0	220.3	187.3	176.2/166.2	154.9	189.0
1'2003	92.1	51.0/54.7	-	67.8**	68.1	78.4/ 84.1	-	57.6**	50.6	40.0/42.9	-	45.6**
2'2003	84.8	51.6/58.7	-	-	79.1	81.4/ 92.5	-	-	47.8	48.3/54.9	-	-
3'2003	104.9	49.9/56.2	-	-	77.6	79.2/ 89.2	-	-	51.3	47.2/53.2	-	-
4'2003	127.8	62.8/74.7	-	-	112.4	114.9/136.7	-	-	55.1	50.1/59.6	-	-
Σ2003	409.6	215.3/244.3	403.4	251.8	337.2	353.9/402.5	325.2	233.8	204.8	185.6/210.6	168.6	183.8
1'2004	121.5	49.3/61.6	-	54.9	108.8	82.8/103.5	-	61.5	67.6	44.1/55.1	-	48.3
2'2004	115.1	52.0/62.7	-	59.8	98.9	86.6/104.4	-	58.5	65.6	53.9/65.0	-	50.1
3'2004	137.0	60.2/73.6	-	61.4	95.8	84.6/103.5	-	61.1	67.4	43.2/52.8	-	47.6
4'2004	137.3	69.6/90.3	-	58.0	140.2	117.6/152.5	-	68.0	78.7	52.8/68.5	-	43.0
Σ2004	510.9	231.1/288.2	424.0	234.1	443.7	371.6/463.9	373.7	249.1	279.3	194.0/241.4	180.3	189.0
1'2005	130.5	55.8/73.2	109.2	63.2	134.1	93.6/122.9	92.8	59.2	90.5	49.8/65.4	50.6	53.7
2'2005	141.3	69.5/87.7	124.3	66.4	140.6	102.1/128.7	110.7	66.4	91.1	45.6/57.5	50.0	47.6
3'2005	160.3	74.8/91.3	123.8	84.1	133.4	85.5/104.4	110.8	60.8	84.6	53.5/65.2	55.6	50.2
4'2005	177.1	83.2/99.0	139.2	75.9	150.1	156.7/186.4	125.2	75.0	89.6	64.3/76.5	61.3	41.6
Σ2005	609.2	283.3/351.2	496.5	289.6	558.2	437.9/542.4	439.5	261.4	355.8	213.2/264.6	217.5	193.1
1'2006	170.0	75.8/ 91.2	121.2	78.1	164.0	111.6/134.2	99.3	66.7	101.0	64.7/77.8	53.1	50.5
2'2006	168.0	81.1/101.9	-	91.0	174.0	135.2/169.9	-	72.0	108.0	63.7/80.0	-	52.6
3'2006	194.0	90.8/115.8	-	115.7	160.0	124.2/158.4	-	73.8	103.0	61.3/78.2	-	54.8
4'2006	203.0	108.3/139.7	-	86.5	189.0	170.9/220.4	-	82.7	105.0	70.2/90.5	-	52.4
Σ2006	735.0	356.0/448.6	507.7	371.3	687.0	541.9/682.9	472.1	295.2	417.0	259.9/326.5	238.9	210.3
1'2007	185.0	96.1/125.9	-	89.4	206.0	122.8/160.9	-	82.8	117.0	72.0/ 94.4	-	55.8
2'2007	195.0	93.6/126.2	-	86.9	204.0	140.8/189.9	-	86.2	127.0	71.3/ 96.1	-	51.8
3'2007	218.0	96.1/132.1	-	102.2	203.0	130.9/179.9	-	101.6	118.0	72.1/ 99.1	-	62.8
4'2007	206.0	106.0/153.5	-	84.5	262.0	181.4/262.8	-	101.6	131.0	75.7/109.7	-	55.1
Σ2007	804.0	391.8/537.7	-	363.0	875.0	575.9/793.5	-	372.2	493.0	291.1/399.3	-	225.5
1'2008	191.0	93.9/140.6	-	88.2	259.0	138.7/207.7	-	106.2	149.0	74.8/112.0	-	63.4
2'2008	203.0	95.9/149.9	-	90.0	267.0	157.1/245.6	-	111.8	150.0	73.2/114.4	-	69.9
3'2008	216.0	101.4/152.8	-	101.9	258.0	146.1/220.1	-	130.7	133.0	70.8/106.7	-	66.9
4'2008	172.0	118.9/156.8	-	83.5	219.0	178.3/235.1	-	99.4	99.0	85.7/113.0	-	57.5
Σ2008	782.0	410.1/600.1	-	363.7	1003.0	620.2/908.5	-	448.0	530.0	304.5/446.1	-	257.8
1'2009	163.0	97.4/127.4	-	79.6	167.0	137.6/180.0	-	89.7	96.0	74.7/ 97.7	-	56.0
2'2009	159.0	96.5/131.4	-	85.6	157.0	144.2/196.4	-	91.3	99.0	70.2/ 95.6	-	49.2
3'2009	164.0	89.1/127.3	-	103.0	159.0	134.8/192.6	-	92.2	94.0	67.8/ 96.9	-	51.1
4'2009	168.0	103.3/152.6	-	107.2	188.0	160.9/237.6	-	99.2	100.0	74.8/110.5	-	52.1
Σ2009	655.0	386.3/538.7	-	375.4	671.0	577.5/806.6	-	372.4	388.0	287.5/400.7	-	208.4
1'2010	161.0	91.7/127.0	-	84.0	199.0	140.9/195.1	-	93.5	115.0	79.3/109.8	-	63.1
2'2010	168.0	116.2/148.1	-	82.4	189.0	173.7/221.4	-	101.8	116.0	95.7/122.0	-	58.8
3'2010	179.0	116.3/150.2	-	112.3	183.0	173.0/223.5	-	94.0	115.0	114.3/147.6	-	61.7
4'2010	193.0	132.3/179.9	-	100.1	212.0	215.3/292.8	-	107.9	123.0	115.1/156.5	-	58.6
Σ2010	701.0	456.5/605.2	-	378.8	783.0	702.9/932.8	-	397.2	468.0	404.4/535.9	-	242.2

Примечания: * – суммы в EUR/USD; ** – данные компании *Daratech*

большим вовлечением в рыночные отношения экономик стран Центральной и Восточной Европы, а также серьезной поддержкой реальных секторов экономики со стороны государств. В результате доходы *ADSK* от продажи новых лицензий в Европе за год выросли на 24%, а доходы от продажи *maintenance* – на 9%.

Рост совокупных доходов *ADSK* в АТР объясняется стремительным посткризисным ростом доходов от продаж новых лицензий (24%) и небывалым ростом доходов от обновления ПО (48%). Постоянным лидером в аспекте доходов *ADSK* здесь является Япония: в 2010 г. доходы компании в этой стране составили 200.6 млн. долл. Далее, по убыванию объемов доходов, следуют такие страны, как Южная Корея, Австралия и Индия. Несколько смущает отсутствие в этом списке Китая, но оставим это на совести составителей квартальных и годовых отчетов *ADSK*. В общем и целом на долю развивающихся стран в 2010 г. пришлось 15% совокупных доходов компании, свой вклад в которые внесли Китай, Россия, Индия, Бразилия и Польша, недавно включенная американцами в состав БРИК.[©] В этих странах рост доходов компании составил 17%; отсюда – неподдельный интерес и повышенное внимание к ним со стороны *headquarters*.

В сумме все развивающиеся страны обеспечивают *ADSK* столько же денег, сколько компания зарабатывает сама методом прямых продаж ПО крупным клиентам. Однако, есть среди её многочисленных партнеров один – американская корпорация *Tech Data Corporation* (www.techdata.com), дистрибьютор продуктов с брендом *Autodesk* – вклад которого в совокупные доходы *ADSK* составил в 2010 году 16%. Это превышает как вклад всех развивающихся стран вместе взятых (15%), так и самой *ADSK* (15%). Как видим, российским партнерам *ADSK* есть на кого равняться в своем бизнесе.

Если от вкладов географических субрегионов в копилку *ADSK* перейти к вкладам отдельных стран, то “горячая десятка” по итогам 2010 г. будет следующей: США, Япония, Германия, Франция, Соединенное Королевство, Канада, Италия, Южная Корея, Австралия и Бельгия. Страны БРИК – в том числе, к сожалению, и Россия – в первую десятку не вошли.

Впрочем, из этого вовсе не следует, что популярность продуктов *ADSK* в странах с развивающейся экономикой существенно ниже, чем в развитых странах. Уровень экономического и политического развития этих стран обуславливает (а культура и менталитет их жителей допускают) наличие такого феномена, как воровство интеллектуальной собственности – в том числе, компьютерных программ. Поэтому суммарные количественные объемы лицензионного и пиратского ПО *САПР/PLM*, в том числе от *ADSK*, установленного на компьютерах в странах БРИК, вполне сопоставимы с показателями развитых стран мира. Ну а достаточно неожиданный (и, надо сказать, весьма существенный) рост цен в России и других странах СНГ на продукты *ADSK* с 1 мая 2011 года позволяет, по замыслу его инициаторов и проводников, уменьшить раздражающий разрыв между высокой популярностью этих продуктов и уровнем совокупных доходов

Аутодеск СНГ с партнерами. Что же касается стран с развивающейся экономикой в контексте этой статьи, то их высокие темпы роста и уникальная конкурентоспособность в значительной степени обаяны, в том числе, и существенной экономии на расходах, связанных с приобретением и поддержанием в актуальном состоянии нужного им ПО.

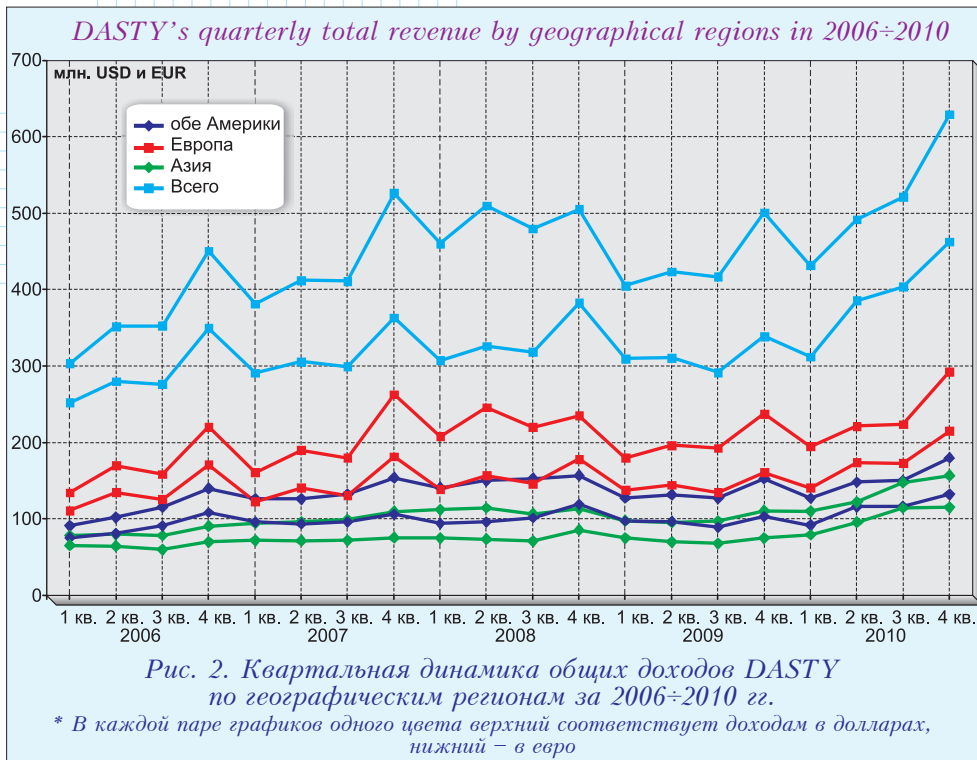
Надеюсь, что недавний выход обновленной и скомпонованной в сыоты линейки продуктов *ADSK* 2012 года будет способствовать дальнейшему росту их популярности и ещё более активному восстановлению доходов компании после мирового кризиса. Акцент на сыотах меня несколько настораживает, поскольку из-за отсутствия нового ценника *ADSK* я теряюсь в предположениях, чего же здесь больше – заботы о пользователях или о собственных доходах? Возможно, компания рассчитывала введением сыотов достичь преисполненного компромисса. Но будет ли способствовать этому намерение российского офиса поднять цены?

Несомненно, долгожданный функционал *Fusion*, оказавшийся совершенно бесплатно в составе обеих массовых *CAD*-систем, *Inventor 2012* и *AutoCAD 2012*, внесет некоторое оживление в дискуссию о преимуществах и недостатках главных методов моделирования – прямого и на основе дерева построения. Станет ли технология *Fusion* массовым инструментом геометрического моделирования и редактирования – сие пока неизвестно. На мой взгляд, в машиностроении сочетание геометрического 3D-моделирования и продуктов *ADSK*, как главных инструментов моделирования, не так уж часто встречается среди тех, кто занимается этим делом профессионально. Но, как говорится, чем черт не шутит! А вот в том, что это прекрасный и своевременный маркетинговый прием и массовый просветительский ход *ADSK*, никаких сомнений нет. Что ж, будем, как говорится, мониторить ситуацию. Ну а пользователям предстоит изучать матчасть, поскольку новшеств у релиза 2012 предостаточно.

✓ DASTY

Эта французская компания успешно преодолела мировой кризис и вышла из него с честью, превывсив показатели не только кризисного 2009-го, но и предкризисного 2008 годов. В частности, её совокупные доходы за 2010 г. достигли 2074 млн. долл., а чистая прибыль – 292.9 млн. Рост совокупных доходов за 2010 г. составил 18.8% (25%, если доходы учитывать в евро) при среднем росте совокупных доходов “королей” в 14.6%.

Совокупные доходы компании в Америке выросли на 12.3% (18.2%), в Европе – на 15.6% (21.7%), в АТР – на 33.7% (40.7%). На фоне *DASTY* показатели конкурентов выглядели весьма скромно. Компания преисполнена гордости и за свои достижения по продаже новых лицензий за 2010 г. Если у *ADSK* рост таких доходов составил 19%, у *PTC* – 25.2%, то *DASTY* смогла обеспечить рост в 29% (36%). Но всё же не станем забывать, что органический рост доходов компании в 2010 г. не был выдающимся, и что практически весь прирост обеспечили продажи легендарного пакета *SolidWorks* и засчитанные на счет *DASTY* доходы



поглощенных компаний – *IBM PLM* и *Exalead*. В подтверждение наших наблюдений и выводов можно привести тот факт, что прогноз роста доходов компании на 2011 год весьма скромный: 9÷11%.

Не так давно *DASTY* прикупила компанию *Intercim* (США), специализирующуюся на разработке ПО для систем управления производством – в том числе, САПР технологических процессов (ТП) дискретных производств (в американском понимании как содержания ТП, так и особенностей систем их проектирования). С моей точки зрения, это достаточно ценное приобретение. Оно закрывает существовавшую доселе в *PLM*-решении брешь между этапом создания изделия и предваряющим его изготовление этапом симуляции технологического процесса (если это необходимо) или же непосредственно производством. Другими словами, производителям хотелось бы в деталях понимать происхождение и содержание ТП до того, как начнется его виртуальный анализ и оптимизация. Сегодня состав и структура изделий, хранящиеся в *ERP*-системах современных предприятий, создаются в *MCAD*- и *PDM*-системах и экспортируются в *ERP* через программный интерфейс, а не вводятся ручками усталых женщин отделов АСУП. Аналогичным образом, и ТП должны быть разработаны с помощью специализированных инструментов типа *Intercim* (*TechnologiCS*, *TECHCARD* и др.) и храниться в соответствующем репозитории.

У компании *Intercim* – прекрасная база пользователей и стратегических партнеров, что, несомненно, окажет позитивное влияние на рост совокупных доходов *DASTY* уже в текущем году. Однако, полезность и значимость ПО *Intercim* на российском рынке будет определяться полнотой и качеством его кантрификации.

Впрочем, после известных событий (худших или лучших – еще предстоит разобраться) в компании АСКОН, связанных с уходом на собственные хлеба группы разработчиков САПР ТП ВЕРТИКАЛЬ (оказавшихся нашими внимательными читателями) и образованием *SDI Solution*, у российских офисов *DASTY*, *SPLM* и, возможно, других вендоров появляется прекрасная возможность сотрудничества с этой новой компанией. Это позволит избавиться с помощью САПР ТП ГОРИЗОНТАЛЬ от стыдливого ощущения наготы в вопросе автоматизации технологического проектирования, а также трудового и материального нормирования согласно российским стандартам и традициям.

✓ PTC

Новый президент и CEO **James Heppelmann** руководит компанией *PTC* лишь с октября 2010 г. Однако этого времени оказалось достаточно, чтобы связать с его именем не утилитарные усилия в 2010 г. по преодолению последствий мирового кризиса, а судьбоносное стратегическое решение по ребрендингу компании и всей линейки продуктов.

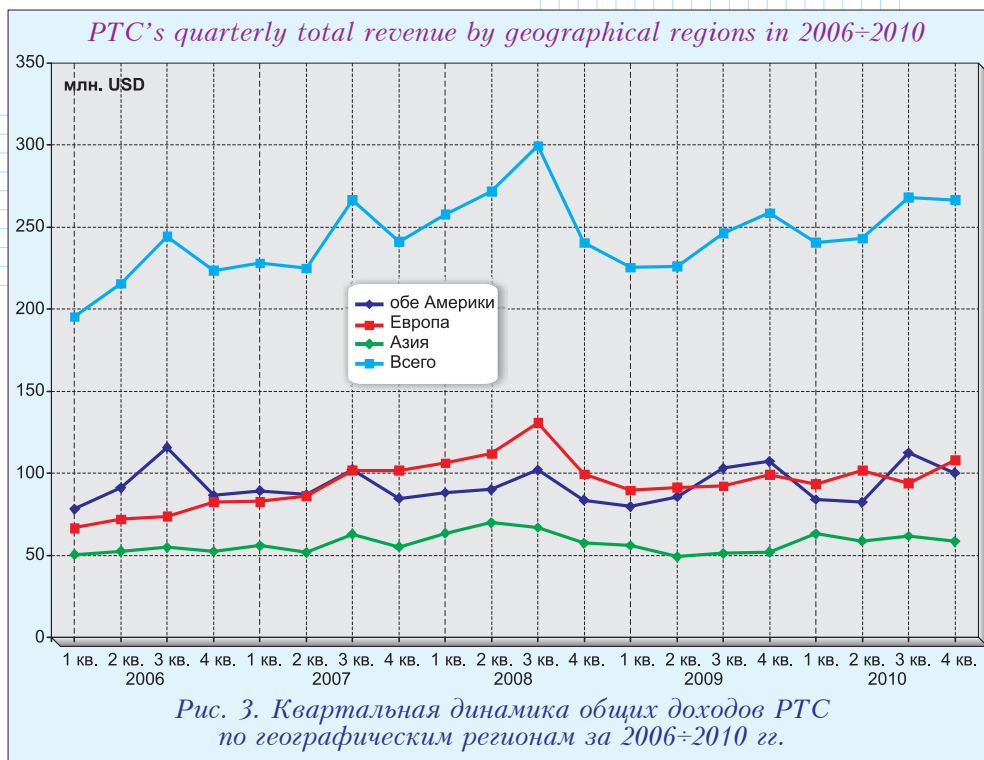
“Жить в гармонии с самим собой, своим лучшим предназначением и своим оснащением для продуктивной работы и взаимодействия с коллегами”, – такую или подобную мантру вполне можно применять, популяризируя идею возникновения *Creo*. Вынужден признаться, что образ *Creo* мне весьма симпатичен. Хотелось бы, чтобы он не потерял нынешней, почти



Александра Суханова и James Heppelmann на PTC Innovation Forum 2005 в Москве

художественной, привлекательности и даже очарования в момент скорого появления на свет. Выход *Creo 1.0* запланирован на июнь 2011 г.

Помимо вдохновения, идей и новых технологий, привлекаемых для осуществления и наполняющих проект *Creo*, у г-на *Heppelmann* есть реальное достижение на ниве *PLM*. Растущая популярность его детища, *PDM/PLM*-системы *Windchill*, в 2010 году материализовалась в 47% совокупных доходов компании (примерно 480 млн. долл.). В текущем году от *Windchill* ожидают уже более полумиллиарда долларов. Как говорят в Одессе, “это вам не жук на скатерть накашлял”. Для сравнения, в том же 2010 году *ENOVIA* принесла в копилку *DASTY* 268.56 млн. долл., что смотрится несколько скромнее. Вероятно, лишь доходы *SPLM* могли бы составить достойную конкуренцию доходам *PTC* в разделе *PLM/PDM*, если бы *Siemens* счел возможным открыть показатели по *Teamcenter*. Помнится, еще **Richard Harrison**, предшественник г-на *Heppelmann*, неоднократно взывал к сообществу журналистов и аналитиков в попытках донести сей очевидный факт: *PTC* – лидер по доходам в сфере *PLM*. Таким образом, *James Heppelmann* вправе называть *PTC* “*The PLM Company*”, если это нужно для дела, с его точки зрения. Нам, во всяком случае, такой ход мысли не чужд, поскольку *Observer* мы называем *The PLM Magazine*.



Впрочем, не только мы с г-ном *Heppelmann* уделяем внимание таким стратегическим мелочам. Недавно **Robert (Buzz) Kross**, старший вице-президент *ADSK*, управляющий *MIG*-ом (*Manufacturing Industry Group*) заявил: “*We are no longer just a CAD company; we are a product design company*”. Видимо, *ADSK* нынче стремится стать тем, чем была компания *PTC* до того, как стала *The PLM Company*. ☺ Вектор развития задан...

Формат и контекст статьи допускают, разумеется, вольные суждения и лирические отступления, но обязывают не забывать экономическую географию бизнеса “королей” САПР/*PLM*.

Совокупные доходы *PTC* в 2010 календарном году выросли на 6.5%, достигнув 1018.2 млн. долларов.



Александра Суханова и Richard Harrison в штаб-квартире PTC в Бостоне (2006 г.)



Александра Суханова и Robert (Buzz) Kross на Autodesk University 2005 в Орландо

Тем самым, компания вернула себе членство в престижном клубе миллиардеров от САПР/PLM и, похоже, не намерена более из него вылетать. В Америке доходы *PTC* выросли на скромные 0.9% и составили 378.8 млн. – в современной истории компании это лучшее достижение в этом регионе. Следовательно, здесь вопрос кризиса в повестке дня больше не значится.

В Европе достижения *PTC* оказались немного большими: доходы выросли на 6.7% и составили 397.2 млн. долларов. Тем не менее, достичь показателя предкризисного 2008 года (448 млн.) ей не удалось. И всё же, европейский уровень доходов вновь превысил американский, что с гордостью отмечают в компании. Но наивысший рост показали доходы в *ATP* – 16.2%, хотя по объему (242.2 млн.) они ощутимо уступают и американским, и европейским. Как и в Европе, здесь компании пока не удалось восстановить докризисный уровень доходов (257.8 млн.).

Географические рейтинги “королей” САПР/PLM

В этом разделе мы приступаем, наконец, к раздаче “призовых слонов” за августейшие достижения в деле продажи ПО и сопутствующих услуг в каждом из географических регионов.

✓ Америка

С 2003 года лидером рейтинга по величине совокупных доходов остается *ADSK*. В 2010 г. её показатель доходов составил 701 млн. долл., в 2009 г. – 655 млн., в 2008 г. – 782 млн., что является абсолютным рекордом доходов в сфере САПР/PLM на американском континенте. Восстановление американских доходов до уровня 2008 г. могло бы стать вызовом для компании на 2011 г., а недавнее введение съютов – обстоятельством, способствующим его преодолению. Мы верим, что в 2011 году *ADSK* сможет приблизиться к этому знаковому уровню или даже превзойти его, если этому не помешают непредвиденные обстоятельства.

“Kings” annual revenues for 2002÷2010 in America

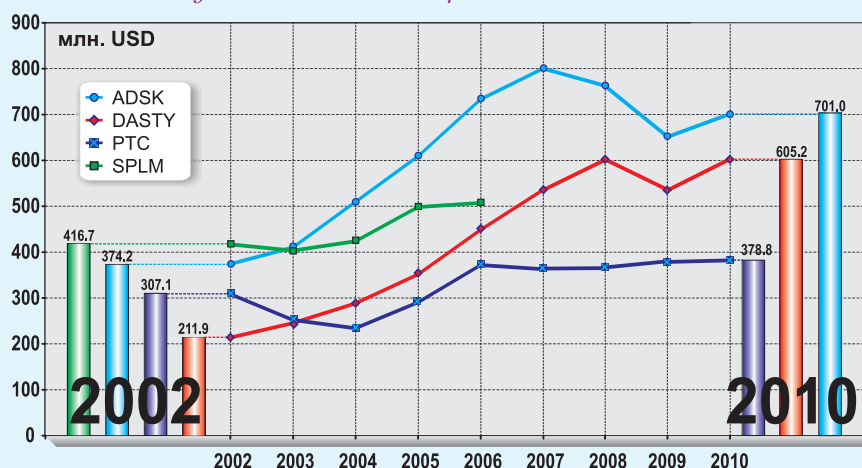


Рис. 4. Сравнительный график общих доходов “королей” в Америке и трансформация рейтинга по этому показателю за 2002÷2010 гг.

“Kings” annual revenues for 2002÷2010 in Europe

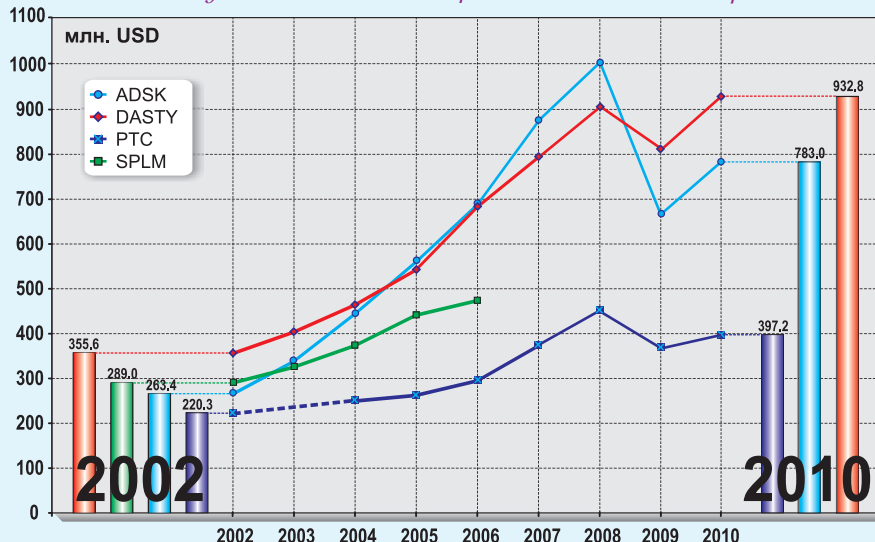


Рис. 5. Сравнительный график общих доходов “королей” в Европе и трансформация рейтинга по этому показателю за 2002÷2010 гг.

“Kings” annual revenues for 2002÷2010 in Asia-Pacific

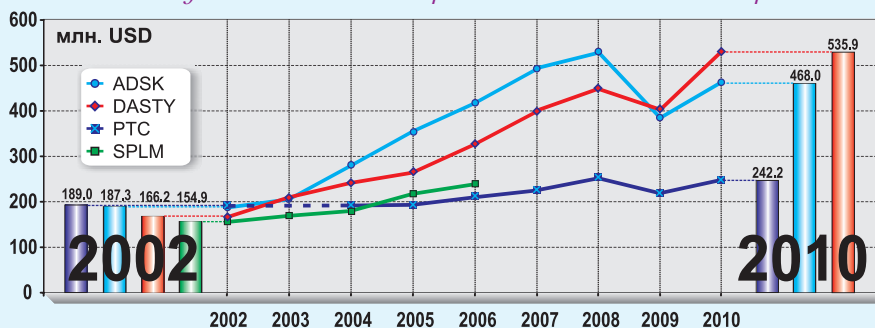


Рис. 6. Сравнительный график общих доходов “королей” в АТР и трансформация рейтинга по этому показателю за 2002÷2010 гг.

Второе место в рейтинге по величине доходов в Америке принадлежит французской компании *DASTY*, американские доходы которой за 2010 год составили 605.2 млн. долларов. Напомним, что в 2009 г. компания заработала здесь 538.7 млн., а в 2008 г. – 600.1 млн. Как мы видим, *DASTY* не только смогла компенсировать свои потери на американском континенте за 2009 г., но и превзойти доходы 2008 года. Надо сказать, что французской компании было не просто стать своей в Америке. На протяжении

последних десяти лет она действовала твердо и целенаправленно, используя все имевшиеся возможности – в том числе, партнерство с компанией *IBM*, способной открывать двери любых кабинетов, партнерство с *RAND* и др. На этом пути *DASTY* еще в 2004 году (288.2 млн. долл.) обошла *PTC* (234.1 млн.) и закрепилась на 3-м месте в рейтинге, всё ещё сильно уступая *SPLM* (424 млн.) и *ADSK* (510.9 млн.). В 2006 г. *DASTY* (448.6 млн.) по-прежнему уступает *SPLM* (507.7 млн.), оставаясь на том же третьем месте. Но с

2007 г. *SPLM* прекращает публиковать данные о своих доходах, и *DASTY* автоматически поднимается на вторую ступеньку. Ситуация с гласностью не изменилась и сегодня, поэтому невозможно однозначно судить, заслуженно ли *DASTY* занимает второе место. Впрочем, это проблема не *DASTY*, но *SPLM*.

Третье место в рейтинге 2010 года без каких-либо дискуссий и сомнений занимает *PTC* с показателем 378.8 млн. долларов (в 2009 г. – 375.4 млн., в 2008 г. – 363.7 млн.). В отличие от вышестоящих конкурентов, *PTC* даже в кризисном 2009 г. показала пусть и небольшой, но принципиальный рост своих доходов в родной Америке.

✓ Европа

В Европе с 2005-го по 2008 год лидером рейтинга по доходам была *ADSK*. Компания в то время росла столь стремительно, что казалось – ничто и нигде не сможет остановить этот рост. В 2008 г., накануне мирового кризиса, совокупные доходы *ADSK* в Европе достигли рекордного значения – 1003 млн. долларов. У занимающей в рейтинге второе место *DASTY* совокупные европейские доходы тогда составляли 908.5 млн. долларов. Но в 2009 г. случился мировой кризис. Доходы *ADSK* в Европе упали на 33.1% и (671 млн. долл.), тогда как доходы *DASTY* снизились всего лишь на 11.2% (806.6 млн.). Таким образом, благодаря кризису, европейская по духу и прописке *DASTY* сумела в 2009 году вернуть себе лидерство по объему доходов в Европе, утерянное в 2005 г., и стать мировым лидером отрасли САПР/PLM по объему полученных доходов. В 2010 году компании удалось (благодаря,

“Kings” annual total revenue growth/loses rates for 2003÷2010 in America

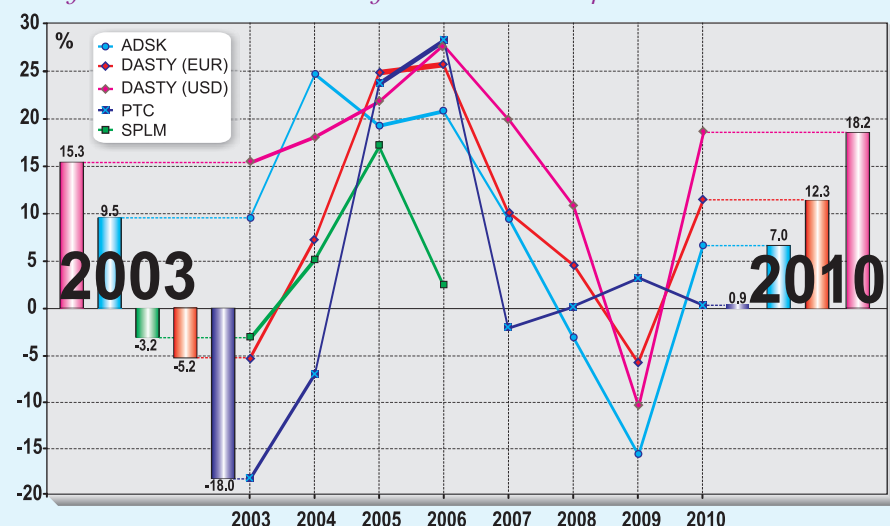


Рис. 7. Темпы роста/снижения общих доходов “королей” за период 2003÷2010 гг. в Америке

“Kings” annual total revenue growth/loses rates for 2003÷2010 in Europe

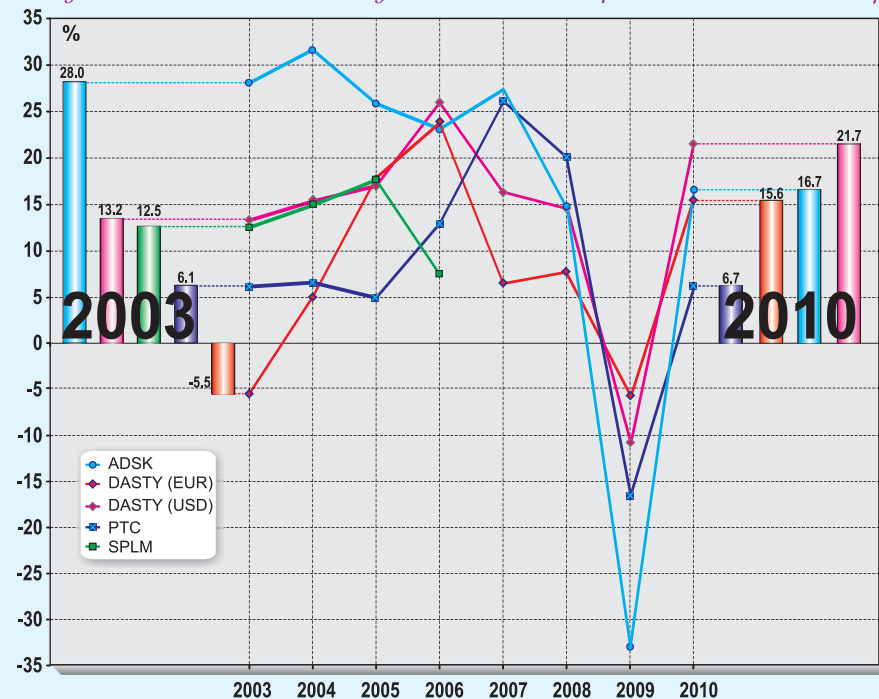


Рис. 8. Темпы роста/снижения общих доходов “королей” за период 2003÷2010 гг. в Европе

Табл. 2. Годовые темпы роста доходов “королей” по регионам мира (%)

	Обе Америки				Европа				Азиатско-Тихоокеанский регион			
	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC
2003	9.5	-5.2/15.3	-3.2	-18.0	28.0	-5.5/13.2	12.5	6.1	9.3	5.0/26.7	8.8	-2.8
2004	24.7	7.3/18.0	5.1	-7.0	31.6	5.0/15.3	14.9	6.5	36.4	4.5/14.6	6.9	2.8
2005	19.2	24.8/21.9	17.1	23.7	25.8	17.8/16.9	17.6	4.9	27.4	9.9/ 9.6	20.6	2.2
2006	20.7	25.7/27.7	2.3	28.2	23.1	23.7/25.9	7.4	12.9	17.2	21.9/23.4	9.8	8.9
2007	9.4	10.0/19.9	-	-2.2	27.4	6.3/16.2	-	26.0	18.2	12.0/22.3	-	7.2
2008	-2.7	4.7/11.6	-	0.2	14.6	7.7/14.5	-	20.4	7.5	4.6/11.7	-	14.3
2009	-16.2	-5.8/-10.2	-	3.2	-33.1	-6.7/-11.2	-	-16.9	-26.8	-5.6/-10.2	-	-19.2
2010	7.0	18.2/12.3	-	0.9	16.7	21.7/15.6	-	6.7	20.6	40.7/33.7	-	16.2

Примечания: * – суммы в EUR/USD

главным образом, двум обстоятельствам – кризису и доходам присоединенной *IBM PLM*) повторить триумф 2009 года: она вновь стала чемпионом мира и Европы по объему годовых доходов с показателями 2074 и 932.8 млн. долларов соответственно.

Второе место в европейском рейтинге досталось *ADSK* с показателем 783 млн. долларов. Третье место по праву принадлежит компании *SPLM*, доходы которой в Европе еще в 2006 г. составляли 472.1 млн. долларов, что существенно выше доходов *PTC* образца 2010 года (397.2 млн.). Но поскольку *SPLM* добровольно лишила себя права участия в континентальных и мировом дерби, третье место автоматически отошло *PTC*.

✓ Азиатско-Тихоокеанский регион

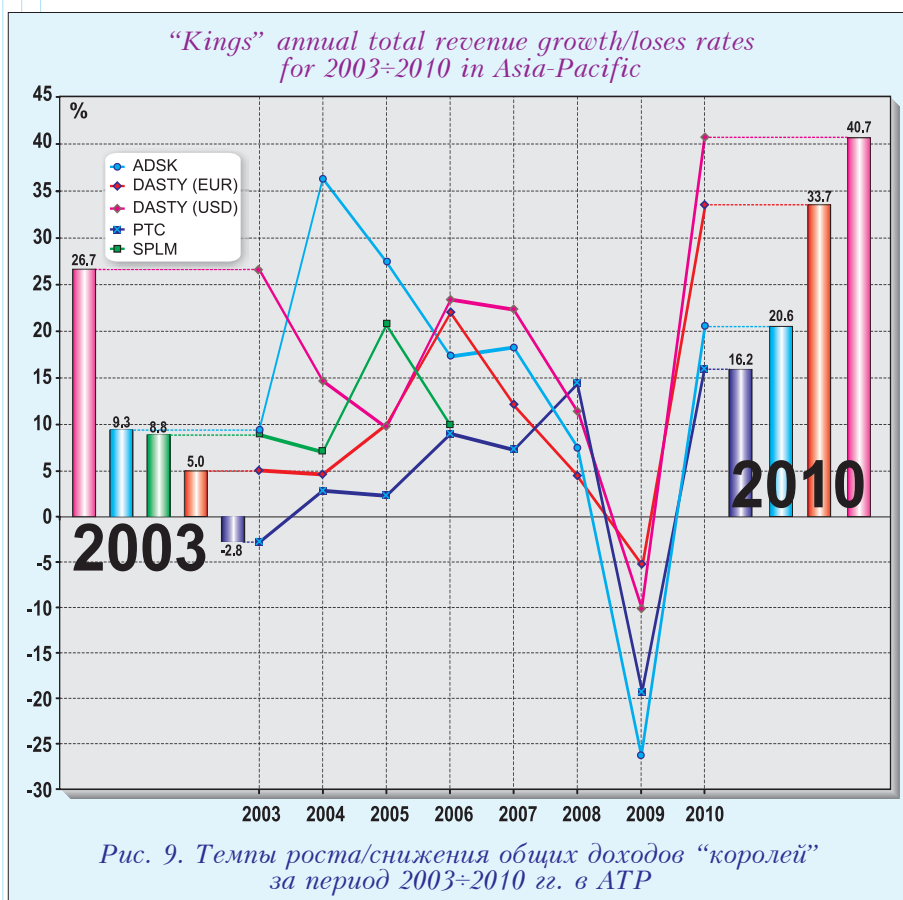
Здесь с 2000-го по 2008 год включительно безоговорочным лидером по доходам была компания *ADSK* (исключением стал 2003 год, когда *DASTY* удалось сравняться с *ADSK* или даже чуть-чуть вырваться вперед – результат зависит от выбранного валютного курса). В 2008 году совокупные доходы *ADSK* в АТР составили рекордную для этого региона величину – 530 млн. долларов. Занявшая тогда 2-е место *DASTY* заработала 446.1 млн., *PTC* – 257.8 млн.

Мировой кризис деформировал это, казалось бы, устойчивое распределение. В 2009 г. потери *ADSK* в АТР составили 26.8%, потери *DASTY* – 10.2%, *PTC* – 19.2%. В результате на 1-е место в 2009 г. поднялась *DASTY* (400.7 млн.), а *ADSK* опустилась на второе (388 млн.); третье место досталось *PTC* (208.4 млн.).

Усилия, предпринятые “королями” в 2010 г. для выхода из кризиса и преодоления его последствий, не оказали никакого

влияния на распределение мест в АТР. Выдающийся рост доходов *DASTY* в АТР, составивший 33.7%, позволил компании сохранить за собой 1-ю строку в рейтинге с показателем доходов в 535.9 млн. долларов. Тем самым, *DASTY* смогла превзойти рекордное достижение *ADSK* (530 млн.), показанное в 2008 г., и установить новый рекорд для АТР. Несмотря на очень высокий прирост доходов *ADSK* в АТР в 2010 году (20.6%), глубина их снижения в кризис (-26.8%) не позволила компании отыграть потерянное. Таким образом, *ADSK* вынуждена довольствоваться вторым местом в азиатском рейтинге.

Компании *PTC*, которой, в отсутствие данных *SPLM*, третье место досталось автоматически, тем не



менее, удалось показать очень приличный рост доходов в АТР: 16.2% (242.2 млн.).

К сожалению, природная и последовавшая за ней техногенная катастрофа в Японии, по-видимому, скажется на показателях ведущих игроков рынка САПР/PLM за 2011 год. Ведь у каждого из них половина азиатско-тихоокеанских доходов обязана своим происхождением этой необыкновенной стране и её мужественным и сдержанным обитателям. Научит ли нас чему-нибудь эта ужасная катастрофа? Способны ли мы обрести хоть малую долю вежливости и достоинства, этих характерных черт японцев?..

Прогноз – дело тонкое, Cambashi...

Известный V-образный график роста/спада объемов продаж технического ПО, впервые предложенный британской консалтинговой компанией *Cambashi* в качестве иллюстрации поведения субрегиональных географических рынков в период мирового кризиса 2008–2010 гг., с таким же успехом может быть применен и для географических рынков САПР/PLM. Если на “фирменные” графики *Cambashi* (стр. 17, *Observer* #4/2010) наложить наши собственные графики, представленные на рис. 12, то можно получить весьма занятную иллюстрацию отличий по ряду параметров рынков САПР/PLM и технического ПО – и в период, непосредственно предшествовавший кризису, и во время сползания в него, и на выходе из кризиса.

Прежде всего, обращают на себя внимание существенно более высокие, в сравнении с техническим ПО, темпы

“Kings” annual total revenue
“geographical” structure in 2010
(in percentage)

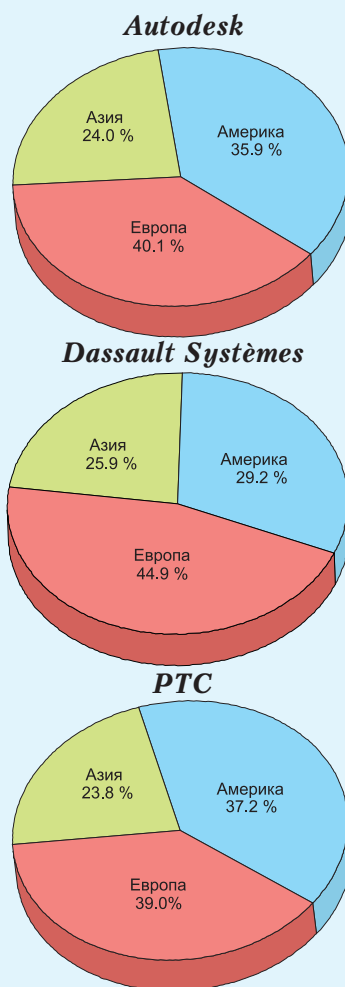


Рис. 10. “Географическая” структура совокупных доходов “королей” за 2010 год (в процентах)

Main sub-regions ratings by volume of investments in CAD/CAM/PLM for 2002–2010

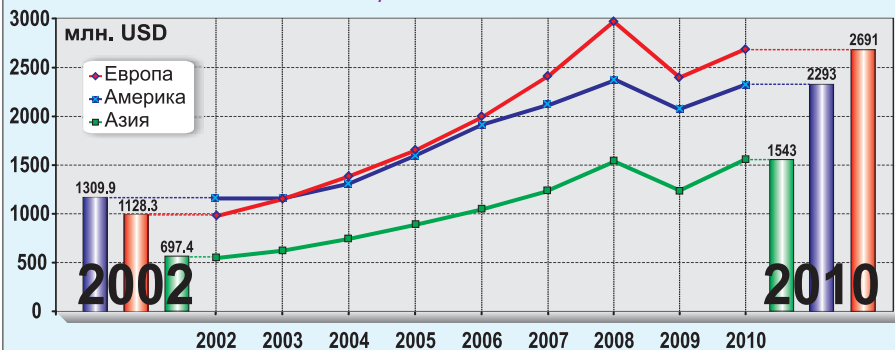


Рис. 11. Рейтинги субрегионов по объемам инвестиций в САПР/PLM за 2002–2010 гг.

роста доходов отрасли САПР/PLM на рынках Европы и Азии в период вхождения в кризис. Так, если на европейском рынке технического ПО диапазон скорости роста доходов составлял тогда 1÷6%, то для европейского рынка САПР/PLM – 14÷20%. Для рынка АТР эти ножницы характеризовались цифрами 5÷7.5% и 11÷16% соответственно. При этом темпы изменения доходов этих отраслей в Америке практически совпадали.

Существенно большей оказалась и глубина падения европейского и азиатского рынков САПР/PLM в сравнении с прогнозом снижения доходов от продажи технического ПО на этих же рынках. Так, согласно оценкам *Cambashi*, европейский рынок технического ПО достиг дна в 2009 году с показателем -10%, в то время как европейский рынок САПР/PLM упал на 20.4%. Аналитики *Cambashi* полагали, что наименее чувствительным к кризису будет азиатский рынок технического ПО (изменение доходов – 0%). Для сравнения, азиатский рынок САПР/PLM в 2009 году просел на 18.5%. Лишь на американском континенте цифры падения продаж на рынке технического ПО и САПР/PLM были близкими: 10% и 11.5% соответственно. Наконец, действительная скорость восстановления экономики основных географических субрегионов в 2010 году оказалась несколько выше прогнозируемой, хотя в отдельных странах, там где у местного кризиса проявляются национальные черты, сохраняется довольно напряженная ситуация.

По расчетам аналитиков *Cambashi*, в Европе, вследствие непростой экономической ситуации, в 2010 году ожидалось небольшое снижение инвестиций в приобретение технического ПО. На примере доходов наших “королей” мы видим, что инвестиции в ПО САПР/PLM за 2010 год, напротив, выросли, причем значительно – на 14.7%. В Америке темпы роста инвестиций в САПР/PLM за 2010 год

Main sub-regions ratings by annual investments in CAD/CAM/PLM growth rates for 2003÷2010

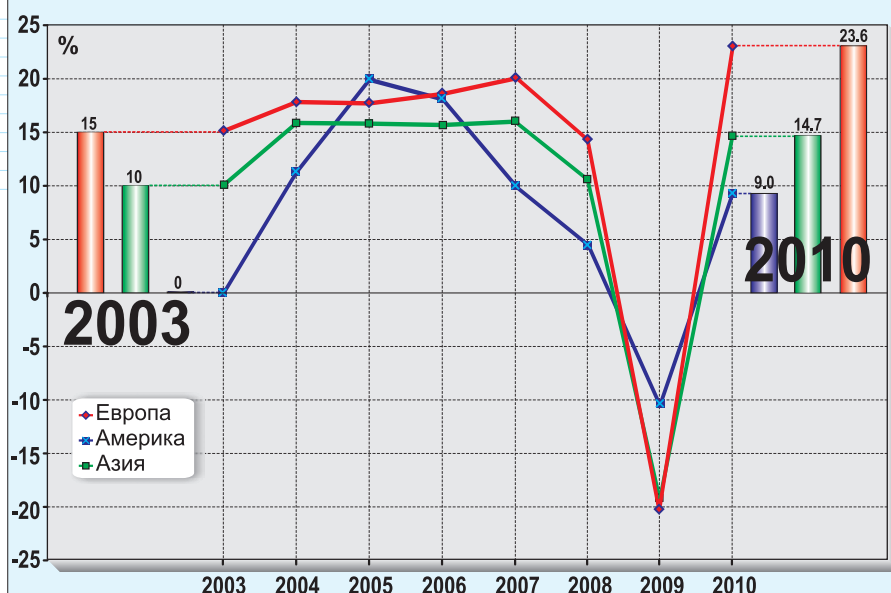


Рис. 12. Рейтинги субрегионов по темпам роста инвестиций в САПР/PLM за 2003÷2010 гг.

Behavior during crisis of main sub-regional markets of technical applications software and MCAD/PLM.

For the basic geographical regions by continuous lines schedules of change of rates investments in technical software (source: Cambashi), dotted – in MCAD/PLM are shown

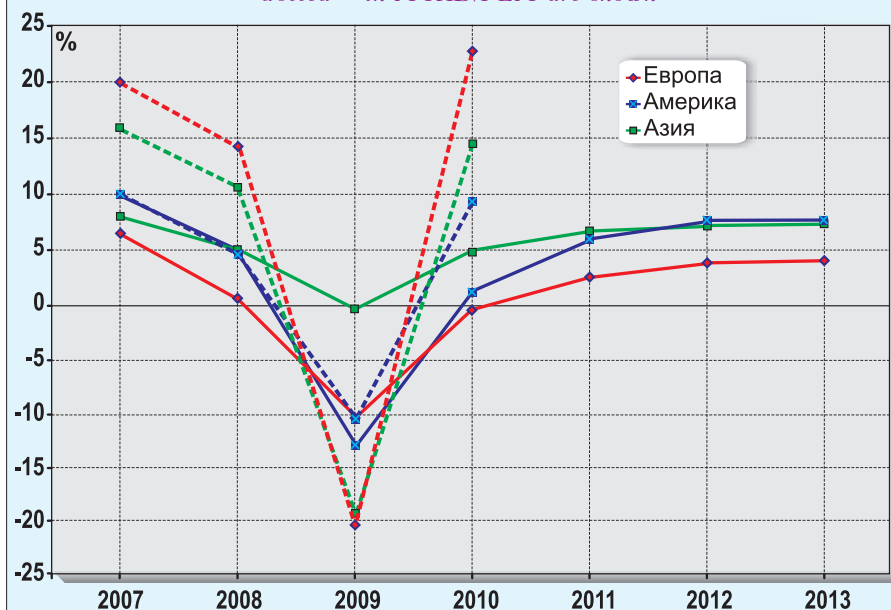


Рис. 13. Поведение в кризис субрегиональных рынков технического ПО и САПР/PLM.

Для основных географических регионов сплошными линиями показаны графики изменения темпов роста инвестиций в техническое ПО (источник: Cambashi), пунктирными – в САПР/PLM

также оказались существенно более высокими, чем в техническое ПО – 9% и 1% соответственно. Однако самый большой рост инвестиций в 2010 году был отмечен в АТР: здесь доходы “королей” выросли на 23.6% при прогнозе для технического ПО на уровне 5%.

Заключение

Рынок САПР/PLM является частью рынка технического ПО и характеризуется такими чертами, как компактность, подвижность и чувствительность к финансовым и экономическим потрясениям. В условиях экономической стабильности он обеспечивает лучшие показатели доходности и прибыльности, в сравнении с более массивным рынком технического ПО. В условиях кризиса дно рынка САПР/PLM оказывается ниже, чем у рынка технического ПО, и к этому следует быть готовыми как самим вендорам, так и их партнерам-реселлерам. Однако и темпы “возрождения из пепла” будут существенно выше, чем у рынка технического ПО в целом.

Географический аспект здесь имеет немалое значение. Доминирование доходов, собираемых на американском континенте, в составе совокупных доходов “королей” кануло в лету еще в 2004 году, когда впервые в истории Америка, в этом смысле, уступила Европе. С тех пор европейские доходы “королей” росли опережающими темпами, и разрыв как с американскими, так и с азиатскими доходами лишь нарастал. На выходе из мирового кризиса в 2010 году азиатские доходы “королей” показали самый высокий рост – отскок от дна составил 23.6%. Однако, вряд ли такие темпы удастся сохранить в 2011 году после сокрушительных землетрясений и цунами в Японии, вызвавших не только массовую гибель людей, но и катастрофические разрушения зданий и промышленных объектов, включая АЭС “Фукусима”. В этой ситуации, по-видимому, было бы кощунством считать наивысшим приоритетом деятельности “королей” в АТР обеспечение максимально высоких темпов роста доходов.