

“Короли” и “капуста” – 2008

Финансовые итоги крупнейших разработчиков САПР/PLM за 2008 г.

Часть I. Сопоставительный анализ доходности и другие фактологические аспекты номинативного подхода в период мирового кризиса

Юрий Суханов (*observer@cadcamcae.lv*)

Руководителю на заметку

“Стандартное” мышление не поможет найти выход из мирового кризиса...
“Откровения Давосских мудрецов”

Один из популярных героев Уолта Диснея, утка-банкир по фамилии Макдак, испытывал, как известно, крайнее удовольствие от пребывания в хранилище денег – буквально купался в них и тратил на это не только рабочее, но и свободное время. Каждый год, ранней весной, когда еще на деревьях не успели набухнуть почки, а окрестности – наполниться гомоном перелетных птиц (хотя утки в прудах плавают исправно круглый год), приходится и мне глубоко погружаться в отчеты “королей” рынка САПР/PLM, к коим принято относить компании *Autodesk (ADSK)*, *Dassault Systèmes (DASTY)*, *Parametric Technology Corporation (PTC)* и *Siemens PLM Software (SPLM)*. Этот, как нынче стало модным говорить, увлекательный бенчмаркинг августейшего финансового здоровья (другими словами – “капусты”) может занимать месяц-два моих “трудов и дней”, и в этот период я отношу себя к людям, “что уже не участвуют в битвах и ищут оправдания своей жизни в интересе к битвам других людей”. Получаю ли я удовольствие от участия в постоянно действующем проекте нашего журнала под названием “Короли и капуста”? Видимо – да, иначе зачем бы я это делал регулярно на протяжении последних 9 лет! ☺

“Оскарносцы” от САПР

Сводки с фронтов противостояния наступающему кризису в одних случаях несут в себе угрозу и сеют панические настроения, в других – заставляют мобилизоваться и предпринимать какие-то конкретные шаги, а иногда просто вызывают апатию и желание куда-нибудь уехать. В любом случае наше внимание захвачено, мы напряжены и с нетерпением ждем свежих новостей “про кризис”.

Между тем, жизнь продолжается, и она – прекрасна, в том числе и наша “сапрато-пиэлэмовская” жизнь. Несмотря на кризис, итоги развития отрасли и рынка САПР/PLM в 2008 году впечатляют (рис. 1). Они (итоги) включают, но, как правило, не объединяют достижения, результаты, события, явления и процессы, отличающиеся по своей природе, сути, влиянию и способности изменить привычный уклад и ландшафт рынка. Поэтому их можно перечислять, как это уже сделали ряд новостных порталов и изданий, но их нельзя поставить на одну доску в ряд. Видимо, *номинативный* (от слова номинация) подход будет наиболее уместен в нашем случае. Он позволит четко показать, кто же является главными

PLM mindshare leaders' overall 2008 direct revenue performance (source: CIMdata)

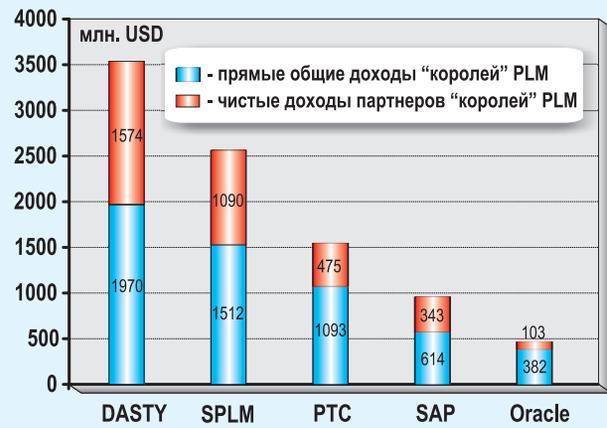


Рис. 1. Прямые доходы старых и новых “королей” PLM и чистые доходы их партнеров в 2008 году (источник: CIMdata)

нюсмейкерами на рынке САПР/PLM, а заодно разнообразить ставший уже привычным формат представления “капустных” материалов. (Должен заметить, что это уже не первая попытка ухода от штампов при обзоре финансовых показателей “королей”, но, надеюсь – не безуспешная. Хотя читатели такой задачи нам и не ставили.)

Итак, начнем.

✓ Новая технология, развивающая принятую парадигму моделирования

В этой особо почетной номинации единолично фигурирует синхронная технология от *Siemens PLM Software*.

✓ Инноватор года

В этой номинации представлены три компании: *Dassault Systèmes*, *Siemens PLM Software*, *SpaceClaim*.

✓ Новый взгляд на онлайн-взаимодействие *Dassault Systèmes*.

✓ За победу в бенчмаркинге

PTC и *Dassault Systèmes* (бенчмаркинг проводился консорциумом *EADS*).

✓ Крупнейший контракт года

PTC, АСКОН.

✓ Преодоление миллиардного рубежа

PTC.

✓ **Лакомый кусочек**

По-другому эту номинацию можно было бы назвать “И всё-таки она продается?!”. В нее попала компания PTC.

✓ **На скрижалях**

В эту номинацию вошли:

- электронная книга “*The Engineering Design Revolution*”, которую написал наш коллега David E. Weisberg;
- “Энциклопедия PLM” сообщества *isicad*;
- книги по продуктам PTC и АСКОН;
- серия книг по САПР издательства “ДМК-Пресс”.

✓ **Успешная ВЭД**

Успехами во внешнеэкономической деятельности могут похвастаться ЛЕДАС, АСКОН, АДЕМ, Топ Системы, Тесис/*Capvidia*.

✓ **Региональная политика**

Autodesk СНГ, АСКОН, SolidWorks-Russia, Delcam.

✓ **Судебные процессы года**

Siemens, Autodesk, PTC.

✓ **Утечка данных**

Dassault Systèmes, Siemens PLM Software.

✓ **Нацпроект года**

nanoCAD.

✓ **Популярный продукт года**

Autodesk Inventor, Autodesk Revit, SolidWorks, nanoCAD, Nastran, Fluent*, Mastercam.*

✓ **За ашпит к чужим технологиям**

Autodesk, MSC.Software, PTC.

✓ **За неугасаемое стремление к самоидентификации**

Autodesk, SolidWorks.

✓ **Лицом к СМБ**

Autodesk, Dassault Systèmes, PTC, Siemens PLM Software.

✓ **За попытку воплощения новой модели бизнеса в сфере САПР**

✓ **Сюрприз года**

Игорь Ханин (ЗАО “Нанософт”).

✓ **Нетривиальный маркетинг**

Autodesk, SolidWorks, АСКОН.

✓ **Сюрприз года**

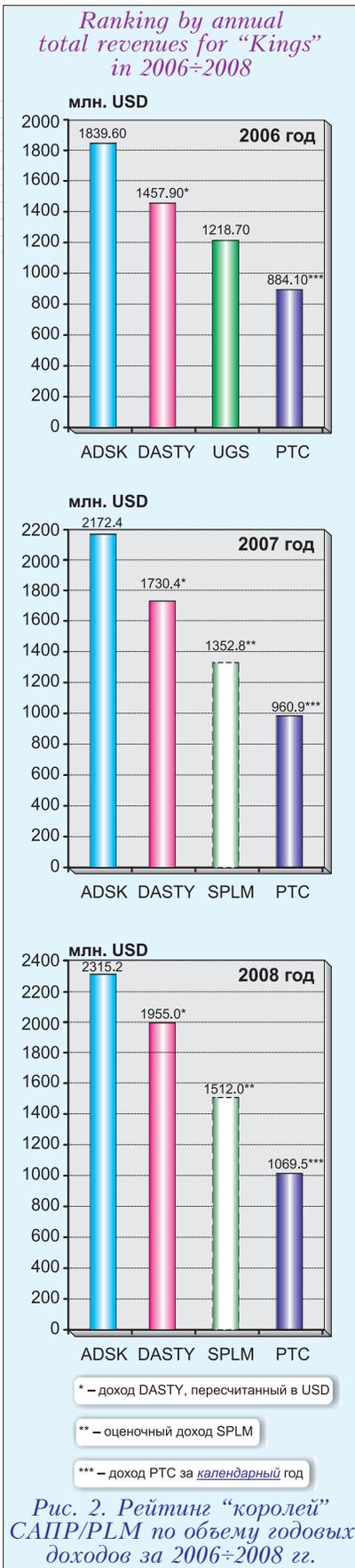
Выход NX с синхронной технологией, новое назначение Кэрл Бартц*, интернет-справочник конструктора от АСКОН.

✓ **Поддержка сферы образования**

Autodesk СНГ, АСКОН, SolidWorks Russia, Delcam.

✓ **Формула успеха**

Дмитрий Трифонов (ОАО “Тяжмаш”).



Разумеется, подбор номинаций и номинантов – сугубо авторский, но так ли уж он далек от объективного?! Конечно, каждого номинанта следовало бы эффектно представить – они этого заслуживают. Но, увы, в целях экономии места от этой идеи пришлось отказаться. Впрочем, весь прошлый год журнал уделял им повышенное внимание, и мы не сомневаемся, что большинство читателей легко расшифруют и идею каждой номинации, и причины, по которым выдвинуты конкретные лица, юридические или физические. Мы ведь всерьез рассчитываем, что нас читают. ☺

“А в остальном, прекрасная маркиза, всё хорошо...”

Только наивный может заявлять, что кризис подкрался незаметно. А к чему должен был привести мир распоясавшийся капитализм, неолиберализм, глобализация и придушенная левая идея? И всё же многие люди, учреждения, организации, частные компании и даже целые страны полагались на авось: авось пронесет, не заденет, само рассосется. Чёрта с два! Всему приходит час определенный... И каждый должен испить свою чашу до дна. В этом смысле хотелось бы выразить искреннее сочувствие господам Тойоде, Форду, Баффету, Абрамовичу, Дерипаске и другим капиталистам-олигархам, чьи потери беспрецедентны (но, будем надеяться, восполнимы).

Бог с ними, с олигархами – спровоцированное и недалекое в массе своей население тоже как следует повеселилось. Как здорово жить на заемные деньги и тратить их как хочется! Казалось, это – праздник, который всегда с тобой... Друзья, вы неправильно поняли Хэма, он имел в виду ТРУД (ну, и Париж, конечно же), а не вульгарное потребление. Для очень многих людей и семей этот праздник обернулся кошмаром и бедой. Это кризис не только верхов, но и низов!

Инерционный по природе рынок САПР/PLM погружался в пучину кризиса без громких заявлений и сумятицы, медленно, но верно и основательно – вместе или вслед за реальным сектором экономики. Первые признаки этого погружения проявились еще в 2007 году на фоне выдающихся финансовых рекордов “королей”.

Абсолютные значения финансовых показателей “королей”, конечно же, красноречивы, и вроде бы говорят

Табл. 1. Годовые доходы “королей” (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
За 9 лет	12744.1	10091.1	7536.2	9232.1	39603.5

сами за себя – но как бы не до конца. В прошлом году, готовя “капустные” материалы и испытывая при этом некоторые смутные сомнения, мы решили посмотреть на относительные цифры изменения доходов и других показателей, причем в динамике – по годам. Наша интуиция нас не подвела! Бессмысленно пытаться удовлетворить свое любопытство только путем изучения “королевских” финансовых отчетов, да еще составленных на языке Шекспира. Другое дело, если на основе данных этих отчетов построить объективные графики изменения интересующих показателей за несколько лет. Мы тогда не поленились это сделать и увидели подтверждение своим подозрениям: обнаружился новый и безрадостный тренд – замедление роста большинства показателей “королей” рынка САПР/PLM в 2007 году. У всех этих графиков “клов опущен вниз” (см. “Короли” и “капуста” – 2007, часть II, рис. 3, 7, 11 и часть III, рис. 7, 8, 9, *Observer* #3,4/2008), и, следовательно, кризис не обошел стороной сферу САПР и уже тогда начал показывать зубы, о чём мы незамедлительно и предупредили наших читателей.

Идея строить процентуальные графики изменения основных показателей “королей” САПР/PLM не осталась незамеченной нашими коллегами на Западе, получающими и изучающими *Observer* (как изучаем и мы их издания), и, спустя год, *CAD/CAM/Net* уже всю демонстрирует аналогичный подход. Учимся и мы у них – например, сдержанности. Так же, как и *CAD/CAM/Net*, мы не позиционируем наш журнал как новостной, не

торопимся “абы как” перевести полученный пресс-релиз и поскорее выдать информацию на-гора (в редакции любят говорить – прокукарекать). Предпочитаем без суеты составить мнение и дать оценку, а может быть и совет-рекомендацию; при этом сами, конечно же, используем и новостные издания в том числе.

Наша прошлогодняя оценка положения дел на рынке САПР/PLM не была трагической, однако мы всё же предположили, что “короли” пересмотрят прогноз своих доходов на 2008 год в сторону их снижения. Возражений и/или комментариев из офисов наших героев не последовало. Ну, что ж, давайте посмотрим по факту, какие коррективы внес 2008 год, и так ли уж страшен чёрт-кризис для индустрии САПР, каким его малюют...

Доходная часть

Страны Балтии в целом и Латвия в частности в силу сугубо субъективных причин не являются тем местом на экономической карте мира, где воочию можно было бы наблюдать красоту игры “королей” в САПР и, особенно, *PLM*. В России дела с виртуозностью игры обстоят существенно лучше, но по-настоящему насладиться результативностью и мощью игроков можно лишь “в мировом масштабе”, как любил говаривать Петёкка Исаев, ординарец (не денщик, не комиссар и не заместитель) легендарного комдива Чапаева.

✓ Общие доходы “королей”

В мировом масштабе, по версии консалтинговой компании *CIMdata*, общие доходы за 2008 год наиболее влиятельных игроков рынка *PLM* и их реселлеров выглядят так, как это представлено на рис. 1. Наша версия рейтинга общих доходов “королей” за три последних года представлена на рис. 2.

Принципиальное отличие нашего подхода от подхода уважаемой компании *CIMdata* заключается в том, что *Observer* включает в свой рейтинг *ADSK* (причем *ADSK* уверенно возглавляет его), а *CIMdata* нет. При этом *CIMdata* считает нужным включить показатели “новых королей” – *SAP* и *Oracle*; мы же пока воздерживаемся от этого.

Опытные читатели “капустных” материалов уже не нуждаются в расшифровках и пояснениях используемых терминов и понятий. Но для новичков следует пояснить, что, согласно общепринятой модели бизнеса, у разработчиков САПР/PLM их общие доходы складываются из частных доходов, извлекаемых путем продажи лицензий ПО и оказания широкого спектра сопутствующих услуг. Общие доходы – это самый важный показатель компании, тот самый пресловутый размер, который имеет значение!

Квинтэссенция истории борьбы за первенство на рынке по общим доходам, являющейся одной из граней исключительно увлекательной саги о “королях”, сосредоточена в табл. 1, а графическая интерпретация их динамики представлена на рис. 3. Как видим, мировой кризис, через призму которого мы вынуждены рассматривать финансовые показатели “королей”, не оказал никакого влияния на их расстановку на “магической” оси годовых доходов (рис. 2) – главным и абсолютно безупречном рейтинге *Observer*'а ☺.

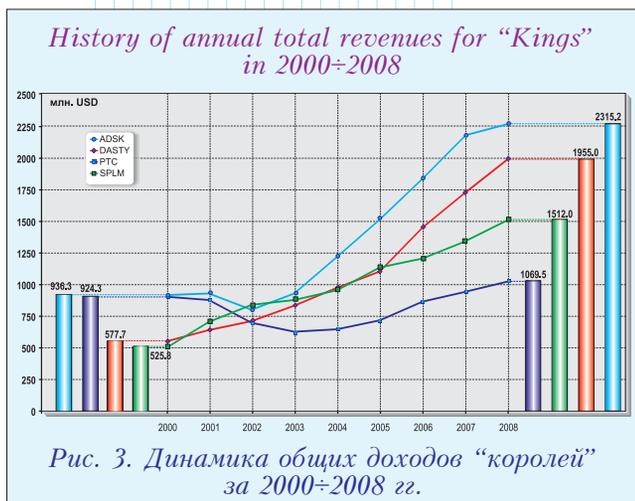


Табл. 2. Годовые темпы роста/снижения общих доходов “королей” (%)

	<i>ADSK</i>	<i>DASTY</i>	<i>PTC</i>	<i>SPLM</i>	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

ADSK возглавляет рейтинг на протяжении уже 6 лет, сместив еще в 2003 году на второе место *SPLM*, носившую тогда имя *EDS PLM Solutions*. В 2008 году *ADSK* установила очередной рекорд, подняв планку годового дохода на уровень в 2 315.2 млн. долл. Причем, в первых трех кварталах 2008 доходы превышали достижения в соответствующих кварталах 2007 года, однако уже в III кв. 2008 наметился небольшой спад по сравнению со II кв., а в IV кв. доходы просто рухнули: кризис сделал подножку компании, и она споткнулась. Рост общих доходов компании в 2008 году составил лишь 6.6% (табл. 2).

Мы уже настолько привыкли к очень высоким процентам (более 20%) ежегодного роста доходов *ADSK*, причем, родных (органических) доходов, что перестали давать себе отчет, какая работа за этим стоит и какого напряжения сил требует. В принципе, такие темпы роста возможны только на растущем, развивающемся рынке. Для зрелого рынка – это уже “феномен *Autodesk*”, и его компания демонстрировала нам на протяжении пяти лет.

За последний год ситуация в мире кардинально изменилась на всех рынках. И для поддержания роста *ADSK*

Annual total revenue growth rates 2002÷2008 for “Kings”

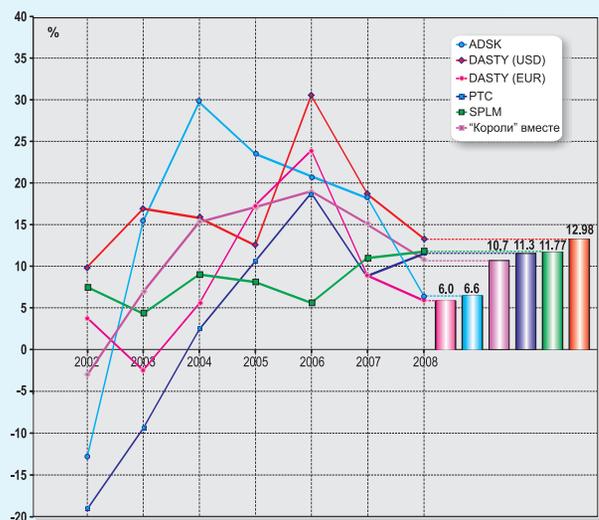


Рис. 4. Темпы роста/падения общих доходов “королей” за 2002÷2008 гг.

придется не только напрягать силы, но и тратить деньги (благо “их у нее есть”, причем, около 1 млрд. долл.) на приобретение компаний, способных генерировать дополнительный доход, а не только быть технологическими донорами для *ADSK*, что имело место ранее. Думается, что не только экономия ресурсов станет стержнем структурной политики *ADSK* ближайшего будущего, но и эффективное применение накоплений для поддержания роста интенсивным путем, как это делали (и

Табл. 3. Основные отчетные данные *Autodesk* за 2008 г. (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2008 г.
Общий доход, в том числе:	598.8	619.5	607.1	489.8	2315.2
• от продажи новых лицензий	371.0	382.0	378.0	276.0	1407.0
• от оказания услуг (<i>maintenance and upgrade</i>)	228.0	238.0	229.0	214.0	909.0
Распределение общего дохода по направлениям:					
• <i>Platform Solutions Division</i>	278.0	270.0	269.0	201.0	1018.0
• <i>Manufacturing Solutions Division</i>	119.0	131.0	124.0	114.0	488.0
• <i>Architecture, Engineering and Construction Division</i>	129.0	144.0	134.0	118.0	525.0
• <i>Media and Entertainment Segment</i>	67.0	69.0	73.0	53.0	262.0
• другое	6.0	6.0	7.0	4.0	22.0
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:					
• обе Америки	191.0	203.0	216.0	172.0	782.0
• Европа	259.0	267.0	258.0	219.0	1003.0
• Азиатско-Тихоокеанский	149.0	150.0	133.0	99.0	530.0
Количество проданных коммерческих 3D-мест, в том числе:	35 000	36 000	41 000	30 100	142 100
• <i>Inventor, Moldflow</i>	11 500	10 000	9 000	6 100	36 600
• <i>Revit, Civil 3D, NavisWorks, Robobat</i>	23 500	26 000	32 000	24 000	105 500
Расходы на НИР и разработку	143.7	153.2	135.2	138.7	570.8
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	277.4	288.0	279.6	267.3	1112.3
Чистая прибыль	94.6	89.8	104.5	-105.3	183.6
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	942.0	962.0	933.0	981.0	981.0

продолжают делать) другие сапровские компании – например, *DASTY* (поглощение *ABAQUS*, *MatrixOne* и др.) и *PTC* (*Arbortext*, *CoCreate* и др.).

Весьма показательным явилось решение *ADSK* предложить клиентам рассрочку сроком до трех лет на покупку её продуктов. Хочу напомнить потенциальным покупателям, что сегодня на рынке ПО для САПР/*PLM/DP* торг вполне уместен.

Основные отчетные данные *ADSK* представлены в табл. 3.

DASTY – основоположник *PLM 2.0*, технологический лидер отрасли; по крайней мере, сама компания так считает, и с этим трудно не согласиться. **В нашем списке номинаций *DASTY* получила титул инноватора года!**

Мы полагали, что в 2008 году компании удастся превысить планку годового дохода в 2 млрд. долл., тем более что в этом ей помогал слабый доллар. Но, как говорится, не случилось: по нашим аккуратным подсчетам *DASTY* заработала в 2008 году 1955 млн. долл. Таким образом, до заветной черты ей не хватило всего 45 миллионов – “ничтожной” суммы, которой можно было бы и пренебречь. Но в таких вопросах обозреватели обязаны быть принципиальными.

Рост годового дохода в долларовом исчислении составил почти 13%, а в евро рост оказался значительно скромнее – всего 6% (табл. 2), чуть ниже, чем у *ADSK* и, видимо, ниже, чем у других “королей” тоже. Кризис

оставляет мало шансов *DASTY* на преодоление двух-миллиардного рубежа в 2009 году, но чем черт не шутит! *SolidWorks* уже приступил к реализации своей антикризисной программы и для сохранения доли рынка открыто предложил покупателям скидки. Откровенно говоря, я не помню такого в истории корпорации *SolidWorks* (прошу прощения – *DS SolidWorks*).

Основные отчетные данные *DASTY* представлены в табл. 4.

PTC в 2008 году удалось решить принципиальную для себя задачу – преодолеть рубеж общих доходов в 1 млрд. долл. И хотя это больше психологическая задача для коллектива компании и её партнеров, нежели стратегическая, редакция *Observer’a* поздравляет сотрудников центрального и, в особенности, российского офисов *PTC* с этим достижением и заново обретенным членством в почетном “клубе миллиардеров” от САПР/*PLM*!

За календарный 2008 год общий доход компании составил 1069.5 млн. долл., что на 11.3% превысило доход за 2007 год, когда было заработано 960.9 млн. долл. (Общий доход *PTC* за 2008 финансовый год, завершившийся в III кв. 2008 года, составил 1070.33 млн. долл.). В течение первых трех кварталов *PTC* показывала уверенный рост доходов – 257.8, 271,7 и 299.6 млн. соответственно, но в IV кв. доход упал почти на 60 млн., составив лишь 240.4 млн. долл. Неприятно, и даже обидно

Табл. 4. Основные отчетные данные *Dassault Systèmes* за 2008 г. (млн. EUR)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2008 г.
Общий доход, в том числе:	307.4	326.2	318.3	382.9	1334.8
• от продажи новых лицензий	100.7	101.2	90.5	115.2	407.6
• от продажи временных лицензий (аренда), <i>maintenance</i> и разработок на заказ	168.4	176.8	186.0	215.6	746.8
• от оказания услуг	38.3	48.2	41.8	52.1	180.4
Распределение общего дохода без учета доходов от оказания услуг по категориям или брендам:	269.1	278.0	276.5	330.8	1154.4
• <i>PLM</i>	201.9	211.6	208.9	255.8	878.2
• <i>CATIA</i>	122.4	126.6	122.5	150.7	522.2
• <i>ENOVIA</i>	38.1	43.3	43.8	53.5	178.7
• <i>DELMIA, SIMULIA</i>	41.4	41.7	42.6	51.6	177.3
• <i>Mainstream 3D (SW, COSMOS, 3DVIA)</i>	67.2	66.4	67.6	75.0	276.2
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	307.4	326.2	318.3	382.9	1334.8
• обе Америки	93.9	95.9	101.4	118.9	410.1
• Европа	138.7	157.1	146.1	178.3	620.2
• Азиатско-Тихоокеанский	74.8	73.2	70.8	85.7	304.5
Количество проданных 3D-мест всего, в том числе:	21 861	–	–	–	–
• <i>CATIA</i>	8 325	–	–	–	–
• <i>SolidWorks</i>	13 536	13 146	11 577	11 213	49 472
Усредненная розничная цена <i>SolidWorks</i>	–	–	–	4754	4436
Расходы на НИР и разработку	73.7	76.6	78.1	81.2	309.6
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	118.8	121.0	117.7	139.1	496.6
Чистая прибыль	57.1	43.1	44.2	56.1	200.5
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	682.9	739.7	829.6	840.4	840.4
Внешний долг	200.0	200.0	200.0	200.7	200.7
Численность персонала, чел.	7628	7707	7825	7875	7875
Примечание: для обеспечения сопоставимости (в частности, на наших исторических графиках), показатели <i>DASTY</i> в евро были пересчитаны в доллары США по средневзвешенному для каждого отчетного квартала 2008 года курсу: 1 EUR=1.49777 USD (I кв.), 1 EUR=1.56333 USD (II кв.), 1 EUR= 1.50671 USD (III кв.), 1 EUR=1.31883 USD (IV кв.).					

для компании, в 2009 году вновь лишиться членства в “клубе миллиардеров”, но, видимо, иного варианта (если PTC продолжит оставаться независимой компанией) кризис не предусматривает. Прогноз самой PTC на 2009 год – 960 млн. долл. годового дохода.

Основные отчетные данные PTC представлены в табл. 5.

SPLM по-прежнему сохраняет величавое молчание относительно показателей своего бизнеса. В этой связи я всё же рискнул обратиться с соответствующим запросом к одному из известных в Европе вице-президентов SPLM, но в ответ получил лишь копию его послания другому ответственному лицу компании с просьбой помочь мне. Это – всё... Хочу напомнить читателям, что и в прошлом году мы не располагали точными цифрами доходов компании за 2007 год. Фантазировать на тему влияния *синхронной технологии проектирования* на конечные параметры бизнеса компании – занятие интересное и, возможно даже, захватывающее, но неблагоприятное, поэтому мы воздержимся от такого вольнодумства

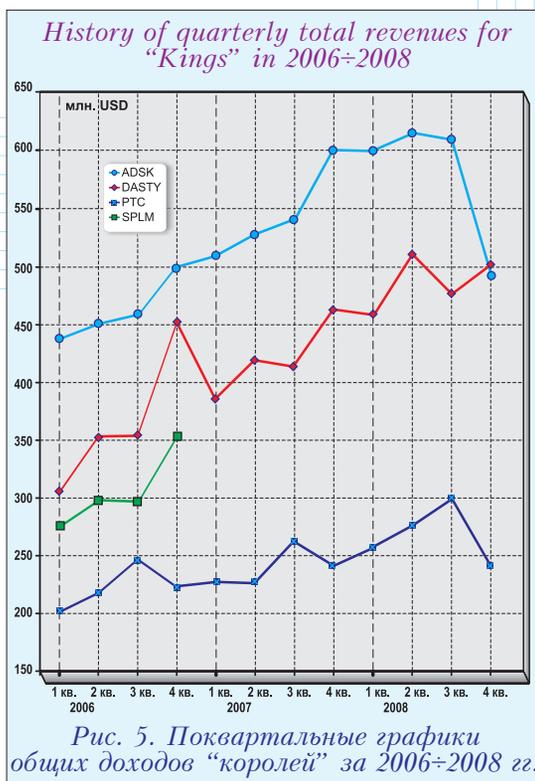


Рис. 5. Поквартальные графики общих доходов “королей” за 2006÷2008 гг.

и, в целях достижения сопоставимости “королевских” доходов, воспользуемся цифрой из материалов CIMdata (чья запросы в SPLM, видимо, всё же не остаются без ответа). Итак, согласно данным CIMdata, доход SPLM в 2008 году достиг 1512 млн. долл. И если мой прогноз доходов SPLM в 2007 году признать сравнительно точным, то рост общих доходов SPLM в 2008 году мог бы составить почти 12% (табл. 2).

Суммируя сказанное в отношении общих доходов “королей”, повторим мысль о недостаточности абсолютных величин этих доходов для корректных суждений о финансовом благополучии наших фигурантов. Казалось бы, доходы продолжают расти, и нет почвы для беспокойства... Но более тщательный анализ позволяет выявить не только замедление темпов их роста, но и падение в отдельных кварталах. **А это уже свидетельство вступления “королей” в более опасную фазу кризиса – фазу реальных потерь и убытков.** Каковы будут эти потери, к чему они могут привести, как долго

будут эти потери, к чему они могут привести, как долго

Табл. 5. Основные отчетные данные PTC за 2008 год (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2008 г.
Общий доход, в том числе:	257.79	271.75	299.55	240.39	1069.48
• от продажи лицензий	77.86	79.91	103.63	50.50	311.90
• от оказания услуг, в том числе:	179.93	191.84	195.91	189.90	757.58
• консалтинг и обучение	57.97	60.58	62.83	59.06	240.44
• поддержка (maintenance)	121.96	131.26	133.08	130.83	517.13
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:	257.79	271.75	299.55	240.39	1069.48
• обе Америки	88.17	90.04	101.94	83.53	363.68
• Европа	106.18	111.79	130.68	99.37	448.02
• Азиатско-Тихоокеанский	63.44	69.91	66.93	57.49	257.77
Распределение общего дохода по каналам продаж, в том числе:					
• прямые продажи	190.3	201.3	224.2	175.6	791.4
• продажи через реселлеров	67.5	70.4	75.3	64.8	278.0
Количество сделок объемом > 1 млн. долл.	16	13	24	9	62
Расходы на НИР и разработку	46.4	48.9	47.4	48.4	191.1
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	92.8	100.5	106.9	101.3	401.5
Чистая прибыль	18.0	14.5	36.5	4.7	73.7
Количество предприятий-пользователей	57453	58568	59828	61117	61117
Количество новых предприятий-пользователей	1115	1115	1260	1289	4779
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	258.9	242.0	256.9	226.9	226.9
Численность персонала	4725	4892	5087	5264	5264

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).

продолжится кризис? Вопрос риторический... Как говорится, знал бы прикуп – жил бы в Сочи!

✓ **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 внутри компании: корректности оценки спроса на продукты компании, 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.

График изменения по годам “королевских” доходов от продажи новых лицензий представлен на рис. 6. Там же разместились и рейтинг “королей” по этому показателю за 2008 год. Поквартальные графики доходов от продажи новых лицензий за 2006÷2008 гг. представлены на рис. 7.

Однако наиболее точно, рельефно и даже выпукло ситуацию на рынке САПР иллюстрируют два других графика, о которых сейчас пойдет речь. Квартальные продажи рабочих мест популярных сапровских пакетов за последние три года показаны на рис. 8. Первое, что бросается в глаза – это полное или частичное отсутствие данных по компаниям *DASTY* и *PTC*. Если в отношении Сименса отсутствие публичной информации квалифицируется как политика неразглашения, то сокрытие данных *DASTY* и *PTC* иначе чем фарсом не назовешь. Понятно, что на дворе кризис, и что в период кризиса показатели красивыми не бывают. Какой же смысл прятать их от общественности? Почему *DASTY* решила показать количество продаж *SolidWorks*, но закрыла эти данные по *CATIA*? Почему *ADSK* смешивает в одном флаконе показатели для *Inventor*, *Revit*, *Moldflow* и др.? Почему аналогично поступает *PTC*, перемешивая

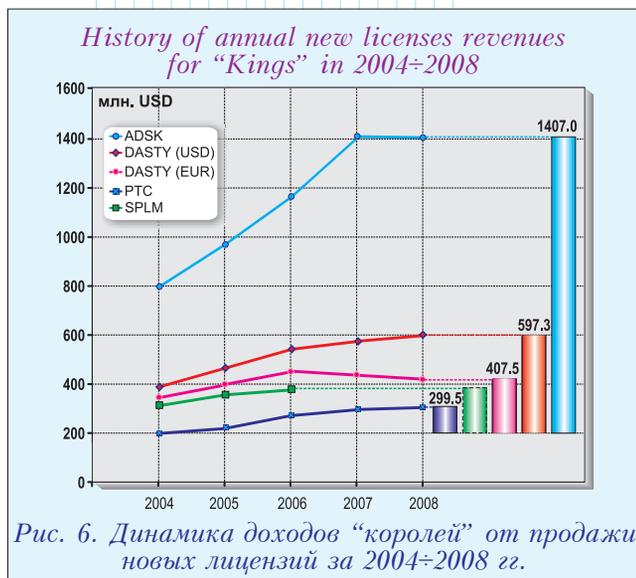


Рис. 6. Динамика доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2004÷2008 гг.

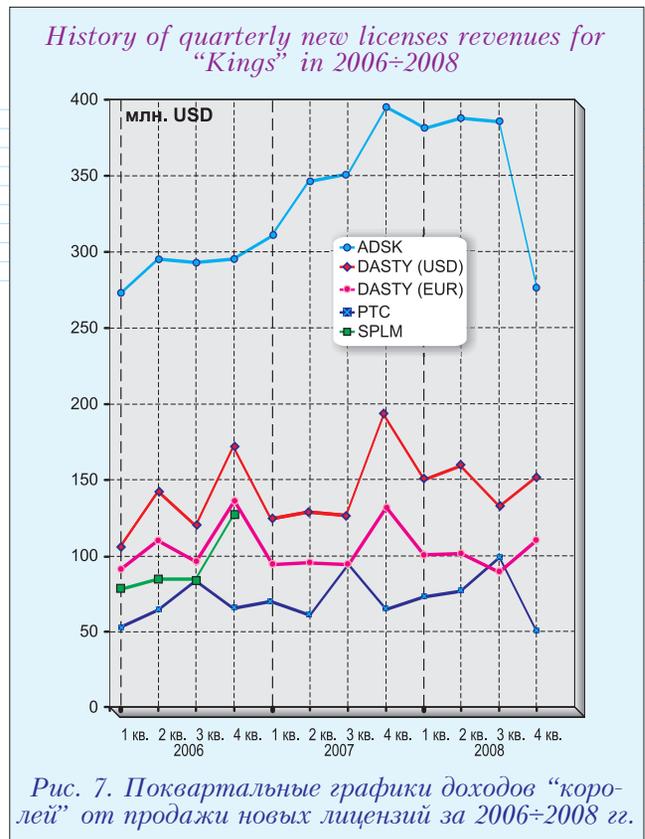


Рис. 7. Поквартальные графики доходов “королей” от продажи новых лицензий за 2006÷2008 гг.

данные *Pro/ENGINEER*, *CoCreate* и др. Почему каждый год, а то и пару раз за год, меняется формат квартальных и годовых отчетов “королей”. Эти методы иначе как партизанскими я назвать не могу. Когда этот материал уже был сверстан, *ADSK* заявила, что в дальнейшем тоже закрывает данные по квартальным продажам рабочих мест своих продуктов.

Но возвратимся от эмоций к анализу графика. Второе, что бросается в глаза, это существенное

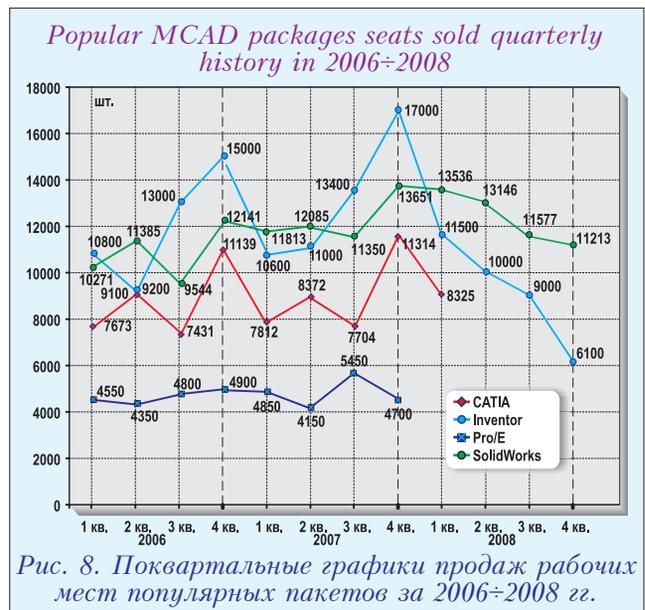


Рис. 8. Поквартальные графики продаж рабочих мест популярных пакетов за 2006÷2008 гг.

Annual new licenses revenues growth rates 2005÷2008 for "Kings"

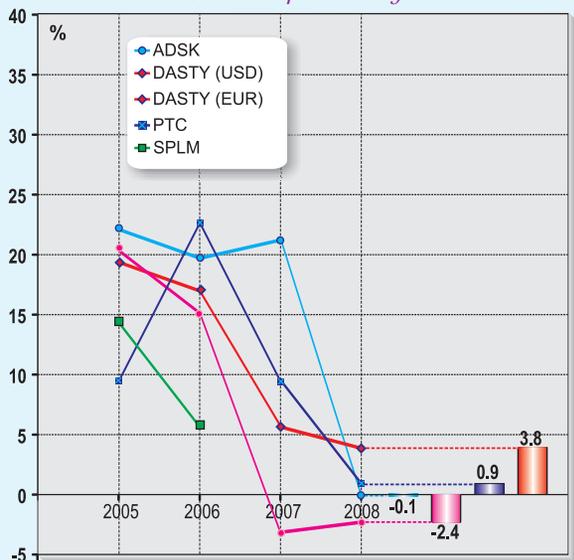


Рис. 9. Темпы роста/падения доходов "королей" от продажи новых лицензий за 2005÷2008 гг.

падение количества продаж этих популярных пакетов (у SolidWorks меньше, у других больше) в каждом из кварталов 2008 года. Следствием этого является наметившееся снижение доходов "королей" от продажи новых лицензий.

К сожалению, спокойствия не добавляет и график темпов роста доходов от продажи новых лицензий: фактически темпы роста на глазах становятся темпами спада (рис. 9).

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 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, на длинном – крах существующей модели бизнеса! Может быть её следует поменять? Впрочем, судя по

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	-

History of annual service revenues for "Kings" in 2004÷2008

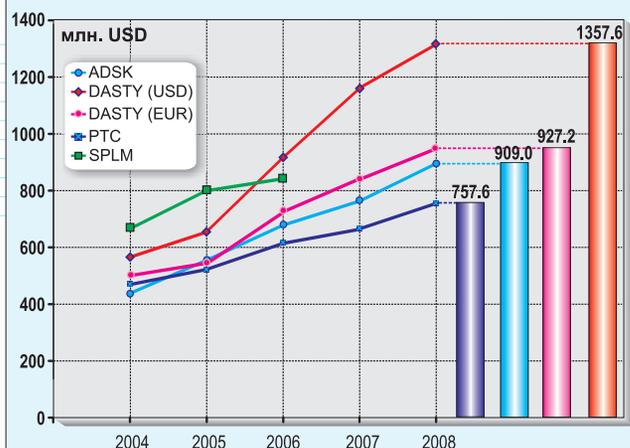


Рис. 10. Динамика доходов "королей" от оказания услуг за 2004÷2008 гг.

нежеланию представителей "королевских" дворов касаться этого щекотливого вопроса, принятая модель пока их устраивает. Но жизнь, как говорил Овидий, полна метаморфоз! А кризисы, как известно, способны и к созиданию.

✓ Доходы "королей" от оказания услуг

Другой важный показатель экономического благополучия разработчика, который тоже должен привлекать внимание, – объем доходов от оказания услуг. К услугам мы относим все виды деятельности, которые не относятся к продаже новых лицензий. Как правило, они включают доходы от обновлений версий (upgrade), годовых контрактов на поддержку и обновление (maintenance, subscription service, update plan, annual update contract), сдачи ПО в аренду, разработки по заказу дополнительных модулей, а также консультирования, аудита, инсталляций и конфигурирования ПО, выполнения пилотных проектов, обучения, сопровождения и др.

Эти доходы обычно достаточно стабильны и характеризуют масштаб базы реальных пользователей продукта (а он сильно отличается от декларируемого разработчиком количества!), степень их лояльности и заинтересованности в дальнейшем развитии продуктов и решений (по сути, пользователи дают разработчику кредит) и важность для клиентов поддержки на профессиональном уровне.

Графики изменения доходов "королей" от оказания услуг за 2004÷2008 гг. представлены на рис. 10,

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	-

Annual service revenues growth rates 2005÷2008 for “Kings”

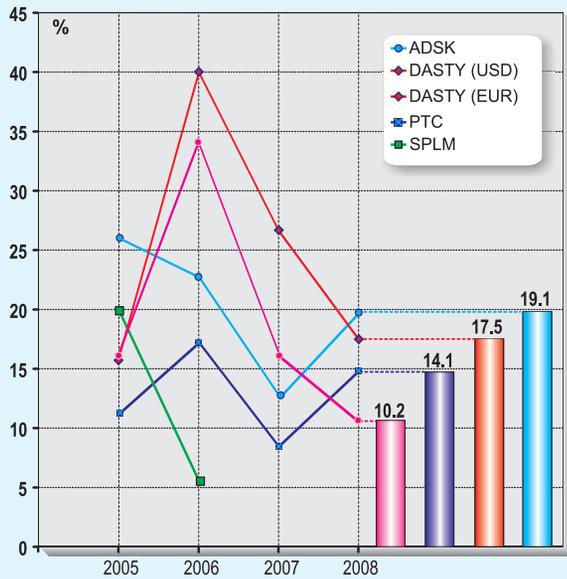


Рис. 11. Темпы роста/падения доходов “королей” от оказания услуг за 2005÷2008 гг.

а темпы их роста/спада убедительно демонстрирует рис. 11.

На протяжении трех лет абсолютным лидером по доходам от оказания услуг является DASTY. Рост доходов этого вида сыграл в 2008 году чрезвычайно важную стабилизирующую роль для бизнеса “королей”, что позволило им компенсировать недостаточный рост или падение доходов от продажи новых лицензий. Думается, что эта роль будет лишь возрастать

History of quarterly service revenues for “Kings” in 2006÷2008

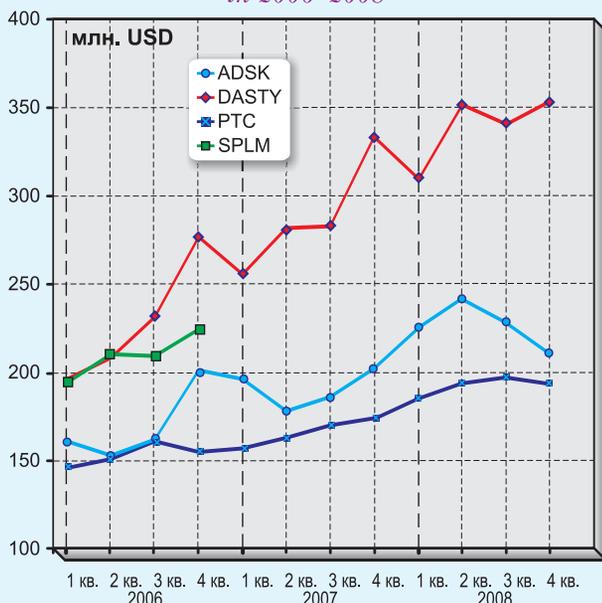


Рис. 12. Поквартальные графики доходов “королей” от оказания услуг за 2006÷2008 гг.

по мере того, как кризис будет расправлять крылья, затмевая солнце над реальным сектором мировой экономики. Поквартальный график, показывающий влияние кризиса на этот вид доходов, представлен на рис. 12.

Размышления у непарадного подъезда (вместо эпилога)

Мировой кризис, начавшийся в 2007-м и более или менее осознанный в 2008 году, создает новую ситуацию и на рынке САПР/PLM. Доминирующие в обществе критические оценки и настроения относительно существующей системы устройства власти и государства, общественного сектора, национальных и мировых финансов, роли и места государства в экономике и прочего неизбежно переносятся и на сферы разработки и потребления/применения технологий, инструментов, компонентов, продуктов и систем САПР/PLM. По аналогии с насущной задачей овладения обществом экономическими инструментами, ныне находящимися в руках у государства, должен быть разрушен искусственный барьер (или облегчен/демократизирован режим его преодоления) между “высококобой” сферой разработки и вечно недовольной и “обираемой” сферой применения САПР/PLM. Однако, не о революциях речь, а об остром спросе на новые идеи и о перспективах так называемых пострывочных решений. По мнению **Бориса Кагарлицкого**, директора российского Института глобализации и социальных движений, это, например, вопрос **преодоления интеллектуальной собственности как барьера на пути инноваций, на пути доступа людей к знаниям, на пути изменения общества на основе новых технологических возможностей.**

Такая постановка вопроса нам близка, поскольку включает и нашу, неоднократно высказываемую на страницах журнала, озабоченность несправедливостью действующего подхода к лицензированию программного обеспечения вообще и ПО для САПР/PLM в частности, а также посягательством этого подхода на некоторые основополагающие права человека. Как считает Б. Кагарлицкий, **интеллектуальная собственность — это попытка канализировать технический прогресс в интересах определенных социальных групп.** Выход на пострывочные решения позволит развиваться новым технологиям, новым подходам, уже не ориентированным на получение прибыли конкретным собственником, что предполагает применение иных критериев при принятии решений. Такая политика не может быть очень просто инструментализирована, но это взгляд в будущее.

Надо признать, наконец, что кризис будет тяжелым и долгим. Не следует наивно полагаться на публикуемые порой утверждения, что “нам бы день простоять да ночь продержаться”, а там и рынки успокоятся (рис. 13), восстановится доверие, начнется потребление, и всё вернется на крути своя. **Нет смысла возвращаться в прошлое, способное порождать такие чудовищные кризисы**, а контуры будущего, свободного от напастей, неясны... В этом и состоит проблема! Но жить-то надо и в кризисные времена, и параметры этой жизни сейчас каждый для себя и старается определить.



Отрасль САПР/PLM активно защищается от падения спроса и страдает от внутренней конкуренции. Режим тотальной экономии объявлен и “королями”: безжалостно режутся все виды расходов, включая расходы на командировки, увольняется персонал (ADSK объявила о сокращении 750, PTC – 250, SAP – 3000 человек). Предприятия реального сектора экономики и в “тучные” годы покупали софт весьма неохотно, а нынче – исключительно с целью замещения работников и для обеспечения загрузки эффективного технологического оборудования. Спрос на инженерное ПО для коммерческих целей замещается спросом на бесплатный или условно бесплатный софт и специалистов, умеющих им пользоваться. Новые технологии нужны, спору нет, но – бесплатные или почти таковые.

Количество продаваемых “королями” новых лицензий продолжит стремительное падение; даже стабильная прежде выручка от платной поддержки (*maintenance*) будет уменьшаться, но всё же она, по-видимому, сможет сыграть роль подушки безопасности – вместе с накоплениями на счетах, в ликвидных бумагах и других ликвидных активах. Думается, о суммах в 25÷35 тыс. долл./евро за лицензию придется забыть: цену будет определять потребитель, и мы располагаем убедительными свидетельствами начала “королевской” гонки на понижение цен. В этой связи, мы прогнозируем падение цен “крутых” *high-end*-решений до 5 тысяч (долл. или евро), а нынешних решений класса *middle range* – до 1000 и даже ниже при заключении так называемых корпоративных контрактов на поставку софта. 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. Этому критерию лучше отвечают, скажем, *Dassault Systèmes* и *Siemens PLM Software*.

Таким образом, сколь бы ни были важны упомянутые достижения в разработке ПО и сколь бы захватывающими ни представлялись события и новости рынка САПР/PLM, разворачивающиеся на фоне сатанеющего кризиса, **нам кажется важным отметить новый, ускользнувший от внимания СМИ, ценовой тренд на рынке инженерного ПО.**

Что будет в условиях кризиса с многочисленными реселлерами, партнерами “королей”? Их судьба сложится, разумеется, по-разному. У тех реселлеров, что удовлетворяли спрос промышленных регионов в поставке софта, отгружая его ящиками с коробками, возникнут проблемы выживания. Их запас прочности зависит от существования “подушки безопасности”, если о таковой озаботились заранее. Придется не только менять место работы, но и психологию ведения бизнеса. Если же реселлер не только собирал подати за *maintenance*, но реально учил и консультировал пользователей, то особых проблем возникнуть не должно. За исключением того, что в условиях кризиса, при практически нулевых продажах софта, выжить на услугах можно, лишь подняв на них цену. Таким образом, **на рынке САПР/PLM вероятен встречный тренд роста цен на консультационные и другие профессиональные услуги.**

В редакторской колонке прошлого номера *Observer*’а мы намеренно перечислили основные слияния и поглощения на рынке САПР/PLM в 2008 году. Нет аргументов, которые могли бы опровергнуть утверждение, что **и в 2009 году тренд консолидации на рынке САПР/PLM продолжится.**

На десерт

Несмотря на заявления руководства *PTC* о примах сохранения статуса независимой компании, вопрос о возможной её продаже с повестки дня по-прежнему не снят. Так, уважаемая компания *Datamonitor* считает, что **PTC – кандидат №1 на поглощение.** Подешевевшие с августа 2008 года более чем вдвое акции, а, следовательно, существенно упавшая рыночная капитализация *PTC*, привлекают внимание крупных игроков, всё еще обладающих свободными средствами и желающих использовать момент кризиса для скупки активов компаний, чья реальная стоимость существенно выше текущей рыночной. Наиболее вероятным претендентом называют *Infor Global*, третьего по величине (после *Oracle* и *SAP*) вендора корпоративных приложений (подробности см. по ссылке http://enterpriseapplications.cbronline.com/comment/ptcs_slump_makes_it_a_serious_acquisition_target_030209). Кстати сказать, наши попытки обсуждения этого материала с российским представителем *PTC* утонули в молчании московского офиса. Как выяснилось, руководитель представительства Арсений Тарасов покинул ряды *PTC*.

В следующем номере журнала мы опубликуем свежие материалы проекта “Короли” и “капуста”. ☺