

Этот материал подготовлен в рамках долгоиграющего редакционного проекта “Короли” и “капуста”, задуманного и со временем ставшего одной из “фишек” Observer’a. В фокусе нашего внимания – всё мало-мальски важное и весомое из того, что касается финансовой стороны (“капуста”) жизни и деятельности крупнейших разработчиков (“королей”) программных инструментов, решений и платформ для создания инноваций и цифровой трансформации предприятий и целых отраслей – средств CAD/CAM/CAE, PDM/PLM, MES, MOM, IIoT, AM, AR, AI и пр. К числу таких “королей” по праву относятся компании Autodesk, Dassault Systèmes, PTC и Siemens Digital Industries Software (бывшая Siemens PLM Software).

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

Все наши статьи по-прежнему свободно доступны как на сайте www.cad-cam-cae.ru, так и в соответствующих номерах электронной версии журнала на App Store и Google Play.

Обзор финансовых показателей компании Dassault Systèmes

Юрий Суханов (CAD/CAM/CAE Observer)

Руководителю на заметку

Общэкономический фон

Согласно прогнозу Всемирного банка, темпы роста мировой экономики в 2019 году замедлятся до величины +2.9%. Снижаются объемы международной торговли и активность в обрабатывающей промышленности, сохраняется повышенная напряженность в торговых отношениях, ужесточаются условия финансирования. Темпы роста в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран замедлились и, согласно прогнозам, в этом году не превысят +4.2%. Экономический подъем в странах-экспортерах сырьевых товаров ожидается ниже ранее прогнозируемого, а рост в странах-импортерах замедляется.

Риски ухудшения ситуации представляются всё более весомыми. Давление на финансовые рынки и торговая напряженность могут возрасти и привести к дальнейшему снижению темпов роста мировой экономики.

Наибольшее снижение темпов роста ожидается (и уже наблюдается)

в Европе – до одного процента в текущем году. Экономисты сходятся во мнении, что период восстановительного роста Еврозоны после прошлого мирового кризиса закончился, и экономики этих стран ждет рецессия.

Постановка задачи

На этом не слишком радужном фоне крайне любопытно посмотреть на способность мирового рынка САПР/PLM в целом, и выдающихся

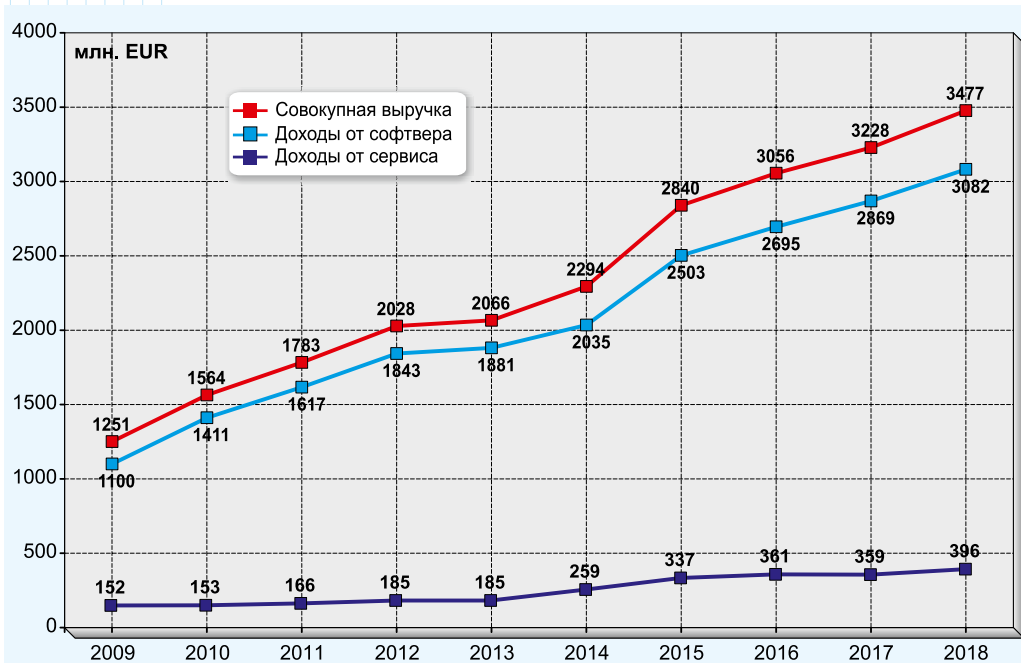


Рис. 1. Динамика выручки и структура доходов компании Dassault Systèmes в период 2009–2018 гг.

его игроков в частности, противостоять негативным тенденциям.

Задача этого материала – дать читателям общее представление о состоянии финансов знаменитой французской компании **Dassault Systèmes**, одного из многолетних и, пожалуй, самых ярких лидеров САПР/PLM. Наш выбор не случаен – дело в том, что *Dassault* с недавнего времени относит себя к разряду не просто французских, но европейских компаний: половину своей выручки она зарабатывает в Европе (вторую половину – в Америке и Азии, примерно в равных долях). Попробуем зафиксировать финансовое состояние компании на начало 2019 года с тем, чтобы через год доложить нашим читателям об изменениях – на основании наших наблюдений и объективных данных из финансовых отчетов *Dassault*.

Годовая выручка и частные доходы

Объем годовой выручки – это самый важный показатель, по которому компанию оценивают конкуренты и партнеры, банки и аудиторы, госчиновники и инвесторы, а также аналитики, журналисты и редакторы.

Нынешняя *Dassault Systèmes* придерживается одновременно двух моделей ведения бизнеса – условно говоря “классической” и в “стиле модерн” (в широком смысле, не имея в виду начало прошлого века). В основе классической модели лежит стремление извлекать доходы от продажи бессрочных лицензий на свое ПО, а также договоров технического обслуживания и профессионального сервиса. Новая модель,

входящая в моду и набирающая популярность, предусматривает продажу временных лицензий – это аренда ПО и подписка на ПО.

В 2018 году *Dassault* вновь смогла добиться выдающихся результатов: выручка этой европейской компании составила **3 млрд. 477 млн. евро**. Пересчет на доллары показывает, что впервые вендору САПР/PLM удалось преодолеть психологически важный рубеж в 4 млрд. Наши искренние поздравления коллективу *Dassault Systèmes*!

Однако один вопрос при этом всё же остается открытым: удалось ли *Dassault* в десятый раз подряд сохранить абсолютное лидерство на рынке САПР/PLM по объему доходов или же она уступила его компании *Siemens PLM Software*, входящей в группу *Siemens*. Обычно скрытный концерн *Siemens*, отчитавшись о проделанной работе и достигнутых успехах за свой 2018 финансовый год, на этот раз позволил себе некоторую утечку информации – это произошло во время пленарной сессии конференции *PLM Connection Europe 2018* в Берлине. Публике, ошарашенной неожиданной открытостью *Siemens*, был продемонстрирован слайд с цифрами выручки подразделения *PLM Software* – “более 3.4 млрд. евро”. Таким образом, интрига в вопросе “*who is really first*” – *Dassault Systèmes* или же *Siemens PLM Software* – по-прежнему сохраняется...

Динамика годовой выручки *Dassault Systèmes* за последние 10 лет представлена на **рис. 1**, и этот график свидетельствует об устойчивом и непрерывном росте доходов компании после мирового финансового кризиса 2008 года.



Рис. 2. Динамика доходов *Dassault Systèmes* от продажи новых лицензий, а также циклических и периодических доходов в период 2009–2018 гг.

Динамика годовой выручки *Dassault Systèmes* за последние 10 лет представлена на **рис. 1**, и этот график свидетельствует об устойчивом и непрерывном росте доходов компании после мирового финансового кризиса 2008 года. В сравнении с 2017 годом, рост выручки *Dassault* в 2018-м составил примерно +7.7%. Общая выручка *Dassault* формируется из доходов двух видов: доходы от софтвера (продажа бессрочных лицензий, контрактов на мейntenенс и подписки) и доходы от предоставления профессионального сервиса (обучение и внедрение). Соотношение этих доходов в выручке 2018 года составляет соответственно 88.6% на 11.4%.

В свою очередь, софтверные доходы

включают в себя доходы от продажи новых лицензий и так называемые циклические и/или периодические доходы от продажи и продления контрактов на мейntenенс и подписку, а также предоставления ПО в аренду. Динамика этих доходов за последние 10 лет представлена на рис. 2. Объем доходов от продажи новых лицензий за 2018 год увеличился на +3.7%, а циклических и периодических доходов – на +7.4%.

Если посмотреть на софтверные доходы за 2018 год в разрезе основных продуктивных линий, то картина открывается следующая. Наибольший вклад в копилку Dassault в 2018 году (впрочем, как и во все предыдущие) внесла продуктивная линия CATIA – 1028.6 млн. евро или 33.4% от всей выручки за ПО. Вклад продуктивной линии SOLIDWORKS составил 742.5 млн. или 24.1%. Вклад платформы 3DEXPERIENCE – 358.5 млн. или 11.6%. Остальные продуктивные линии (DELMIA, SIMULIA и др.) вместе – 952.3 млн. или 30.9%. Динамика доходов компании за последние 10 лет в разрезе продуктивных линий представлена на рис. 3.

Dassault Systèmes является также и признанным технологическим лидером отрасли САПР/PLM, занимая высокую позицию в рейтинге Топ-100 инновационных компаний мира по версии “Forbes”. Выход каждого нового поколения её продуктов и решений производит фурор на рынке, поскольку эта компания не только совершенствует инструменты автоматизации проектирования, производства и управления данными, но и развивает наши представления о сути и содержании этих процессов в контексте отношений человека и окружающей природы, достижений в сфере ИТ – с учетом развития социальной среды и общества в целом. Не всегда и не везде новаторские подходы, философия, продукты и решения Dassault принимаются с восторгом и на ура, но проходит время – и даже для конкурентов они становятся если не прототипами и примерами для подражания, то ориентирами и маяками для движения вперед.

“2018-й стал для нас замечательным годом с рекордным числом крупных продаж платформы 3DEXPERIENCE в наших основных отраслях – авиакосмической, автомобилестроительной и производстве промышленного оборудования. Мы значительно усилили наше рыночное предложение для индустрии моды, для потребителей киберсистем и для массового рынка за счет поглощения компаний Centric PLM, No Magic и ERP-вендора IQMS соответственно. Мы завершили 2018 год, достигнув нового рубежа: впервые в нашей истории квартальная выручка превысила 1 млрд. евро”, – с нескрываемым удовлетворением заявил Bernard Charlès, CEO компании Dassault Systèmes.

Однако его особой гордостью стал сделанный крупнейшим в мире авиастроителем, компанией Airbus, выбор платформы 3DEXPERIENCE в качестве основы для глобальной программы цифровой трансформации компании и, в конечном итоге, для создания европейской авиакосмической индустрии завтрашнего дня.

Распределение основных операционных расходов

В двух предыдущих номерах журнала мы анализировали основные финансовые показатели двух конкурентов Dassault – американских “королей” САПР/PLM – компаний Autodesk и PTC. Помимо доходов, рассматривались состав и динамика их расходов, без которых, как известно, не бывает и доходов.

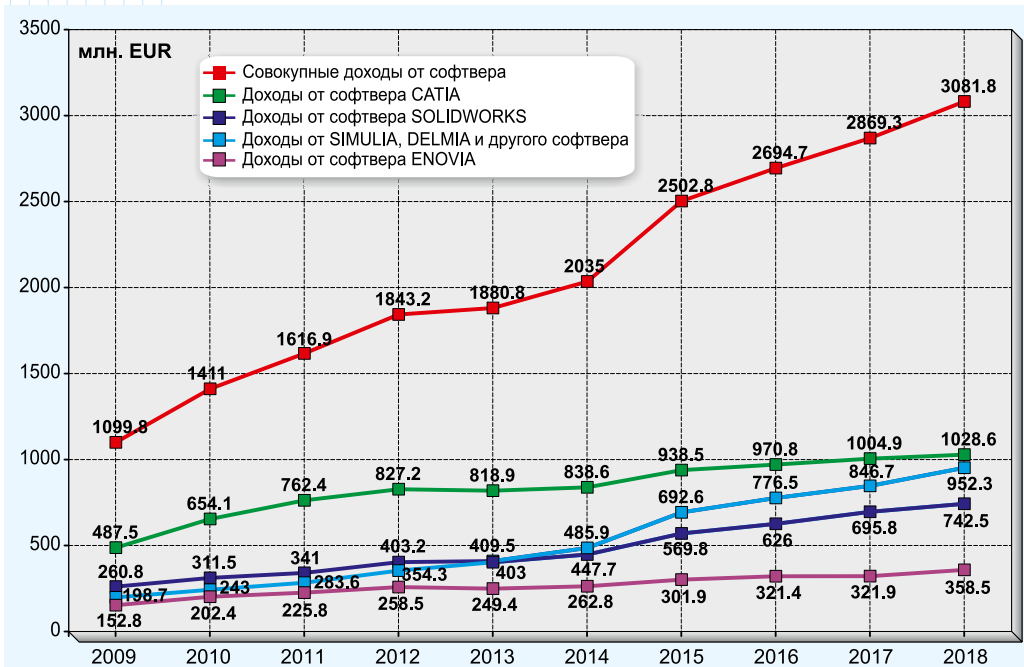


Рис. 3. Динамика доходов компании Dassault Systèmes в период 2009–2018 гг. в разрезе её основных продуктивных линий

Сегодня пришла очередь расходов *Dassault* оказаться под лупой *Observer*'а.

✓ Расходы на НИР и разработку ПО

Исследования и разработки (*R&D*) перманентно являются важнейшей составляющей деятельности всех софтверных компаний, в том числе и “королей” САПР/*PLM*. Планирование, исследования и экспериментирование, собственные разработки и офшорное программирование, тестирование, лицензирование и приобретение технологий, поглощение технологических доноров, документирование, патентная работа, защита интеллектуальной собственности и пр. и пр. Так осуществляется бесконечный захватывающий процесс расширения функциональности программных продуктов, улучшения их потребительских свойств, который не должен останавливаться ни на час; в противном случае – застой и проигрыш конкурентам, которые, разумеется, не дремлют. Естественно, такой организационно сложный, творческий процесс должен бесперебойно финансироваться в требуемом объеме. И чем финансирование больше, тем результат круче – это тоже давно стало аксиомой.

В 2018 году расходы *Dassault* на НИР и разработку ПО достигли рекордной для этой компании величины – 631.1 млн. евро, что на +9.5% больше, чем в 2017-м. За посткризисный период эти расходы у компании *Dassault* увеличились вдвое (рис. 4) и стали сопоставимы с расходами *Autodesk* на эти цели (725 млн. долларов), существенно превысив показатели

PTC (250 млн. долларов). Примечательно также, что за всё время наших наблюдений расходы на исследования и разработки никогда не подвергались секвестированию, но лишь увеличивались.

✓ Расходы на маркетинг и организацию продаж

“Короли” рынка САПР/*PLM* не замечены в принадлежности к сторонникам “чистого искусства”. Свои программные продукты и системы они создают не для себя и не сугубо из любви к программированию, но на продажу. В этом состоит смысл их деятельности – зарабатывать деньги, продавая программное обеспечение и сопутствующие услуги.

Инвестиции в *R&D* составляют, как правило, не более трети общих расходов разработчика ПО в сфере САПР/*PLM*. Остальные 70% уходят на создание и поддержание в актуальном состоянии корпоративной мифологии, на маркетинг (в том числе рекламу), на пре- и постпродажное обслуживание клиентов, функционирование службы поддержки, содержание административного персонала и др.

Рекламные бюджеты “королей” являются живительным источником для профильных изданий вроде нашего. Как сказал один великий бизнесмен: “Реклама – глупейшая вещь, но я не представляю, чтобы я делал без нее!” Этот образчик прагматического подхода, упакованный в нехитрую теорию, становится одним из основных принципов, на которых зиждутся отношения профессиональной прессы и рекламодателей, в том числе – “королей” САПР/*PLM*. Не просто, но возможно создать прекрасную вещь, произведение искусства, умную программу. Задача состоит в том, чтобы суметь продать это. И лучше всего – не по одному разу, получая доходы за счет расширения рынка, а еще и многократно одному и тому же покупателю. Следовательно, приходится удовлетворять специфические потребности клиентов, обучать их правильному применению программного продукта, стараться минимизировать

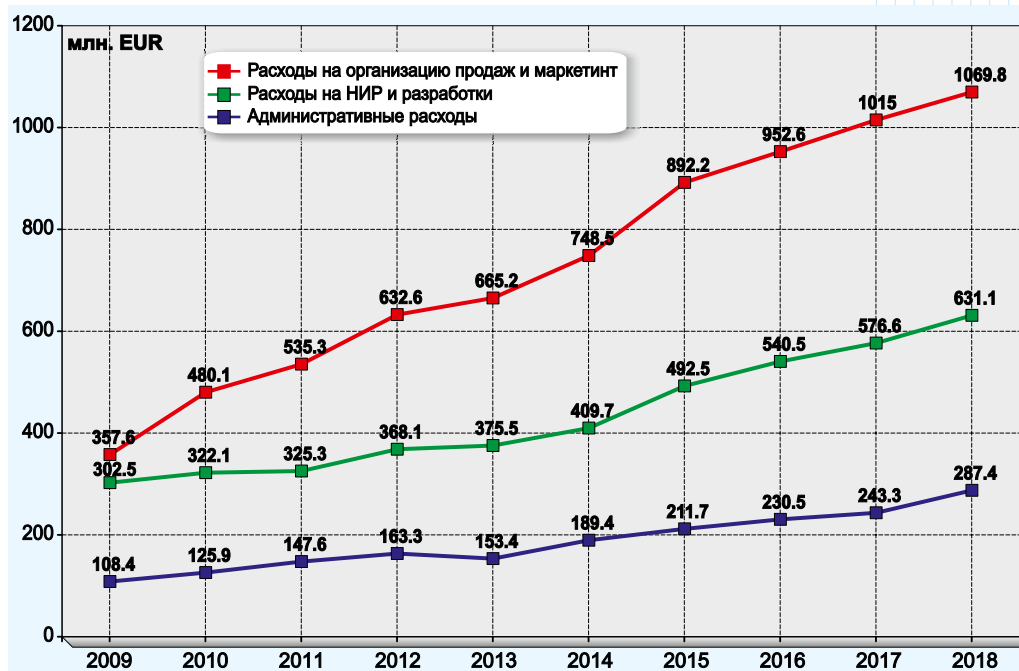


Рис. 4. Динамика основных операционных расходов *Dassault Systèmes* в период 2009–2018 гг.

риски неудач в отношениях пользователя с программой, постоянно производить должное впечатление, стимулировать спрос и рассказывать интересную “долгоиграющую” сказку, у которой не только конец хороший, но и начало интригующее, и середина захватывающая.

В 2018 году расходы Dassault на маркетинг и организацию продаж составили умопомрачительную сумму – 1069.8 млн. евро, что на +5.4% больше, чем в 2017-м. За посткризисный период эти расходы увеличились втрое (рис. 4) и стали сопоставимы с расходами Autodesk на аналогичные цели (1184 млн. долларов), существенно превысив расходы PTC (415 млн. долларов). Насколько оправданы и эффективны эти вложения средств – предмет отдельного рассмотрения.

✓ Административные расходы

Административные расходы – это общие расходы на управленческий штат (зарплаты, премии, бонусы и компенсации), на секретариат, ведение бухгалтерского учета, содержание зданий, помещений офиса и офисной техники, а также на другие функции, непосредственно не связанные с производством, маркетингом, исследованиями и разработками.

В отчетном 2018 году административные расходы Dassault Systèmes составили 287.4 млн. евро, что на +18.1% больше, чем в 2017 году. Для сравнения: компания Autodesk в 2018 году на эти цели потратила даже больше (340 млн. долларов), в то время как PTC – вдвое меньше (143 млн. долларов); впрочем, не будем забывать, что и по

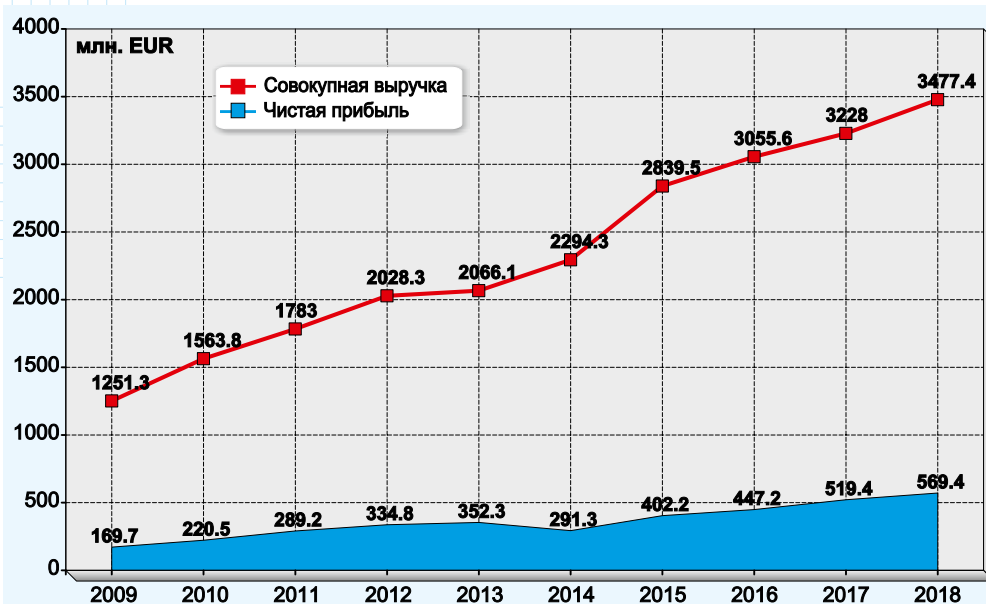


Рис. 5. Динамика чистой прибыли компании Dassault Systèmes в период 2009–2018 гг.

размеру выручки, и по численности персонала PTC сильно уступает Dassault.

Чистая прибыль

Чистая прибыль – апофеоз деятельности компании, который может вызывать у акционеров слезы радости или до слез огорчать их. Есть прибыль – есть что инвестировать в развитие компании и/или направить на выплату дивидендов. Нет прибыли – беда: снижаются

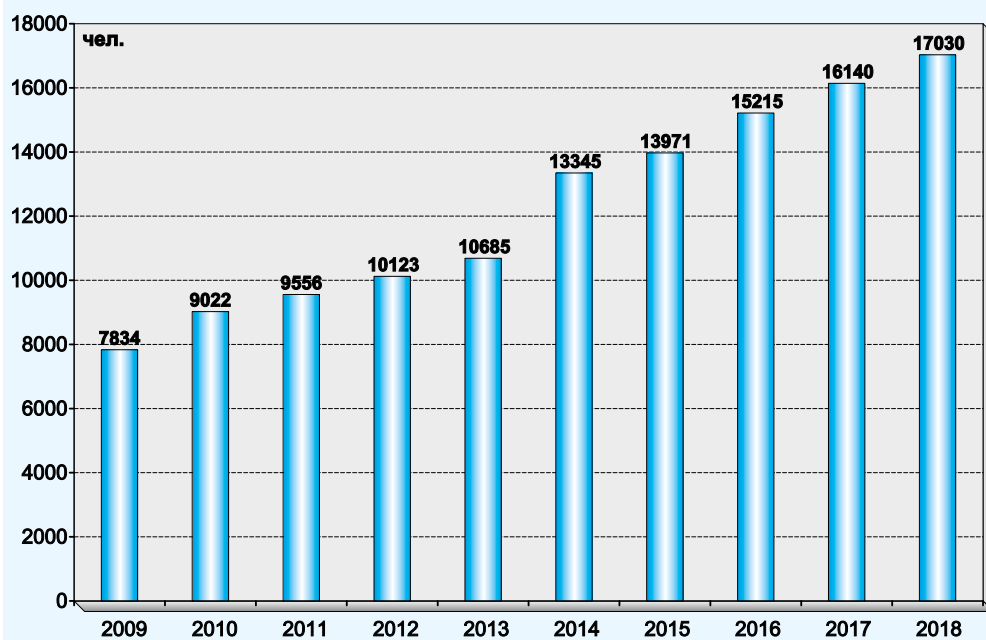


Рис. 6. Изменение численности персонала компании Dassault Systèmes в период 2009–2018 гг.

котировки акций на бирже, тает авторитет на рынке, отбирается или придерживается часть бонусов у руководства... Впрочем, если имеются накопления, смелые инвесторы и/или возможность взять кредит, то всё обстоит не так мрачно. Тысячи компаний являются убыточными и продолжают существовать в этом статусе по десять и более лет.

Впрочем, к *Dassault Systèmes* это не относится. В 2018 году чистая прибыль компании (после уплаты налога) достигла рекордной величины – 569.4 млн. евро, что на +9.6% больше, чем в 2017 году. Доля прибыли в годовой выручке компании составила 16.4%. Для сравнения: компания *Autodesk* за этот же период времени не только не накопила прибыли, но оказалась в убытках (-81 млн. долларов). Другой конкурент – компания *PTC* – смогла получить за 2018 финансовый год лишь 52 млн. долларов прибыли. Однако у обеих этих компаний есть оправдание такому положению дел: они по-прежнему пребывают в состоянии перехода

от классической модели ведения бизнеса к подписной, и им (и их клиентам), безусловно, требуется время для восстановления прежних кондиций и дальнейшего роста – в том числе и роста прибыли.

Динамику чистой прибыли *Dassault* за весь посткризисный период хорошо иллюстрирует график на рис. 5.

Заключение

Как мы видим, финансовое состояние *Dassault Systèmes* на начало 2019 года является устойчивым и внушительным, а клиентская база впечатляет. Прогнозируемое ослабление мировой экономики и возможность наступления рецессии, особенно в странах Европы, вряд ли способны серьезно пошатнуть финансовое положение компании. Конечно, возможное снижение спроса на ПО и услуги может затронуть подразделения *Dassault*, обслуживающие массовый рынок, включая малые и средние компании. Однако крупный бизнес, с

которым предпочитает иметь дело *Dassault*, заранее планирует проведение всех мероприятий по автоматизации, цифровизации и пересмотру своих бизнес-процессов. Эти мероприятия требуют тщательного планирования и выделения необходимых ресурсов, поскольку направлены на достижение крупных и даже стратегических целей. Циклическое снижение деловой активности у крупных корпораций по причине ослабления экономики никак не влияет на претворение в жизнь их планов развития. Более того, период некоторого затишья на рынке – это лучшее время для проведения внутренних работ и мероприятий по вводу в действие, замене или обновлению *PLM*-решений и отдельных систем. Так что, как говорится, дай бог другим вендорам ПО оказаться в столь же защищенной гавани, что и *Dassault Systèmes*. 😊



Рис. 7. Динамика котировок акций *Dassault Systèmes* за два последних года



Рис. 8. Изменение котировок акций компаний *Dassault Systèmes*, *Autodesk* и *PTC* (в процентах) за два последних года