

# “Короли” и “капуста” – 2007

## Финансовые итоги крупнейших разработчиков САПР/PLM за 2007 г.

### Часть II. Статистический аспект

Юрий Суханов (*observer@cadcamcae.lv*)

Руководителю на заметку

*Пересчитав свои, он уже не мог остановиться и, по инерции, но с удовольствием, считал чужие.  
(С симпатией к счетоводу Вотрубле)*

Мы продолжаем обозревать основные финансовые итоги “королей” рынка САПР/PLM. Однако времена, когда для редакционных статей мы не жалели площади в журнале, канули в Лету. Сегодня на учете если и не каждый квадратный сантиметр, то уж каждый квадратный дециметр точно! Поэтому исходное намерение автора, заявленное в первой части статьи, откомментировать “всех и вся” в трех аспектах – методологическом, географическом и структурном – по мере сбора отчетных материалов, заполнения таблиц с финансовой цифирью и достройки исторических графиков несколько поиссякло. В соответствии с личной производительностью, мне потребовалось бы дней 20–25 для “обозрения” собранного материала и подготовки статьи и столько же журнальных страниц для её публикации. Ни того, ни другого в таком количестве я, как главред, себе позволять не должен...

Выход видится в том, чтобы подготовленный статистический материал опубликовать в виде некоего справочного пособия по финансовым показателям крупнейших игроков рынка САПР/PLM, максимально ограничив комментарии к нему. У такого “пособия” есть план, канва и постоянные герои, но нет сюжета и, следовательно, игры, интриги и лирических отступлений.

Итак, в добрый путь по волнам графиков, ступеням рейтингов и заголовкам таблиц, преимущественно относящихся к доходам “королей”! На этом, в общем-то, скучном пути каждый в меру своего опыта, интереса и фантазии волен придать выявленной, суховатой по своей природе статистической сути, собственное значение, форму и фактуру. Возможно, кому-то удастся придать и блеск – королевский.

### Общие доходы “королей”

Методологически, согласно общепринятой модели бизнеса, действующей у подавляющего числа разработчиков инженерного программного обеспечения (ПО), их общие доходы складываются из частных доходов, извлекаемых путем продажи лицензий ПО и оказания широкого спектра сопутствующих услуг. Величина годового

дохода – главный показатель компании, одежда, по которой встречают. С некоторой долей иронии и грусти можно заключить, что если годовой доход вашей компании меньше 500 млн. USD, вы никогда не окажетесь на страницах журнала “Форбс” и вас никогда не пригласят в Давос на международный экономический форум (однако шанс попасть на обложку *Observer*’а у вас всё же остается).

Наши “королевские величества”, слава Богу, не бедствуют; более того, они даже миллиардеры (табл. 1), но и с этим статусом им очень далеко до доходов членов заветного клуба корпораций *Fortune 500* или хотя бы *Fortune 1000*.

Табл. 1. Годовые доходы “королей” (млн. USD)

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM	Вместе
2000 г.	936.3	577.7	924.3	525.8	2 964.1
2001 г.	947.5	667.9	898.3	732.6	3 246.3
2002 г.	824.9	733.7	725.9	860.5	3 145.0
2003 г.	951.6	857.6	656.8	897.1	3 363.1
2004 г.	1 233.8	993.4	672.4	978.0	3 877.6
2005 г.	1 523.2	1 117.5	744.0	1 154.6	4 539.3
2006 г.	1 839.6	1 457.9	884.1	1 218.7	5 400.3
<b>2007 г.</b>	<b>2 172.0</b>	<b>1 730.4</b>	<b>960.9</b>	<b>1 352.8</b>	<b>6 216.1</b>
За 8 лет	10 428.9	8 136.1	6 466.7	7 720.1	32 751.8

History of annual total revenues for “Kings” in 2000=2007

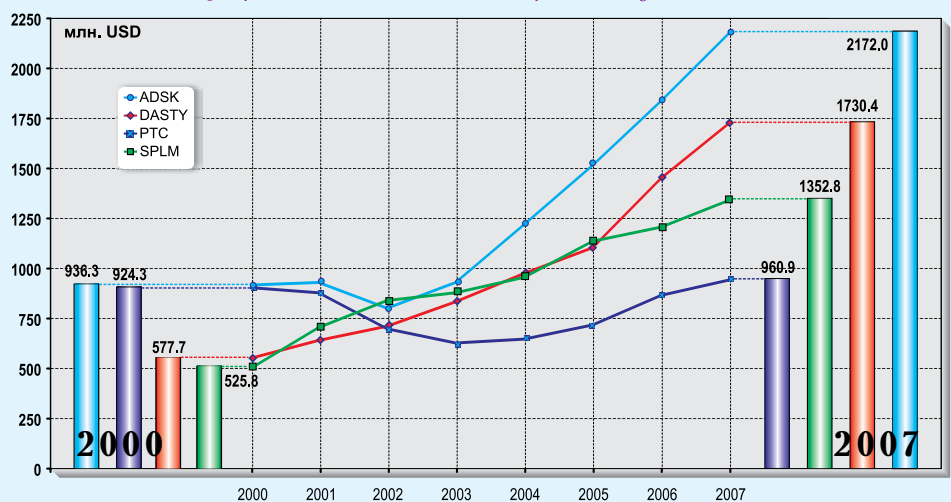


Рис. 1. Динамика общих доходов “королей” и трансформация их рейтинга по этому показателю за 2000=2007 гг.

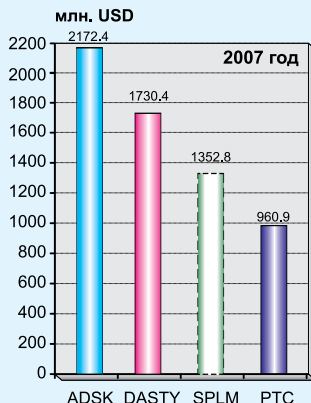
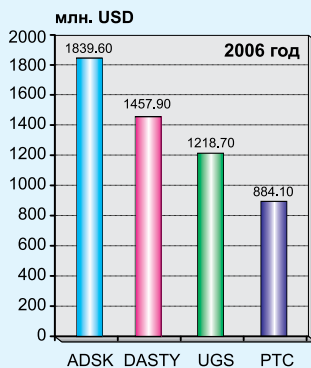
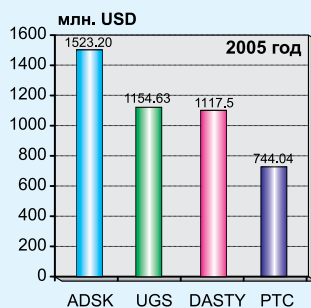
Историю взлета и редких падений “королей” за последние 8 лет (период наших наблюдений), а также радикальной трансформации их рейтинга по величине годовых доходов, наглядно иллюстрирует **рис. 1**.

К этой истории, неоднократно рассказанной на страницах нашего журнала, уместен лишь небольшой технический и в некоторой степени поучительный (прошу прощения) комментарий. Педантизм может раздражать, аккуратность – никогда. С цифрами мы стараемся быть аккуратными, в том числе с “королевскими”. В большинстве случаев маленькими расхождениями в подсчетах больших чисел королевских доходов, вызванными применением немного отличающихся курсов валют, можно пренебречь. Допустимо это и в случаях, когда вынужденно приходится брать данные отчетов, которые еще не прошли аудит. На днях на сайте *DASTY* в трехгодичном (2003÷2005 гг.) аудированном отчете мы обнаружили точное значение общего дохода компании за 2005 г. в долларах США (напомним, что *DASTY* отчитывается в евро), которое, пусть и незначительно, но отличается от рассчитанного нами и неоднократно использованного в соответствующих рейтингах. Применительно к 2005 г. это имеет принципиальное значение: тогда у двух компаний – *DASTY* и *SPLM (UGS)* – объемы годовых доходов были приблизительно равными, но, всё же, по нашим расчетам, у *DASTY* – чуточку больше. Однако раз уж сама *DASTY* обнародовала доход, меньший, чем у *SPLM*, нам остается только подправить рейтинг 2005 года (**рис. 2**).

Компания *PTC* по результатам 2007 года немного не дотянула до принципиальной для нее отметки в 1 млрд. долл., но эта задача запланирована на 2008 год. Безобразное “седло” на графике *PTC* – отражение многолетнего кризиса, пережитого этой компанией, который явился следствием ряда стратегических ошибок прежнего руководства. На графике видно, что компании понадобились долгие 7 лет, чтобы в 2007 году вернуться на уровень доходов 2000 года. Такова цена ошибки руководителя корпорации, прежде (до 2000 г.) бывшей единоличным лидером рынка САПР и неоднократно преодолевшей миллиардный рубеж.

Напротив, резко помолодевшая в последнее время *Autodesk* демонстрирует просто невероятную для её возраста прыть, легко преодолев в 2007 году

Ranking by annual total revenues for “Kings” in 2005÷2007



■ – доход за календарный год  
■ – оценочный доход

Рис. 2. Рейтинг “королей” по объему годовых доходов за 2005÷2007 гг.

рубеж в 2 млрд. долларов. То ли еще будет!

“Великий немой” *Siemens* с высоты своего августейшего спокойствия не считает нужным информировать общественность о финансовых результатах *PLM*-подразделения, некогда носившего название *UGS*. Цифра 1 млрд. 352.8 млн. долл. дохода за 2007 год – наша оптимистическая оценка этого показателя. Она базируется на вполне вероятной возможности роста на 11% известного нам дохода компании за 2006 год. Слияний и поглощений в отчетном году с участием *Siemens PLM* не замечено, а органический рост компании вряд ли способен оказаться выше 11%, упоминавшихся в прессе применительно к росту доходов *SPLM* в одном из кварталов 2007.

Зафиксированные нами годовые темпы роста или снижения доходов у “королей” за время наблюдений сведены в **табл. 2**, а графики их изменения по годам – на **рис. 3**. Там же представлен и рейтинг “королей” по темпам роста доходов в 2007 году.

Сиреневым цветом на **рис. 3** выделен график темпов изменения доходов по годам у “королей” в целом, что с некоторой натяжкой можно принять как отражение ситуации на всём рынке *CAD/CAM/PDM*, поскольку доходы королей формируют, по нашей оценке, не менее 70% этого рынка.

Допущение, что доходы *SPLM* за 2007 год выросли на 11%, может быть правомерно опротестовано компанией *PTC*, поскольку для нее это чувствительно: у *PTC* этот показатель составил лишь 8.68%. Прежде *PTC* была преисполнена гордости в виду того, что по темпам роста доходов в 2005-м и 2006-м годах она опережала *ex-UGS*. Поскольку *Siemens* молчит, это преимущество *PTC* автоматически (как

говорится, по умолчанию), можно было бы считать переходящим и на 2007 год... Если бы не наша публикация, *PTC* могла бы уверенно говорить, что развивается и растет динамичнее *SPLM*. Мы намеренно провоцируем обе компании – и *PTC*, и *SPLM* – на обоснованные высказывания по этому вопросу.

*DASTY* – французская компания, поэтому учет доходов и расходов ведет в евро. Лишь порядка 30% общих доходов компании дают полученные в

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

	ADSK	DASTY	PTC	SPLM	Вместе
2001 г.	1.2	15.6 (18.0)	- 2.8	39.3	9.5
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 (8.72)	8.68	11.0	15.1

Америке доллары. Но для обеспечения сопоставимости доходов “королей” мы вынуждены приводить всё к одной валюте – доллару США. Пересчет показателей DASTY из евро в доллары искажает реальную картину роста доходов компании (см. табл. 2, где в колонке DASTY её левая часть представляет темпы роста доходов, выраженные в долларах, а правая – в евро).

Поквартальные графики общих доходов “королей” за три последних года представлены на рис. 4.

Основные отчетные данные ADSK, DASTY и PTC за 2007 год собраны, соответственно, в табл. 5, 6 и 7 (отчетные данные SPLM в природе отсутствуют).

### Доходы “королей” от продажи новых лицензий

Одним из важнейших экономических показателей компаний-разработчиков технологий, продуктов и решений в сфере САПР/PLM является доход, полученный от продажи новых лицензий за отчетный период. Изменение объема этого дохода в каждом календарном периоде позволяет судить о важнейших

вещах и процессах на рынке и в компании: корректности оценки спроса на продукты компании, их конкурентоспособности, успехе или провале маркетинговой политики, о темпах расширения клиентской базы, росте популярности и разработчика, и его программных продуктов, восприятию рынком результатов деятельности разработчика и т.д.

График изменения “королевских” доходов от продажи новых лицензий представлен на рис. 5. Там же размещился и рейтинг “королей” по этому показателю за 2007 г. Поквартальные графики доходов от продажи новых лицензий иллюстрирует рис. 6.

Преимущество ADSK здесь бесспорное, абсолютное: ближайший преследователь – DASTY отстает чуть ли не в три раза. Однако следует иметь в виду, что ADSK успешно продает ПО не только для машиностроения и промышленного дизайна, но и для строительства и архитектуры (вспомним о строительном буме в странах с развивающейся экономикой), создания инфраструктуры, наконец – для сферы развлечений, кино, телевидения.

В отношении DASTY ситуацию с оценкой дохода от продажи новых лицензий в 2007 году я бы не назвал однозначной. При сопоставлении величин этого дохода за 2007 и 2006 годы в евро, налицо небольшое падение дохода в 3.4%; при сопоставлении этих же доходов в долларах – рост в 5.6% (см. табл. 3). Сама компания использует более сложную методику сопоставления (сослагательную, так сказать). Нас же интересует, в первую очередь, тенденция, а затем

*Annual total revenue growth rates 2001÷2007 for “Kings”*

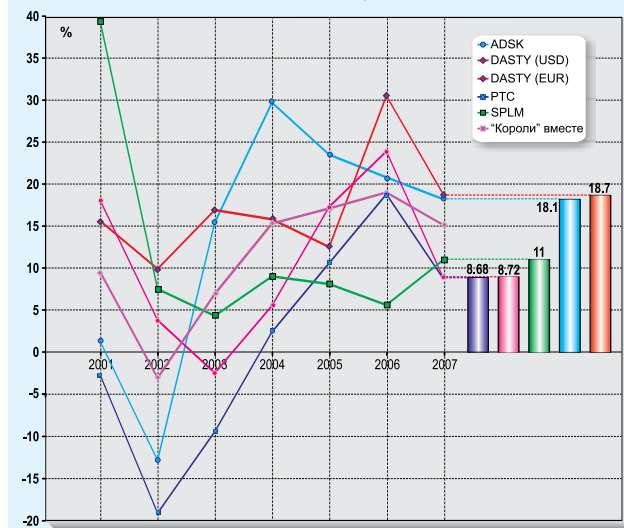


Рис. 3. Темпы роста/падения общих доходов “королей” за 2001÷2007 гг.

*History of quarterly total revenues for “Kings” in 2005÷2007*

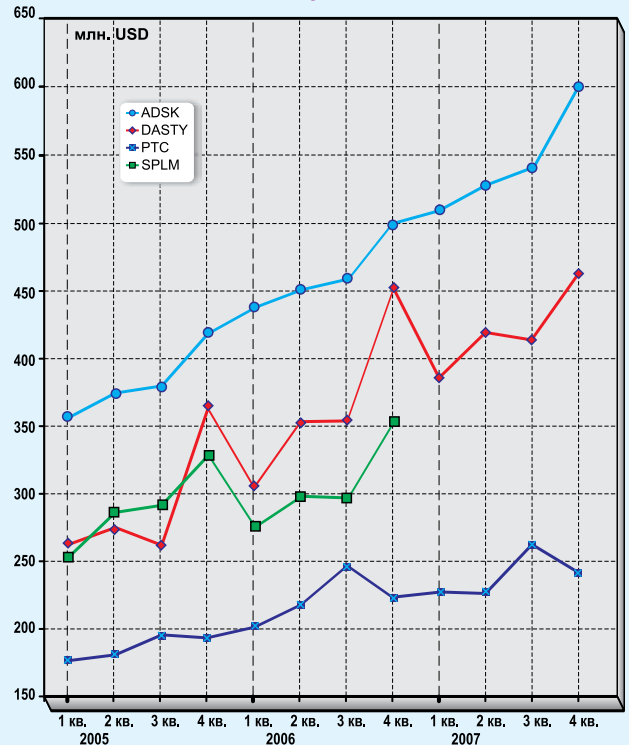


Рис. 4. Поквартальные графики общих доходов “королей” за 2005÷2007 гг.

History of annual new licenses revenues for "Kings" in 2003÷2007

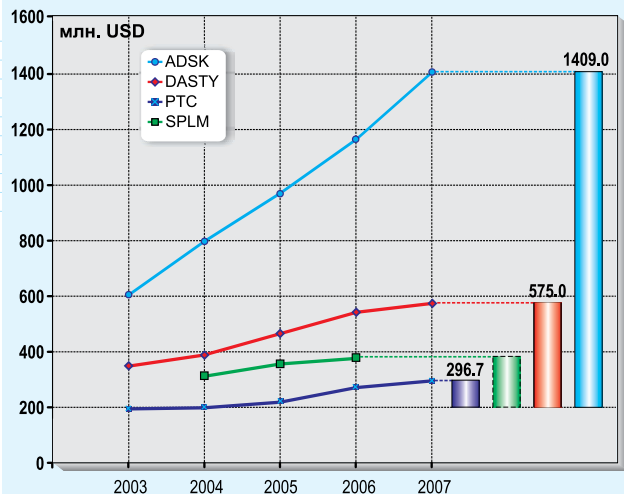


Рис. 5. Динамика доходов "королей" от продажи новых лицензий за 2003÷2007 гг.

уже высокая точность. В целом, за 2007 г. было продано 35 202 новых лицензий CATIA, что, конечно же, очень много для high-end-системы, но, в то же время, немного не дотягивает до 35 343 лицензий, проданных в 2006 г. И хотя лицензий SolidWorks за 2007 г. было продано на 13% больше, чем за 2006 г., средняя цена

History of quarterly new licenses revenues for "Kings" in 2005÷2007

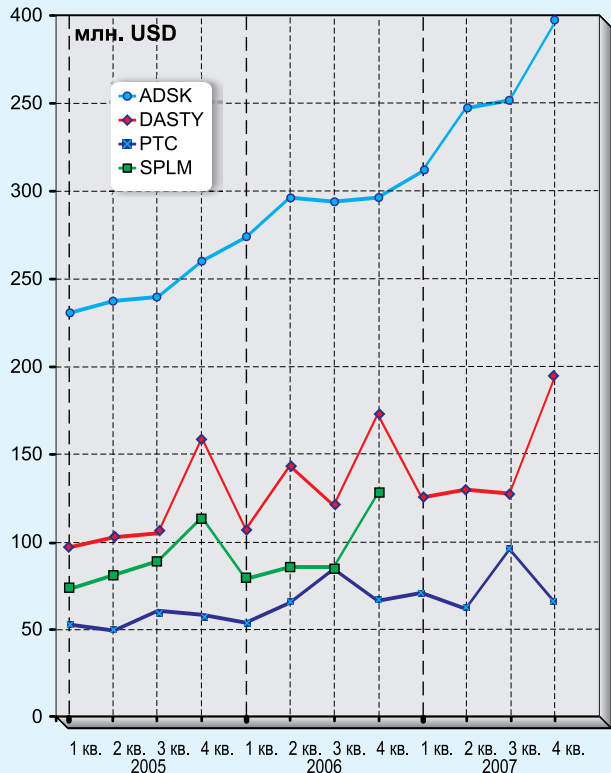


Рис. 6. Поквартальные графики доходов "королей" от продажи новых лицензий за 2005÷2007 гг.

Annual new licenses revenues growth rates 2004÷2007 for "Kings"

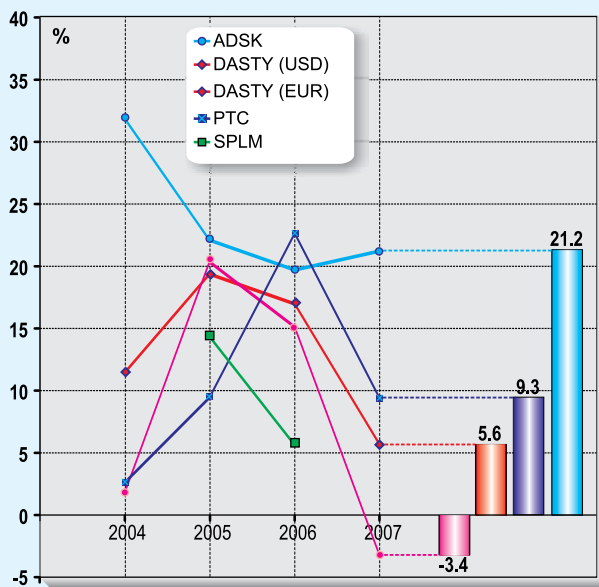


Рис. 7. Темпы роста/падения доходов "королей" от продажи новых лицензий за 2004÷2007 гг.

одного проданного места уменьшилась с 5 047 евро в 2006 г. до 4 596 евро в 2007-м. Видимо, роста доходов SolidWorks оказалось недостаточно, чтобы компенсировать снижение доходов от продаж CATIA. Квалифицированно о недоборе дохода от CATIA судить трудно, поскольку DASTY вдруг прекратила публиковать информацию об эволюции средней цены одного места (CATIA Average Seat Price Evolution). Впрочем, это не единственная уловка в финальном отчете за 2007 год, к которой прибегла компания.

Надо отметить, что "согрешила" и PTC, изменив в IV кв. 2007 календарного года формат отчета по категориям бизнеса. Такие вещи, безусловно, затрудняют работу обозревателей и аналитиков, и поэтому, естественно, вызывают наше раздражение.

Опытные счетоводы на "королевской" службе, разумеется, способны спрятать неудачу, а провал выдать за успех. Однако же, серьезных неудач и провалов у наших героев в 2007 году не наблюдалось. Зачем же изменять принципам ради вылизывания и без того замечательных результатов?!

К сожалению, мы, как и прежде, не располагаем данными о доходах SPLM, что огорчает куда больше, чем, в общем-то, безобидное стремление DASTY и PTC выглядеть перед публикой и акционерами еще лучше, чем они есть. Однако же логически определить место SPLM в соответствующем рейтинге несложно, оно изображено пунктиром на рис. 5.

Зафиксированные нами годовые темпы роста доходов от продажи новых лицензий сведены в табл. 3, соответствующий график представлен на рис. 7. Там же разместился и рейтинг "королей" по этому показателю за 2007 г.

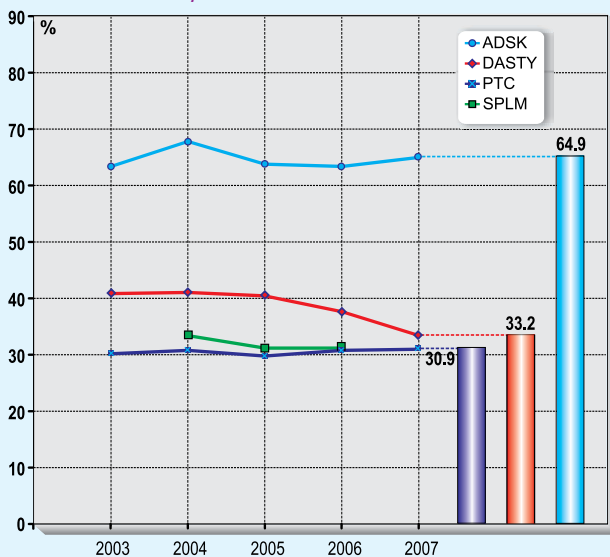
**Табл. 3. Годовые темпы роста/спада доходов “королей” от продажи новых лицензий (%)**

	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	—

Как видим, *ADSK* в 2007 году лидировала и по этому показателю, причем, только у этой компании темп роста доходов от продажи новых лицензий вырос по сравнению с 2006 г. Интересно, что в этом рейтинге *PTC* стоит выше *DASTY*, что, откровенно говоря, в последние годы наблюдается нечасто. С другой стороны, *PTC* в последнее время довольно активно поглощает другие компании (*Arbortext*, *Mathsoft*, *ITEDO*, *NC Graphics* и, наконец, *CoCreate* в этом году), что позволяет ей не только развиваться технологически, но и улучшать свои финансовые показатели, приписывая себе доходы поглощенных компаний, в том числе и доходы от продажи новых лицензий. Впрочем, и *DASTY* за последние три года приобрела немало компаний: *ABAQUS*, *MatrixOne*, *Virtools*, *ICEM*, *Seamage*, что обеспечило и продолжает обеспечивать ей устойчивое развитие.

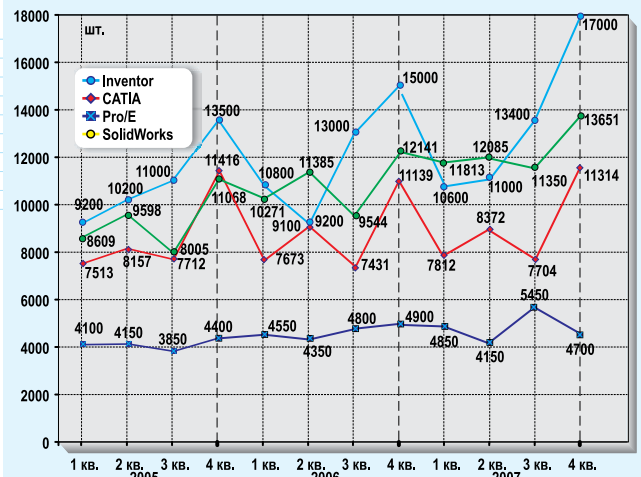
Этот раздел материалов следует дополнить еще двумя весьма показательными графиками. Первый из них демонстрирует, как у “королей” меняется по годам отношение объема доходов от продажи новых лицензий к общему объему доходов (рис. 8). Второй график (рис. 9) отражает динамику продаж рабочих мест популярных пакетов: *CATIA*, *Inventor*, *Pro/ENGINEER* и *SolidWorks*

*“Kings” annual new licenses revenues in % from total revenues*



**Рис. 8. Графики изменения долей общих доходов, приходящихся на доходы от продажи новых лицензий**

*Popular MCAD packages seats sold quarterly history*



**Рис. 9. Поквартальные графики продаж рабочих мест популярных пакетов**

(указаны в алфавитном порядке). Данными о количестве проданных рабочих мест *NX* и *Solid Edge* мы не располагаем.

### Доходы “королей” от оказания услуг

Другой важный показатель экономического благополучия разработчика, который тоже должен приниматься во внимание, – объем доходов от оказания услуг. К услугам мы относим все виды деятельности и работ, которые не относятся к продаже новых лицензий. Как правило, большую их часть составляют доходы от обновления 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, консультаций, аудита, инсталляций, конфигурирования, 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 кредит разработчику) и важность для пользователя поддержки на профессиональном уровне.

Графики изменения доходов “королей” от оказания услуг за 2003–2007 гг. представлены на рис. 10.

Мы видим, что здесь абсолютный лидер – *DASTY*, причем этого успеха компании удалось добиться за два последних года. Пожалуй, можно назвать три фактора, благодаря которым это произошло.

Во-первых, в копилку *DASTY* попали доходы от оказания услуг упоминавшимся поглощенными компаниями. Во-вторых, существенно вырос объем доходов от сдачи в аренду крупным пользователям рабочих мест *CATIA* и *ABAQUS* (около 90% всех рабочих мест *ABAQUS* в промышленности арендуются).

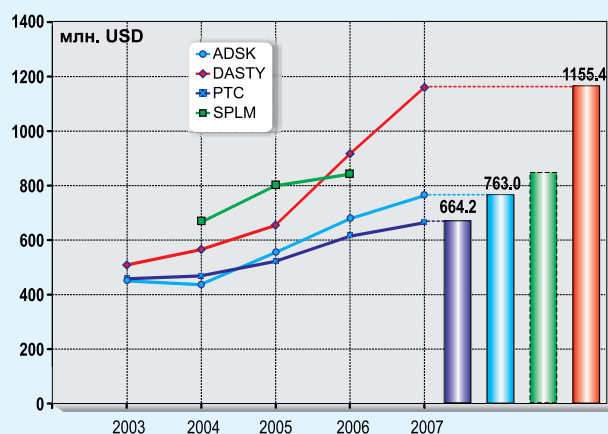
**Табл. 4. Годовые темпы роста/спада доходов “королей” от оказания услуг (%)**

	<i>ADSK</i>	<i>DASTY</i>	<i>PTC</i>	<i>SPLM</i>
2004 г.	-3.2	11.0	2.3	—
2005 г.	26.0	15.8	11.2	19.9
2006 г.	22.7	40.1	17.2	5.5
2007 г.	12.7	26.5	8.4	—

В-третьих, *DASTY* удалось до некоторой степени избавиться от плотной опеки *IBM*, что позволило ей выйти к части своих клиентов напрямую (или через посредников, но уже своих), и оказывать им все необходимые услуги, в том числе поддержку и обновление (*maintenance*). По мере замещения или вытеснения *IBM* с площадок своих клиентов, доходы *DASTY* от оказания услуг будут только расти, что позволит ей и дальше успешно компенсировать этим вероятно незначительный рост доходов от продажи новых лицензий.

Еще несколько лет назад доходы *ADSK* были практически однородны и не классифицировались в отчетах компании по способу их получения. Не оказывала компания своим клиентам и платной поддержки, можно было лишь купить или обновить лицензию. По мере введения института платной поддержки (*maintenance*) и ужесточения условий обновления (*upgrade*) устаревших версий ПО появились услуги и соответствующие доходы. Думается, что и впредь эти доходы *ADSK* будут только расти.

*History of annual service revenues for “Kings” in 2003÷2007*



*Рис. 10. Динамика доходов “королей” от оказания услуг за 2003÷2007 гг.*

*PTC*, разумеется, знавала и лучшие времена, однако с 2004 г. её доходы от оказания услуг постоянно возрастают, и это дает компании стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Нет никаких сомнений, что 2008 год тоже будет успешным периодом в истории *PTC*, а включение доходов поглощенной *CoCreate* позволит легко преодолеть заветный рубеж – 1 млрд. долл. годового дохода.

**Табл. 5. Основные отчетные данные Autodesk за 2007 г. (млн. USD)**

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2007 г.
Общий доход, в том числе:	509.0	526.0	538.0	599.0	2172.0
• от продажи новых лицензий	312.0	348.0	353.0	396.0	1409.0
• от оказания услуг ( <i>Maintenance and Upgrade</i> )	196.0	178.0	186.0	203.0	763.0
Распределение общего дохода по направлениям:					
• <i>Platform Solutions Division</i>	251.0	241.0	242.0	263.0	997.0
• <i>Manufacturing Solutions Division</i>	94.0	99.0	102.0	123.0	418.0
• <i>Architecture, Engineering and Construction Division</i>	100.0	119.0	124.0	137.0	480.0
• <i>Media and Entertainment Segment</i>	59.0	62.0	67.0	71.0	259.0
• Другое	4.0	5.0	4.0	5.0	18.0
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:					
• обе Америки	185.0	195.0	218.0	206.0	804.0
• Европа	206.0	204.0	203.0	262.0	875.0
• Азиатско-Тихоокеанский	117.0	127.0	118.0	131.0	493.0
Количество проданных коммерческих 3D-мест, в том числе:	32 000	39 200	43 000	45 500	159 700
• <i>Inventor (Series &amp; Professional)</i>	10 600	11 000	13 400	17 000	52 000
• <i>Revit</i>	14 000	21 000	21 400	21 000	77 400
• <i>Civil 3D</i>	7 400	7 200	8 200	7 500	30 300
Расходы на НИР и разработку	114.7	114.9	123.2	132.5	485.3
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	239.8	244.6	258.0	291.7	1034.1
Чистая прибыль	83.3	91.6	84.8	96.5	356.2
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	964.0	827.0	823.0	958.0	958.0

Annual service revenues growth rates 2004÷2007 for "Kings"

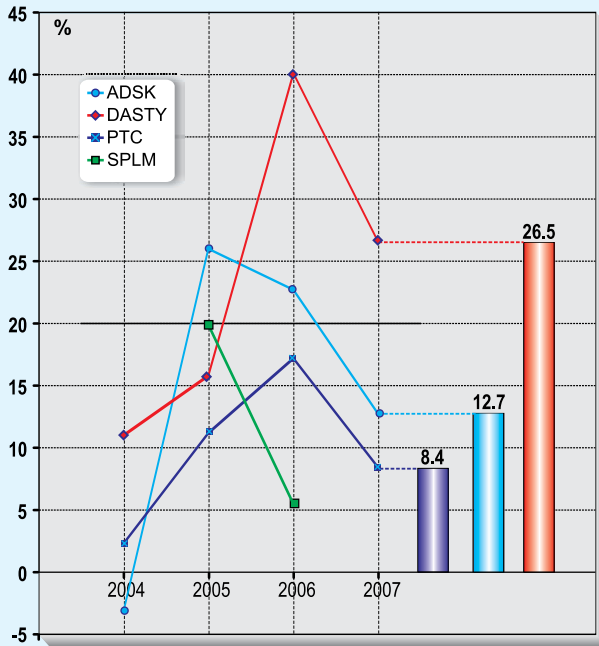


Рис. 11. Темпы роста/падения доходов "королей" от оказания услуг

History of quarterly service revenues for "Kings" in 2005÷2007

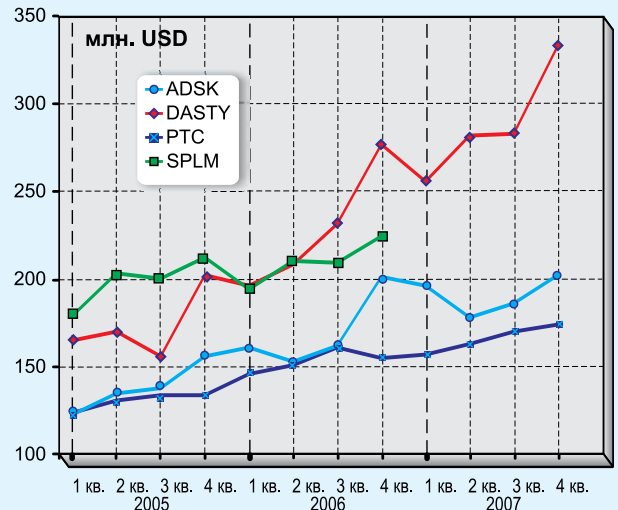


Рис. 12. Поквартальные графики доходов "королей" от оказания услуг за 2005÷2007 гг.

После слияния UGS и SDRC в 2001 г. объединенная компания стала абсолютным лидером среди "королей" по объему доходов от оказания услуг. Это лидерство UGS (SPLM) удалось сохранить до 2006 г., а затем она сдала позиции резко рванувшей вперед DASTY.

Табл. 6. Основные отчетные данные Dassault Systèmes за 2007 г. (млн. EUR)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2007 г.
Общий доход, в том числе:	290.9	305.7	299.1	363.1	1 258.8
• от продажи новых лицензий	95.8	96.2	92.8	132.7	417.5
• от продажи ПО в лизинг, продажи спецсофта и maintenance	150.0	157.1	163.1	175.6	645.8
• от оказания услуг	45.1	52.4	43.2	54.8	195.5
Распределение общего дохода по категориям или брендам:					
• PLM без ENOVIA (CATIA и ICEM, DELMIA, SIMULIA)	177.6	189.2	180.1	225.0	771.9
• ENOVIA (VPLM, MatrixOne, SmarTeam)	57.4	58.5	57.1	59.2	232.2
• Mainstream 3D (SW и COSMOS)	55.9	58.0	61.9	78.9	254.7
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:					
• обе Америки	96.1	93.6	96.1	106.0	391.8
• Европа	122.8	140.8	130.9	181.4	575.9
• Азиатско-Тихоокеанский	72.0	71.3	72.1	75.7	291.1
Количество проданных 3D-мест,	19 625	20 457	19 054	24 965	84 101
в том числе:					
• CATIA	7 812	8 372	7 704	11 314	35 202
• SolidWorks	11 813	12 085	11 350	13 651	48 899
Усредненная розничная цена SolidWorks, EUR				4 381	4 596
Расходы на НИР и разработку	76.5	75.5	76.3	74.6	302.9
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	104.5	112.9	107.9	121.8	447.1
Чистая прибыль	32.9	37.9	31.1	76.6	178.5
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	562.1	544.6	571.1	626.6	626.6
Внешний долг	204.1	208.9	210.5	202.9	202.9
Численность персонала на 31.12.07, чел.				7 459	7 459

Примечание. Для обеспечения сопоставимости достижений "королей" (в частности, на наших исторических графиках), показатели DASTY в евро в 2007 году были пересчитаны в доллары США по средневзвешенному для каждого отчетного квартала курсу: 1 EUR=1.31044 USD (I кв.), 1 EUR=1.34832 USD (II кв.), 1 EUR= 1.37417 USD (III кв.), 1 EUR=1.44850 USD (IV кв.).

Табл. 7. Основные отчетные данные PTC за 2007 год (млн. USD)

Показатели	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2007 г.
Общий доход, в том числе:	228.1	224.9	266.7	241.2	960.9
• от продажи лицензий	71.3	62.1	96.1	67.2	296.7
• от оказания услуг, в том числе:	156.8	162.8	170.5	174.1	664.2
• консалтинг и обучение	58.0	59.7	64.6	60.2	242.5
• поддержка ( <i>maintenance</i> )	98.8	103.1	106.0	113.9	421.8
Распределение общего дохода по основным географическим регионам:					
• обе Америки	89.4	86.9	102.2	84.5	363.1
• Европа	82.8	86.2	101.6	101.6	372.2
• Азиатско-Тихоокеанский	55.8	51.8	62.8	55.1	225.5
Распределение общего дохода по каналам продаж, в том числе:					
• прямые продажи	179.2	177.3	215.3	181.7	753.5
• продажи через реселлеров	48.9	47.6	51.4	59.5	207.4
Распределение общего дохода по основным сегментам бизнеса:					
<i>Desktop Solutions</i> , в том числе	146.3	139.0	157.4	*	*
• от продажи лицензий	48.7	38.2	50.4	*	*
• от оказания услуг	97.6	100.7	107.0	*	*
<i>Enterprise Solutions</i> , в том числе	81.8	85.9	109.2	*	*
• от продажи лицензий	22.6	23.9	45.7	*	*
• от оказания услуг	59.2	62.0	63.5	*	*
Количество проданных мест:					
• Pro/ENGINEER	4 850	4 150	5 450	4 700	19 150
• Windchill	22 950	16 400	41 900	21 400	102 650
Количество сделок объемом > 1 млн. долл.	16	17	22	12	67
Расходы на НИР и разработку	40.2	39.8	44.4	41.5	165.9
Расходы на маркетинг, организацию продаж и содержание администрации	92.3	91.4	99.8	94.6	378.1
Чистая прибыль	17.4	87.2	36.1	9.9	150.6
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	238.0	260.0	263.3	214.8	214.8
Количество предприятий-пользователей	50 199	51 045	51 993	56 338	56 338
Количество новых предприятий-пользователей	770	846	948	4 345	6 909
На банковских счетах и в краткосрочных ценных бумагах	238.0	260.0	263.0	214.8	214.8
Численность персонала, чел.	4 523	4 676	4 449	4 642	4 642

Примечания. Финансовый год у компании PTC не совпадает с календарным годом и заканчивается в III кв. Для обеспечения сопоставимости с показателями других “королей”, мы вынуждены приводить её цифры к календарному году. Для этого из отчетных данных PTC изымаются показатели I кв. её текущего финансового года (т.е. IV кв. предыдущего календарного года) и добавляются данные I квартала следующего финансового года (т.е. IV кв. отчетного календарного года).

\* – нет данных, поскольку PTC изменила формат отчета.

Для того чтобы оценить темпы роста доходов от оказания услуг у разных вендоров, мы рекомендуем обратить внимание на табл. 4 и соответствующие графики (рис. 11). По этому показателю рейтинг 2007 г. уверенно возглавляет DASTY, и только ADSK способна в будущем оказать ей сопротивление.

Поквартальные графики доходов “королей” представлены на рис. 12.

## Заключение

Даже не вооруженным цейсовской оптикой глазом видно, что 2007 г. заслуженно стал годом очередного успеха “королей”. Суммарно их общие доходы за год выросли на 15.1%. При этом, всё же, наблюдалась неравномерность роста: одна группа “королей” – ADSK и DASTY – смогла добиться роста, соответственно, на 18.1% и 18.7%, другая группа – PTC и SPLM – росла меньше, на 8.7% и (возможно) 11% соответственно. Такая неравномерность роста обеспечила равномерность

распределения “королей” на “магической” оси их доходов. Дистанция безопасности между соседствующими по оси “королями” увеличилась, выровнялась и теперь составляет примерно 400 млн. долл.

Однако одновременно можно констатировать и существенное замедление роста “королевской казны” в 2007 году. Сегодня никто с уверенностью не может сказать, что явилось причиной этого замедления и что будет завтра. Не окажутся ли и наши фигуранты втянутыми в “австрийский цикл” – редкий, но затяжной процесс, когда, благодаря дешевым кредитам, гигантское количество выбрасываемых на рынок денег так разогревает экономику, что неминуемо наступает её крах.

Будем надеяться на лучшее и ждать комментариев экспертов из состава элиты САПП/PLM, которая в апреле соберется на свой конгресс – COFES 2008 в Скоттсдейле (штат Аризона), где будут обсуждаться возможные сценарии будущего, а также новые черты инженерного софта. Следите за публикациями материалов с COFES. ☞