

Этот материал подготовлен в рамках долгоиграющего и всё еще популярного редакционного проекта “Короли” и “капуста”, задуманного и со временем ставшего одной из “фишек” *Observer*’а. В фокусе нашего внимания находится всё мало-мальски ценное, важное и веское, касающееся финансовой стороны жизни (“капуста”) крупнейших компаний (“королей”) – разработчиков инструментов, решений и платформ для создания инноваций и цифровой трансформации предприятий и целых отраслей: CAD/CAM/CAE, PDM/PLM, MES, MOM, IoT, AM, AR/VR, AI и другие аббревиатуры. К числу таких “королей” по праву относятся компании Autodesk, Dassault Systèmes, PTC и Siemens Digital Industries Software (бывшая Siemens PLM Software, бывшая UGS).

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 привычно принимаем на себя перед нашими читателями, и относятся они, по большей части, к непредвзятости при оценке фактов и к аккуратности при подготовке и препарировании публикуемых цифр. Все материалы *Observer*’а свободно доступны как на сайте www.cad-cam-cae.ru, так и в соответствующих выпусках электронной версии журнала на App Store и Google Play.

Плоды подписки в ПиТиСи

Обзор финансовых показателей компании PTC

Юрий Суханов (CAD/CAM/CAE Observer)

Руководителю на заметку

Подписка – не неуголённая страсть, не скучная любовь и не изменчивая мода, но – назревшая необходимость.
“Откровения давосских мудрецов”

Рекогносцировка

Позиция американской корпорации PTC в “табели о рангах” САПР/PLM – это позиция одного из лидеров рынка и отрасли на протяжении последних двух десятилетий. Однако положение компании в группе лидеров со временем менялось: если в 1999 году PTC по размеру выручки была #1 на мировом рынке, то в 2000-м – уже #2, уступив первую позицию Autodesk; с 2002 года по настоящее время PTC располагается на почетном четвертом месте – после французской Dassault Systèmes, немецкой Siemens Digital Industries Software (в девичестве – Unigraphics Solutions и UGS, позже – Siemens PLM Software) и американской Autodesk, причем, за период наблюдений эти три компании по нескольку раз меняли свое место в тройке.

Графики роста/падения выручки четырех упомянутых компаний, представленные на рис. 1, отражают 20-летнюю историю упорной, непрерывной и драматичной борьбы “королей” за лидерство на рынке. Обращает на себя внимание также тот факт, что с 2002 года PTC фактически устранилась от битв за доминирование; впрочем, мне уже приходилось объяснять такое поведение внутренними противоречиями в компании и рукотворными кризисами в её управлении.

Справедливости ради следует заметить, что за последние годы компания PTC преобразилась – и организационно, и технологически. Нынешние подходы и решения PTC помогают её заказчикам понять и раскрыть ценность конвергенции физического и цифрового мира с помощью инновационных технологий промышленного интернета

вещей (IIoT), дополненной реальности, 3D-печати, цифровых двойников и Industry 4.0. В значительной степени именно в расчете на финансовую отдачу от этих технологий и была подготовлена долговременная финансовая модель бизнеса PTC. Согласно этой модели, объем выручки компании в 2021 году достигнет 1.8 млрд. долларов, а в 2023-м – 2.4 млрд., что сопоставимо с нынешним объемом выручки у Autodesk.

Достижение этих показателей потребует от PTC напряжения всего и вся, и мы пожелаем ей целеустремленности и удачи. Начавшееся сотрудничество с Rockwell Automation, Inc. – американским гигантом, поставщиком средств промышленной автоматизации и информационных продуктов – наверняка призвано помочь в достижении всех целей. Уверен, что феноменальный успех альянса бывшей UGS и немецкого гиганта Siemens не остался незамеченным в руководстве PTC, и там сделали правильные выводы.

Постановка задачи

Напомним, что в 2015 году руководство компании PTC объявило о постепенном отказе от продаж клиентам постоянных лицензий на свои программные продукты и о введении института подписки. Мы и прежде не брались судить, и не намерены утверждать теперь, какой способ лицензирования лучше – продажа постоянных или временных лицензий. Наверняка и у того, и у другого найдутся свои сторонники; нельзя исключать и симбиоза подходов к лицензированию, когда постоянные сотрудники оснащаются постоянными лицензиями, а временные – временными, то есть подпиской на ПО.

Такой авторитет, как исследовательская компания *Gartner*, полагает, что к 2020 году свыше 80% вендоров ПО перейдут с традиционной модели продаж постоянных лицензий и договоров на поддержку (мейntenенс) на подписку. Допустим также, что нынешние апологеты подписки из *PTC* совершенно правы в том, что это естественный, логичный и удобный вид отношений между разработчиком программного обеспечения, самим ПО и его пользователями, и что со временем все, кто имеет отношение к профессиональному ПО, станут на этот путь. Тогда справедливо задаться вопросом: а какую цену платит *PTC* за переход на подписку?

Прошел уже год после публикации статьи «*ПиТиСи* меняет кожу» (*Observer* #8/2017), в которой была сделана попытка ответить на этот вопрос, проследив динамику основных показателей бизнеса компании по состоянию на конец 2017 года. Давайте вместе посмотрим, добавил ли оптимизма завершившийся 2018-й (четвертый год трансформации *PTC* в продавца подписок) руководству компании и всем, кто ей симпатизирует.

Динамика финансовых показателей переходного периода

Знающие люди говорят, что мудрый Конфуций желал своим недоброжелателям жить в эпоху перемен...

Как бы этого ни хотелось топ-менеджерам компании, каким бы старательным ни был её коллектив, какой бы предприимчивой ни оказалась сеть дилеров и партнеров, но одновременно заменить одну модель бизнеса на другую не представляется возможным. Помимо непоколебимой веры руководства в успех, опирающейся на лояльность клиентской базы, в таких случаях всегда требуется переходный период, в течение которого потери выручки и прибыли неизбежны – о чём свидетельствует опыт и *Adobe Systems*, и *Autodesk*, и самой *PTC*. В каждом отдельном случае продолжительность переходного периода, величина и структура этих потерь разнятся. В случае с *PTC* переходный период длился четыре года. Однако для восстановления объема доходов до уровня, предшествующего введению подписки, компании потребуются, как минимум, еще год напряженной работы.

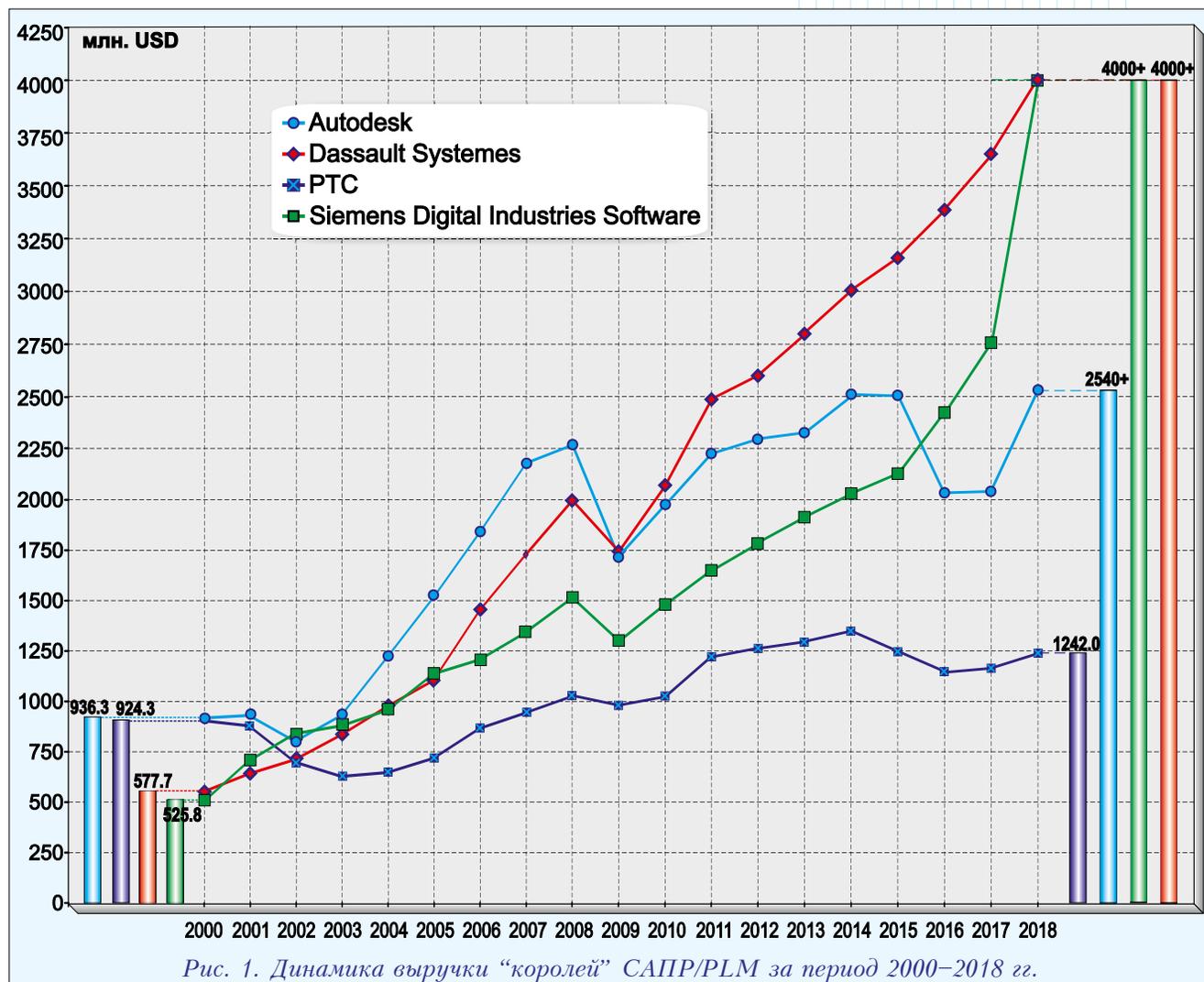


Рис. 1. Динамика выручки «королей» САПР/PLM за период 2000–2018 гг.

✓ Общая выручка PTC

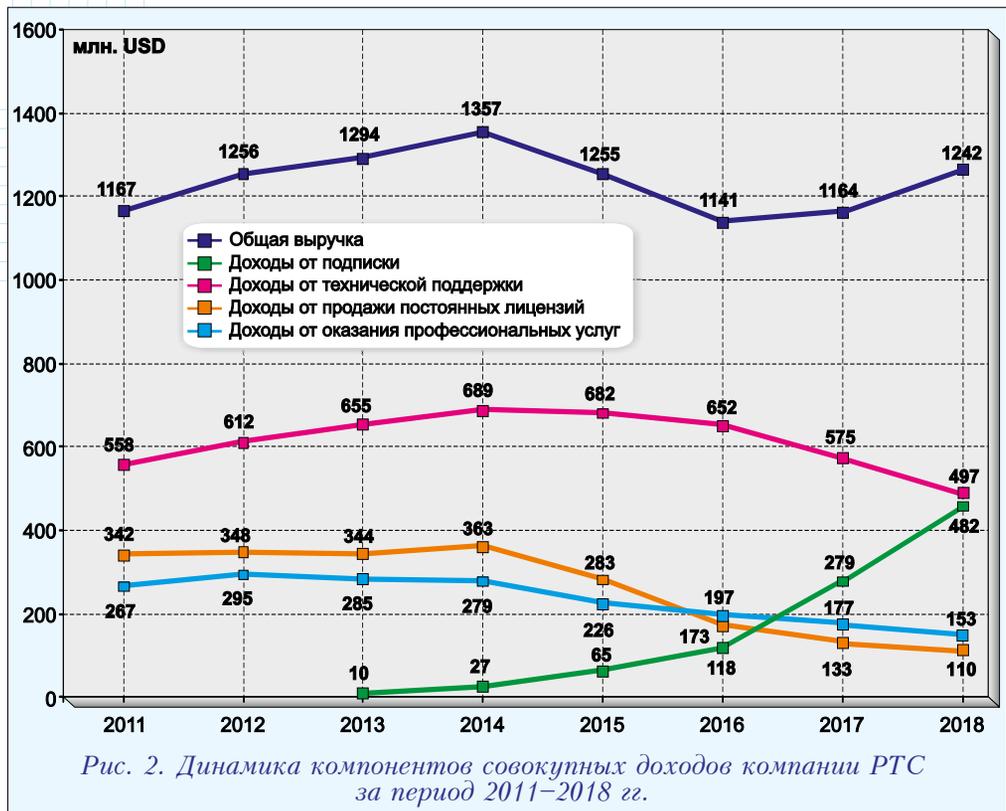
Динамика общей выручки компании и отдельных статей доходов за последние восемь лет представлена на рис. 2. К сожалению, как мы видим, начиная с 2014 года выручка PTC последовательно уменьшалась, и в 2017 году уровень доходов оказался ниже, чем в 2011-м. То есть, отпадание доходов от продажи постоянных лицензий и мейntenенс опережало поступление доходов от подписки, что создавало хронические убытки.

Отчаянные усилия руководства компании по стимулированию притока новых пользователей и перехода на подписку старых позволили закончить 2017 год без убытков, но с бедной казной. Намевшийся в 2017 году рост выручки продолжился и в 2018-м, что является убедительным свидетельством правильности предпринимаемых мер и самым надежным источником прибыли и роста доходности акций компании. На рост общей выручки компании в 2018 году (который составил +6.7 %) повлиял стремительный рост доходов от подписки (+73%) на фоне продолжившихся снижение доходов от продажи постоянных лицензий (-17.3%), мейntenенс (-13.6%) и профессиональных услуг (-13.6%).

Динамика квартальной выручки PTC за пять последних лет (рис. 3) довольно точно отражает процессы трансформации компании из поставщика постоянных лицензий на свое ПО в продавца временных лицензий – подписок. Соответственно, на представленной иллюстрации хорошо просматривается зона устойчивого роста доходов до введения модели подписки, переходный период с характерным снижением доходов и затем неопределенной продолжительности зона возобновления роста доходов.

✓ Доходы от Maintenance

Известно, что доходы от платной технической поддержки (Maintenance) служат не только для покрытия расходов на собственную поддержку и обновление софта, но и для финансирования исследований и новых разработок (R&D). Принято считать также, что этот вид доходов выполняет некую стабилизирующую функцию, подстраховывая бизнес



компании в периоды спадов, кризисов, реорганизаций, реструктуризаций и различных форс-мажорных обстоятельств.

Доходы от Maintenance, собираемые с большой клиентской базы PTC и составляющие примерно половину её выручки, отличились достаточно консервативным поведением и при наблюдаемой смене бизнес-модели компании. Нельзя сказать, что при переходе на подписку эти доходы рухнули: за 2015 год они уменьшились всего на 7 млн. долларов, за 2016-й сократились на 30 млн., за 2017-й – на 77 млн., за 2018-й – еще на 78 млн. Таким образом, в целом за четыре года переходного периода доходы от Maintenance уменьшились на 192 млн. долларов: с 689 млн. в 2014-м до 497 млн. в 2018-м. Это снижение продолжится и дальше – ресурс здесь всё еще громадный.

Консервативное поведение пользователей (и, как следствие, неспешное уменьшение поступлений от Maintenance) помогло избежать шока у самой компании и у её клиентской базы от смены парадигмы бизнеса. Часть клиентов PTC с легкостью перешла на подписку, при которой платить за Maintenance нет нужды, другая часть – на продукты конкурентов, ну а третья всё еще пребывает в замешательстве и ожидает большей ясности для принятия окончательного решения. Наконец, давление со стороны компании (стимулированием, принуждением и запретами) на тех клиентов-собственников, которые отдают предпочтение постоянным лицензиям, влечет почти автоматическое уменьшение продаж Maintenance.

Для *PTC* крайне важно заместить имеющиеся циклические доходы от мейнтененс на циклические доходы от подписки.

✓ Доходы от профессионального сервиса и обучения

В 2015 году эта разновидность доходов *PTC* уменьшилась на 53 млн. долларов, в 2016-м – на 29 млн., в 2017-м – на 20 млн., в 2018-м – еще на 24 млн. Общие потери за четыре года составили 126 млн. долларов.

В упомянутой выше статье “*ПиТиСи* меняет кожу” я предположил, что достигнутый уровень снижения этих доходов станет тем дном, от которого можно будет оттолкнуться. Проникновение продуктов, инструментов и решений для *SLM* и *IoT* на площадки предприятий, уже использующих *PLM*-решения *PTC*, должно было, по моему мнению, стабилизировать эти доходы на каком-то уровне, после чего в 2018-м мог бы начаться их рост. Как я понимал, на это и была нацелена текущая стратегия компании в виде стимулирования сравнительно нового для себя бизнеса. Но я поторопился...

Вот какое объяснение ситуации дает сама компания *PTC*: “Доходы от профессионального сервиса и обучения снизились в соответствии с нашей стратегией – передача обязательств по сервису нашим партнерам и предоставление [рынку] программных продуктов, которые требуют меньше консультационных услуг и услуг по обучению”.

✓ Доходы от продажи постоянных лицензий

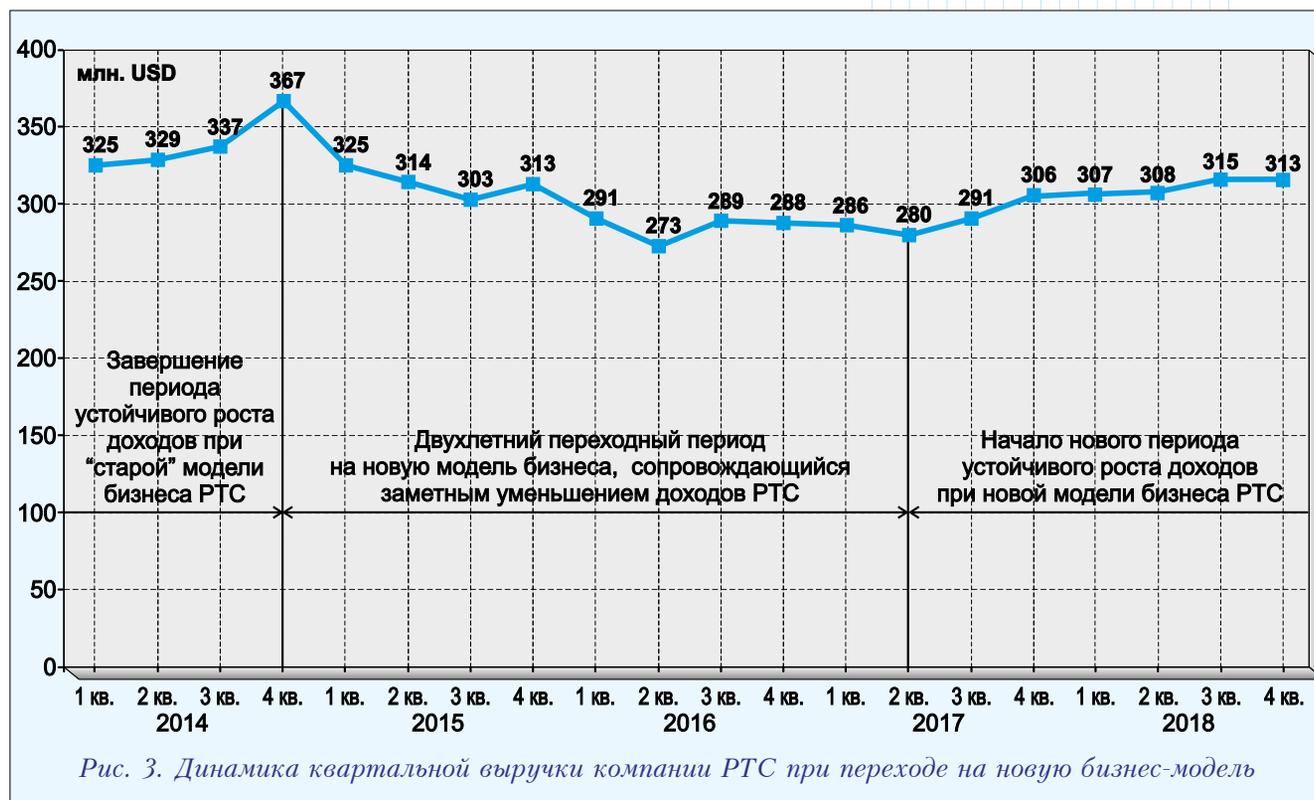
Самыми чувствительными к введению подписки оказались доходы *PTC* от продажи постоянных лицензий на свои продукты. В 2015 году эти доходы уменьшились на 80 млн. долларов, в 2016-м – на 110 млн., в 2017-м – на 40 млн., а в 2018-м – еще на 23 млн. Общие потери доходов этого вида за четыре года составили внушительную величину: 253 млн. долларов.

С 1 января 2019 года продажа постоянных лицензий на все продукты *PTC* (за исключением *Keypware*) прекращена во всем мире; сдались на милость *PTC* и последние бастионы сопротивления нашествию подписки – Россия и Китай.

Введение подписной модели предполагает полное замещение этой статьи доходов, так что здесь есть еще резерв для падения на 110 млн. долларов. Однако владельцы постоянных лицензий могут без ограничений продолжать использовать купленное ПО, обновляя его по мере необходимости или в рамках оплаченного договора *Maintenance* (стоимость которого компания *PTC* не могла не поднять – для пушшего стимулирования перехода). Не запрещена и работа на одном предприятии с лицензиями разного вида – и постоянными, и подписными.

✓ Доходы от подписки

И всё же наибольший интерес представляют не скукоживающиеся доходы по старой бизнес-модели, а то, в каком объеме и с какой скоростью генерирует доходы новая бизнес-модель *PTC*.



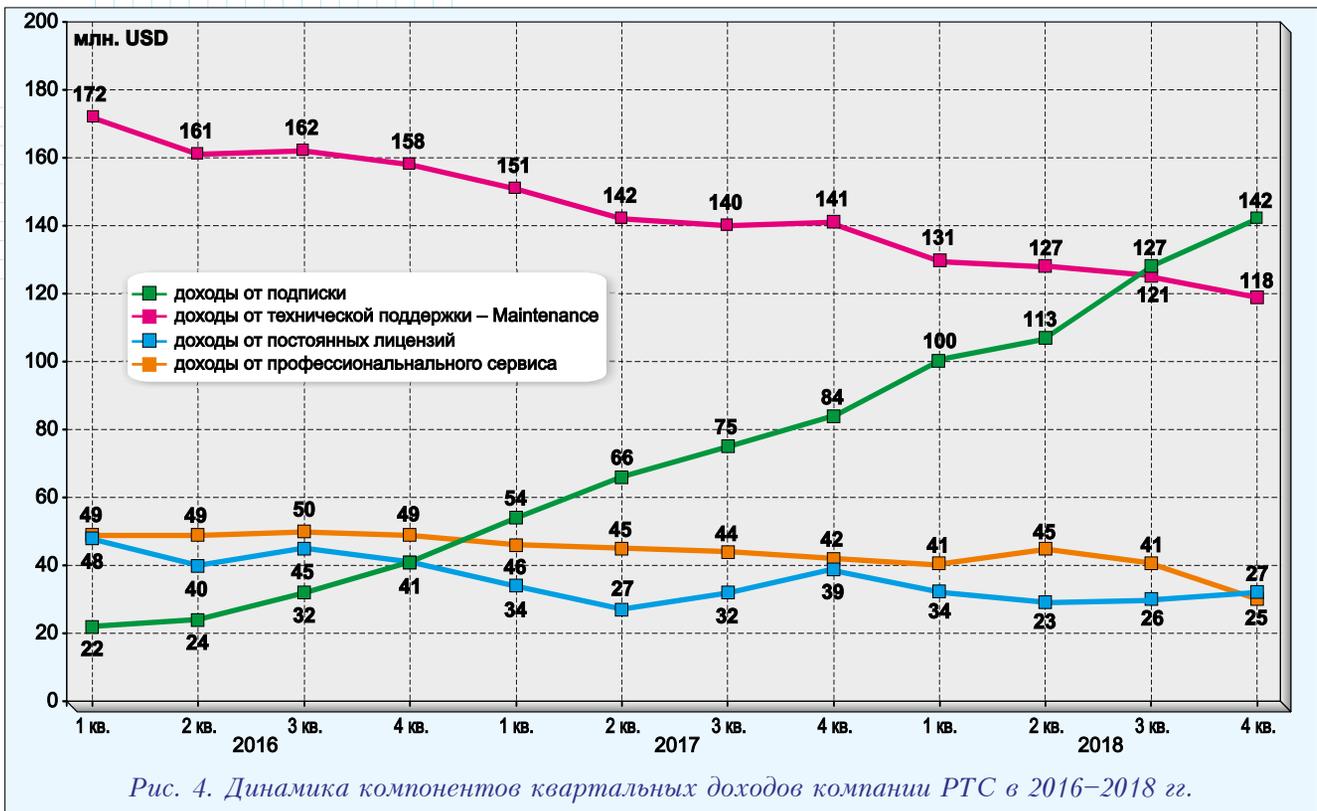


Рис. 4. Динамика компонентов квартальных доходов компании PTC в 2016–2018 гг.

В 2015 году подписка принесла в копилку PTC 65 млн. долларов, в 2016-м – 118 млн., в 2017-м – 279 млн., а в 2018-м – уже 482 млн. Как мы видим, в отчетном 2018 году рост составил почти +73% в сравнении с 2017-м, и полученный от подписки доход превысил суммарную величину доходов этого вида за три первых года переходного периода. В целом же за четыре года общая величина дохода от подписки составила 944 млн. долларов.

Таким образом, в первый и второй годы переходного периода баланс был в пользу потерь: компания больше теряла от подписки, чем получала. Однако уже на третий год прирост и объем подписки оказались достаточными, чтобы покрыть расходы, а впечатляющий доход от подписки за четвертый год, наконец-то, обеспечил

компании значимую прибыль и помог укрепить веру в успех инициатив, которые продвигал её президент – **Jim Heppelmann**.

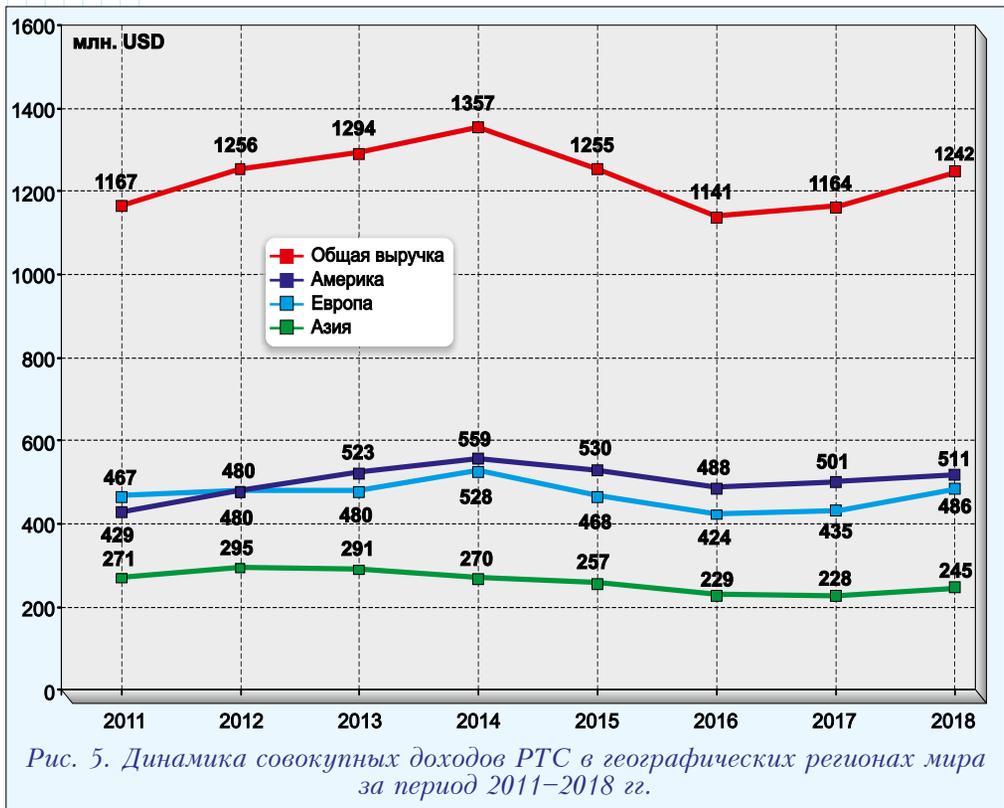


Рис. 5. Динамика совокупных доходов PTC в географических регионах мира за период 2011–2018 гг.

Отрадно видеть, что институт подписки у PTC работает, хотя полной уверенности в том, что дальнейшее иссякание “классических” доходов будет в достаточном объеме возмещаться притоком от подписки, пока еще нет. Компании придется серьезно потрудиться, работая на всё еще низком уровне доходов, чтобы вернуться на тот уровень прибыльности, который был до введения подписки.

Более полное представление о динамике компонентов квартальных доходов PTC можно почерпнуть из графиков, представленных на рис. 4.

✓ **“Географический аспект” извлечения доходов**

В свете продолжающейся конкуренции – между Старым и Новым Светом, Западом и Востоком, а также между крупнейшими странами – несомненный интерес представляет вклад этих регионов и стран в объем международного рынка САПР/PLM, равно как и динамика его роста в этих регионах. Однако эта тема является предметом отдельных исследований, требующих добычи релевантной информации. В случае с PTC открыто публикуются лишь данные по доходам компании в трех основных географических регионах: Америка, Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

Из 1242 млн. долларов общей выручки PTC в 2018-м году на долю Америки приходится 511 млн. (41%), на долю Европы – 486 млн. (39%), на долю АТР – 245 млн. (20%). В сравнении с 2017 годом доходы компании в Америке увеличились на +2%, в Европе – на +12%, в АТР – на +7%. Несмотря на этот рост, текущий уровень доходов всё еще остается

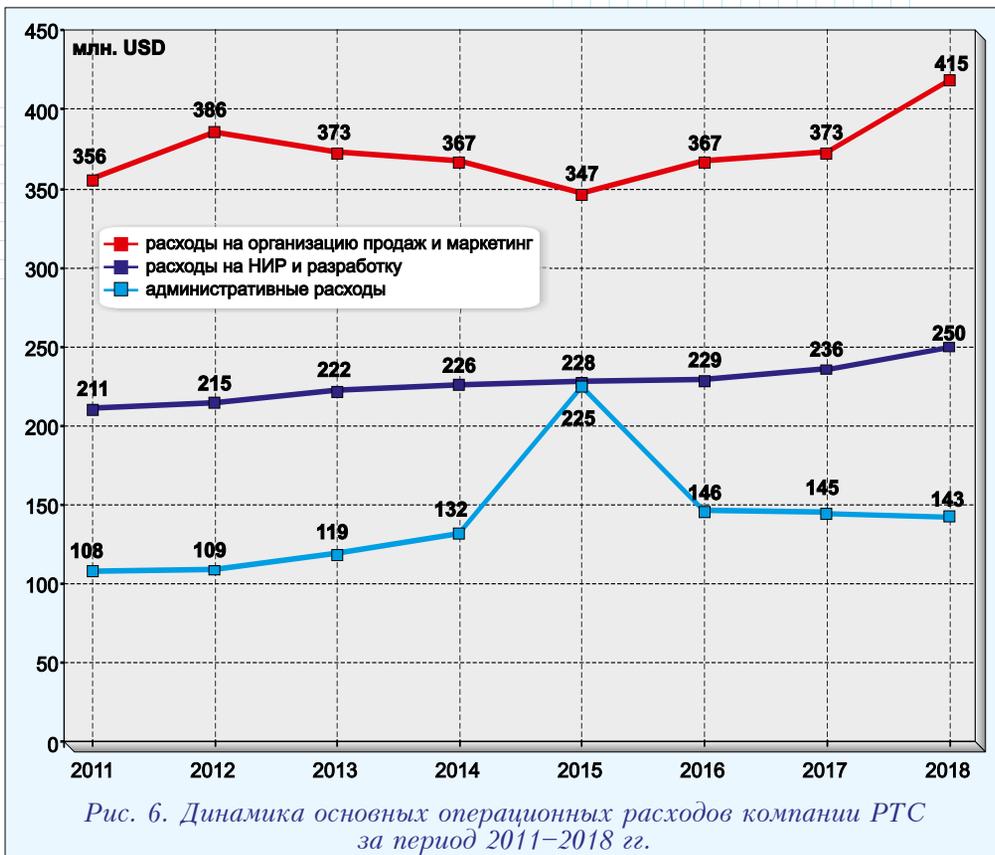


Рис. 6. Динамика основных операционных расходов компании PTC за период 2011–2018 гг.

ниже максимального, достигнутого в 2014 году – до введения в PTC института подписки (рис. 5).

✓ **Чистая прибыль**

Вызванное введением подписной модели длительное снижение доходов – с I квартала 2015 года по II квартал 2017-го – подрывало

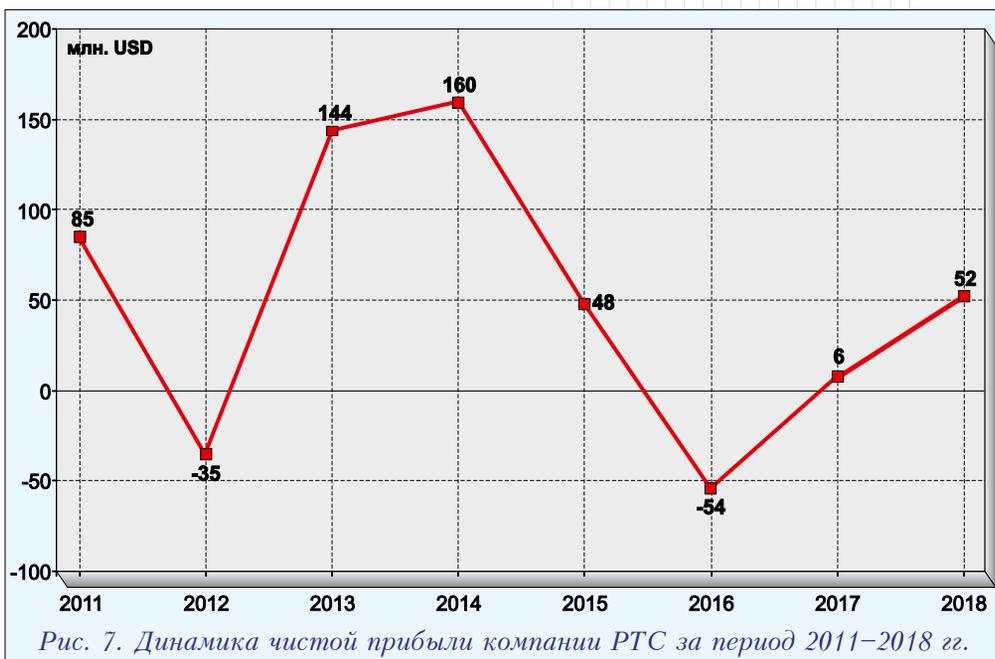


Рис. 7. Динамика чистой прибыли компании PTC за период 2011–2018 гг.

прибыльность компании *PTC* и вселяло уныние в её инвесторов. Если в 2014 году чистая прибыль *PTC* составила 160 млн. долларов, то в 2015-м (год введения подписки) она уменьшилась до 48 млн. долларов. В 2016-м классические доходы компании продолжали уменьшаться, а процесс подписки еще не мог генерировать доход, способный компенсировать неизбежное отсекание доходов от продажи постоянных лицензий, *Maintenance* и профессиональных услуг. Как следствие, образовались убытки в размере 54 млн. долларов (рис. 7).

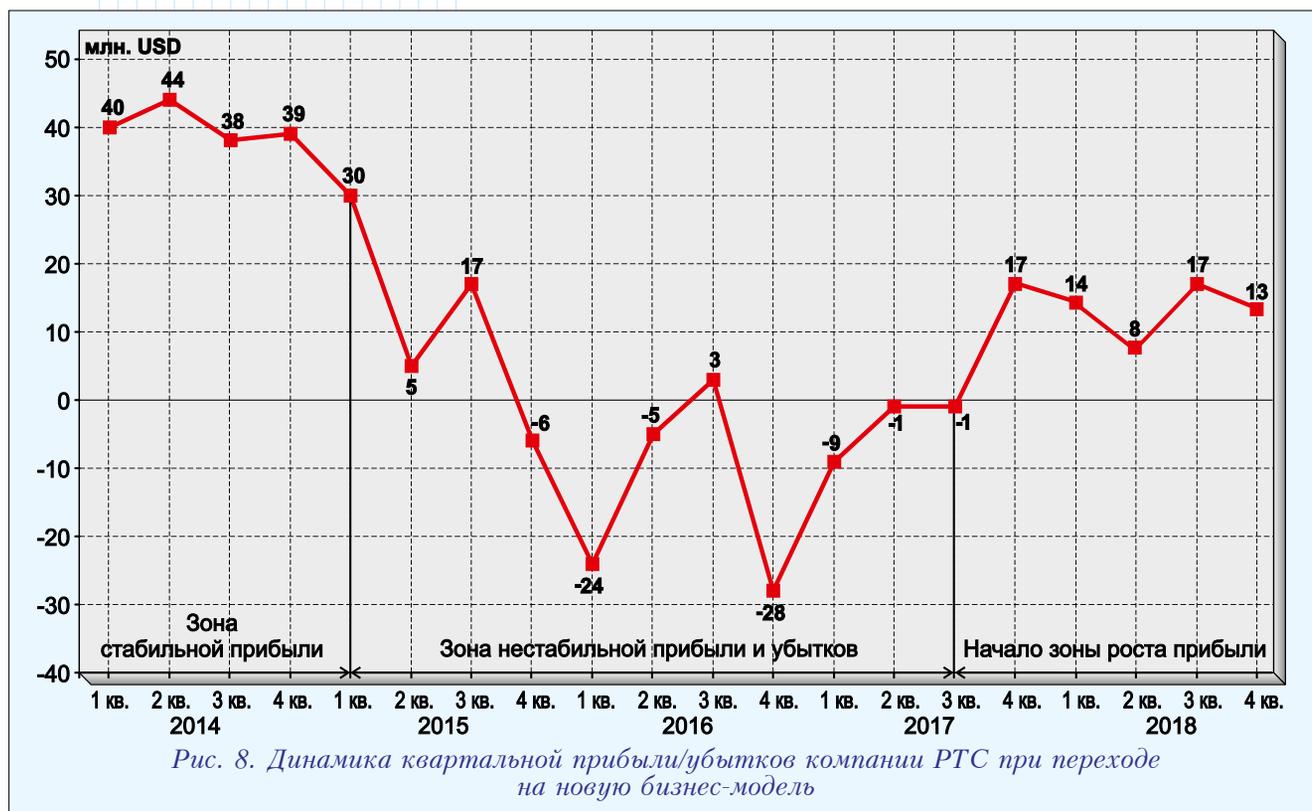
Далее, на протяжении трех первых кварталов 2017-го, убытки продолжали преследовать компанию, но в IV квартале скачок доходов от подписки обеспечил выход на квартальную прибыль в размере 17 млн. долларов (рис. 8), что позволило получить скромную, но прибыль за год (6 млн. долларов.). В 2018-м продолжившийся рост доходов от подписки в каждом квартале стал источником стабильной квартальной прибыли – это обеспечило годовую прибыль в размере 52 млн. долларов, чего не наблюдалось у *PTC* с 2015 года.

Заключение

Как выглядит ситуация с разными моделями лицензированием сегодня? К началу 2019 года некоторые вендоры уже ввели ограничения на продажу постоянных лицензий, стимулируя тем самым рост подписки (в качестве примера можно привести *PTC*, *Autodesk*, *Adobe Systems*). Другие вендоры высказывают весьма скептическое отношение к институту подписки – не отрицая,

впрочем, возможности сдавать ПО в аренду. Наконец, третьи исповедуют взвешенный подход к удовлетворению спроса и потребностей своих клиентов, придерживаясь “старой” бизнес-модели (продажа постоянных лицензий, обновлений, мейntenенс и профессионального сервиса) с вкраплениями новых возможностей – подписка, *Pay-As-You-Go*, *SaaS* и другие вариации продажи временных лицензий и сервиса. К их числу можно отнести, например, компании *Dassault Systèmes*, *DS SOLIDWORKS*, *Siemens Digital Industries Software*. Вот таким нам видится сегодня облик заново отформатированного мирового рынка *CAD/CAM/CAE*, *PDM/PLM*, *MES*, *MOM*, *IoT* и пр. – с еще незавершенным ландшафтом, но с уже заложеным потенциальным конфликтом между вендорами, стимулирующими рост подписки, и их реселлерами, теряющими на этом свои доходы.

По мнению большинства экспертов и аналитиков, будущее у института подписки на ПО и услуги – большое и хорошее. Наши любимцы, крупные софтверные корпорации – *Autodesk*, *Dassault Systèmes*, *PTC* и *Siemens*, – воодушевленные новыми технологическими возможностями (мобильность, облако, интернет вещей, дополненная реальность, искусственный интеллект и др.), возбужденные участием в нескольких сулящих новые барьеры революциях (*Industry 4.0*, *BIM* и др.) и сферах (*SLM*, *ALM*, *IIoT* и др.) и разгоряченные борьбой со временем и друг с другом, не могут не реформировать себя, не совершенствовать модели ведения бизнеса.



В отношении же перспектив компании *PTC* трудно сказать лучше, чем это сделал её президент г-н *Heppelmann*: “Финансовый 2018 год стал еще одним годом впечатляющего прогресса нашей компании на пути её трансформации в мирового лидера промышленного *IoT* и дополненной реальности, исповедующего модель подписки на свои программные продукты и услуги. В течение года нам удалось достичь хороших результатов и в нашем основном бизнесе – *CAD* и *PLM*, платформа *ThingWorx* продолжает привлекать новых сторонников и потребителей, на рынке усилился и интерес к нашим решениям для дополненной реальности. Мы добились важных успехов и в том, чтобы существенно расширить границы нашего ареала на мировом рынке, а



Рис. 9. Пятилетняя котировка акций компании *PTC* на бирже *NASDAQ*

также в дальнейшей дифференциации нашей технологии с новыми стратегическими партнерами”.

Подводя черту можно сказать, что идея, подход и первые результаты трансформации *PTC* находили и находят отклик и поддержку у инвесторов компании на протяжении всего периода смены её бизнес-модели, о чём свидетельствует рост котировок её акций (рис. 9). 📈

◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆

mash EX
SIBERIA

Выставка оборудования
для металлообработки
и сварки

26–28 марта 2019

Место проведения:
МВК «Новосибирск Экспоцентр»



Организатор
ITE Сибирь

Россия, Новосибирск
ул. Станционная, 104, тел.: (383) 363-00-36

Получите электронный билет
mashex-siberia.ru