

## И всё-таки она вертится!



Речь в нашем случае идет о состоятельности института подписки на ПО и услуги, как новой (альтернативной или дополнительной) модели ведения бизнеса софтверными компаниями, равно как и альтернативной возможности для пользователей, которые по разным причинам не готовы единовременно платить за бес-

срочные лицензии и техническую поддержку.

История перехода на подписную модель именитой софтверной компании *Autodesk* весьма показательна и поучительна: идущий мучительно долго (с 2013 года) процесс сопровождался неизбежными потерями – персонала, доходов и прибыли. Однако финансовые результаты компании за 2018 год уже не оставляют сомнений в жизнеспособности этой модели и долгожданном завершении перехода, а грядущие показатели за 2019-й станут её торжеством и примером для софтверных стартапов, начинающих свой бизнес. При этом я уверен, что тщательный анализ достижений и потерь *Autodesk* на тернистом пути перехода к подписке напроочь отобьет у других крупных софтверных корпораций соблазн рассматривать подписку как альтернативу “классике”. Даже необходимость нести дополнительное бремя расходов на одновременную поддержку двух моделей ведения бизнеса не заставит такие компании, как *Siemens* и *Dassault Systèmes*, выбрать на ближайшую перспективу подписную модель в качестве основной, чтобы добровольно совершить свой героический “переход через Альпы”.

Как известно, компания *PTC* тоже сделала ставку на подписную модель – но, в отличие от *Autodesk*, смогла распрощаться с классической моделью продаж бессрочных лицензий и технического обслуживания “без (лишнего) шума и пыли”. Цель преобразований в *PTC* заключается не только в смене модели бизнеса, но и в амбициозной трансформации – в мирового лидера в сфере промышленного интернета и дополненной реальности. Интеграция *ThingWorx* и *Vuforia* с *PLM*-платформой *Windchill* ведет к тому, что компания шаг за шагом приближается к потенциальной возможности замкнуть весь цикл, обеспечить ИТ-поддержку для всех этапов создания изделия и обратную связь с проектировщиками. Стратегическое партнерство с *Rockwell Automation*, американским поставщиком средств промышленной автоматизации, и совместная с ним разработка новых ИТ-продуктов открывают перед *PTC* новые горизонты роста в аспекте цифровой поддержки процессов производства и его автоматизации. С некоторыми подробностями переживаемой этой компанией метаморфозы можно познакомиться в этом выпуске *Observer’a*.

Современное авиационное – вотчина (и одновременно ристалище) двух самых мощных и инновационных гигантов: американской компании *Boeing* и европейской *Airbus*. Они примерно равны друг другу по силе, поэтому их битвы за заказы отличаются особой

ожесточенностью. Однако таких качеств, как недюжинная предприимчивость, умение прибегать к господдержке (в чём соперники попеременно обвиняют друг друга), решительность и напористость, сегодня уже недостаточно, чтобы выигрывать миллиардные сделки. Помимо этого требуется еще поддерживать высочайший технический уровень своих летательных аппаратов, а также всех процессов и производств. Как следствие, *Airbus* совместно с *Dassault Systèmes* начинают стратегическое сотрудничество с целью формирования европейской аэрокосмической промышленности будущего. Согласно имеющимся договоренностям, *Airbus* внедрит платформу *Dassault 3DEXPERIENCE*, обеспечивающую цифровую целостность всей технологической цепочки, от проектирования до эксплуатации, на основе единой модели данных. Это сделает доступным богатый потенциал цифрового проектирования, производства и сервисов во всех подразделениях *Airbus* и для всех линеек изделий. Примечательно, что *Dassault* умудряется сотрудничать одновременно с обоими главными игроками и непримиримыми конкурентами в авиастроительной отрасли, причем, без видимого неудовольствия этим с их стороны. Но это обстоятельство не может не вызывать чувство раздражения у компании *Siemens PLM Software*, принципиального конкурента *Dassault*, и, несомненно, стимулирует её на ответные шаги.

Между тем, концерн *Siemens*, в лице своего президента **Joe Kaeser**, считает, что его бизнес стабилен, особенно в сфере цифровизации, симуляции, *PLM* и промышленной автоматизации, а также создания и производства современной аппаратуры и техники для здравоохранения. В то же время г-н *Kaeser* уверен, что основные отрасли промышленности уже прошли пик роста в текущем цикле своего развития. Далее неминуем спад – и это очень хорошее время, чтобы сосредоточиться на принятии фундаментальных решений по структуре бизнеса, по-новому выставить фокус и провести реструктуризацию, дабы во всеоружии встретить новый цикл роста экономики и промышленности. В такое время, – делится секретом президент *Siemens*, – он предпочитает много общаться с ведущими потребителями и пользователями, которые прекрасно информированы о состоянии дел в своих секторах.

Скучный прогноз относительно скромных темпов роста экономики Еврозоны, замедления в Америке и даже Китае, при всей своей глобальности, не сможет повлиять на приподнятость настроения в предвкушении весны. А признаки её прихода налицо: уже не позимнему теплое солнце, подсвечивающее ультрамарин неба в просветах облаков; взявшиеся ниоткуда – то тут, то там – семейки голенастых подснежников, пробившихся сквозь прошлогоднюю траву и мох, слышимое повсеместно задорное разноголосье возвращающихся юрмалчане, горящие пляж к курортному сезону... Но нужно еще хорошо потрудиться, чтобы так же хорошо отдохнуть летом у самого синего моря.

Юрий Суханов