

Наш журнал продолжает обзирать итоги деятельности “королей” САПР/PLM в 2007 году. В 3-й части статьи мы сосредоточимся преимущественно на сравнении вкладов географических регионов в котилки общих доходов “королей”. Однако, улыбаясь и восхищаясь их вчерашними достижениями, не будем забывать и о дне сегодняшнем. А он, увы, не внушает...

# “Короли” и “капуста” – 2007

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

### Часть III. Географический аспект

Юрий Суханов (*observer@cadcamcae.lv*)

Руководителю на заметку

“Наступили времена неуверенности”.  
Алистер Дарлинг,  
министр финансов Великобритании  
о текущем моменте

### С чего начинается родина “королевских” доходов

Прошлогодний “капустный” обзор не затрагивал географический аспект происхождения доходов “королей” САПР/PLM, поэтому по прошествии двух лет не будет лишним отдать должное вкладу каждого отдельного региона в их общие доходы, равно как и наоборот – оценить результативность региональных усилий “их королевских величеств”.

Географические регионы в отчетах поставщиков ПО исторически предстают в следующей конфигурации: под Америкой понимаются не только Соединенные Штаты, а часть света, включающая два континента – Северную и

Южную Америки. Под Европой же в данном контексте понимается не только ЕС или Европа как часть света, но и Россия, располагающаяся, как известно, на Евразийском континенте, а также страны Ближнего Востока и даже Африки (вероятно, читатели не раз встречали аббревиатуру **EMEA** – *Europe, Middle East, Africa* в названиях зон ответственности офисов и должностей сотрудников корпораций). Наконец, третий субрегион принято называть Азиатско-Тихоокеанским (АТР); он включает и Австралию.

Некоторая странность, как может показаться на первый взгляд, и даже нелепость таких конфигураций, является следствием оптимизации ресурсов “королей”, направляемых

ADSK's quarterly total revenue by geographical regions in 2005÷2007

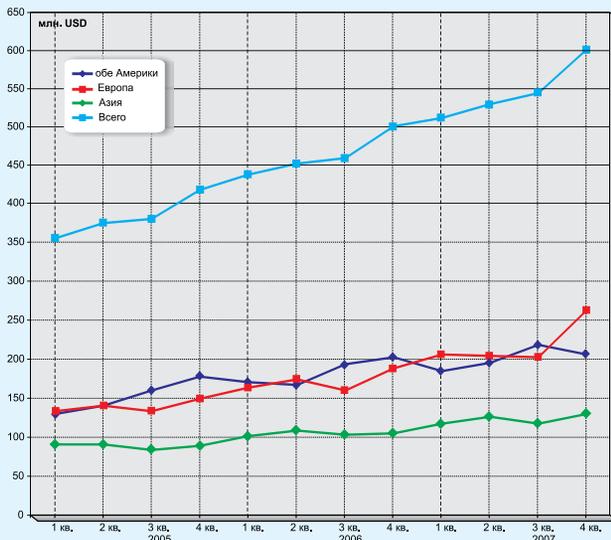


Рис. 1. Динамика общих доходов ADSK по географическим регионам за 2005÷2007 гг.

DASTY's quarterly total revenue by geographical regions in 2005÷2007

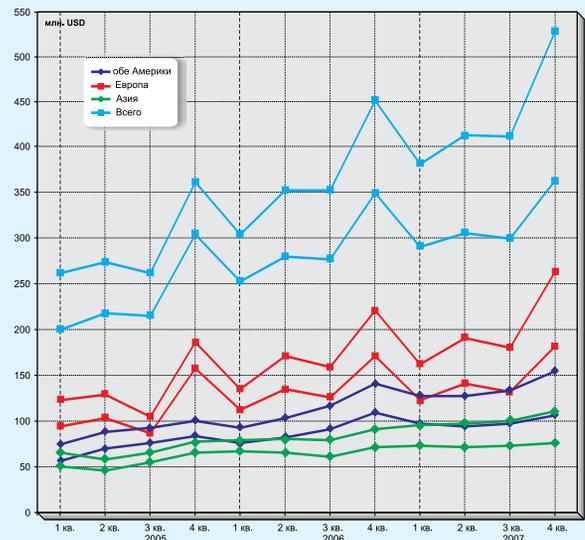
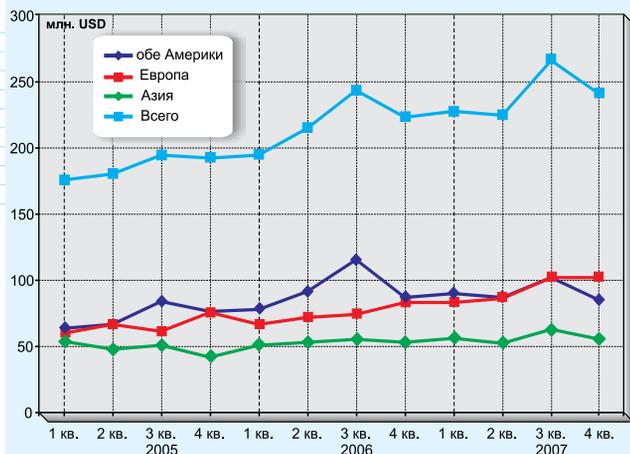


Рис. 2. Динамика общих доходов DASTY по географическим регионам за 2005÷2007 гг.

*PTC's quarterly total revenue by geographical regions in 2005-2007*



*Рис. 3. Динамика общих доходов PTC по географическим регионам за 2005÷2007 гг.*

ими на завоевание регионов и выстраивание эффективной системы отчётности и управления своими представительствами, офисами и партнёрами. Так что происхождением этих бизнес-географических карт мы обязаны представлениям президентов корпораций об эффективности управления миром их вице-президентами, а отнюдь не уровню знаний ими географии – физической, политической или экономической. Хотя, порой, дремучесть отдельных высокомерных представителей британских и американских “королевских” офисов удручает.

Нынче в каждом из регионов “короли” проявляют чудеса предприимчивости и изобретательности, которые, будучи умноженными на капиталистическое упорство и заимствованное у социализма тотальное планирование, позволяют им весьма успешно конкурировать друг с другом, расти и развиваться.

**Табл. 1. Распределение доходов “королей” по регионам мира (млн. USD)**

	Обе Америки				Европа				Азиатско-Тихоокеанский регион			
	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC
1'2002	106.8	53.9/47.3	-	80.3	71.8	88.1/77.3	-	48.6	50.7	40.5/35.5	-	46.1
2'2002	92.7	53.6/49.3	-	76.0	66.2	84.1/77.3	-	57.0	52.5	53.6/49.3	-	50.0
3'2002	87.4	52.6/51.8	-	79.9	58.2	79.0/77.7	-	60.9	43.1	44.3/43.6	-	45.7
4'2002	87.3	63.4/63.5	-	70.9	67.2	123.2/123.3	-	53.8	41.0	37.8/37.8	-	47.2
<b>Σ2002</b>	<b>374.2</b>	<b>223.5/211.9</b>	<b>416.7</b>	<b>307.1</b>	<b>263.4</b>	<b>374.4/355.6</b>	<b>289.0</b>	<b>220.3</b>	<b>187.3</b>	<b>176.2/166.2</b>	<b>154.9</b>	<b>189.0</b>
1'2003	92.1	51.0/54.7	-	67.8**	68.1	78.4/84.1	-	57.6**	50.6	40.0/42.9	-	45.6**
2'2003	84.8	51.6/58.7	-	-	79.1	81.4/92.5	-	-	47.8	48.3/54.9	-	-
3'2003	104.9	49.9/56.2	-	-	77.6	79.2/89.2	-	-	51.3	47.2/53.2	-	-
4'2003	127.8	62.8/74.7	-	-	112.4	114.9/136.7	-	-	55.1	50.1/59.6	-	-
<b>Σ2003</b>	<b>409.6</b>	<b>215.3/244.3</b>	<b>403.4</b>	<b>251.8</b>	<b>337.2</b>	<b>353.9/402.5</b>	<b>325.2</b>	<b>233.8</b>	<b>204.8</b>	<b>185.6/210.6</b>	<b>168.6</b>	<b>183.8</b>
1'2004	121.5	49.3/61.6	-	54.9	108.8	82.8/103.5	-	61.5	67.6	44.1/55.1	-	48.3
2'2004	115.1	52.0/62.7	-	59.8	98.9	86.6/104.4	-	58.5	65.6	53.9/65.0	-	50.1
3'2004	137.0	60.2/73.6	-	61.4	95.8	84.6/103.5	-	61.1	67.4	43.2/52.8	-	47.6
4'2004	137.3	69.6/90.3	-	58.0	140.2	117.6/152.5	-	68.0	78.7	52.8/68.5	-	43.0
<b>Σ2004</b>	<b>510.9</b>	<b>231.1/288.2</b>	<b>424.0</b>	<b>234.1</b>	<b>443.7</b>	<b>371.6/463.9</b>	<b>373.7</b>	<b>249.1</b>	<b>279.3</b>	<b>194.0/241.4</b>	<b>180.3</b>	<b>189.0</b>
1'2005	130.5	55.8/73.2	109.2	63.2	134.1	93.6/122.9	92.8	59.2	90.5	49.8/65.4	50.6	53.7
2'2005	141.3	69.5/87.7	124.3	66.4	140.6	102.1/128.7	110.7	66.4	91.1	45.6/57.5	50.0	47.6
3'2005	160.3	74.8/91.3	123.8	84.1	133.4	85.5/104.4	110.8	60.8	84.6	53.5/65.2	55.6	50.2
4'2005	177.1	83.2/99.0	139.2	75.9	150.1	156.7/186.4	125.2	75.0	89.6	64.3/76.5	61.3	41.6
<b>Σ2005</b>	<b>609.2</b>	<b>283.3/351.2</b>	<b>496.5</b>	<b>289.6</b>	<b>558.2</b>	<b>437.9/542.4</b>	<b>439.5</b>	<b>261.4</b>	<b>355.8</b>	<b>213.2/264.6</b>	<b>217.5</b>	<b>193.1</b>
1'2006	170.0	75.8/91.2	121.2	78.1	164.0	111.6/134.2	99.3	66.7	101.0	64.7/77.8	53.1	50.5
2'2006	168.0	81.1/101.9	-	91.0	174.0	135.2/169.9	-	72.0	108.0	63.7/80.0	-	52.6
3'2006	194.0	90.8/115.8	-	115.7	160.0	124.2/158.4	-	73.8	103.0	61.3/78.2	-	54.8
4'2006	203.0	108.3/139.7	-	86.5	189.0	170.9/220.4	-	82.7	105.0	70.2/90.5	-	52.4
<b>Σ2006</b>	<b>735.0</b>	<b>356.0/448.6</b>	<b>507.7</b>	<b>371.3</b>	<b>687.0</b>	<b>541.9/682.9</b>	<b>472.1</b>	<b>295.2</b>	<b>417.0</b>	<b>259.9/326.5</b>	<b>238.9</b>	<b>210.3</b>
1'2007	185.0	96.1/125.9	-	89.4	206.0	122.8/160.9	-	82.8	117.0	72.0/94.4	-	55.8
2'2007	195.0	93.6/126.2	-	86.9	204.0	140.8/189.9	-	86.2	127.0	71.3/96.1	-	51.8
3'2007	218.0	96.1/132.1	-	102.2	203.0	130.9/179.9	-	101.6	118.0	72.1/99.1	-	62.8
4'2007	206.0	106.0/153.5	-	84.5	262.0	181.4/262.8	-	101.6	131.0	75.7/109.7	-	55.1
<b>Σ2007</b>	<b>804.0</b>	<b>391.8/537.7</b>	<b>-</b>	<b>363.0</b>	<b>875.0</b>	<b>575.9/793.5</b>	<b>-</b>	<b>372.2</b>	<b>493.0</b>	<b>291.1/399.3</b>	<b>-</b>	<b>225.5</b>

Примечания: \* – суммы в EUR/USD; \*\* – данные компании Daratech

## Интерпретации

Данные о квартальных и годовых доходах “королей” САПР/PLM, разнесённые по основным географическим регионам, собраны в табл. 1, которую мы ведём еще с 2002 года. Впрочем, эта историческая таблица сколь компактна, столь и безлика. Только наметанный взгляд опытного шифровальщика способен распознать в скупых цифрах скрытый в них тайный смысл и движение. Поэтому мы предложим читателям несколько групп графиков, в наглядной форме отображающих региональную структуру “королевских” доходов, отражающих очевидные тренды их развития и распределение призовых мест в их региональном “капиталистическом социальном равновесии”.

Первая группа графиков (рис. 1÷3) показывает, как изменялись поквартально доходы “королей” в каждом из субрегионов за последние три года. Вторая группа (рис. 4÷6) представляет собой сравнительные диаграммы общих доходов “королей” за период 2002÷2007 гг. в каждом из субрегионов отдельно, а также их рейтинг по этому показателю в 2007 году. Третья группа графиков (рис. 7÷9) иллюстрирует, как за период 2003÷2007 гг. менялись темпы роста общих доходов “королей” отдельно в каждом субрегионе, а также их рейтинг по этому показателю в 2007 г. Для построения графиков третьей группы использовались данные таблицы 2, рассчитанные по данным таблицы 1.

Четвёртая группа иллюстраций (рис. 10) – круговые диаграммы, отображающие процентное

соотношение региональных долей в общих доходах каждого “короля” за 2007 год. И, наконец, пятая группа графиков (рис. 11, 12) показывает динамику рынка MCAD-продуктов и выросших из них PLM-систем в абсолютных и относительных величинах отдельно по субрегионам при допущении, что показатели “старых королей” адекватно отображают движение этих рынков. Эти же два рисунка предлагают объективный рейтинг географических регионов по двум показателям – части объемов инвестиций в САПР/PLM, доставшиеся “королям” в регионе, и темпам роста этих инвестиций.

## Наблюдения

У **ADSK** в 2007 г. общие доходы выросли на 18.1%, при этом в Америке доходы выросли на 9.4%, в Европе – на 27.4%, в Азии – на 18.2%. Показательно, что впервые доходы компании в Европе превысили доходы в Америке: 875 млн. долл. против 804 млн. Во всех регионах **ADSK** уверенно возглавляет рейтинги по объёмам продаж: в Америке – с 2003 г., в Европе – с 2005 г., в Азии – с 2004 г. Среди “старых королей” вряд ли найдется компания, способная расти столь стремительно, чтобы потревожить покой **ADSK**. Разве что промышленный конгломерат **Siemens** поручит вдруг своему подразделению **PLM Software** дополнительную работу стоимостью в пару-тройку миллиардов для своих же предприятий и групп. Но мы с вами об этом можем и не узнавать – **Siemens** ведь предпочитает молчать... Впрочем, это всё из сферы предположений и гадалочек типа “любит – не любит”, в то время как **ADSK** предпринимает реальные и весьма решительные меры, чтобы не просто



“Kings” annual revenues 2002÷2007 in Asia-Pacific

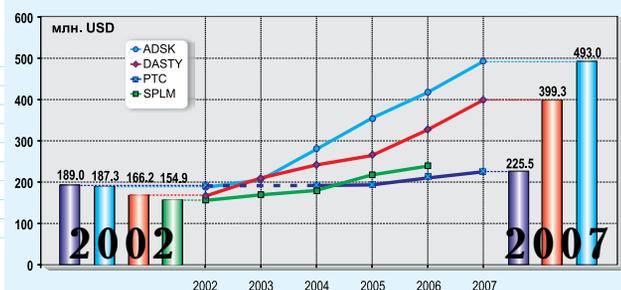


Рис. 6. Сравнительный график общих доходов “королей” в АТР и трансформация рейтинга по этому показателю за 2002÷2007 гг.

оторваться от коллег по цеху, но и предстать в модном нынче обличье – с инженерными знаками отличия на королевском мундире.

Если говорить о **PTC**, то в целом наблюдается схожая картина, но в более резких тонах: высокий рост (+26%) доходов в Европе и стагнация (-2.2%) в Америке на фоне скромных +7.2% в АТР. Как и у **ADSK**, в 2007 году доходы **PTC** в Европе (372.2 млн. долл.) превысили доходы, полученные в Америке (363 млн. долл.), что лишь подтверждает тезис о некотором снижении деловой активности в промышленности США. Однако руководство **PTC** склонно объяснять снижение темпов роста своих американских доходов улучшением портфеля сделок: увеличилось число крупных сделок, требующих больше времени и усилий для выполнения, и не все из них удалось закрыть к концу года.

У **DASTY** – очень хорошие показатели доходов во всех регионах (на рис.2 представлены четыре группы графиков, относящихся к **DASTY**; каждая состоит из двух графиков одинакового цвета: верхний отображает динамику соответствующего дохода в долларах, нижний – в евро), но темп их

роста в 2007 г. по сравнению с 2006 г. снизился. Причина кроется не только в очень возможной рецессии в США и настроении неуверенности, охватившем основные рынки мира, но и в относительности самой методики расчётов. Дело в том, что поглощения нескольких сравнительно крупных компаний в 2006 г. высоко “задрали” планку темпов роста доходов **DASTY**, удержать которую без новых поглощений невозможно.

До 2004 года по собираемым в США доходам американская компания **PTC** опережала европейскую **DASTY**, но затем **DASTY** вырвалась вперед. Своих позиций она уже не уступала и завершила 2007 год с результатом 537.7 млн. долл. против 363 млн. у **PTC**.

Достаточно неожиданным и интересным следует признать тот факт, что европейские компании инвестируют в САПР и **PLM** уже значительно большие средства, чем их американские конкуренты. Это видно на рис. 11, отображающем своеобразный рейтинг частей света/субрегионов по этому показателю. Европа может похвастаться и самыми высокими темпами роста этих инвестиций: в 2007 году – 20%, в то время как в Америке они были ровно в два раза ниже – 10%.

К Азиатско-Тихоокеанскому региону, где тон задают Япония и стремительно растущие экономики Индии и Китая, приковано особое внимание “королей”. Однако на данный момент объемы собираемых там доходов и темпы их роста (16%) таковы, что вряд ли способны покрыть возможный дефицит того и другого на рынке Америки (так говорят сегодня, например, ответственные сотрудники аппарата **PTC**). Заявление компании **DASTY** свидетельствует о том, что вклад Японии в рост её доходов в АТР практически равен нулю, а весь прирост там обеспечивают Индия, Китай и Южная Корея. И всё же экономики развивающихся стран этого региона могут сыграть роль демпфера для смягчения последствий возможной рецессии в США и замедления темпов роста в Еврозоне.

Табл. 2. Годовые темпы роста доходов “королей” по регионам мира (%)

	Обе Америки				Европа				Азиатско-Тихоокеанский регион			
	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC	ADSK	DASTY*	SPLM	PTC
2003	9.5	-5.2/15.3	-3.2	-18.0	28.0	-5.5/13.2	12.5	6.1	9.3	5.0/26.7	8.8	-2.8
2004	24.7	7.3/18.0	5.1	-7.0	31.6	5.0/15.3	14.9	6.5	36.4	4.5/14.6	6.9	2.8
2005	19.2	24.8/21.9	17.1	23.7	25.8	17.8/16.9	17.6	4.9	27.4	9.9/9.6	20.6	2.2
2006	20.7	25.7/27.7	2.3	28.2	23.1	23.7/25.9	7.4	12.9	17.2	21.9/23.4	9.8	8.9
2007	9.4	10.0/19.9	---	-2.2	27.4	6.3/16.2	---	26.0	18.2	12.0/22.3	---	7.2

Примечания: \* – темпы роста в % доходов в EUR/USD

Annual total revenue growth rates 2003÷2007 in America for “Kings”

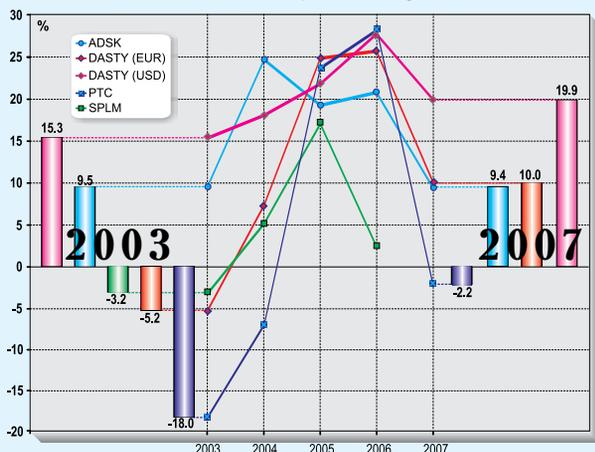


Рис. 7. Темпы роста/снижения общих доходов “королей” за период 2003÷2007 гг. в Америке

Annual total revenue growth rates 2003÷2007 in Europe for “Kings”

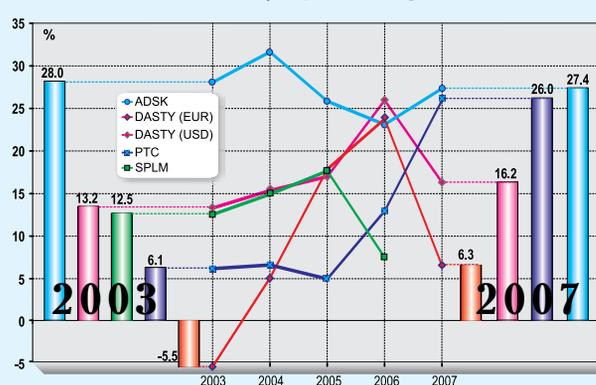


Рис. 8. Темпы роста/снижения общих доходов “королей” за период 2003÷2007 гг. в Европе

### Батальоны просят огня...

В мирное время проблем тоже много, но они иные. Регионы и отдельные страны ждут и требуют от вендоров локализации программных продуктов и документации, учёта менталитета и национальных стандартов. Недавно одним из “королей”, кажется это была компания Autodesk, в обиход был введён новый термин – **кантрификация** (от английского *country* – страна), призванный придать бóльшую весомость и значимость усилиям разработчика, направленным на более глубокую адаптацию программных решений не только к языку страны-потребителя (что принято называть локализацией), но и менталитету жителей, культуре, традициям, особенностям и специфике бизнес-процессов, типовых структурных схем предприятий, подразделений, прохождения задач и т.п., а также требованиям национальных стандартов, регламентирующих состав и содержание документации, документооборот и пр. Если кто-либо из вендоров проигнорирует интересы и запросы потребителей, его бизнес обречен на неудачу. Сегодня свыше половины своих доходов “короли” собирают не просто за пределами государственных границ стран своей дислокации, но и в других географических регионах. Банальность, но – факт!

### ... а обозреватели – сенсаций!

Подразделение производственных решений *ADSK*, ведомое знаменитым Робертом Кроссом, старшим вице-президентом компании, растёт не только количественно, но главное – качественно. Неожиданно для нас поступила новость о намерении *ADSK*

приобрести за 297 млн. долл. компанию *Moldflow*, известного производителя софта для симуляции проливаемости деталей из пластических масс и оптимизации конструкции пресс-форм, в том числе и многоместных. Цена сделки в 5.3 раза превышает годовой оборот *Moldflow*, что свидетельствует о её важности для *ADSK* как минимум в нескольких аспектах. Резоны могут быть следующие:

- во-первых, заполучить уникальных специалистов (285 человек), технологии симуляции, привилегированных пользователей, в том числе производителей пресс-форм, и 56 млн. долл. годового дохода. Разумеется, *ADSK* не станет обижать нынешних клиентов *Moldflow*, являющихся одновременно и пользователями конкурирующих *CAD*-систем, однако, без сомнения будут приложены все усилия для

Annual total revenue growth rates 2003÷2007 in Asia-Pacific for “Kings”

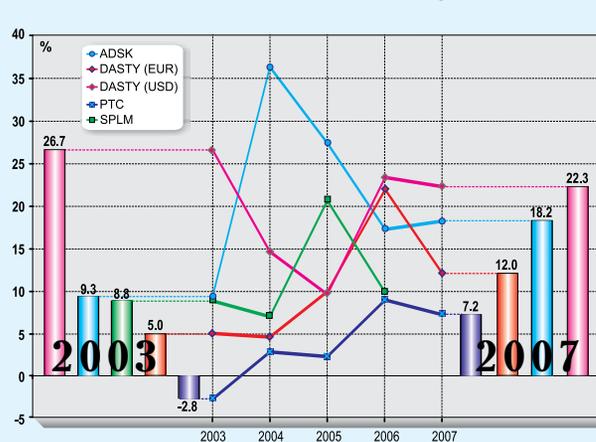


Рис. 9. Темпы роста/снижения общих доходов “королей” за период 2003÷2007 гг. в АТР

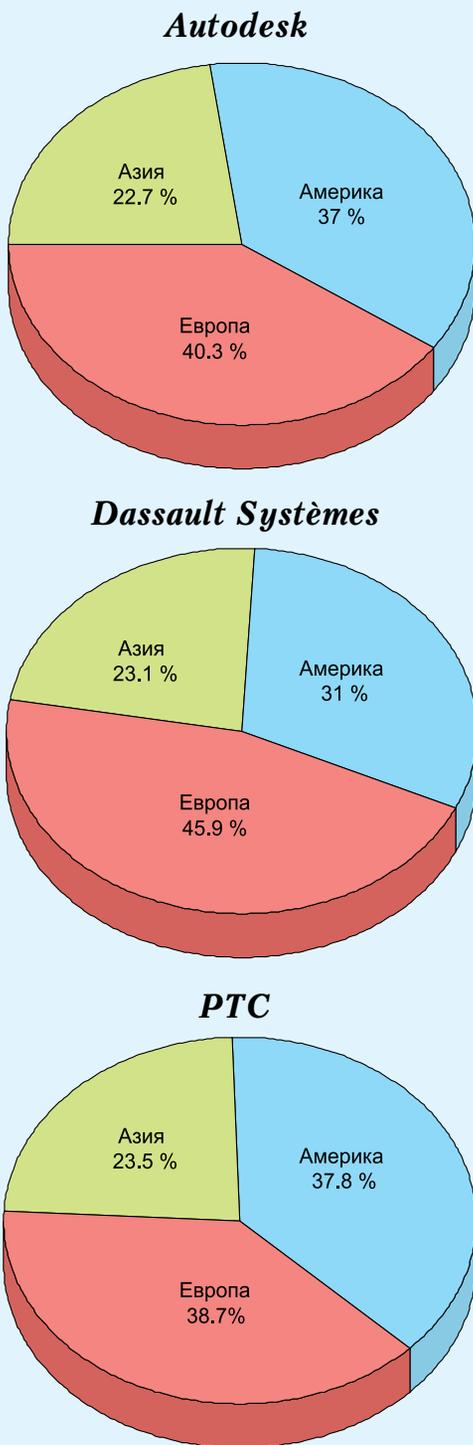
их вовлечения в сообщество пользователей машиностроительных решений Autodesk;

- во-вторых, продолжить, как говорится, наполнять реальным содержанием концепцию цифрового прототипа, поддерживающую репутацию *ADSK* как серьёзного игрока на рынке комплексных решений для автоматизации проектирования и производства. У *ADSK*, как оказалось, есть план этого наполнения, который компания уверенно исполняет (к примеру, недавно она анонсировала программный продукт для автоматизации конструирования пресс-форм);

- в-третьих, с толком потратить обесценивающиеся на глазах доллары;

- в-четвёртых, возможно (есть у нас такое ощущение), отыгаться в некотором смысле на конкурентах (речь идёт прежде всего о *SolidWorks* и *DASTY*, активно и успешно сотрудничающих с *Moldflow* и даже интегрировавших в свои решения часть функционала популярных продуктов последней). А отыгрываться богатая и успешная *ADSK* может за многолетнее пренебрежительное отношение к уровню *MCAD*-решений, предлагаемых ею, а также за давнишнюю попытку принудить её действовать в интересах этих корпораций. В своё время *DASTY* удалось приобрести *Spatial*, а с нею и ключевую технологию *ADSK* – ядро *ACIS*. Тогда на *ADSK* оказывалось нешуточное давление (в том числе, выдвигалось требование остановить развитие *Inventor*, стать реселлером *SolidWorks*), которое привело в итоге к серии судебных разбирательств. Суть тогдашнего конфликта и нюансы отношений можно почерпнуть

*Annual total revenues “geographical” structure in 2007 by “Kings”*



*Рис. 10. “Географическая” структура доходов “королей” за 2007 год (в процентах)*

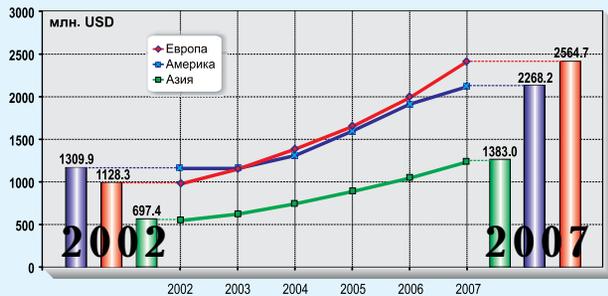
из опубликованной нашим журналом статьи “*Теория заговора: Dassault vs. Autodesk*” (#4/2003).

История свидетельствует, что *ADSK* после приобретения каких-либо технологий, как правило, лишала конкурирующих разработчиков возможности дальнейшего их использования. Как она поступит в данном конкретном случае? Вопрос, конечно, интересный...

Другая новость, совершенно иного характера и свойства, пришла из страны *SPLM*. Она тоже не может остаться незамеченной, и претендует, как минимум, на тёплый приём. Думаю, многие согласятся со мной, что у пользователей порой создаётся впечатление, будто все *CAD*-системы всё больше походят друг на друга, что современная парадигма моделирования практически исчерпала себя. Выбор-то невелик: либо с деревом построения, либо без него, плюс некоторое пересечение возможностей того и другого подходов... Смелые, оригинальные попытки предложить новую парадигму предпринимали приснопамятная компания *ImpactXoft* и условно новоиспечённая *SpaceClaim* (один из основателей которой – *Mike Payne* – был, к слову, в составе “заговорщиков”, покушавшихся на *Inventor*). Чем и как завершился жизненный путь *ImpactXoft*, читателям *Observer*’а известно. Думается, что аналогичная судьба постигнет, к сожалению, и очень симпатичный нам продукт *SpaceClaim*.

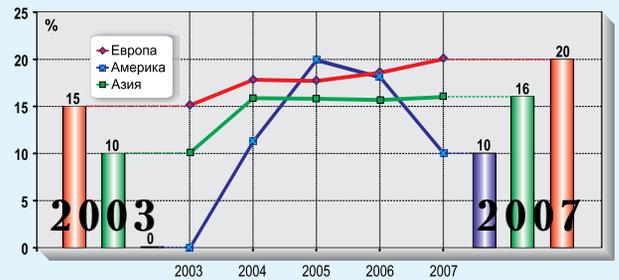
Станет ли новость от *SPLM* сенсацией – как знать? Но нет сомнения в том, что это некий прорыв в технологии и технике моделирования. Речь идёт о запатентованной

*Ratings of volume investments in CAD/CAM/PLM in 2002÷2007 for main sub-regions*



*Рис. 11. Рейтинги субрегионов по объёмам инвестиций в САПР/PLM за 2002÷2007 гг.*

*Main sub-regions ratings by annual investments growth rates 2003÷2007 in CAD/CAM/PLM*



*Рис. 12. Рейтинги субрегионов по темпам роста инвестиций в САПР/PLM за 2003÷2007 гг.*

компанией **Siemens технологии синхронного моделирования**, которая (простите за тавтологию) синхронизирует геометрию и правила проектирования за счёт применения нового механизма принятия решений, основанного на экспертной системе. Новая технология будет доступна уже в *NX 6* и *Solid Edge 21* как отдельное приложение со своим на 100% сделанным *a la Vista* интерфейсом. Отныне пользователь сможет применять на выбор две техники моделирования: с деревом построения или без оно. Мы намерены подробнее разобраться с этим и в ближайшее время поделиться с читателями своими впечатлениями или впечатлениями наших коллег. Однако и без демонстрации действующего ПО, информирует нас *SPLM*, только в одной Германии от клиентов, пропустивших платежи за поддержку (и автоматически лишившихся её) уже получено заказов на “возврат на поддержку” (*back on maintenance*) в сумме 600 тыс. евро.

Для того чтобы конкуренты могли адекватно ответить, им нужно либо завладеть научной школой *D-Cubed* и *Parasolid* (или, по крайней мере, добиться доступа к их разработкам), принадлежащих *SPLM*, либо любовно пестовать свою.

И, наконец, последнее. Корпорация *EDS*, бывшая владелица *UGS*, успешно продавшая эту компанию концерну *Siemens*, намерена сама практически продаться компьютерному гиганту *Hewlett-Packard*. Может быть *UGS* поторопилась “пить баварское”?

## Заключение

Несмотря на то, что у всех “королей” и в 2007 г. доходы продолжали расти, темпы их роста стали замедляться. В особенности это было характерно для Америки, где, в ожидании наступления рецессии в экономике, граждане и предприятия стали сдержаннее в своих тратах, включая приобретение программного обеспечения. Думается, что

времена благоденствия, пришедшие в начале века на смену интернет-революциям и “*dot-com bubble*” – финансовым пузырям той эпохи, завершаются. Наступают другие времена. Вряд ли в ближайшие пару лет мы будем наблюдать столь же стремительный органический рост, что демонстрировали наши любимцы на протяжении последних пяти лет.

В этой связи нам представляется, что “сапоровско-пиэлемовский” бизнес станет агрессивнее. Впереди – схватки старых (*Dassault Systèmes, PTC, Siemens PLM Software*) и новых (*Oracle, SAP*) “королей”, обострение междоусобиц в среде тех и других, выход на ристалище “императоров” – *Microsoft* и *Adobe*, поиск и апробация новых бизнес-моделей и бизнес-концепций у главных вендоров. Слабый рост доходов, а то и полное отсутствие такового, будет компенсироваться и маскироваться поглощениями более мелких технологических компаний или компаний-конкурентов в отдельных нишах. Зарабатывать каждый новый доллар будет всё труднее, а его ценность и надёжность при этом будут вызывать всё больше сомнений, как и устройство всей финансовой системы Запада. Разразившийся международный финансовый кризис и слабая экономическая конъюнктура в США оказывают негативное влияние и на экономику Еврозоны. Падает инвестиционная активность предприятий, главная движущая сила экономического подъёма, – констатируют эксперты ЕС. Как следствие, **мы ожидаем, что все “короли” пересмотрят прогноз своих доходов на 2008 год.**

Впрочем, не следует пугаться прогнозов аналитиков и выкладок статистики – надо дело делать. Экономика России находится “в противоходе”, и российский рынок САПР/PLM стремительно растёт. Практически все его игроки полны оптимизма, толика которого достаётся и нам.

А собирать, видимо, следует свою – российскую “капусту” ☺. 🧐