Продажи Cisco в России заметно снизились. Что ещё есть в отчёте и вне отчёта компании

Компания Cisco подвела итоги работы в 2014 финансовом году и направила информацию по форме 10-K в Securities and Exchange Commission (SEC). Как оказалось, компания не смогла увеличить продажи по сравнению с прошлым годом на отдельных географических рынках.

Оценивая работу компании в отчётном периоде, Джон Чемберс (John Chambers), председатель Совета директоров и генеральный директор Cisco Systems, начал со слов: "Мы действуем хорошо в сложных условиях ...". Конечно, упомянуть топ-менеджеру о состоянии рынка было необходимо, чтобы нынешние результаты деятельности по сравнении с прошлыми выглядели как достижение. Особенно в ситуации, когда продажи в четвёртом квартале финансового 2014 года, завершившегося 26 июля, были практически на том же уровне, что и год назад, а в целом за отчётный год наблюдается падение выручки, как по отдельным направлениям, так и на отдельных географических рынках. Аналитики пишут о первом снижении этого показателя с 2009 года.

Выручка Cisco Systems за 2014 год составила $47,1 млрд, сократившись на 3% по отношению к 2013 году (выручка $48,6 млрд). При этом меньшие продажи решений компании удалось частично компенсировать небольшим ростом продаж услуг.

Если посмотреть* отдельные статьи OPEX, то Cisco Systems в течение последнего квартала финансового 2014 года, например, сократила административные расходы по сравнению с аналогичным периодом в прошлом отчётном периоде и одновременно увеличила свои операционные расходы на "продажи и маркетинг". А вот в целом за отчётный годовой период наблюдается незначительное снижение расходов по этим обеим статьям. При этом, за последний год почти в 4 раза выросли затраты на "restructuring and other charges" и на 16,5% по статье "Research and development".

Наблюдается ежегодный рост затрат на R&D: $ 6,3 млрд., $5,9 млрд. и $5,5 млрд. в течение финансовых годов — 2014 , 2013 и 2012 соответственно. Необходимость постоянных затрат или даже их увеличения связана как с перестройкой компании под изменения на рынках технологий и услуг, так и с тем, что рынки информационных технологий и телекоммуникаций технологически развиваются, с учётом того, что ведущие мировые компании-конкуренты дополнительно адаптируют свои продуктовые предложения под конкретные страны.

Пополнение интеллектуального портфолио и патентов происходит, в том числе, за счёт приобретения других компаний и инвестиций в фонды, поддерживающие различные старт-апы. В пресс-релизе сообщается о поглощении компаний ThreatGRID, Assemblage и Tail-f Systems, о дополнительном взносе в "Cisco Canada Innovation Program", о финансовой поддержке в размере 40 млн. долларов на ранней стадии компаний в Индии, разрабатывающих уникальные продукты для Индии и развивающихся стран.

В целом, расходы на операционную деятельность за 2014 год по сравнению с 2013 финансовым периодом, закончившимся 27 июля прошлого года, увеличились почти на 200 млн. долл. С учётом уменьшения объёма продаж неудивительно, что финансовый результат в отчётном году оказался хуже ("NET INCOME" в 2013 году была почти 10 млрд. долл, а в 2014 году — около 8 млрд. долл.).

* * *

Про Cisco Systems

С точки зрения решений и технологий компания выделяет такие категории: Switching; Next-Generation Network (NGN) Routing; Service Provider Video; Collaboration; Data Center; Wireless; Security и "Other Products".

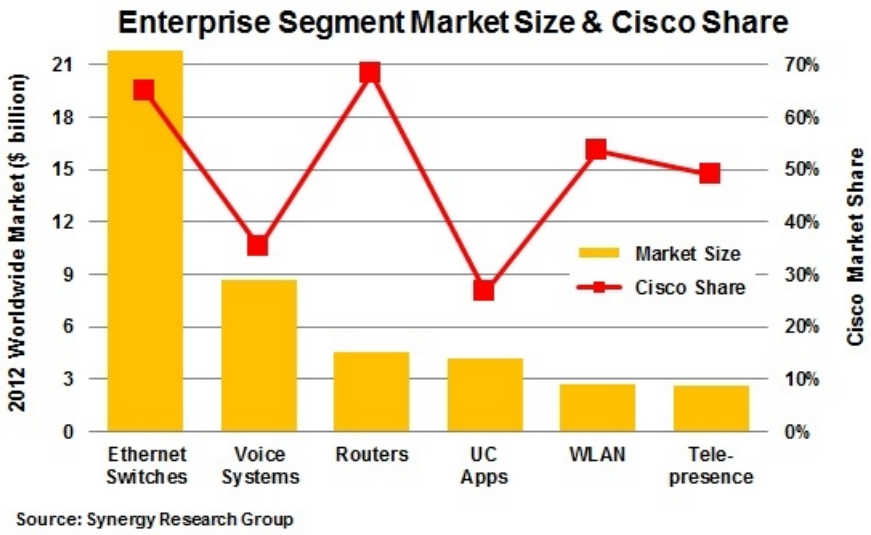
Чуть меньше половины всего персонала (более 36,7 тысяч человек) трудится в США, вне США работают ещё 37,3 тысяч сотрудников. Весь 74-тысячный коллектив Cisco Systems делится так: самая многочисленная группа — почти 26 тысяч сотрудников в R&D, вторая (меньше примерно на 1,1 тысячи человек) — это "продавцы и маркетологи" ("Sales and marketing"), чуть более 7 тысяч — управленческий и административный аппарат.

Поддерживая такой широкий спектр направлений коммерческой деятельности (почти в каждой категории есть ещё и подкатегории) и учитывая географическую глобальность присутствия и работы компании во многих странах, можно не удивляться достаточно длинному перечню конкурентов (список из последнего отчёта): Alcatel-Lucent; Amazon Web Services LLC; Arista Networks, Inc.; ARRIS Group, Inc.; Aruba Networks, Inc.; Avaya Inc.; Brocade Communications Systems, Inc.; Check Point Software Technologies Ltd.; Citrix Systems, Inc.; Dell Inc.; LM Ericsson Telephone Company; Extreme Networks, Inc.; F5 Networks, Inc.; FireEye, Inc.; Fortinet, Inc.; Hewlett-Packard Company; Huawei Technologies Co., Ltd.;

International Business Machines Corporation; Juniper Networks, Inc.; Microsoft Corporation; Motorola Solutions, Inc.; Palo Alto Networks, Inc.; Polycom, Inc.; Riverbed Technology, Inc.; Ruckus Wireless, Inc.; Symantec Corporation; VMware, Inc.; among others.

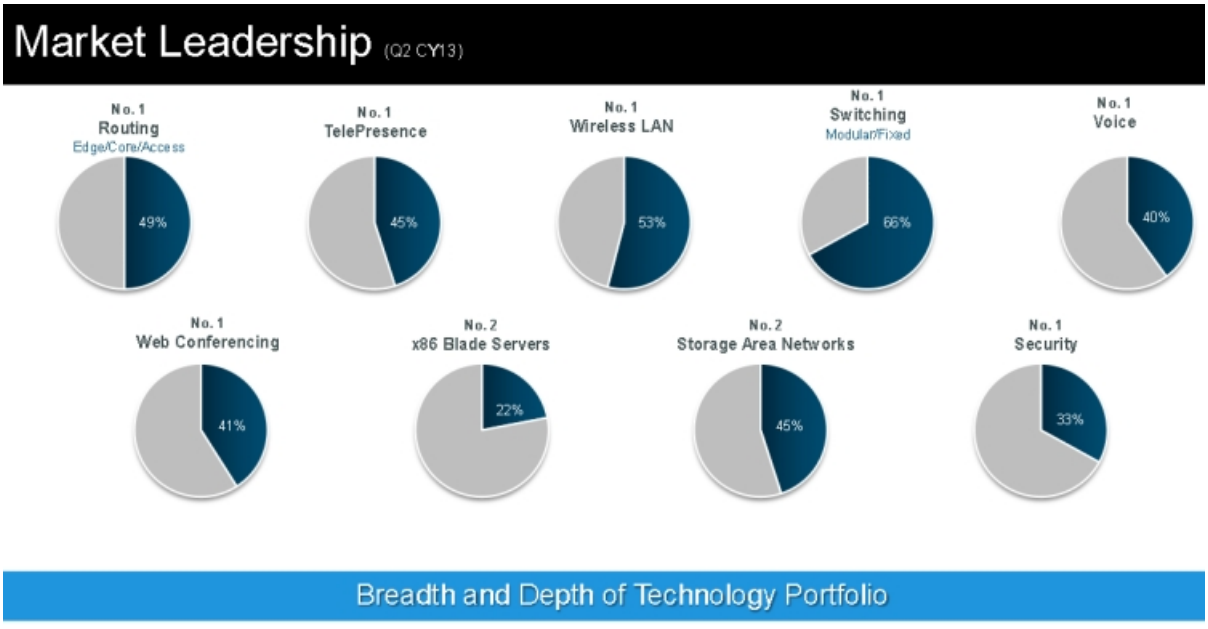
"We compete with numerous vendors in each product category. The overall number of our competitors providing niche product solutions may increase. Also, the identity and composition of competitors may change as we increase our activity in newer product categories such as data center and collaboration and in key growth areas", — из отчёта 2014 года компании Cisco Systems.

Cisco Systems удаётся успешно конкурировать. Так, в 2012 году она лидировала в шести категориях (см. диаграмму ниже), на вторых местах разнообразия было больше — HP (два сегмента), Avaya, Microsoft, Ruckus и Polycom.



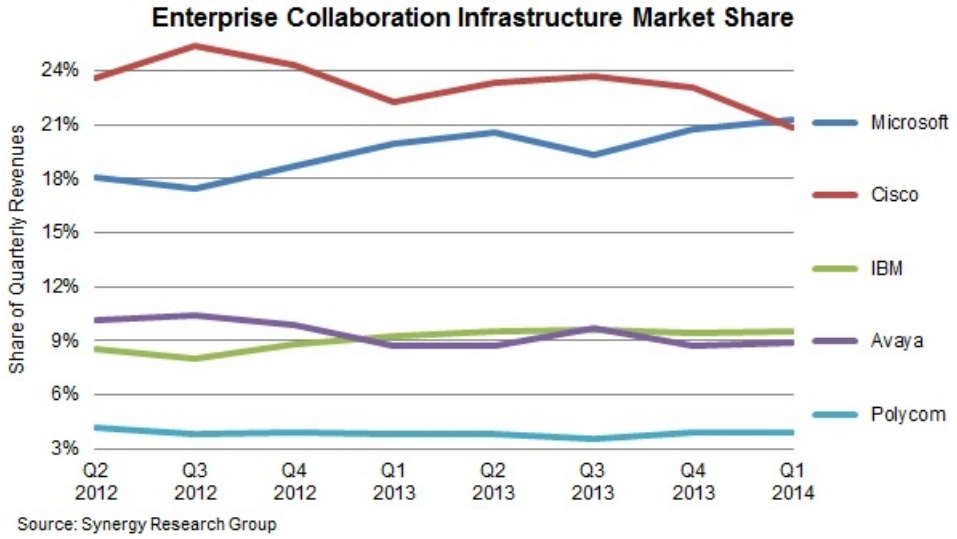
В целом, американская компания определяет для себя несколько факторов, по которым она старается конкурировать:

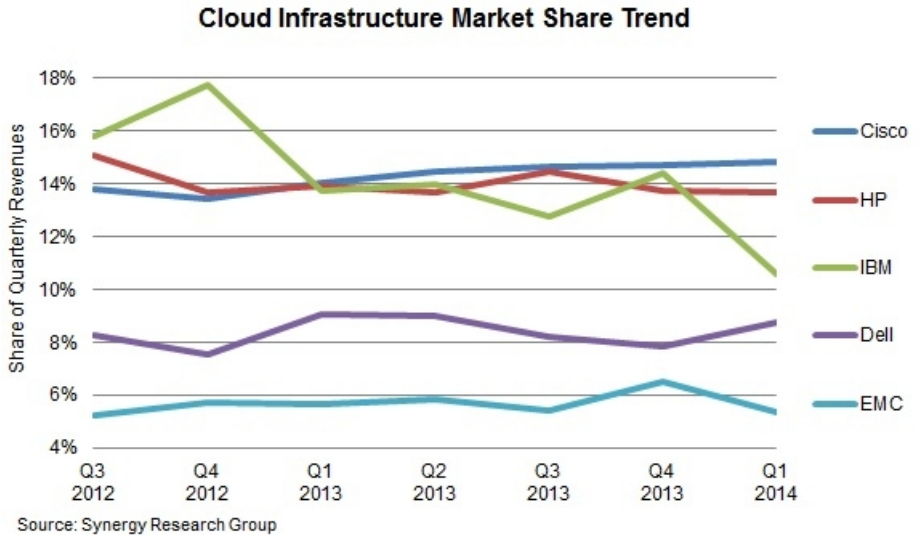
- The ability to provide a broad range of networking and communications products and services
- Product performance
- Price
- The ability to introduce new products, including products with price-performance advantages
- The ability to reduce production costs
- The ability to provide value-added features such as security, reliability, and investment protection
- Conformance to standards
- Market presence
- The ability to provide financing
- Disruptive technology shifts and new business models

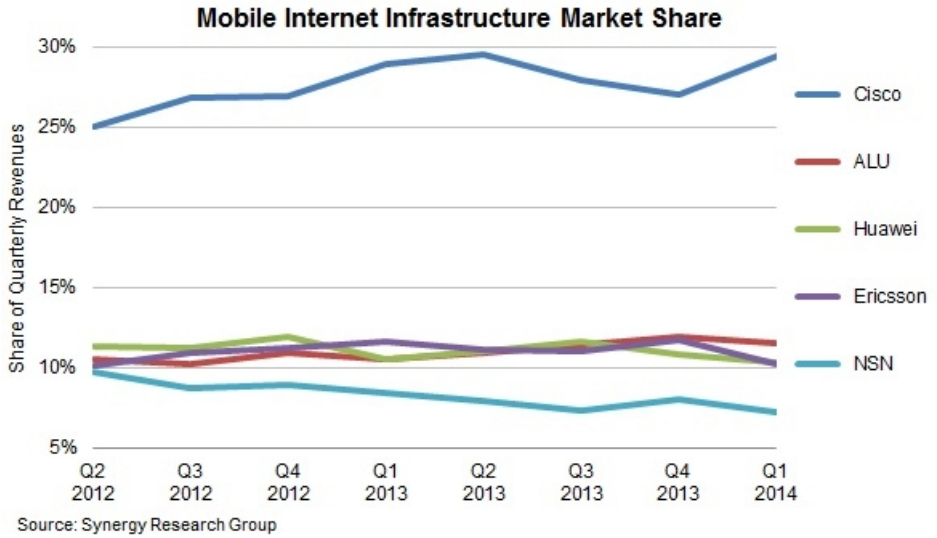


Источник: Презентация Nikos Mourtzinos, Product Sales Specialist, Data Center & Security (Cisco Systems)

Есть и более свежие иллюстрации лидерства, относящиеся к деятельности в 2013 и в 2014 годах (источник тот же — Synergy Research Group. Synergy — стратегический партнёр TeleGeography).







Отмечено в отчёте, что с точки зрения ценовой конкуренции на отдельных рынках, большое внимание уделяется компаниям из Азии, особенно из Китая. Хотя, как вы видели на диаграммах, основные компании-конкуренты в сегментах, проанализированных Synergy Research, не азиатские.

И в прошлом отчётном году, и в нынешней отчётности компания напоминает, что ведёт деятельность в неблагоприятных экономических и рыночных условиях и при отсутствии определённых (в смысле ясных, понятных) геополитических условий. Поэтому, как минимум, два последних года (пишу про

"два", потому что просмотрел только отчёты за 2013 и за 2014 годы) компания Cisco констатирует, что снижается спрос на её продукцию в связи с тем, что клиенты уменьшают статьи расходов, связанных с информационными технологиями. Кроме этого, возросла ценовая конкуренция, в том числе из-за наличия товарных запасов у производителей оборудования. Такие условия коммерческой деятельности, сохраняющиеся последнее время, создают ситуацию, когда компания имеет избыточные ресурсы, в том числе производственные объекты и более высокие накладные расходы (в процентах от выручки). Компания уже сообщала в промежуточной отчётности о планах "реструктуризации" персонала (до 6 тысяч человек). Кроме увольнений, есть и планы приёма на работу — так что кому-то предстоит просто поменять подразделение из-за продолжающейся перестройки компании и фокусировании на каких-то новых сегментах и технологиях.

С точки зрения географии, глобальный рынок компания Cisco Systems поделила на три группы стран: USA/Americas, EMEA и APJC. Головной офис, отвечающий за работу в странах Северной и Южной Америки, находится в США (Сан-Хосе, Калифорния), за деятельность в странах EMEA несёт ответственность главный офис компании, расположенный в Амстердаме (Голландия), за регион APJC отвечает офис, находящийся в Сингапуре. Заказчики Cisco находятся в более чем в 160 странах мира.

* * *

Продолжим про текущую деятельность. Уменьшение выручки на 1,5 млрд долларов выглядит так: произошло снижение продаж на 0,9 млрд. долларов в США, на 0,2 млрд долл. в EMEA (в основном в России) и на 0,4 млрд. долларов — в регионе APJC, в основном в Японии и в Индии.

«Мы наблюдали влияние экономических и геополитических сложностей в Китае, Бразилии, России, Аргентине, Турции, Таиланде и еще на ряде развивающихся рынков, так же как и многие другие компании. Несмотря на то, что во 2 и 3 кварталах тренды на развивающихся рынках выглядели лучше, в 4 квартале эти страны потеряли темпы роста, и потери продолжились, выраженные двузначными показателями», — отметил Джон Чемберс в ходе недавнего конференц-звонка.**

Я решил сравнить перечень рисков, их описание и ранжирование в ежегодных отчётах за 2013 и 2014 годы — всё совпадает, на первом месте зависимость результатов операционной деятельности от спроса на услуги и решения/продукты компании со стороны телекоммуникационных компаний и интернет-провайдеров с учётом изменений в глобальной экономике. Ниже те риски, которые наиболее существенны, по оценке самой компании, для Cisco Systems.

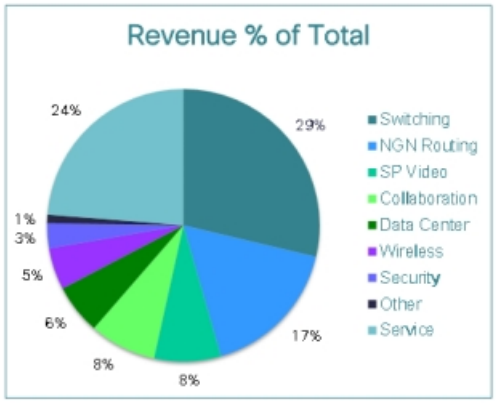
- Fluctuations in demand for our products and services, especially with respect to telecommunications service providers and Internet businesses, in part due to changes in the global economic environment
- Changes in sales and implementation cycles for our products and reduced visibility into our customers' spending plans and associated revenue
- Our ability to maintain appropriate inventory levels and purchase commitments
- Price and product competition in the communications and networking industries, which can change rapidly due to technological innovation and different business models from various geographic regions
- The overall movement toward industry consolidation among both our competitors and our customers
- The introduction and market acceptance of new technologies and products and our success in new and evolving markets, including in our newer product categories such as data center and collaboration and in emerging technologies, as well as the adoption of new standards
- New business models for our offerings, such as XaaS, where costs are borne up front while revenue is recognized over time
- Variations in sales channels, product costs, or mix of products sold
- The timing, size, and mix of orders from customers
- Manufacturing and customer lead times
- Fluctuations in our gross margins, and the factors that contribute to such fluctuations, as described below
- The ability of our customers, channel partners, contract manufacturers and suppliers to obtain financing or to fund capital expenditures, especially during a period of global credit market disruption or in the event of customer, channel partner, contract manufacturer or supplier financial problems
- Share-based compensation expense
- Actual events, circumstances, outcomes, and amounts differing from judgments, assumptions, and estimates used in determining the values of certain assets (including the amounts of related valuation allowances), liabilities, and other items reflected in our Consolidated Financial Statements
- How well we execute on our strategy and operating plans and the impact of changes in our business model that could result in significant restructuring charges
- Our ability to achieve targeted cost reductions
- Benefits anticipated from our investments in engineering, sales and manufacturing activities
- Changes in tax laws, tax regulations and/or accounting rules

Источник: Cisco Systems, 2013 Annual Report

Стоит отметить, что в третьем квартале 2014 финансового года уже были данные о заметном падении продаж на 5% (то есть "звоночек" уже был), причём по первым четырём наиболее крупным видам решений/продуктов продажи уменьшились на величину от 6% до 26%, что было ощутимо и в денежном выражении. Ниже будет ещё одна таблица за весь 2014 год с "раскладкой" по продуктовым категориям.

Q3 FY'14 – Revenue Highlights

	$M	Y/Y % Change
Switching	$3,381	*(6%)*
NGN Routing	1,935	*(10%)*
Service Provider Video	961	*(26%)*
Collaboration	892	*(12%)*
Data Center	662	*29%*
Wireless	553	*3%*
Security	361	*10%*
Other Products	75	*(38%)*
Service	2,725	*3%*
Total Cisco	$11,545	*(5%)*



Percentages may not add up to 100% due to rounding

Certain reclassifications have been made to the amounts for prior years in order to conform to the current year's presentation. Historical revenue by product category and service is available on our website at http://investor.cisco.com under "Financial Reporting" in the "Investor Relations" section.

Уже тогда, несколько месяцев назад, во время телефонной конференции, посвящённой итогам работы в третьем квартале 2014 года, John Chambers отметил заметное падение объёмов продаж в

отдельных странах и в том регионе, в который входит Россия:

> There are three areas of our business which we have discussed for the last several quarters where we are managing through challenges, both macro and Cisco-specific. First, emerging markets; from a macroeconomic perspective, continue to be challenging. Orders in our emerging markets declined 7% with the BRICs plus Mexico down 13%.

Приведу подробный вариант, иллюстрирующий результаты продаж в 2014 финансовом году, по продуктовым категориям*** и сравнение показателей "2014 vs. 2013" и "2013 vs. 2012" годов.

The following table presents revenue for groups of similar products (in millions, except percentages):

Years Ended	July 26, 2014	July 27, 2013	Variance in Dollars	Variance in Percent	July 27, 2013	July 28, 2012	Variance in Dollars	Variance in Percent
Product revenue:								
Switching	$ 14,056	$ 14,767	$ (711)	(4.8)%	$ 14,767	$ 14,634	$ 133	0.9 %
Percentage of product revenue	*38.9%*	*38.8%*			*38.8%*	*40.3%*		
NGN Routing	7,662	8,243	(581)	(7.0)%	8,243	8,395	(152)	(1.8)%
Percentage of product revenue	*21.2%*	*21.7%*			*21.7%*	*23.1%*		
Service Provider Video	3,969	4,855	(886)	(18.2)%	4,855	3,869	986	25.5 %
Percentage of product revenue	*11.0%*	*12.8%*			*12.8%*	*10.7%*		
Collaboration	3,734	3,956	(222)	(5.6)%	3,956	4,194	(238)	(5.7)%
Percentage of product revenue	*10.3%*	*10.4%*			*10.4%*	*11.5%*		
Data Center	2,640	2,074	566	27.3 %	2,074	1,298	776	59.8 %
Percentage of product revenue	*7.3%*	*5.5%*			*5.5%*	*3.6%*		
Wireless	2,265	2,228	37	1.7 %	2,228	1,697	531	31.3 %
Percentage of product revenue	*6.3%*	*5.9%*			*5.9%*	*4.7%*		
Security	1,566	1,348	218	16.2 %	1,348	1,341	7	0.5 %
Percentage of product revenue	*4.3%*	*3.5%*			*3.5%*	*3.7%*		
Other	280	558	(278)	(49.8)%	558	898	(340)	(37.9)%
Percentage of product revenue	*0.7%*	*1.4%*			*1.4%*	*2.4%*		
Total	$ 36,172	$ 38,029	$ (1,857)	(4.9)%	$ 38,029	$ 36,326	$ 1,703	4.7 %

Источник: Cisco Systems

Пересказывать цифры из таблицы нет смысла — всё вроде наглядно. В отчёте 10-K (кому будет интересно) есть упоминания про продажи отдельных, в основном крупных, моделей оборудования.

События, не вошедшие в официальный отчёт компании

Только ли экономические процессы в странах BRIC виноваты? Или могли повлиять и другие факторы, учитывая не самые лучшие политические отношения США и России в последние месяцы. Отношения США и Китая также складываются на фоне взаимных подозрений в электронном шпионаже, причём уже несколько лет (см. "Развитие Huawei и ZTE на телеком-рынке США может замедлиться или приостановиться" и "Одобрение сделки Sprint Nextel и Softbank может зависеть от наличия оборудования Huawei и ZTE"). Масла в огонь подлил и Эдвард Сноуден, оказавшийся в России.

"Cisco оказалась в центре мирового скандала осенью 2013 г. Бывший сотрудник Агентства национальной безопасности (АНБ) США Эдвард Сноуден тогда сообщил, что американские спецслужбы внедряют закладки в оборудование компании. Гендиректор Cisco Systems Джон Чемберс написал письмо президенту США Бараку Обаме, жалуясь, что действия АНБ подрывают доверие клиентов к американским поставщикам высокотехнологичной продукции. Журналисты и эксперты посчитали письмо фактическим подтверждением того, что оборудование Cisco может использоваться для шпионской деятельности", — напоминают "Ведомости" ещё об одной возможной причине падения продаж в некоторых странах, в том числе и в России.



Что ещё есть в отчёте****. Например, про возможные нарушения законов в отдельных странах: "*Russia and the Commonwealth of Independent States At the request of the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)and the U.S. Department of Justice, we are conducting an investigation into allegations which we and those agencies received regarding possible violations of the U.S. Foreign Corrupt Practices Act involving business activities of Cisco's operations in Russia and certain of the Commonwealth of Independent States, and by certain resellers of our products in those countries...*". Несколько раз о "непростой" жизни в российской Cisco писал, например, отечественный интернет-ресурс Cnews.

К этим процессам в компании, похоже, относятся достаточно спокойно, ведь (далее цитата из последнего отчёта Cisco): "*The countries that are the subject of the investigation collectively comprise less than 2% of our revenues*".

"Ведомости", со ссылкой на оценку руководителем партнерского канала продаж IT-компании Mind Владимир Карпенко, пишут: "На продукции Cisco в России построено как минимум 60% телекоммуникационных сетей и при этом 70-80% оборота американской компании здесь приходится на госсектор".

Ещё в 2010 году во время встречи президента России Дмитрия Медведева и генерального директора Cisco Systems Джона Чемберса прозвучала информация о готовности компании инвестировать до 1 млрд. долларов в различные инновационные проекты на территории России. В компании Cisco Systems сформулировали 5 этапов, рассчитанных на ближайшее 10 лет, по сотрудничеству между Россией и Cisco, платформой для совместных действий должно было стать Skolkovo.



На фото с сайта Cisco Systems момент подписания "Memorandum of Understanding" между Cisco и Сколково.
Было это весной 2012 года.

Первый этап "Talent Development" был обсуждён еще во время подписания MoU в 2010 году. В 2012 году Cisco сообщила о планах утроить до середины 2014 года число "Cisco Networking Academie" с 217 до 650. Это позволит российским студентам (ежегодно до 16 тысяч человек) пройти тренинги по ИТ. На втором этапе Cisco Systems была намерена увеличить физическое присутствие в стране, в том числе за счёт подписания соглашений с региональными властями и размещения в Сколково. Третий шаг связан с обучением и приемом на работу российских специалистов — в 2012 году запущена "Cisco Sales Associates Program (CSAP)": годовая подготовка Associate Sales Representatives (ASRs) и Systems Engineers (ASEs). Четвёртый шаг — это поддержка организации и успешной деятельности инновационных старт-апов. Ещё один этап предусматривает сотрудничество с российскими компаниями и реализации совместных производственных проектов, создание высокотехнологичных рабочих мест. Например, в Твери начали собирать, частично используя местные компоненты, ТВ-приставки для кабельных сетей. Параллельно с перечисленными этапами действует финансовый канал — есть Almaz/Cisco Venture Capital Fund, созданный в 2010 году.



В течение 2012 и 2013 годов шла активная работа двух государств и на более высоком уровне в рамках проекта "U.S.-Russia Bilateral Presidential Commission", инициированного в 2009 году и предусматривающего двухсторонние совместные действия по самым разным направлениям. В декабре 2013 года был подготовлен отчёт (pfd), в котором описано как наши страны вполне хорошо сотрудничают.

* * *

Как известно, Евросоюз и Соединенные Штаты Америки объявили об очередных санкциях и ограничениях на поставки в Россию определённых товаров и технологий двойного назначения. Выше я уже писал список компаний-конкурентов из отчёта Cisco Systems, работающих и в России, но почти все эти компании "прописаны" в США. Большую часть доходов, конечно же, они получают не в России (для Cisco "менее 2%"), мир велик и есть более крупные рынки. С другой стороны, компания Cisco System уже длительное время работает и инвестирует в России, и осуществляла за это время поставки во многие коммерческие и государственные структуры. Появятся ли у её клиентов новые проблемы? Неизвестно.

Даже во времена действия запретов в прошлые годы (помните про ограничения CoCoM — Coordinating Committee for Multilateral Export Controls?) умудрялись поставлять в Россию СССР те или иные решения, а теперь ситуация получше — вполне может выручить тот же Китай, телекоммуникационное производство которого серьёзно изменилось за последние годы. Поэтому увеличение доли присутствия оборудования из Поднебесной в российских проектах неизбежно, раз своё нужное "железо" или совсем не производится, или оно есть, но что-то в нём не устраивает. "Бежать" ли уже срочно учить китайский язык? Не знаю. Всё зависит от вашей оценки происходящего в мире: активность стран Европейского Союза и США вокруг темы "Украина" — это причина или только повод для борьбы с Россией. Если последнее, то ситуация продлится не год и не два. Пессимистично? Может быть.

---

* Финансовые и некоторые другие данные можно посмотреть в пресс-релизе от 13 августа 2014 года "Cisco Reports Fourth Quarter and Fiscal Year 2014 Earnings".

** Источник цитаты.

*** Switching (fixed switching, modular switching, and storage); NGN Routing (high-end routers, mid-range and low-end routers, and other NGN Routing products); Service Provider Video (infrastructure, video software and solutions); Collaboration (unified communications, Cisco TelePresence, and conferencing); Data Center; Wireless; Security; and Other Products. The Other Products category consists primarily of emerging technology products and other networking products.

**** Все подробности ищите в "Form 10-K, Annual Report" на investor.cisco.com или в разделе newsroom.cisco.com/investor.