

Ничья за “Короля”?



Добиться ничьей в шахматной партии, жертвывая Короля, невозможно в принципе, но в жизни публичных компаний такое встречается. За примером далеко ходить не требуется. В некотором роде трагическая и одновременно поучительная история разворачивается на наших глазах в Совете директоров знаменитой компании *Autodesk*. Её президент и CEO – Карл Басс (**Carl Bass**), принявший 11 лет назад зная и штурвал управления из рук выдающейся женщины-президента Кэрол Бартц (**Carol Bartz**), решительно взялся за реформы. В основу прежней бизнес-модели была положена продажа клиентам постоянных лицензий ПО, плюс оказание сопутствующих услуг. За образец для новой вполне мог быть взят опыт *Adobe Systems* – первой из крупных компаний, полностью перешедшей на предоставление своего ПО по подписке. Однако перевести своих клиентов на подписку быстро, гладко и без потерь компании *Autodesk* пока не удается (впрочем, как и *Adobe* своих), о чём убедительно свидетельствуют цифры финансовых отчетов. За последние три года, несмотря на неуклонный рост доходов от подписки, совокупная годовая выручка *Autodesk* последовательно уменьшается вследствие неэквивалентного снижения выручки от продажи постоянных лицензий: в 2014 году – 2512.2 млн. долларов, в 2015-м – 2504.1 млн., в 2016-м – 2031 млн. Чистая прибыль (81.8 млн. в 2014 г.) испарилась, образовались довольно крупные убытки, превысившие полмиллиарда долларов: -330.5 млн. в 2015 г., -579.2 млн. в 2016-м.

Несколько активных акционеров *Autodesk*, весьма разочарованных таким положением дел, обвинили руководство компании во “внутренней неэффективности и потере фокуса”. В ответ на это честолюбивый Карл Басс публично прокомментировал и высмеял намерения активистов. Те, в свою очередь, стали скупать акции *Autodesk* – в объеме, необходимом для получения голосов в Совете. Стремительно разрастающийся среди акционеров кризис удалось закапсулировать путем тяжелого компромисса противоборствующих сторон. Карл Басс согласился досрочно подать в отставку и 8 февраля с.г. оставил свой пост, а конфликтующие с ним два члена Совета директоров *Autodesk* (представляющие в Совете компанию *Sachem Head Capital Management LP*, владеющую крупным пакетом акций *Autodesk* и являющуюся по своей сути портфельным спекулянтom – таким, для которого доходность акций превыше всего) согласились покинуть ряды Совета.

Что имеется в сухом остатке: обезглавленная компания и на время притихший Совет директоров, объявивший поиск нового руководителя. Хочется надеяться, что новая модель бизнеса *Autodesk* приживется, пользователи поверят в её преимущества и пользу для себя, доходы компании вернуться на траекторию роста, убытки будут покрыты прибылью, а доходность акций вновь станет привлекательной. А пострадавший г-н Басс (кстати, автор безапелляционного афоризма “*PLM – это плохое слово*

из трех букв”), сохранивший за собой место в Совете, – переизберется вновь на пост президента и CEO *Autodesk*.

Еще одно неординарное событие на рынке привлекло мое внимание: приобретение шведским концерном *Hexagon* американской CAE-компания *MSC Software*. О подготовке *MSC* к продаже стало известно из эксклюзивного интервью, которое **Dominic Gallelo**, президент и CEO этой компании, дал нашему журналу в качестве участника VIP-проекта “*Портретная галерея САПР*” еще в 2013 году. Однако тогда *Hexagon* в качестве потенциального покупателя не упоминался – напротив, г-н **Gallelo** провокативно акцентировал наше внимание на укреплении сотрудничества *MSC* с компанией *Siemens*, которая в итоге прикупила не *MSC*, а *LMS* и *CD-adapco*. Как бы то ни было, *Hexagon* по-прежнему способен удивлять. Такое уже случалось – например, когда этот концерн неожиданно для меня приобрел *Intergraph*, или когда купил целую россыпь САМ-компаний и коллекцию САМ-брендов в составе группы *Vero Software*. Если поинтересоваться чуть глубже, то окажется, что концерну уже тесно в Шведском Королевстве, поэтому свою штаб-квартиру *Hexagon* перенес в Лондон. Кроме того, *Hexagon* и прежде отдавал предпочтение не органическому росту, а интенсивному развитию посредством слияний и поглощений. Вспомним, как он оказался владельцем следующих брендов: *Brown & Sharpe*, *Leica Geosystems*, *AICON*, *Q-DAS*, *ROMER* и др. Таким образом, на наших глазах несколько провинциальный *Hexagon* развился в крупный технологический концерн, специализирующийся на поставке и интеграции ПО и измерительных устройств для повышения производительности в различных отраслях. Что дальше?

Но обратимся к текущему номеру. Мой коллега **Dr. Phys. Сергей Павлов** в завершающей части своего обзора рынка *HPC* рассматривает расходы высокотехнологичных компаний в 2015 г. на исследования и разработки (R&D), количество зарегистрированных в 2016 г. патентов и обсуждает запланированное на ближайшие несколько лет покорение технологических вех. Кроме того, дается краткий обзор ключевых тенденций развития информационных и коммуникационных технологий на основе материалов аналитических компаний *Gartner* и *IDC*, а также обсуждаются произошедшие в 2016 г. изменения в гартнеровском цикле зрелости инновационных технологий.

А честь открыть этот номер предоставлена интервью **Сергея Шрейбера**, авторитетного специалиста, которого мы в редакции с уважением и симпатией называем то мэтром, то экспертом в программировании обработки на станках с ЧПУ. Столь содержательный материал – редкая удача как для журнала и журналиста, предлагающего темы для разговора, так и для читателей, чья профессия связана с этой сферой деятельности. Особую ценность материал представляет для молодых людей, объединенных движением *WorldSkills* и мечтающих стать классными специалистами по ЧПУ-обработке на производстве. Профессиональная карьера Сергея Шрейбера – прекрасный образец для подражания и ясный жизненный ориентир для молодежи.

Приятного чтения!

Юрий Суханов