

ЕСЛИ ЕСТЬ ИДЕИ, ИХ НУЖНО ПРОДВИГАТЬ

Рассказывает генеральный директор ООО "ПРОСОФТ" С.А.Сорокин



Дистрибуция компонентов и работа в международных консорциумах по стандартизации, светодиодная светотехника и АСУ ТП, разработка и производство электроники для ответственных применений и создание средств САПР – вот далеко не полный перечень направлений деятельности, развившихся на базе созданной более 20 лет назад компании "ПРОСОФТ". Сегодня холдинг объединяет целый ряд компаний, занимающихся различными направлениями деятельности. Об истории, стратегии работы, направлениях и задачах холдинга – наш разговор с генеральным директором компании "ПРОСОФТ" Сергеем Александровичем Сорокиным.

Сергей Александрович, как образовалась компания "ПРОСОФТ"?

Компания была создана в феврале 1991 года – как только стало возможным организовывать малые предприятия.

Надо сказать, что по тем временам, в 1990 году, закон о малых предприятиях появился несколько неожиданно. Обстановка была не очень однозначная, шли разговоры о возврате к старым

временам – и вдруг выходит такой либеральный закон. В крупнейшем на тот момент Красногвардейском районе Москвы мы зарегистрировали частное предприятие № 6. Помню, что в райсовете не было даже принтера, чтобы оформить свидетельство о регистрации – его выписывали вручную. Думаю, в Москве мы были в первой сотне частных предприятий.

Изначально предприятие создавалось для работы в сфере программного обеспечения, САПР, поэтому назвали компанию "ПРОСОФТ" – от Professional Software. Однако достаточно быстро поняли, что в России за программы никто не любит платить, поэтому мы начали искать альтернативный бизнес в других высокотехнологичных областях. Уже в 1992 году мы занялись дистрибуцией электронной техники в области встраиваемых систем и автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП). Постепенно расширяли как круг партнеров-поставщиков в области дистрибуции, так и географию своего присутствия – создавали каналы продаж, открывали филиалы и представительства, формировали дилерскую сеть для распространения продукции.

Через некоторое время наша деятельность диверсифицировалась, появились другие фирмы. Бизнес у них зачастую совершенно разный, но все они ориентируются на профессиональную аудиторию в области электроники, встраиваемых систем, автоматизации промышленности и на другие профессиональные приложения.

Так, у нас вскоре появилось издательство, которое занимается выпуском двух научно-технических журналов – один в области АСУ ТП и встраиваемых систем, другой в области электронных компонентов. Есть выставочная компания, которая занимается организацией выставок по соответствующей тематике. Появились компании, которые занимаются системной интеграцией, светотехникой, публичными информационными системами и т.д. В определенный момент мы вернулись к своей первой любви – САПР, у нас есть

компания "Эремекс", которая разрабатывает системы автоматизированного проектирования. Есть компании, которые занимаются разработкой и производством электронной аппаратуры, например, "Фаствел" и "Доломант".

Были прецеденты, когда мы разрывали отношения с производителями из-за проблем с качеством их продукции или сервиса

Как развивался дистрибьюторский бизнес "ПРОСОФТ"?

Создавая дистрибьюторскую компанию, мы прежде всего стремились выступать как некий торговый зал, т.е. единое место, где заказчики могли бы приобрести все нужные им компоненты (или большую их часть). Начинали мы исключительно со встраиваемых систем, АСУ ТП, но постепенно расширяли сферы деятельности, и сейчас поставляем различное оборудование даже для IT-инфраструктуры – серверы, кабельная продукция, различные сетевые шкафы и т.д. Конечно, общая направленность не изменилась – это оборудование, предназначенное для профессионального применения. Одна из наших бизнес-единиц занимается промышленными компьютерами и компьютерами для высоконадежных систем и специальных применений. Но мы поставляем и обычные серверы, рабочие станции для операторов и другие компоненты IT-инфраструктуры.

Вообще дистрибьюторский бизнес подразумевает решение чисто утилитарных задач – предложить набор продукции, который закрывает максимум потребностей заказчиков, обеспечить своевременную доставку, сформировать сбалансированную ценовую политику. Естественно, все это при определенных требованиях к качеству. Были прецеденты, когда мы разрывали отношения с производителями из-за проблем с качеством их продукции или сервиса. Ведь для профессиональных применений весьма важен высокий уровень сервиса и технической поддержки.

В области электронных компонентов мы развиваем несколько направлений. Одно из них – системы отображения информации, различные дисплеи – от электролюминесцентных до органических и ЖК-панелей. В этой области наш наиболее известный поставщик – компания Sharp. Но мы стремимся иметь в своем портфеле набор различных предложений, ориентированных на широкий спектр применений. Например, мы сотрудничаем с тайваньской фирмой AUO, которая производит дисплеи, аналогичные продукции Sharp, но заметно дешевле. Поэтому продукция AUO подходит для низкобюджетных проектов, вплоть до потребительской электроники. Для удобства заказчиков нашими инженерами проработан вопрос комплектов обвязки для каждой панели (сенсорные экраны, интерфейсные кабели, инвертеры для задней подсветки и т.д.), что позволяет собрать оптимальное законченное решение. Поставляем мы и специализированные дисплейные решения от Planar, LiteMax, IEE, Raystar и т.п.

Если кто-то в России хочет производить СВЧ-транзисторы, мы можем поставлять пластины, кристаллы и корпуса для СВЧ-приборов

"ПРОСОФТ" была одной из первых компаний, которая профессионально занялась светодиодной тематикой. Сейчас в нашей программе поставок не только светодиоды ведущих мировых производителей Cree, Philips Lumileds, Sharp, но и ряда компаний, которые специализируются на оптике, корпусах и кристаллах для светодиодов. Уровень технической поддержки по данному направлению у нас по-прежнему, пожалуй, лучший в стране.

Мы развиваем СВЧ-тематику, постепенно расширяя круг поставщиков. "ПРОСОФТ" сотрудничает с компаниями Cree, Toshiba, KYOCERA, RFHIC. В том числе работаем с партнерами, которые не хотят официально иметь

дистрибьюторов в России, поскольку есть определенные ограничения на поставки такого рода компонентов. Можем поставлять бескорпусные транзисторы, даже просто эпитаксиальные структуры. Если кто-то в России хочет производить, скажем, СВЧ-транзисторы, мы можем поставлять пластины, кристаллы и корпуса для СВЧ-приборов. У нас уже накоплен хороший опыт поставок такого рода, хотя подобных заказчиков, к сожалению, не очень много. Я считаю, мы сегодня – одни из ведущих поставщиков СВЧ-компонентов в России.

У нас есть достаточно большая линейка модульных источников питания, которые традиционно относятся к категории электронных компонентов. Мы поставляем источники питания и компоненты для них, рассчитанные на жесткие условия эксплуатации. В том числе радиационно-стойкие, для космических и специальных применений. Это прежде всего модули питания компании Interpoint, компоненты фирмы International Rectifier (ее линейка HiRel). В этой области мы тоже стараемся быть лидерами.

Отмечу, что направление поставки электронных компонентов является обособленной бизнес-единицей и для наших производственных компаний выступает одним из возможных поставщиков. Равно как и прочих заказчиков, компании холдинга надо убеждать применять именно "наши" компоненты, а не какие-то другие. В этом плане я никому ничего не навязываю, каждый работает как независимая компания со своими интересами и менеджментом.

В области электронных компонентов вы также ориентированы на рынок профессиональных применений, а не массовой продукции?

В основном, это так. Но для электронных компонентов понятие "профессиональное применение" достаточно расплывчато. Например, компания Monolithic Power Systems выпускает компоненты питания для светодиодных светильников. Это уже практически потребительский рынок. ЖК-панели

компании АУО применяются и производителями телевизоров, а это тоже потребительский рынок.

Разумеется, мы хотим удержать лидерство в направлениях, связанных именно с жесткими условиями эксплуатации, со специальными применениями. Это традиционно наш рынок, и зачастую одним и тем же заказчикам требуются и электронные компоненты для специальных применений, и встраиваемые системы или модульные компьютеры с аналогичными требованиями.

Когда маячат какие-то заказы, у отечественных производителей просто отказывает здравый смысл, и они вопреки договоренностям могут сделать все, что угодно

Насколько случаен подбор поставщиков в области электронных компонентов?

Конечно, здесь есть элемент случайности, когда на нас выходит какая-то компания и говорит, что хотела бы с нами работать. С другой стороны, мы следуем определенной политике – определяем компании, с которыми хотели бы работать, и предпринимаем усилия, чтобы этого добиться. Разумеется, не всегда это получается. Скажем, компания, уже имея дистрибьюторов, не хочет увеличивать их число, например, чтобы не создавать излишнюю конкуренцию. Мы это вполне понимаем. Через несколько лет ситуация может измениться – сменился менеджмент у производителя, что-то случилось с дистрибьютором, изменилась ситуация на рынке – и производителю нужны новые дистрибьюторы. С той же компанией Sharp первые контакты были в 1995 году, но только через 10 лет мы стали их дистрибьютором.

Работает ли "ПРОСОФТ" с продукцией отечественных производителей, не входящих в холдинг?

У нас нет такого ограничения – работать только с зарубежными производителями. "ПРОСОФТ" готова

представлять на рынке и российскую продукцию, если она окажется конкурентоспособной. Такой прецедент есть – так, мы продаем барьеры искробезопасности компании "Ленпромавтоматика", это достаточно конкурентоспособные изделия.

Других примеров, к сожалению, привести не могу. Предложения от российских компаний периодически появляются, но наши специалисты, проанализировав их, приходят к выводу, что продукция либо не конкурентна, либо не интересна с коммерческой точки зрения.

Кроме того, многие российские производители до сих пор не понимают, что такое дистрибуция. Ведь дистрибьютору есть смысл вкладываться в маркетинг, в продвижение продукции, только если он уверен в надежности своего бизнеса. А производитель зачастую говорит: "Я могу иметь 100 дистрибьюторов и еще сам буду продавать напрямую крупным заказчикам". Нам с такими поставщиками общий язык найти трудно. Какой смысл продвигать продукт, если на рынке им занимается еще 100 компаний? Кроме ценовых войн, мы ничего в итоге не получим. Случается, что когда на горизонте маячат какие-то деньги или заказы, у отечественных производителей просто отказывает здравый смысл, и они вопреки договоренностям могут сделать все, что угодно. Обычно западные партнеры более "морально устойчивы".

Хотя и с зарубежными компаниями, думаю, дело не всегда в морали. Просто они зачастую не знают, как на российском рынке действовать, и ориентируются на дистрибьюторов. Случается, что зарубежные производители целенаправленно используют дистрибьюторов только для первоначального выхода на рынок. Потом они открывают представительства и пытаются отеснить дистрибьюторов от крупных проектов, стремясь работать напрямую. В то же время многие иностранные фирмы, даже открыв российский офис, продолжают в продажах ориентироваться на дистрибьюторов, а представительство

занимается общими вопросами – технической поддержкой, сертификацией, маркетингом и т.п.

В области систем промышленной автоматизации у компании "ПРОСОФТ" достаточно обширный список поставщиков. Не происходит ли пересечений между их продуктовыми линейками?

Отдельные пересечения, конечно, существуют. Но их немного, поскольку мы не стремимся набрать как можно больше поставщиков только ради их числа. Как правило, в нашем каталоге появляются новые производители, только если у них есть что-то, чего нет у других. Разумеется, порой действительно появляются некоторые пересечения, но мы всегда стараемся действовать так, чтобы наши заказчики получили наилучшее решение.

Мы не стремимся набрать как можно больше поставщиков только ради их числа

У нас есть много предложений о сотрудничестве от достаточно известных компаний, но мы зачастую отказываемся от них, поскольку не видим, что нового они могут привнести в наши линейки поставок. В этом вопросе мы придерживаемся принципа "старый друг лучше новых двух".

Каков круг заказчиков "ПРОСОФТ", как строится работа с ними?

Клиенты у нас совершенно разные – от крупных компаний до частных лиц. Это и фирмы-разработчики, и внедренческие компании, и системные интеграторы, и конечные пользователи. Для нашего типичного заказчика цена не является единственным и главным критерием выбора. Ведь "ПРОСОФТ" позиционирует себя как поставщика высоконадежных решений от производителей с хорошей репутацией.

Конечно, мы стараемся ориентироваться на проектный бизнес, на заказчиков, которые делают тиражируемые системы, работают в области ответственных применений. Естественно,

мы хотим из мелких заказчиков вырастить крупных и внедрить наши решения в их проекты. В этом как раз и состоит одна из целей работы с заказчиком. Мы пытаемся убедить клиентов, что наша продукция по каким-то характеристикам лучше. А если сама продукция не обладает явным превосходством, то стремимся показать, что заказчику удобнее работать с нами – предоставляем отсрочки платежей, кредитные линии, различные сервисы и т.п.

Крайне важная часть работы с заказчиками – это обеспечение их высококачественной технической поддержкой. Именно уровнем техподдержки "ПРОСОФТ" заметно выделяется среди многих дистрибьюторов. Ведь зачастую у заказчика возникают трудноразрешимые проблемы, решение которых требует определенной квалификации и знаний. Кроме того, квалификация сотрудников у ряда предприятий оставляет желать лучшего, они зачастую нуждаются в помощи даже в достаточно простых вопросах. Всем им стараемся помогать.

Для решения сложных вопросов, проблем совместимости оборудования у нас есть специальная лаборатория. Например, заказчик говорит, что оборудование перестает работать при температуре 60°C. У нас есть термокамеры, чтобы смоделировать такую ситуацию, понять, что происходит и попытаться решить проблему. Разумеется, мы не делаем за заказчика их работу. Но если у них что-то не получается, мы готовы разобраться, помочь, при необходимости выехать к заказчику на объект или смоделировать ситуацию у себя.

А если требуется более тесное участие в проекте?

Если нужна не только углубленная техподдержка, но и помощь в конфигурировании оборудования, разработке проектной документации и т.д., таких клиентов мы направляем к нашим интеграторским подразделениям или к нашим дилерам, многие из которых

одновременно выступают и системными интеграторами. Тем более, если они находятся близко к заказчику и им удобно общаться. Для дилера же это возможность расширения бизнеса. Например, мы так работали в Казани по системе для метрополитена. Разработчик системы находился в Санкт-Петербурге, а мы посоветовали ему нашего дилера в Казани, чтобы он решал все местные проблемы. Такого рода кооперация помогает и заказчику, и нашим дилерам – получается некая синергия, которая приводит к успешным проектам.

Год назад мы открыли подразделение на Тайване, которое специализируется на разработке материнских плат

Зачастую заказчикам, особенно в специальных областях, необходима консультация, совет – какой компонент в той или иной ситуации применить, как решить проблему. Если не хватает знаний наших специалистов, мы можем свести заказчика с другим нашим клиентом, который уже решал похожие проблемы, помогаем найти коллег, с которыми можно обсудить проблему или даже совместно решить какую-то задачу.

Если заказчику нужна разработка каких-то специализированных устройств, то здесь мы можем предложить услуги других компаний холдинга. Например, можно обратиться в компанию "ФАСТВЕЛ", особенно если нужна разработка для жестких условий эксплуатации или доработка стандартных изделий под какие-то специфические требования. Кроме того, год назад мы открыли подразделение на Тайване, которое специализируется на разработке материнских плат, встраиваемых компьютеров и различных решений на их основе. Это подразделение может выполнять более бюджетные разработки в интересах наших заказчиков.

Почему подразделение по разработке открыто именно на Тайване?

Потому что там сконцентрировано 80–90% мирового производства материнских плат и их разработок. На Тайване свыше 50 фирм занимаются разработкой материнских плат, там есть соответствующая инфраструктура и специалисты. В России весьма трудно найти специалистов, которые умеют решать подобные задачи. В нашей стране, да и во всей Восточной Европе я знаю не более трех фирм, которые умеют разрабатывать современные материнские платы.

Вы начинали с дистрибуции, но затем перешли к разработке и производству. Это было продиктовано соображениями развития бизнеса?

Просто мне интересно этим заниматься. Я ведь в прошлом разработчик, занимался созданием и аппаратуры, и программного обеспечения. Поэтому заниматься только дистрибуцией в чистом виде мне не очень интересно. Кроме того, мы работаем на рынке АСУ ТП, промышленной электроники, где заказчикам порой нужны модификации стандартных решений, возникают специальные требования. Как правило, крупные зарубежные изготовители их игнорируют – для них российский рынок потребления слишком мал. Поэтому без локального сервиса по разработке специальных решений мы могли бы каких-то заказчиков оставить несчастливыми, а какие-то проекты – не реализованными.

Конечно, можно было бы ограничиться инжинирингом, разработкой. Но после того, как мы в России не нашли ни одного производства, которое было бы способно изготавливать разработанную нами продукцию, в соответствии с нашими требованиями, пришлось создавать свое собственное производство. Для этого мы со всей страны собирали людей, у которых руки растут из правильного места и которые умеют все нормально делать. Как-то руководитель производственного подразделения сказал, что если бы он с самого начала знал,

насколько будет трудно, он бы этим не занялся. Производство – не самый сладкий хлеб, но тогда другого выхода у нас не было.

Какие производственные компании входят в холдинг?

У нас есть ряд компаний, которые занимаются производством и разработкой электронных устройств. Например, компания "ФАСТВЕЛ" – это инженеринговая фирма, которая занимается разработкой. Производственные задачи, включая услуги контрактного производства, решает компания "Доломант", она же занимается бизнесом в области спецприменений, поскольку обладает набором необходимых для этого лицензий. Об уровне работы этих компаний говорит тот факт, что произведенная ими техника, в том числе разработанная компанией "ФАСТВЕЛ", применяется на Международной космической станции и других космических аппаратах. А ведь в области космических применений действуют очень жесткие требования по надежности и, как правило, проводятся дополнительные испытания, например, на радиационную стойкость или биологическую безопасность. Ведь на пилотируемых аппаратах в условиях замкнутого пространства даже незначительные испарения вредных веществ из печатной платы могут оказывать негативное влияние на здоровье космонавтов.

Производство – не самый сладкий хлеб, но другого выхода у нас не было

Дочерняя компания в Екатеринбурге "Прософт-Системы" занимается системной интеграцией, а также разработками и производством. Компания выпускает различное оборудование, которое широко используется по всей стране и за рубежом. О качестве производства "Прософт-Системы" говорит тот факт, что с 2006 года наша компания выступает официальным

партнером компании Schneider Electric по производству низковольтных комплектных устройств типа Prisma Plus. Производственные мощности "Прософт-Системы" позволяют проводить полный цикл работ от монтажа печатных плат до сборки крупногабаритных блок-боксов. Качество выпускаемой продукции контролируется испытательной лабораторией, аккредитованной Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии и оснащенной самым современным оборудованием для проведения электромагнитных и климатических испытаний.

Проявляется ли синергетический эффект от взаимодействия "ПРОСОФТ" с производственными компаниями в рамках единого холдинга?

Да. Например, мы участвовали в проекте с одной из нефтекомпаний по автоматизации их бензозаправок. Это был достаточно крупный проект. Начинала его, нашла заказчика компания "ПРОСОФТ". В ходе реализации выяснилось, что необходимо доработать некоторое стандартное изделие, и к этой работе привлекли "ФАСТВЕЛ". Так, совместная работа двух компаний дала тот самый синергетический эффект, который позволил удовлетворить потребности заказчика и реализовать крупный проект.

Очевидно, что существует конкуренция между продукцией "ФАСТВЕЛ" и других поставщиков. Есть ли в этом случае у "ФАСТВЕЛ" какой-нибудь приоритет?

Мы всегда исходим из интересов заказчика. Поэтому если среди всех имеющихся у нас решений продукция "ФАСТВЕЛ" не является наилучшей, то ее не имеет смысла предлагать. Разумеется, один раз можно продать заказчику то, что для него не совсем оптимально. Но это рано или поздно обнаружится, что никак не способствует построению долгосрочного бизнеса. С заказчиком, как правило,

по техническим вопросам работает инженер по продажам, который, в отличие от бренд-менеджера, не привязан к какому-то конкретному производителю, а предлагает решение, которое ему кажется наилучшим. Он заинтересован, чтобы предложенный им вариант был воспринят заказчиком и использовался. И ему совершенно все равно, будет это продукция "ФАСТВЕЛ" или какого-нибудь другого производителя. Зачастую заказчик получает в "ПРОСОФТ" сразу несколько вариантов построения его системы на базе схожей продукции разных производителей. В конечном счете, учитывая все плюсы и минусы, именно заказчик выбирает решение, которое ему подходит наилучшим образом.

Конечно, в своей текущей работе менеджер по продажам может учитывать, что для "ФАСТВЕЛ", как и для некоторых других производителей, "ПРОСОФТ" является эксклюзивным дистрибутором, а значит, внедрив продукцию "ФАСТВЕЛ" в какой либо проект, он тем самым как бы "привязывает" к себе клиента. Но если продукция "ФАСТВЕЛ" просто не подходит заказчику, никто не станет ее предлагать.

Какова доля продукции "ФАСТВЕЛ" в структуре продаж компании "ПРОСОФТ" в области встраиваемых систем?

"ФАСТВЕЛ" – в пятерке наиболее продаваемых брендов, но не является лидером.

Есть какая-то политика по увеличению доли продукции "ФАСТВЕЛ"?

У руководства "ФАСТВЕЛ", я думаю, есть. Для компании же "ПРОСОФТ" главное предложить заказчику наиболее оптимальное для него решение, и в этой связи практически неважно, за счет каких брендов достигается увеличение объема продаж. Если "ФАСТВЕЛ" может предложить что-то интересное для заказчика, он естественно увеличивает свою долю. Если нечего предложить – отойди в сторону и дай дорогу другим.

Разумеется, сотрудники "ФАСТВЕЛ" и "ПРОСОФТ" достаточно тесно общаются, что позволяет компании "ФАСТВЕЛ" знать потребности рынка и формировать планы развития своей продуктовой линейки. Я могу что-то советовать руководству "ФАСТВЕЛ", но особых тепличных

Если мы за какое-то дело беремся, то стремимся быть если не самыми лучшими, то хотя бы в первой тройке

условий не создаю. И, разумеется, не даю каких-то распоряжений использовать именно продукцию "ФАСТВЕЛ". Мы любим эту компанию, но они уже существуют много лет и должны ходить на своих ногах, без костылей. С другой стороны, задачи перед "ФАСТВЕЛ" я ставлю самые амбициозные. Ведь если мы

за какое-то дело беремся, то стремимся быть если не самыми лучшими, то хотя бы в первой тройке.

Есть ли у "ФАСТВЕЛ" шанс войти, скажем, в двойку наиболее продаваемых в России брендов в области встраиваемых систем?

Шанс есть, но в некоей отдаленной перспективе. Для этого нужно существенно расширить продуктовую линейку. Сегодня ведь невозможно сравнивать, например, компанию Advantech с ее почти миллиардными оборотами и очень широкой продуктовой линейкой и "ФАСТВЕЛ", которая работает все-таки на более нишевом рынке, размер которого по определению меньше. Поэтому если "ФАСТВЕЛ" решит производить продукцию не только для жестких условий эксплуатации, но и для более массо-

"ФАСТВЕЛ" является членом Совета директоров международного консорциума производителей встраиваемых систем PC/104

вых индустриальных применений, с широким ассортиментом и по конкурентным ценам – тогда шансы выйти в лидеры есть.

Возможен ли экспорт продукции "ФАСТВЕЛ"?

Мы ее уже экспортируем. У нас есть соответствующее подразделение, которое занимается экспортом.

В принципе за последние несколько лет "ФАСТВЕЛ" стал достаточно заметной фигурой на мировом рынке встраиваемых систем. Мы постоянно участвуем в международных выставках и конференциях. "ФАСТВЕЛ" является членом Совета директоров международного консорциума производителей встраиваемых систем PC/104 и продвигает в консорциуме свой вариант нового стандарта, ориентированного на последние достижения в области высокоскоростных интерфейсов.

При создании международных стандартов всегда трудно соблюсти баланс между коммерческими интересами участников этого процесса и технической стороной вопроса. Ведь если какие-то фирмы уже вложились в определенные решения, они не хотят ничего слышать про какие-то другие подходы. "ФАСТВЕЛ" здесь пытается играть роль технологического лидера, источника идей по новым стандартам, активно участвует в международном процессе стандартизации.

Какова у "ФАСТВЕЛ" доля экспортных поставок по отношению к общему объему продаж?

Невелика. И меньше, чем должна быть, если смотреть на технический уровень продукции. Нас ведь там не ждуют, рынок поделен. Не стоит забывать, что к России зачастую относятся с предубеждением, некоторые до сих пор считают, что здесь по улицам медведи ходят. Поэтому порой заказчика трудно убедить использовать российскую технику. Наконец, компания "ФАСТВЕЛ", не лишена определенных недостатков. Бывают проблемы со сроками поставки, порой опаздываем с выводом на рынок новейших разработок. Все это влияет на то, что зарубежные продажи не столь велики, как могли бы быть.

Помимо консорциума PC/104, участвуете ли вы в работе международных стандартизирующих организаций?

Мы с самого начала своей деятельности уделяем большое внимание вопросам стандартизации. Так, я являюсь членом российской комиссии при Госстандарте по линии МЭК (Международная электротехническая комиссия, IEC). Помню, когда в связи с кризисом 1998 года у многих возникли финансовые проблемы, я оказался единственным представителем России на ежегодной сессии МЭК, проходившей в США. По линии МЭК мы участвуем в работе нескольких комитетов по стандартизации. Это прежде всего комитеты по направлениям АСУ ТП,

механических конструктивов, печатных плат, САПР и светотехники.

Мы входим в международную ассоциацию PICMG, участвовали в работе ее группы по стандартизации CompactPCI. Недавно вышел стандарт CompactPCI Serial, и достаточно большой фрагмент этого стандарта разработан нами. Продолжаем работать в PICMG над другими стандартами. Участвуем и в работе ассоциации VITA (системы на основе шины VME), в консорциуме OPC Foundation (программное обеспечение АСУ ТП), в уже упомянутом консорциуме PC/104.

Мы стараемся держать руку на пульсе международного рынка, и не только держать руку, но и активно участвовать в международных инициативах по развитию новых технологий.

Эта деятельность приносит коммерческую отдачу?

Едва ли.

Тогда почему вы тратите на нее время и деньги?

Такого рода работа, как и наша выставочная или издательская деятельность, – это скорее мой вклад в инфраструктуру высоких технологий, таких как электроника, IT, встраиваемые системы или системы промышленной автоматки. А ведь мы еще ведем ряд научно-исследовательских работ, коммерческая перспектива которых вообще далека и туманна.

Я полагаю, если у людей есть идеи, они должны их продвигать. Мы ведь не просто слушаем, что говорят другие – у нас есть свои идеи, которые мы предлагаем международному сообществу. Мы активно участвовали в создании спецификации CompactPCI Serial – это весьма перспективный стан-

Мы ведем ряд научно-исследовательских работ, коммерческая перспектива которых вообще далека и туманна

дарт для встраиваемых систем. В ассоциации PC/104 мы достаточно твердо отстаиваем свои взгляды на то, какими должны быть новые стандарты консорциума. Я надеюсь, что и здесь нам чего-то удастся добиться. Если мы уверены, что наши идеи правильные, то мы за них боремся, тратим деньги – исключительно для того, чтобы внести свой вклад.

Хотя прямой коммерческой выгоды от подобной деятельности нет, но косвенная, безусловно, есть. С одной стороны, повышается уровень наших специалистов, которые участвуют в этой работе. Кроме того, я хочу дать своим сотрудникам возможность общаться со своими коллегами на международной арене. Понятно, что послать кого-либо в командировку пообщаться с коллегами, попить баварского пива – это, на первый взгляд, пустая трата денег.

Но сотрудники возвращаются оттуда воодушевленными, они понимают, что "ПРОСОФТ" позволяет человеку профессионально и творчески развиваться, если он сам того желает. Кроме всего прочего, это улучшает творческую атмосферу в коллективе, что весьма немаловажно.

Именно наш представитель работает в МЭК в подкомитете стандартизации по светодиодной тематике – других представителей России там нет

Вы упоминали о направлении светодиодной светотехники. Как давно оно появилось?

Примерно пять лет назад. Начиналось оно как дистрибуция компонентов, светодиодов и светодиодных кристаллов. Постепенно мы пришли к производству различных светотехнических элементов. Начиная от простейших светодиодных кластеров и заканчивая уже готовыми изделиями, светильниками для различных применений.

Разумеется, мы ориентируемся на тот рынок, где можем быть конкурентоспособны. Наша область – проектная работа, специализированные системы. Мы проектируем светильники для каких-то конкретных приложений. Например, для освещения железнодорожных путей нужны совершенно специфические светильники, которые должны иметь повышенную яркость, обладать определенной диаграммой направленности и т.д. Мы решаем подобные задачи. Есть у нас работы и по стандартным светильникам, вплоть до моделей типа "Армстронг". Как ни странно, наша продукция в этом классе не намного дороже китайских светильников. Но к потребительскому рынку я отношусь осторожно, потому что с китайцами в конечном счете конкурировать будет очень сложно.

В области светодиодного освещения одним из инструментов защиты

от низкокачественной продукции называют стандартизацию. Работаете ли вы в этом направлении?

Естественно, мы участвуем в стандартизации и в области светодиодной светотехники. Именно наш представитель работает в МЭК в подкомитете стандартизации по светодиодной тематике – других представителей России там нет. Более того, серьезно этим никто в России не занимается. А ведь это пока совсем новая область, там даже терминология не устоялась – сейчас в МЭК разрабатывается специальный стандарт по терминологии в области светодиодного освещения. В свое время была некоторая активность в области стандартизации светодиодной светотехники по линии РОСНАНО, но она как-то затихла.

Известно, что несколько лет назад вы поддержали разработку САПР TороR. Ведется ли работа над другими программными средствами?

Мы ведем в этой области несколько НИОКР в рамках дочерней компании "Эремекс", прекрасно понимая, что это занятие вряд ли скоро станет прибыльным.

Во-первых, мы разрабатываем свою объектную СУБД, реализующую нашу оригинальную модель данных. Мы надеемся, что в итоге получим продукт не хуже MS SQL или Oracle и который со временем будем предлагать на рынке. Мы этим проектом занимаемся больше пяти лет и анонсируем свою СУБД, возможно, уже в этом году. Кроме того, мы разрабатываем свою операционную систему реального времени FX-RTOS. Она была анонсирована в Нюрнберге на выставке Embedded Word 2012.

Мы продолжаем заниматься и разработкой САПР печатных плат TороR. Это топологический трассировщик печатных плат, который также демонстрировался на Embedded Word 2012. В нем реализованы совершенно новые идеи и подходы. Разработчики занимаются этим продуктом уже давно, причем последние пять лет они работают у нас.

Продукт уже вполне рабочий, вышла пятая версия этого пакета, он продается и используется – не только в России, но и, например, в Японии. Однако нужен еще год или два, чтобы превратить эту САПР в действительно коммерческий продукт, который сможет конкурировать с решениями от таких ведущих компаний на этом рынке, как Mentor Graphics, Cadence и др.

Что нужно сделать, чтобы САПР стала коммерчески успешной системой?

Это должна быть система для сквозного проектирования электронных устройств, а не только трассировщик печатных плат. Необходимы все остальные компоненты такой системы. Сейчас мы заканчиваем работу над первой версией схемотехнического редактора, надеемся продемонстрировать ее на выставке "ЭкспоЭлектроника" в апреле. Ведем еще один НИОКР по системам схемотехнического моделирования, цифрового и аналогового. Причем в области аналогового моделирования мы уже сейчас не уступаем известным пакетам типа Micro-Cap, а в чем-то даже превосходим – у нас есть методы анализа устойчивости схем, которых нет у конкурентов. Есть видимые успехи и в области цифрового моделирования. Например, система позволяет построить модель процессора, затем написать программу для этого процессора и посмотреть, как она будет работать. Причем можно моделировать сразу несколько процессоров, во взаимодействии друг с другом, т.е. мультипроцессорные системы, чего нет в продуктах большинства конкурентов. Следующим шагом станет объединение систем аналогового и цифрового моделирования, что позволит заниматься моделированием смешанных схем. Но это уже следующий этап.

Мы достаточно много средств тратим именно на эти НИОКР, а также на другие инновационные разработки, которыми в России по ряду причин практически уже никто не занимается.

Зачем вы вкладываете в них деньги? Надеетесь на коммерческий успех?

Не особо. Однако интересно же получить что-нибудь такое, что позволит утереть нос ведущим мировым игрокам на этом рынке. Даже если наши решения будут продаваться хуже, мы все

Интересно же получить что-нибудь такое, что позволит утереть нос ведущим мировым игрокам

равно будем знать, что сами продукты лучше. С другой стороны, если продукты лучше – определенный коммерческий успех, наверное, будет. Тем не менее, в ближайшие несколько лет я не ожидаю окупаемости от этих проектов. Вопрос ведь не только в самих продуктах – дело

и в отношении к ним. В России должен измениться менталитет пользователей, т.е. должно придти понимание, что за программы нужно платить. Пока этого не произошло, мы больше рассчитываем на зарубежный рынок.

Коммерческая отдача возможна, если мы выйдем на какие-то новые рынки, где сможем показать свои преимущества. Например, в сфере разработки микросхем. Ведь алгоритмы трассировки, заложенные в TороR, применимы и к трассировке проводящих слоев в микросхемах. А за счет более оптимальной трассировки можно сократить число слоев металлизации, что существенно влияет на стоимость ИС. Развивая системы схемотехнического моделирования, можно выйти на рынок средств моделирования микросхем. Перспективы есть.

Какие цели холдинг стремится достичь через 5-10 лет?

Поскольку мы достаточно диверсифицированы, у каждого подразделения или бизнес-единицы может быть свой взгляд на будущее. Я ставлю лишь некие общие задачи. Однако основной принцип неизменен – если вы чем-то начали заниматься, старайтесь быть лучшими. Соответственно каждая наша структура пытается чего-то достичь в своей области.

Для существующих направлений нужно просто стараться становиться лидерами, выходить на зарубежный рынок, если это связано с разработкой или производством. С точки зрения дистрибуции, нужно расширять номенклатуру, чтобы действительно быть "торговым залом" для того или иного рынка. Продолжая следовать нашей идеологии – предлагать заказчикам именно качественные изделия, качественные компоненты.

Возможно, у нас появятся новые направления. Ведь если мы видим, что в каком-то сегменте рынок не занят, а мы можем предложить что-то интересное, то идем туда и работаем. Например, направление полупроводниковой светотехники появилось у нас, с одной стороны, случайно, а с другой, – мы понимали, что здесь

есть некий растущий рынок, где можно себя проявить.

Можно назвать какие-нибудь проблемы, мешающие вашей работе?

По большому счету, ничего особенно не мешает. Все мешающее обычно внутри нас, как говорится, "разруха в головах". Есть масса вопросов и проблем, на решение которых просто не хватает времени или ресурсов. Поэтому я далек от мысли, что "ПРОСОФТ" – идеальная компания. Конечно, периодически возникают неблагоприятные внешние условия как объективного, так и субъективного характера. С другой стороны, мы работаем в той же бизнес-среде, что и остальные, поэтому я считаю, что источник любых проблем – прежде всего в нас самих.

Какие у компании "ПРОСОФТ" решающие преимущества на рынке?

Надежность и порядочность – на российском рынке это немаловажно. Ну и, конечно, уровень техподдержки и сама номенклатура продукции таковы, что с нами удобно работать.

Мы стараемся всегда помогать заказчику и выполнять свои обязательства, даже если обстоятельства изменились и это сулит нам убыток. Во время дефолта 1998 года, когда курс доллара вырос в три раза, у нас было железное алиби – мы фиксировали цены в долларах и торговали по курсу. Но у заказчиков ведь не было втрое больше рублей, у них остановилась работа. Приходилось решать проблемы. Доходило до того, что мы просто делили с заказчиком убытки пополам, только чтобы его работа продолжалась.

Так что тезис, что мы всегда исходим из интересов заказчика – это не пустые слова, он реально подтверждается всей нашей более чем 20-летней деятельностью.

Спасибо за интересный рассказ. Остается только пожелать, чтобы все планы успешно реализовывались, а число интересных направлений росло.

С С.А.Сорокиным беседовал И.В.Шахнович