

СТРЕМЛЕНИЕ К ЛИДЕРСТВУ КАК ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Рассказывает один из основателей Группы компаний "ПРОСОФТ"
С.А.Сорокин



Группа компаний "ПРОСОФТ" – один из крупнейших и наиболее диверсифицированных российских игроков в сфере высоких технологий – отмечает в текущем году свое 25-летие. Сфера деятельности ГК "ПРОСОФТ" включает оборудование и программное обеспечение для автоматизации технологических процессов и встраиваемых систем, радиоэлектронные компоненты, системы безопасности и визуализации, суперкомпьютеры, светотехническую продукцию, системы автоматизированного проектирования. В каждом из многочисленных направлений "ПРОСОФТ" старается предоставить заказчику комплексное решение его задач и добиваться ведущих позиций на рынке. Об итогах первых 25 лет работы и планах на будущее рассказал один из основателей группы компаний Сергей Александрович Сорокин.

Сергей Александрович, как вы охарактеризовали бы результаты развития "ПРОСОФТ"?

Процесс становления и роста компании был достаточно спонтанным. Изначально хотелось заниматься чем-то интересным и нужным в сфере высоких технологий, сформировать профессиональный коллектив единомышленников. Начинать с разработки программного

обеспечения, потом появилось дистрибуторское направление, затем на новом витке развития организовали собственное производство, а также расширили свою деятельность в сфере разработок и системной интеграции. По мере роста различные направления обособлялись, и сформировалась группа компаний, в которой работает уже более 1,5 тыс. человек. Компании

группы взаимодействуют и сотрудничают друг с другом, но при этом вполне самостоятельны в планировании и ведении своего бизнеса.

Основные наши направления: дистрибуция системных компонентов; дистрибуция электронных компонентов; разработка и производство промышленных компьютеров; разработка и производство электроники; контрактное производство; разработка программного обеспечения. Последнее уже фактически разделилось на два бизнеса: САПР электроники и операционная система реального времени (ОСРВ); СУБД на основе нашей объектной модели данных. Также в группу входит издательский дом, выпускающий журналы для разработчиков электроники, и выставочная компания.

Из последних по времени событий хотелось бы отметить начало сотрудничества с зеленоградской компанией "Арбелос" с целью организации выпуска электронных компонентов российского производства. Основные акценты собираемся сделать на СВЧ-технику и силовую электронику – DC-DC-преобразователи, мощные транзисторы.

Также хотелось бы отметить успешное развитие направления системной интеграции, особенно в сфере энергетики. Мы получили право кроме всего прочего на проектирование и выполнение общестроительной части проектов, что позволяет нам собственными силами создавать и вводить в эксплуатацию сложные системы и объекты как в области генерации, так и в области распределения электроэнергии.

В чем особенности вашего подхода к бизнесу?

Если мы беремся за развитие какого-либо направления, то стремимся добиться лидирующих позиций. При этом стараемся не делить бизнесы по степени важности, в каждом случае преодолеваем трудности и последовательно приближаемся к поставленной цели. Например, дистрибуцией электронных компонентов мы занялись позднее многих других компаний, когда фактически рынок был поделен, тем не менее, постепенно вошли в десятку крупнейших игроков. Конечно, не всегда удается добиться желаемых результатов в короткие и даже средние сроки. Но, если мы за что-то взялись, стараемся это начинание поддерживать. Успех в большой

степени зависит от людей, и иногда необходимо и достаточно всего лишь дождаться прихода нужного человека, который становится двигателем направления.

Еще один важный принцип состоит в том, чтобы представлять на рынке комплексные решения, включающие поставку базовых компонентов, проектирование, пуско-наладку, сервисное обслуживание. Но мы не навязываем их заказчику, если он вдруг находит субподрядчика, который может сделать часть проекта на более выгодных условиях. Конкуренция полезна и позволяет держать компанию "в тонусе".

Если мы беремся за развитие какого-либо направления, то стремимся добиться лидирующих позиций

Вы упомянули о трех приоритетных группах продуктов в области программного обеспечения, расскажите, пожалуйста, о них более подробно.

Мы разрабатываем ОСРВ FX-RTOS и планируем сертифицировать и продвигать ее для применения в промышленности и специальных областях. Момент для этого благоприятный. С одной стороны, многие системы от иностранных разработчиков оказались в ограничительных списках (как дистрибьюторы ОСРВ VxWorks мы столкнулись с этим на практике), а с другой стороны, после истории со Сноуденом и других прецедентов пришло осознание необходимости повышения уровня информационной безопасности, и отечественные разработчики вычислительных и управляющих систем стали больше ориентироваться на российское программное обеспечение.

В области САПР мы, пожалуй, единственные в России разработчики современной комплексной системы для электроники, которая включает средства создания библиотек компонентов, схемотехнический редактор, средства моделирования аналоговых и цифровых устройств, редакторы топологии, автотрасировщик печатных плат. Для пользователей, которым необходимо трехмерное моделирование, реализована совместимость с пакетом "КОМПАС-3D". Основные направления нашего развития в области САПР: улучшение интеграции различных подсистем, разработка средств проектирования СВЧ-устройств

и интегральных микросхем. В частности, уже реализована система моделирования, позволяющая проверять и оптимизировать не только аппаратную часть микросхемы, но и встроенное программное обеспечение.

Разработка систем САПР требует наличия специалистов соответствующей специализации и квалификации. Как решается эта проблема?

Практика показывает, что проблемой часто становится не столько неспособность, сколько боязнь человека решать поставленную задачу. При подборе программистов нас интересует в первую очередь их желание и умение добиваться результатов. К тому же свежий взгляд на проблему бывает очень полезен. Например, объектную модель данных для нашей СУБД предложил сотрудник, не имевший опыта работы в данной области. Между тем, модель эта настолько удачна, что наша система по скорости работы и функциональности не только не уступает, но во многом и превосходит распространенные СУБД компаний Oracle и Microsoft. В ближайших планах – коммерциализация этой СУБД.

В области САПР мы, пожалуй, единственные в России разработчики современной комплексной системы для электроники

Какие аппаратные решения собственной разработки предлагает "ПРОСОФТ"?

От контроллеров и маршрутизаторов до шкафов управления и автоматики – это если говорить о стандартных изделиях. В Москве производится линейка программируемых логических контроллеров ПЛК, которые продвигаются под маркой FASTWEL. В Екатеринбурге компанией "Прософт-Системы" разработан и производится контроллер для ответственных применений, который поддерживает резервирование и возможность "горячей замены". Мы сертифицировали этот контроллер для работы в системах телемеханики в нефтегазовой отрасли, планируем внедрять его в метрополитене и на других объектах с особо высокими требованиями к надежности. Большой опыт накоплен в области технических и коммерческих систем учета электроэнергии. Также

разрабатываем и изготавливаем компьютеры для транспорта, энергетики и различных спецприменений, где требуется вычислительная техника российского производства, адаптированная к жестким условиям эксплуатации. Есть наработки в области суперкомпьютеров. Особое направление – проектирование и производство систем освещения промышленного и специального назначения, где одним из наших заказчиков является РЖД.

Комплексные решения создаются для энергетической, нефтегазовой, металлургической и других отраслей. Сургутская ГРЭС, Нижневартовская ГРЭС и многие другие крупные энергетические объекты оснащены нашими системами противоаварийной автоматики. Тот факт, что нам доверяют проекты такого уровня сложности и ответственности, я считаю важным достижением. В перспективе планируем продолжать делать акцент на направления, связанные с собственными разработками, производством, системной интеграцией, где нашими усилиями создается максимальная добавленная стоимость. Но дистрибуцию, конечно, также будем развивать.

Какие проекты вы реализуете в области суперкомпьютеров?

Это направление началось с дистрибуции, мы представляем итальянскую компанию Eurotech, которая производит суперкомпьютеры с уникально высокой энергоэффективностью. На текущий момент, мы пожалуй единственные, кто может поставлять в Россию оборудование такого уровня в условиях международных санкций.

Наше участие в создании отечественных высокопроизводительных систем началось с роли субподрядчика, а затем постепенно перешло в реализацию собственных проектов. Уже проходят испытания гетерогенные мобильные высокопроизводительные системы, в том числе с кондуктивным охлаждением. Прорабатываются решения для стационарных суперкомпьютеров – от корпусов до систем водяного охлаждения. Ведется разработка программного обеспечения для гетерогенных систем и вычислителей, в том числе на базе графических процессоров и программируемых логических интегральных схем (ПЛИС). Планируем развивать направление цифровой обработки сигналов на базе ПЛИС.

Работает ли "ПРОСОФТ" за пределами России и СНГ?

У нас есть опыт международных продаж встраиваемых промышленных компьютеров, в том числе в Китай, Израиль, Индию и даже США. Вопреки сложившимся стереотипам в России может производиться вполне конкурентоспособная вычислительная техника.

Реализуются зарубежные проекты в области САПР, например, достигнута договоренность с одним из известных зарубежных разработчиков САПР об использовании в составе его пакета наших программных модулей.

Относительно новое направление – разработка профессиональных систем биометрии, которые, по предварительным оценкам, имеют хорошие перспективы на зарубежных рынках. Основная продукция – системы идентификации людей по отпечатку пальца или ладони – востребована не только на особо ответственных объектах, но и, например, в торговых сетях и банках для контроля за персоналом. Сейчас готовимся к продвижению таких систем на международном рынке, изучаем патентные вопросы.

Международные продажи повышают устойчивость бизнеса, поэтому стремимся развивать их. Для этого создается соответствующая инфраструктура, включающая в себя сеть дилеров в различных странах. Думаю, что наиболее перспективные рынки – Восточная Азия и Европа.

У нас есть опыт продаж встраиваемых промышленных компьютеров в Китай, Израиль, Индию и даже в США

Принимаете ли вы участие в государственных программах импортозамещения?

Когда Минпромторг или другие госструктуры выступают с инициативами в этой области, то там где нам есть что предложить рынку, мы естественно стараемся участвовать. Однако тенденция такова, что к участию в финансируемых государством программах импортозамещения привлекаются в основном государственные предприятия. С другой стороны, косвенно мы естественно участвуем в процессах импортозамещения, так как поставляем свою разработанную и произведенную

в России продукцию и частным, и государственным компаниям. Кроме того, исходя из требований наших клиентов ведем разработки с применением отечественной элементной базы. Например используем отечественные микропроцессоры "Байкал" и "Эльбрус" в вычислительной технике собственной разработки. Проект с "Арбелос" тоже направлен на импортозамещение, хотя реализуется вне государственных программ.

Какова стратегия развития в области встраиваемых компьютеров?

В первую очередь, мы стремимся обеспечивать соответствие наших разработок мировому уровню, что само по себе является сложной задачей и требует больших ресурсов. Чтобы быть в курсе последних мировых тенденций в области интересующих нас технологий активно участвуем в работе организаций по стандартизации, международных консорциумов, например PC/104, VITA, PICMG, IEC (МЭК) и др. Причем участвуем не только в качестве потребителя информации, но и как инициаторы тех или иных предложений по международным стандартам.

Вы упоминали о маршрутизаторах, разрабатываются ли какие-либо еще решения для рынка телекоммуникаций?

Наши маршрутизаторы ориентированы на специальные области применения. На рынке телекоммуникаций работаем в основном как дистрибьюторы, поскольку пока не располагаем необходимыми компетенциями и ресурсами для создания собственных разработок "с нуля" и их масштабного продвижения. Но в будущем эта область может представлять интерес, например, планируем адаптировать нашу ОСРВ для использования в маршрутизаторах. Также есть идеи OEM-партнерства с производителями оборудования из Восточной Азии.

Какой вы хотели бы видеть компанию в будущем?

Если коротко, то успешной, диверсифицированной, ориентированной на высокие технологии, поощряющей инициативу и способствующей полному раскрытию талантов и возможностей российских специалистов и разработчиков.

Подготовил Д.Гудилин