

Для развития отечественной вычислительной техники мы должны действовать вместе

Рассказывает генеральный директор Автономной некоммерческой организации развития радиоэлектронной отрасли «Консорциум «Вычислительная техника» С. С. Легостаева



8 апреля 2020 года была учреждена Автономная некоммерческая организация развития радиоэлектронной отрасли «Консорциум «Вычислительная техника» (АНО «ВТ»). О том, как новое отраслевое объединение будет содействовать развитию радиоэлектронной отрасли в части направления вычислительной техники (ВТ), какие задачи стоят перед консорциумом на данный момент, а какие предстоит решить в будущем, а также о текущем состоянии и перспективах локализации производства ВТ и путях увеличения доли отечественной ЭКБ в вычислительных средствах мы поговорили с генеральным директором АНО «ВТ» Светланой Сергеевной Легостаевой.

Напомним, что Светлана Сергеевна обладает 20-летним управленческим опытом и, в частности, с момента основания до запуска массового производства первого изделия (с 2012 по 2016 год) в должности генерального директора руководила компанией «Байкал Электроникс», являющейся одним из ведущих отечественных разработчиков микропроцессоров.

Светлана Сергеевна, заявляет, что задачи Консорциума «Вычислительная техника» отвечают целям Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. Как именно консорциум будет содействовать достижению этих целей?

Наши цель и задачи прямо связаны со Стратегией, и это зафиксировано в Уставе АНО «ВТ».

Реализация Стратегии должна привести к увеличению доли рынка российской электронной продукции на внутреннем рынке на начальных этапах и затем к выходу на международную арену. Вся наша

деятельность направлена именно на это. Она включает защиту интересов наших разработчиков и производителей ВТ и оказание им всесторонних мер поддержки, для того чтобы они смогли реализовать обозначенные планы.

В состав учредителей консорциума вошли ООО «ПК Аквариус», ООО «Деловой Офис» (бренд iRu), ООО «Депо Электроникс», ООО «КНС Групп» (бренд Yadro), АО «Крафтвэй корпорэйшн ПЛС», ООО «Национальные технологии». В процессе государственной регистрации находится вопрос о включении в состав учредителей ООО «Элемент» и ООО «Булат». Перечисляя компании, я хочу подчеркнуть, что наш консорциум действительно является структурой, представляющей общие отраслевые интересы разработчиков и производителей вычислительной техники, объединив сильнейших игроков рынка как из государственного сегмента, в частности ГК «Ростех», так и из частного бизнеса.

Мы уже активно приступили к формированию предложений в части корректировки нормативно-правового поля, в котором существует отрасль. Выстраиваем взаимодействие с Торгово-промышленной палатой РФ, в частности в области актуализации методических материалов, на основе которых формируются заключения о признании продукции отечественной. Это очень важная и глубокая тема: и у Торгово-промышленной палаты, и у участников отрасли, которые проходили эти процедуры, уже накопился материал в отношении того, что нужно поменять, чтобы сделать этот процесс более объективным. В части экспертизы оборудования есть множество нюансов, и хотя изначальный подход был выстроен в правильном направлении, сейчас он требует уточнений.

Разумеется, мы планируем заниматься также актуализацией отраслевых стандартов и кодов статистики. Это тоже очень интересная тема. Даже сами определения: что такое вычислительная техника, системы хранения данных и т. п. – требуют пересмотра.

Кроме того, одним из ключевых направлений является формирование более прогнозируемой взаимосвязи производственных планов наших компаний со спросом на их продукцию, определяемым происходящей в стране цифровой трансформацией. С точки зрения потребности в отечественном оборудовании, в первую очередь нам интересны национальные проекты.

Помимо достижения максимальной конкурентоспособности оборудования, перед нами стоит задача увеличения доли применения в наших продуктах отечественной ЭКБ и степени локализации производства изделий на российских предприятиях. Эти задачи служат главной глобальной цели – развитию отечественной радиоэлектронной отрасли в целом.

Работы предстоит очень много. Отрасль динамично развивается, а это означает, что спектр задач для нашего консорциума будет активно расширяться.

Вы упомянули очень интересный момент – определение понятия ВТ. Оно включает множество сегментов, порой обладающих значительными отличиями друг от друга, как, например, серверы и планшеты. Выделяются ли в работе консорциума те или иные сегменты как наиболее приоритетные?

В наш консорциум вошли сильнейшие игроки отрасли ВТ с развитой продуктовой линейкой. Они представляют все ключевые сегменты этой отрасли. По данным IDC, приходящаяся на наших учредителей доля рынка систем хранения данных среди российских производителей составляет около 85% в денежном выражении, рынка серверного оборудования – почти 90%, ПК – более 60%. Имея такие показатели, было бы странно, если мы стали бы выделять среди этих продуктовых направлений более или менее приоритетные. Все они являются неотъемлемыми элементами ИТ-инфраструктуры как государственного, так и коммерческого сектора, и мы в равной степени будем содействовать их дальнейшему развитию.

Как организовано взаимодействие консорциума с Департаментом радиоэлектронной промышленности Минпромторга России?

Мы с момента основания имеем возможность обращаться в Департамент радиоэлектронной промышленности с нашими инициативами как по организационным вопросам, так и в части нормативно-правового поля. Так, в апреле мы направили ряд предложений, касавшихся в первую очередь дополнений к Постановлению Правительства РФ от 10 июля 2019 года № 878, и их большая часть нашла отражение в дополнениях к этому документу, которые сейчас находятся на межведомственном согласовании.

В наш консорциум вошли сильнейшие игроки отрасли ВТ с развитой продуктовой линейкой

Хочется подчеркнуть, что с учетом развития отрасли обновлению должны подвергаться в том числе и документы, носящие базовый характер. Например, мы очень надеемся на принятие Государственной Думой поправок к Федеральным законам от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ

«О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», предусматривающих введение механизма квотирования закупок госзаказчиками и госкомпаниями российской продукции.

30 июня произошло значимое для нас событие: консорциум подписал соглашение о сотрудничестве с Минпромторгом и Минкомсвязью России. Предметом соглашения является установление эффективного и взаимовыгодного информационного, организационного и экспертно-аналитического сотрудничества с целью развития отечественной ВТ. Направления сотрудничества охватывают практически весь спектр вопросов, связанных с развитием отрасли – нормативное регулирование, научно-техническое развитие, средства производства, рынки и продукцию, отраслевую информационную среду, экономическую эффективность, кооперацию, отраслевые стандарты. Причем этот перечень не является закрытым.

Мы, как экспертное сообщество, будем серьезно влиять на успешное развитие отрасли

Я считаю, что такое отношение к нашей организации подчеркивает и статус нашего консорциума, и в целом внимание государства к мнению отраслевых сообществ. Формируемая система нашего сотрудничества очень понятная и прозрачная, и это вселяет в нас уверенность, что мы, как экспертное сообщество, будем серьезно влиять на успешное развитие отрасли.

Как вы оцениваете текущий уровень локализации производства ВТ и его динамику за последнее время? Ведь мнение, что в России производство, например, ПК практически полностью ограничивается «отверточной» сборкой, весьма распространено.

Если говорить о «мнении», то назовите мне пример в радиоэлектронной отрасли, в котором отсутствует стереотипное негативное отношение к полученным результатам. Это очень серьезная тема для отдельного разговора. В области ПК, безусловно, наблюдается достаточно большой прогресс. Я считаю, что как раз ПК, включая планшеты – а они и формально, по классификатору, и по сути относятся к ПК – флагманское направление с точки зрения локализации. Примеров достаточно много. Так, совсем недавно, 30 июня, на двух производственных площадках – на заводе нашего учредителя, компании «Аквариус», в г. Шуя и на московской площадке НПП «Итэлма» – были запущены в серийное производство планшеты для проведения Всероссийской переписи населения общим объемом

360 тыс. изделий. Это хороший образец не только российской разработки и настоящего серийного производства, но и производственного сотрудничества нескольких предприятий отрасли. Кооперация всё еще выстраивается не очень просто, принимая во внимание факт, что во многих областях действительно имеет место технологическое отставание. Но каждый такой продукт способствует созданию кооперационных связей и стимулирует к развитию другие предприятия. Поступательное движение в данном направлении наличие, и я считаю, что в этом отношении у нас очевидный положительный тренд.

В упомянутом вами примере применяются импортные или отечественные процессоры?

Пока импортные.

Как человек, непосредственно занимавшийся вопросами создания и продвижения отечественных микропроцессоров, считаете ли вы, что они могут потеснить зарубежные?

В определенных сегментах, конечно, могут. Но нужно понимать, что у западных поставщиков процессоров очень широкие линейки, включающие решения, ориентированные на конкретные узкоспециализированные задачи. Российские же разработчики зачастую вынуждены создавать процессоры, пусть и предназначенные для определенных продуктовых сегментов, но достаточно универсальные, потому что разработка нового процессора требует больших затрат – как материальных, так и временных, а также большого количества высококвалифицированных кадров с необходимым опытом. Поэтому всегда кто-то справедливо считает, что часть функций излишняя и цена, соответственно, более высокая, чем хотелось бы (я, разумеется, говорю о серийно выпускаемых изделиях), а для кого-то процессоры всё еще «не дотягивают» до нужных им в Hi-End сегменте характеристик. Однако я считаю, что при должной поддержке среди программного сообщества, при обязательном условии постановки процессоров на массовое производство, принятии мер, направленных на формирование гарантированного спроса на отечественную ВТ на российской компонентной базе – это обусловлено в том числе и циклом изготовления процессоров и размером затрат на минимальную партию – они постепенно займут серьезную долю рынка.

Сейчас мы поставили перед собой цель (и заявили ее перед Минпромторгом России), чтобы в 2024 году доля отечественных микропроцессоров и микроконтроллеров в нашем оборудовании превысила 50%. На мой взгляд, эта цель вполне достижима, но, повторюсь, при условии плотного взаимодействия между разработчиками ВТ, ЭКБ и ПО, а также конечными заказчиками,

поскольку любая разработка должна идти от их задач, от их требований и планов. Только так можно создавать продукты, которые удовлетворяли бы конечных потребителей.

Как включиться в эту совместную работу производителям ЭКБ? Могут ли они вступить в АНО «ВТ» или иным образом взаимодействовать с консорциумом, защищать свои интересы в решаемых им задачах?

На мой взгляд, статус учредителя консорциума – это не «водораздел». Взаимодействие может выстраиваться по-разному. У АНО «ВТ» есть такой документ, как Положение о партнерстве, он имеется в открытом доступе на нашем сайте. Им предусмотрено, что партнером консорциума может быть любая компания, основной вид деятельности которой относится к разработке и производству ВТ, ЭКБ либо изготовлению электронной техники. Таким образом, разработчики ЭКБ могут получить статус партнера АНО «ВТ».

Но и это не обязательное условие. Мы можем взаимодействовать на уровне ассоциаций, в которые входят эти компании, можем работать и напрямую. В любом случае мы постараемся найти конструктивную форму сотрудничества, с помощью которой сможем совместно развиваться.

Допустим, есть производитель ЭКБ – не обязательно процессоров, а, например, ИС питания или даже пассивных компонентов – и он хочет создать продукт для российской ВТ, но ему нужно понять, что именно будет востребовано в этой сфере. Какой первый шаг он должен сделать? Позвонить в вашу организацию?

Позвонить стоит в любом случае. Мы можем понять, для каких целей пригодны эти комплектующие, получить обратную связь от членов консорциума, обобщить их запросы на данную продукцию. Далее производители ЭКБ сами будут решать, насколько они способны удовлетворить спрос разработчиков ВТ, или, возможно, примут решение о доработке продукта.

Производители ВТ в этом взаимодействии заинтересованы: помимо прочего, есть Постановление Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719, которое устанавливает определенные требования к использованию отечественных комплектующих в оборудовании для признания его отечественным, и из года в год эти требования становятся более существенными.

Поэтому нужно действовать. Исходя из своего опыта, я прекрасно понимаю, что продвигать отечественную ЭКБ непросто. Да, скепсис в ее отношении существует. Мы уже затронули сегодня тему стереотипного мнения. Но его можно преодолеть. Компании, которые уже производят ЭКБ, должны активнее предлагать свою

продукцию и не исходить из посыла, что их компоненты не будут востребованы просто потому, что они отечественные. Либо мы будем выстраивать кооперацию и показывать, что это работает, либо мы должны сразу опустить руки. Я – за первое.

Чтобы мои слова о том, что отечественные решения могут справляться со своими задачами, не выглядели голословной агитацией, скажу, что, когда наш консорциум был только создан и мы въехали в офис, для его оборудования компьютерной техникой мы сразу бросили клич среди наших учредителей. В результате сейчас работаем на отечественных ПК и очень ими довольны.

Упомянутое вами постановление № 719, как и относительно новое постановление № 878, – это инструмент защиты отечественных производителей путем ограничения доступа на внутренний рынок производителей зарубежных. Как вы считаете, не несет ли такой подход риска снижения мотивации к созданию передовых продуктов российскими разработчиками в условиях ограниченной конкуренции?

Во-первых, процесс разработки вычислительной техники – не быстрый, и та номенклатура, которая есть сейчас или появится в ближайшее время, мгновенно не изменится, ее технические характеристики резко не поменяются. Поэтому в текущей ситуации нужно исходить из того, что есть, и, учитывая, что имеющаяся номенклатура вполне конкурентоспособна для решения тех задач, которые ставятся сейчас, заградительные меры – это правильный подход.

Мы поставили перед собой цель, чтобы в 2024 году доля отечественных микропроцессоров и микроконтроллеров в нашем оборудовании превысила 50%

Во-вторых, когда мы покупаем автомобиль, мы всегда знаем, для чего мы это делаем: чтобы, например, ездить каждый день на работу по городу или чтобы выезжать всей семьей на дачу с набитым багажником. Поэтому некий автомобиль, который, возможно, проигрывает по определенным показателям другим моделям, может обладать преимуществами перед ними, принципиальными именно для вас. То же касается и «железа». И комплектующие, и оборудование – это лишь элементы систем, которые в конечном счете нужны заказчику, и их конкурентоспособность определяется тем, насколько

они соответствуют требованиям конкретной системы в конкретном сегменте, и, подчеркну, тем, как работает на этом «железе» софт. Необходимость отвечать этим требованиям и становится стимулом к созданию продуктов с высокими техническими характеристиками.

Государственный заказчик, именно потому что он государственный, должен разделять политику государства в том числе в отношении импортозамещения

А определение этих требований – как раз наша работа, как и любого отраслевого консорциума. Мы сейчас очень детально прорабатываем этот вопрос. Мы хотим выстроить сегментацию нашей продукции исходя из актуальных реалий отраслевой номенклатуры, уровня ее технологической сложности и целей применения. Также мы проводим анализ линейки существующих и готовящихся к выходу процессоров, готовности ПО и, конечно, собираем и анализируем информацию о спросе. По результатам этих работ можно будет принимать более точечные решения в отношении мер поддержки, в том числе заградительных, которые будут в итоге способствовать как развитию отрасли в целом, включая и ВТ, и ЭКБ, так и помогать эффективно решать государственные задачи.

И всё же, продолжая аналогию с автомобилями: главная задача любого из них – ездить, но в современных автомобилях есть множество функций, прямо не относящихся к этой задаче, например кондиционер. Необходимость такой функции сложно обосновать при госзакупке, и кажется, что в таких условиях у разработчиков не будет стимула, скажем так, делать изделие просто лучше.

Эта точка зрения имеет право на существование. Но еще раз подчеркну, что в отношении продукции очень важно, когда именно применяются заградительные меры, какая номенклатура в этот момент существует и какие цели стоят перед производителями. Представьте, что у выпускаемой модели автомобиля уже есть кондиционер. Очевидно, он не исчезнет из-за того, что будут введены ограничения доступа на рынок зарубежных автомобилей с кондиционером. Особенно если эти автомобили мы планируем в дальнейшем продавать на экспорт, и это предполагает поддержание высокого уровня конкурентоспособности.

В то же время, к большому сожалению, мы чаще сталкиваемся с обратной ситуацией, когда действительно излишнее требование становится барьером для

закупки отечественного решения. Причем это относится и к ЭКБ, и к оборудованию, и к софту.

Бывают и ситуации, когда нужный функционал действительно отсутствует в российских разработках, но он настолько специфичен, что сам разработчик никогда не смог бы догадаться его добавить. В одном таком случае из моей практики заказчик вместо того, чтобы оценить реализованные возможности и указать разработчику программного обеспечения на недостающие узкоспециализированные функции с целью их добавления, сделал вывод, что отечественный продукт сырой. А подобное мнение может послужить укреплению настороженного отношения к российским решениям у тех, кто не станет вникать в подробности.

Именно поэтому очень важно, чтобы заказчики были включены в общий процесс, указывали разработчикам на свои специфические требования и оценивали продукты адекватно задачам, которые они должны решать.

В чем должна состоять мотивация заказчиков помогать отечественным разработчикам вместо того, чтобы использовать готовые зарубежные решения, которые их устраивают? На них должно оказывать давление государство?

Мне не нравится в этом контексте слово «давление». Развитие таких отраслей, как электронная, в большинстве стран начинается с государственной поддержки, с государственных закупок. Здесь Россия не идет по принципиально новому пути. И если мы говорим о государственном заказчике, именно потому что он государственный, он должен разделять политику государства в том числе в отношении импортозамещения. Никакого давления здесь быть не должно, должна быть совместная работа. Может быть, это несколько идеалистическая картина, но так должно быть.

Добавлю, что при этом должен существовать инструмент, который позволял бы разработчику быть уверенным в том, что заказчик приобретет разработанный для него продукт, если он будет удовлетворять поставленным требованиям. Специализированная разработка или доработка под конкретные задачи требует инвестиций, порой немалых, и разработчику необходимы определенные гарантии их возврата.

Таким инструментом мог бы стать аналог плана гарантированных закупок. Как известно, такой план в отношении гражданской микроэлектроники, принятый в 2016 году, не заработал с должной эффективностью. Но идея была правильная. Возможно, к ней нужно вернуться, сделав соответствующую работу над ошибками.

Планирование закупок важно не только для вновь разрабатываемых изделий. Нередкой проблемой является то, что заказчик не учитывает возможности

производителя по срокам поставки продукции из существующего ассортимента. К сожалению, рынок микропроцессоров у нас еще не очень развит, и держать на складе большое количество изделий производителю не выгодно. Производство ИС – это минимум четыре месяца, а в реальности – полгода, учитывая планы фабрик, возможные задержки на таможне и т.д. Если заказчику, например, нужно большое количество ПК на базе отечественных процессоров в короткие сроки, без раннего планирования выполнить это обычно очень сложно.

В отношении адекватности требований заказчиков, вероятно, всё же должен быть некий третий судья. Ваша организация не планирует взять на себя эту роль?

Это хороший вопрос. На данный момент мы сосредоточены на увязке спроса на продукцию в области ВТ и дорожных карт наших разработчиков и производителей. Данную работу необходимо выполнить в первую очередь, это ключевое звено.

Далее мы действительно планируем также и деятельность по защите участников рынка в конкретных ситуациях, когда заказчики игнорируют требования, которые должны обеспечивать преференции отечественных производителей. Оставлять без внимания такие случаи мы не собираемся.

Конечно, в некоторых ситуациях нужен кнут, но с пряником всё-таки лучше. Поэтому еще одно направление деятельности, которым мы планируем заниматься в консорциуме, – популяризация удачных кейсов. Когда успешные истории применения отечественных решений будут на слуху, существующее недоверие постепенно будет стираться. Барьер заключается не только в субъективной настороженности, но и в боязни взять на себя ответственность за выбор решения, которое еще себя не зарекомендовало. Это значит, что положительный опыт применения должен стать общеизвестным. Просто словами стереотипы не переломить.

До сих пор мы говорили про внутренний рынок. Однако Стратегия развития электронной промышленности РФ предполагает и увеличение экспорта электронной продукции. Планирует ли консорциум участие в решении этой задачи?

Безусловно, мы будем работать в этом направлении, потому что, как уже говорилось, наши цели совпадают с целями, прописанными в Стратегии. Но нужно понимать, что зарубежные заказчики по меньшей мере не менее консервативны и осторожны, чем отечественные, и для того, чтобы выходить со своей продукцией на зарубежные рынки, необходимо иметь

успешные кейсы внутри страны. Поэтому наши основные усилия сейчас сосредоточены на освоении внутреннего рынка.

Однако не нужно понимать мои слова так, что мы отложили задачу развития экспорта целиком на будущее. Мы подготавливаем почву, присматриваемся к зарубежным рынкам, потенциальным партнерам, ищем модели взаимодействия с ними. Минпромторг России активно вовлекает нас во все мероприятия, связанные с выстраиванием международного сотрудничества.

Также мы планируем взаимодействие с РЭЦ. Эта организация сейчас реализует различные программы для поддержки экспортной деятельности, в частности помогает компаниям участвовать в зарубежных выставках в составе объединенных стендов. Мне кажется, на начальном этапе это очень хороший подход, потому что выходить на зарубежные рынки гораздо проще под единым брендом российской электроники, чем поодиночке.

РЭЦ очень плотно взаимодействует с торговыми представительствами зарубежных стран. Это тоже большое подспорье. В моей прошлой практике был такой случай: я участвовала в мероприятии, организованном РЭЦ, на котором каждой компании давалась возможность провести 15-минутные блиц-переговоры с сотрудниками торговых представительств стран, к рынкам которых у данной компании был интерес. Могу сказать, что за 15 минут я узнавала о стране и ее рынке больше, чем из соответствующей статистики, которую мы изучали перед этим. По результатам этих встреч я существенно скорректировала мои представления о рынках, выяснив ряд нюансов, которые невозможно было бы узнать без личного общения с экспертами, хорошо знакомыми с их особенностями. И для этого мне не нужно было лететь за тридевять земель, а достаточно было приехать в Центр международной торговли и провести там пару часов.

Положительный опыт применения отечественных решений должен становиться общеизвестным. Просто словами стереотипы не переломить

То, что делает РЭЦ, действительно очень полезно, и я возлагаю большие надежды на сотрудничество с этой организацией.

Еще одно направление деятельности консорциума, которое заявлялось при его создании, – участие в разработке и реализации образовательных

программ. В каких направлениях такие программы наиболее востребованы?

Кадры – это очень большая тема. Я не могу назвать ни одной компании из нашей сферы, у которой не было бы дефицита кадров: архитекторов систем, схемотехников, администраторов баз данных, программистов в части системного софта, других специалистов. Существует острая нехватка даже грамотных технических писателей. Еще одна область, которая при полноценной конкуренции с иностранными производителями не может игнорироваться, – промышленный дизайн.

Мне даже не хотелось бы выстраивать приоритеты: кто более, а кто менее важен. За кадровый ресурс идет нешуточная борьба, причем не столько между нашими компаниями, сколько между компаниями отечественными и зарубежными. Наши специалисты очень востребованы как за рубежом, так и в российских представительствах иностранных фирм.

То, что развитие отрасли не пустые слова, нужно доносить до молодого поколения

Поэтому вопрос подготовки новых кадров очень актуальный, но также важен и вопрос популяризации отрасли, чтобы молодые специалисты понимали, что они могут найти применение своим знаниям и умениям в отечественных компаниях и, работая в них, будут гордиться этим. Часто приходится слышать такое мнение, что мы подготовим специалистов, а они потом будут работать в зарубежных компаниях, или что они перейдут в них после первого успешного проекта в российской компании, получив соответствующую строчку в резюме. Однако я знаю примеры, когда молодые ребята после успешного проекта еще больше загораются новыми идеями и готовы продолжать работать в отечественных компаниях, желая вносить ощутимый вклад в развитие своей страны, а не быть «винтиком» в огромной глобальной корпорации. То, что такие перспективы существуют и что развитие отрасли не пустые слова, нужно доносить до молодого поколения.

Вопрос, как мы будем участвовать в разработке образовательных программ на практике, пока детально не прорабатывался: прошло еще очень мало времени с момента создания нашего консорциума. Но я думаю, что было бы правильно, если бы программы по подготовке специалистов для отрасли ВТ как минимум предполагали наше согласование, мы выступали бы в качестве экспертов и могли корректировать методические

материалы. Также я считаю необходимым проведение мероприятий с нашим участием на площадках вузов и организацию подготовки специалистов по совместным программам с компаниями нашего направления. Многие вузы проводят такие программы с участниками рынка, но очень печально видеть в российских университетах таблички на дверях практически исключительно с названиями зарубежных брендов.

Совместно с другими отраслевыми консорциумами и вузами с опорой на достижения нашей радиоэлектронной отрасли мы в состоянии подготовить достойные кадры для воплощения в жизнь всех планов по цифровизации страны.

В заключение хотелось бы задать еще один вопрос. Консорциум был учрежден в начале апреля – в то самое время, когда в стране были введены ограничения для борьбы с распространением COVID-19. Какое, по вашему мнению, влияние оказала или еще окажет пандемия на нашу отрасль?

Эта ситуация очень многогранная. Было бы странно с моей стороны, если бы я сказала, что пандемия прошла, и мы ее даже не заметили. Не бывает такого, чтобы подобные явления не отражались на отдельных отраслях и на экономике страны в целом. Другой вопрос, что оценивать это влияние в цифрах нужно будет чуть позже, потому что здесь есть несколько факторов, противостоящих друг другу. С одной стороны, очевидно, есть некий экономический спад, который негативно влияет на потребление. Но, с другой стороны, в период пандемии, мне кажется, даже скептики в отношении внедрения в нашу жизнь ИТ поняли, насколько это важно. Когда даже для банальной покупки стало не обойтись без компьютера или смартфона, спрос на вычислительную технику вырос; более того, возникли более жесткие требования к срокам поставки. Наши компании в это сложное время активно работали. Компания «Депо Электроникс» продолжала поставки серверов в ФНС России, «ПК Аквариус» экстренно отгружала ноутбуки для организации удаленной работы, а «КНС Групп» не только поставляла СХД и серверы, но добилась рекорда: по итогам первого квартала по объему продаж в денежном выражении внешних систем хранения данных они обошли компанию Huawei. К какому результату по итогам года приведет совокупность этих факторов – увидим.

Также стоит упомянуть, что некоторые из наших учредителей были внесены в список системообразующих предприятий, и я считаю это правильным, потому что наша отрасль – стратегическая.

Спасибо за интересный рассказ.

С. С. Легостаевой беседовал Ю. С. Ковалевский

ОРГАНИЗАТОР



МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ФОРУМ «АРМИЯ-2020»

23–29 АВГУСТА ПАТРИОТ ЭКСПО

WWW.RUSARMYEXPO.RU

ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР



МКВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНГРЕССЫ И ВЫСТАВКИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ БАНК-
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
АВИАКЛАСТЕРА



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

