РОССИЙСКАЯ ЭЛЕКТРОНИКА
ВЗГЛЯД ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ

В этом номере ежегодника мы постарались дать читателю объективное представление о российском рынке электроники. Редакция провела пять круглых столов, на четырех из них мы предоставили слово представителям компаний, работающих в различных сегментах рынка. Но взгляды руководителей компаний не всегда могут дать цельную картину рынка. Каждый из них оценивает ситуацию через призму проблем своих предприятий, поэтому мы и пригласили высказаться руководителей отраслевых ассоциаций и объединений.

УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ:

- **ЕВГЕНИЙ ДОЛИН,** генеральный директор Некоммерческого партнерства производителей светодиодов и систем на их основе **(НП ПСС);**
- **НИКОЛАЙ КОМЛЕВ,** исполнительный директор Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий **(АП КИТ);**
- **ВАЛЕНТИН МАКАРОВ,** президент **НП РУССОФТ;**
- **МИХАИЛ МАСЛОВ,** исполнительный директор Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов **(АПЭАП);**
- **ЮРИЙ ВОЛКОВ,** эксперт в области рыночных отношений, **УЦ ИППК МГУ;**
- **ИВАН ПОКРОВСКИЙ,** генеральный директор Информационно-аналитического Центра современной электроники

– Подведите итоги 2011 г., чем он запомнился вам?

Валентин Макаров: Строго говоря, мы не принадлежим к отрасли электроники, хотя крайне заинтересованы в ее развитии и надеемся на рост потребностей в программном обеспечении (ПО) для встроенных устройств. Поэтому я буду говорить о результатах года для индустрии разработки ПО.

В 2010 г. объем экспорта российских софтверных компаний достиг 3,3 млрд долл. По итогам 2011 г., думаю, эта цифра возрастет на 20% и достигнет 4 млрд. долл. Примерно такие же объемы экспорта были в Индии в тот период, когда их индустрия ПО выходила на глобальный уровень. 10 лет назад мы отставали от Индии по экспорту услуг по разработке ПО где-то в 20 раз, а сейчас примерно в 8 раз. Угнаться за ними мы вряд ли сможем, поскольку у нас меньше человеческих ресурсов, а их качество и стоимость выше, чем в развивающихся странах. С таким качественным (и более дорогим) ресурсом мы не можем позволить себе конкурировать по цене, поэтому смещаемся в предоставление более дорогих консалтинговых и инжиниринговых услуг, а также в производство продуктов.

Если смотреть положение российских сервисных компаний по рейтингам Global Services, то по количеству компаний в рейтинге 100 ведущих первое место занимают США – 39 компаний, далее Индия (34 компании) и затем Россия (9 компаний). Вместе с компаниями из других русскоговорящих стран получается 12, что уже совсем неплохо.

В конце 2010 – начале 2011 г. в нашей индустрии происходили и другие события (помимо роста рейтингов сервисных компаний), подтверждающие переход нашей индустрии в разряд глобальных игроков. Так, российские интернет-ресурсы Mail.ru и Yandex вышли на IPO, что показывает, что в России есть поисковые системы глобального характера. Не так уж много стран – Корея, США и Китай – имеют подобные системы.

Большой очередной шаг вперед сделали и продуктовые компании. Лаборатория Касперского вошла в число 100 ведущих мировых ИТ-компаний, а компания 1С вошла в европейскую ИТ-элиту. Ряд продуктовых компаний закрепился в качестве лидеров в своих сегментах рынка.

Почему компании разработчиков ПО так продвинулись на глобальном рынке именно тогда, когда российская электроника переживает не самые хорошие времена?

Дело в том, что у нашей индустрии есть ряд существенных отличий:

• благодаря тому, что продажи ПО оформляются как поставка трансграничных услуг, у софтверных компаний нет контактов (а, значит, и проблем) с таможней;

• относительно низкая цена компьютеров не требовала больших инвестиций в основные средства, потому компании рождались на ровном месте при условии наличия человеческого капитала;

• при вхождении в «перестройку» вообще не существовало индустрии разработки ПО, поэтому не было монополистов-производителей, которые бы тормозили конкуренцию. Фактически мы вошли в капитализм в условиях полного отсутствия барьеров для рынка. Это было страшно трудно, но способствовало росту конкурентоспособности индустрии.

Михаил Маслов: Особенно ярких событий в 2011 г. не было. Можно отметить работу компании «Инкотекс» по созданию производства чипов для светодиодов. В 2012 г. эти работы должны завершиться. Думаю, это событие перекроит ситуацию, по крайней мере, на российском рынке светодиодов.

При самом активном участии Ассоциации создан и подписан приказ по присвоению специального статуса те-

лекоммуникационному оборудованию российского происхождения. Утверждены параметры и определен порядок присвоения этого статуса. Закончена большая, длившаяся два года, работа, но это только первый этап. Есть результат, есть прецедент. Нужно нарабатывать практику, добиваться реальных стимулов для развития производства электроники в России (есть соответствующее поручение Правительства) и расширять сферы (другие сектора производства электроники), где будет определен статус продукции российского происхождения.

По инициативе и при активном участии нашей Ассоциации в апреле 2011 г. прошли парламентские слушания в Госдуме РФ на тему «Законодательное обеспечение развития электронной промышленности». По результатам парламентских слушаний была поставлена задача создания закона о развитии радиоэлектронной промышленности России. Эту идею поддержал Председатель комитета по промышленности Госдумы РФ С.В. Собко. Сейчас формируются рабочие группы по разработке проекта нового закона. Это приоритетная задача для нашей Ассоциации. Приглашаю всех заинтересованных людей принять участие в этой работе.

И, наконец, очень важное событие 2011 г. — это, конечно же, подписание протокола о вступлении в ВТО. Событие, безусловно, положительное, с многообещающими последствиями.

Юрий Волков: Отмечу работу над универсальной электронной картой. Но для меня здесь есть несколько непонятных вещей: почему во главе работы стоит банк, насколько реализуемой окажется идея производить эту карту на основе российских технических решений? Насколько эта идея работоспособна? Посмотрим, время покажет. Если идею удастся осуществить, то мы получим очень большой сегмент рынка.

Каких-то экстраординарных событий в 2011 г. не произошло. Все как обычно: меняются лидеры в сегментах рынка, возникают новые компании, происходит изменения среди лидеров между отраслями и внутри отраслей. В целом же рынок немного остывает, темпы роста снижаются. Те, кто сильны, продолжают работать. Ничего кардинально нового не происходит.

Отмечу интересную тенденцию в образовании — постепенно выпускники все больше стремятся получить работу в крупных софтверных компаниях. Если дело пойдет так и дальше, то в недалеком будущем мы получим ситуацию схожую с американской, когда в компаниях по добыче полезных ископаемых будут работать неудачники, которых больше никуда не взяли. В то время как сейчас для российских выпускников компании по добыче — главная мечта, там выше зарплаты. Но там совсем нет динамики. В США обратная ситуация — выпускники получают в основном за то, что сами делают, а значит, выбирают места и отрасли, где есть динамика для развития и создания чего-то нового.

Новые лидеры — вот движущая сила изменений. Команда либо принимает нового лидера и держит нос по ветру — развивает новые технологии, либо не успевает и начинает отставать.

Николай Комлев: В 2011 г. продолжилась самоорганизация рынка. Руководители и владельцы ИТ-бизнеса демонстрируют способность договариваться. В мае прошлого года была принята уже вторая этическая хартия. Первая — антирейдерская хартия — была принята руководителями компаний, когда была явная угроза рынку. Нынешняя, майская хартия, во многом более жесткая для исполнения, принималась в более благоприятных обстоятельствах, но важно, что компании уже понимают необходимость консолидации. Можно ли в коррумпированном обществе остаться чистым? Ну, попытаться, во всяком случае, стоит!

По законодательной базе удалось отстоять свои интересы. Мы — сторонники либерализма, но статья 146 Уголовного Кодекса, предусматривающая наказание за интеллектуальное пиратство, не кажется нам чрезмерной. Поэтому мы выступили против ее либерализации, и нам удалось доказать свою правоту.

Нам также удалось добиться льгот по налоговым отчислениям — хороший пример для отрасли. Нынешняя тенденция такова, что льготы постепенно уменьшаются, за них приходится бороться. Вместе с Минкомсвязи мы разработали проект нового постановления Правительства по налоговым льготам, и в декабре его передали из Минкомсвязи на согласование в Правительство.

Пусть и вкратце, но коснусь сейчас и вопроса ВТО. Я считаю присоединение России к ВТО полезным и правильным событием с точки зрения интересов ИТ-бизнеса. Граница у нас и так прозрачная, все основные конкуренты уже здесь. А вступление в ВТО поможет избежать ряда бюрократических процедур, возникающих при работе с зарубежными компаниями, при прохождении таможни, в конкурсах и т.д.

Иван Покровский: Знаковых событий не было. Лучше говорить о тенденциях. Вместе с Ассоциацией поставщиков электронных компонентов мы ведем квартальный мониторинг потребления электронных компонентов — их потребление коррелирует с производством конечных изделий. В 2011 г. рынок прошел точку перегиба: послекризисное восстановление закончилось в середине 2011 г., перед выборами рост рынка остановился. По мнению большинства опрошенных дистрибьюторов, в 2012 г. можно ожидать продолжения стагнации или незначительное сокращение рынка. Мы также сделали факторный анализ: разложили рынок на сегменты, для каждого сегмента выделили ключевые факторы, взвесили их и при помощи этой модели рассчитали прогноз рынка. Если запланированные Минфином и Минэкономразвития экономические показатели будут выполнены на 100%, то это приведет к росту рынка электронных компонентов (производству аппаратуры) на 9,5%. Однако, далеко не все уверены, что после выборов параметры бюджета не изменятся в меньшую сторону. Поэтому у дистрибьюторов ЭК преобладает настроение умеренного пессимизма — хорошо, если рынок не будет сокращаться.

На международном форуме дистрибьюторов в докладе Адама Флетчера, исполнительного директора международной ассоциации дистрибьюторов электронных компонентов, прозвучал и был обоснован важный, на мой взгляд, тезис: фаза быстрого роста рынка электроники закончилась, рынок стал зрелым и его изменения начинают повторять изменения экономики в целом. Т.е. времена, когда индустрия могла развиваться почти независимо от мировой экономики, когда новые технологии создавали новые огромные рынки, и это обеспечивало высокие темпы роста, эти времена закончились.

Но электронная индустрия будет повторять колебания мировой эконо-

мики не в точности, а со значительным усилением, т.к. цепочка создания конечного продукта в нашей отрасли очень длинная, а обратные связи между поставщиками и потребителями недостаточно эффективны. Таким образом, если эти прогнозы сбудутся, нас ждет период колебаний от дефицита к перепроизводству, от сокращения кадров к гонке за кадрами и т.д. Компаниям потребуются новые стратегии, которые значительно отличаются от прежних, использовавшихся в период роста.

Евгений Долин: В нашем сегменте рынка довольно много предприятий по производству светодиодной светотехники — порог входа на рынок невелик. Рост рынка в 2009–2010 г. привлек в мировую светодиодную отрасль огромные деньги. Вложенные в производство светодиодных структур инвестиции не окупятся никогда. На рынок брошены огромные количества непонятно чему соответствующей продукции, что обрушило цены на чипы. Все это привело к надуванию колоссального мыльного пузыря. К сожалению, 2011 г. окончательно похоронил идею производства чипов для осветительных светодиодов в России. Миллиарды, вложенные в производство в Азии, не оставили надежд российским производителям чипов.

В светотехнике главное событие 2011 г. заключается в том, что цена светодиода перестала быть определяющим фактором в цене светильника. Но цены на конечную продукцию все равно остаются высокими, например, стоимость светодиодной лампы, реального аналога 60-Вт лампы накаливания, составляет 1500 р. И я не думаю, что лампы-ретрофиты найдут широкий спрос на рынке, скорее это — дань моде. Сегодня только Philips по технологии удаленного люминофора производит светодиодную лампу, способную по своим характеристикам заменить лампу накаливания.

Другое событие — мы добились отраслевого постановления Правительства, определившего требования к источникам света и светильникам по энергоэффективности. Требования есть, а механизма контроля, исполнения требований нет! Но мы обрели нужный опыт взаимодействия с регулятором, к нам стали прислушиваться. Сейчас наш сегмент рынка замер в ожидании процессов слияний и поглощений.

Проблем много. Наши патенты не защищают нас за рубежом, чему пример — последняя международная выставка во Франкфурте, где наши производители оказались под угрозой санкций. Мы не готовы к государственному регулированию и внедрению программ по энергосберегающим технологиям. Например, запретили производство ламп накаливания мощностью свыше 100 Вт, а в головных прожекторах локомотивов стоят 500-Вт лампы. Как тут быть? Сейчас Правительство не готово к рассмотрению серьезных практических вопросов по нашему сегменту рынка.

— Россия вступает в ВТО. На наш рынок уже пришли и будут приходить зарубежные компании. Как и за счет чего с ними конкурировать?

Валентин Макаров: Мы изначально находились в условиях еще более сложных, чем предоставляет ВТО — в условиях полностью открытого рынка гражданского ПО. Поэтому для компаний, входящих в нашу ассоциацию, этот вопрос не слишком актуален. Мы работаем на зарубежных рынках, зарубежные компании работают в России. Отмечу, что принципиальное конкурентное преимущество российских разработчиков заключается в том, что они учились в сильных советских и российских вузах. Наша школа до сих пор признается во всем мире. Но, к сожалению, вузы отстают от требований сегодняшнего дня. Причем тенденция такова, что отставание будет увеличиваться. Если в вузах появляются выпускники с потенциалом развития, они попадают в сильные компании, где их доучивают до уровня мирового рынка. Получается, что компании сами финансируют весь процесс переподготовки специалистов, а это не очень правильно. Мы не сможем самостоятельно финансировать подготовку необходимого рынку числа программистов, нужны меры государственного стимулирования инвестиций бизнеса в переподготовку кадров. Другая причина усиливающегося дефицита кадров — демографическая яма 1990–2000-х гг.

Теперь о конкуренции. Началось с того, что зарубежные компании пришли на наш рынок и почти полностью заполнили его за исключением некоторых специфических ниш. Российские специалисты высокого уровня либо уехали из России, либо остались здесь и стали работать в западных компаниях, либо создали свои (по большей части, сервисные) компании и стали также ориентироваться на глобальный рынок. Те, кто прошел хорошую школу по управлению бизнесом и освоил новые технологии во время работы в центрах разработки западных компаний, стали основывать свои компании или вошли в число топ-менеджеров других российских компаний.

По мере своего развития российские компании начинают теснить зарубежные, превосходящие их по своим бюджетам. Примеры — 1С, АББИ, Лаборатория Касперского.

Еще одно обстоятельство, влияющее на конкурентоспособность российских компаний — это доступность финансов для проведения НИОКР. Здесь надо выделить Фонд «Сколково», где отработана система экспертизы проектов и выдачи грантов, в результате чего финансирование получают действительно достойные компании. За год наши компании получили в Фонде «Сколково» в 10 раз больше грантов, чем за все годы наших обращений в Агентство по науке.

Михаил Маслов: В нашем сегменте рынка на российские предприятия тоже возвращаются специалисты, поработавшие в зарубежных компаниях. Мне известны такие примеры, в том числе и в Роскосмосе, и на предприятиях, которые работают на космическую отрасль. Но в целом по отрасли это не так заметно. Все же производство более консервативно, чем софтверный бизнес.

Не думаю, что вхождение в ВТО окажет существенное влияние на конкурентную среду российского рынка. И сейчас границы достаточно прозрачны. В России работает много зарубежных производителей. Прослеживается тенденция к увеличению экспорта у российских производителей. В некоторых приложениях наши компании занимают явно лидирующие позиции на российском рынке, например, в производстве электронных счетчиков электроэнергии или кассовых аппаратов.

Думаю, для российских компаний большую опасность представляют не зарубежные конкуренты, а непрофессионализм некоторых государственных структур. Например, ограничили применение кассовых аппаратов в коммерческих структурах, и рынок сократился в 2 раза. Или возьмем другой пример — цифровое телевидение. Сейчас многие российские компании готовы выпускать приставки для цифрового телевидения (set-top-box), но до сих пор не принят стандарт цифрового ТВ. Как я вижу создавшу-

юся ситуацию? Некоторые аффилированные с Минкомсвязи компании начинают выпускать свои приставки, затем окажется, что именно они делают отвечающие требованиям изделия, а остальные делают неправильно. Именно такие обстоятельства мешают развитию российского рынка, а не приход к нам зарубежных компаний!

Юрий Волков: Конкурентоспособной может быть лишь компания, ориентированная на экспорт. Трудно припомнить в мировой практике конкурентоспособные компании, занимающиеся импортозамещением. Страны ЮВА, например, постоянно ориентированы на внешние рынки. Это заставляет быть в тонусе, внедрять новые технологии.

Внутренние факторы конкурентоспособности — сегодня доступны деньги на развитие. В 2011 г. рублевые кредиты выдавались под 9,7% годовых. Деньги уже не являются ограничителем развития. В ряде городов созданы и продолжают создаваться технопарки.

За высказыванием Юрия Волкова последовала небольшая дискуссия. Вот ее суть.

Касаясь кредитных ставок, участники круглого стола заметили, что проценты довольно высоки. Да, и срок кредитования невелик. Приводились примеры, когда российские компании получали кредиты в Чехии под 3–3,5% годовых. Кроме того, не всегда нужны кредиты, зачастую важнее рынки сбыта. Например, одной из компаний, производящей светодиодные светильники предлагали кредит на 2 млрд руб., но она отказались, мотивируя отказ тем, что ей нужны рынки сбыта, а не деньги на развитие. В ответ компания предложила передать эти средства в краевой бюджет, чтобы край смог купить продукцию их предприятия.

Касательно технопарков отмечалось, что производственным компаниям не просто сняться с места и переехать, поэтому создание кластеров и особых зон для таких компаний не очень удобно.

Николай Комлев: В разговоре о конкуренции коснусь двух аспектов. Во-первых, бизнес-образование. Во-вторых, особенности распределения госзаказа. Недавно мне пришлось побывать в двух университетах. В первом, назовем его университет «А», студенты-программисты побеждали на международных олимпиадах, можно сказать обрели всемирную известность. У них много идей, но коммерциализация этих успехов и идей крайне невелика — после долгих размышлений мне смогли назвать лишь одну компанию, образованную при университете, в которой студенты могли создавать коммерческий продукт. Вот парадокс: есть отличные программисты и нет своего продукта!

В университете «Б» я наблюдал обратную картину — студенты думают, как сделать свой бизнес, как реализовать идею, довести ее до практического воплощения и в конечном итоге —заработать. Этими примерами я хочу подчеркнуть важность бизнес-образования, микроклимата, в котором люди с детства, с юношества горят желанием создать собственный бизнес, построенный на знаниях. В России нет классического бизнес-образования, и мы сильно проигрываем из-за этого.

Возьмем ту же компанию 1С. В свое время их бухгалтерская программа была не самой сильной на рынке, но они стали строить бизнес по мировым стандартам — методики тестирования, разработка, сервис — и в конечном итоге стали лидерами рынка. У нас мало специалистов, умеющих управлять бизнесом. Во многих компаниях есть очень сильные разработчики, но они так и остались взрослыми юношами. Им было интересно возиться с программами, постоянно их улучшать, они не думали о коммерческом продукте.

Теперь о госзаказе. Он может породить конкуренцию, а может и убить ее, если будет распределяться в кабинетах, а не открыто, в равных для всех условиях. При вступлении в ВТО, мы обязуемся делать госзаказ открытым. Это обстоятельство будет способствовать конкуренции. Да, есть риск, что придут сильные компании, а позиции некоторых отечественных предприятий поначалу, скорее всего, ослабнут. Но очень важно, что возникнет конкурентная среда, которой порой не хватает. К тому же, крупным компаниям не интересны малые заказы, зато небольшие российские компании смогут бороться за них в равных условиях.

Иван Покровский: Я предлагаю рассматривать конкурентоспособность в трех измерениях. Условно назовем их: глубина, высота и ширина. Глубина — это качество бизнес-процессов и производственных процессов, которое определяется уровнем требований к нему со стороны потребителей на данном рынке. Высота — это уровень технологий, который связан с инвестиционными возможностями предприятия. Ширина — это масштаб деятельности предприятия.

У каждого рынка есть совершенно определенные требования к предприятиям по этим трем параметрам. Если предприятие не соответствует по одному из них, оно будет не способно зарабатывать на этом рынке прибыль. Таким образом, каждое предприятие может быть конкурентоспособным, если позиционирование на рынке соответствует его возможностям по всем трем критериям. Эти три критерия конкурентоспособности связаны между собой. Российские компании работают в малых масштабах деятельности, специализируясь на нишевых рынках, потому что качество их управления, качество бизнес-процессов не позволяет им наращивать масштаб. При росте в ширину управленческий бардак будет только нарастать, и это приведет к полной потере конкурентоспособности и банкротству. Малый масштаб деятельности, в свою очередь, не позволяет привлекать достаточные инвестиции для технологического развития — роста в высоту.

Таким образом, существует два пути:

- повышать конкурентоспособность, не развивая предприятие, за счет ухода во все более нишевые и закрытые рынки. По аналогии со спортом — переходить во вторую лигу, чтобы оказаться среди тех, с кем можешь конкурировать;
- развивать предприятие и выходить на новые и все более конкурентные рынки. При этом развитие предприятия должно начинаться с повышения качества бизнес-процессов, качества управления, только затем должно следовать соответствующее новому уровню управления технологическое развитие и расширение масштаба деятельности.

Вступление в ВТО подталкивает предприятия к выбору второго варианта.

Евгений Долин: Ситуация в нашем сегменте несколько специфична — изделия светотехники всегда будут пользоваться спросом. На нашем рынке есть компании-гиганты, а есть и небольшие фирмы, выпускающие нишевые продукты. Именно тут для российских компаний и существуют возможности конкуренции. Можно конкурировать и в инновациях, например, объединить источник света с системой управления.

Другой аспект конкурентной борьбы — сервис и продажи изделий. Если продавать мы уже научились,

то с гарантийным и особенно постгарантийным обслуживанием у нас часто проблемы. А это тоже — поле для конкуренции.

Николай Комлев: Соглашусь с Евгением Долиным и добавлю, что конкурировать можно не только по готовой продукции, но и по услугам, по техподдержке. Например, региональная компания может уверенно выиграть конкуренцию у крупной столичной компании за счет оперативности и более низкой стоимости услуг. Особенно это касается технологически сложной продукции, которую надо инсталлировать, обслуживать в процессе эксплуатации.

— Какую роль сегодня играют ассоциации?

Валентин Макаров: Результаты исследования Высшей школы экономики 2010 г., в котором и я участвовал, показали, что в развивающихся странах роль отраслевой ассоциации принципиально отличается от ее роли в развитых странах. В первом случае они играют роль инициаторов, драйверов инноваций, тянут за собой остальных. В развитых странах, где нет нужды никого убеждать в необходимости инноваций, ассоциации играют более консервативную роль. В нашем случае (как и в случае Индии, Бразилии и т.д.) роль ассоциаций исключительно позитивна.

РУССОФТ много работает на внешних рынках, и мы видим, насколько все развитые и развивающиеся страны следуют общей «национальной идее» — завоевать как можно большую долю глобального рынка высокотехнологичных продуктов и услуг. Почему? Потому что эти рынки имеют максимальные возможности роста и максимальную прибавочную стоимость. Успех на таких рынках позволяет национальной индустрии «встать на волну Кондратьева» и принести национальной экономике максимальный доход со всего глобального рынка.

Российские отраслевые Ассоциации, нацеленные на глобальный рынок, объединяют компании, которые уже прониклись подобной идеологией. Более того, ассоциации стремятся донести ее и до органов власти, пытаются убедить их в том, что такой образ мышления должен стать и государственной идеологией. В конечном итоге результат выхода на глобальные рынки с высокотехнологичной продукцией должен быть главным критерием оценки деятельности государства и его лидеров. Увы, в органах государственной власти такого понимания пока нет.

Ассоциация является саморегулируемым механизмом, прототипом демократического государства. Ее руководитель не может быть коррумпирован — его не изберут на следующий срок или попросту выгонят. Ассоциации воспитывают поколение людей, выросших в демократических традициях. Практически внутри ассоциаций формируется новый средний класс. И это еще одна важная роль ассоциаций.

Третья роль ассоциаций — это обеспечение обратной связи для государства. Ассоциации могут оценить, измерить результат воздействия акта государства на экономику. Отсюда — объективная необходимость постоянного диалога ассоциаций и государства. Аналогично и передача части функций от государства к ассоциациям, например, при поддержке экспорта — это совершенно нормальное явление, практикующееся во многих странах.

К сожалению, мы не слишком востребованы сегодня государственной властью. Тем не менее, с ростом компаний, входящих в ассоциации, с увеличением их оборота, возможность влияния на государство возрастает.

Михаил Маслов: Полностью согласен с Валентином Макаровым. Известная пословица — капля камень точит — очень хорошо характеризует нашу деятельность. Мы показываем, как можно развивать промышленность. Сегодняшние методы управления крайне низкоэффективны — деньги, выделяемые на НИОКР, ОКР размываются и не дают отдачи. И все же пусть медленно, со скрипом, но наши усилия начинают давать плоды. Можно сказать, капля изрядно подточила камень. Например, в Минпромторге России подписан приказ о статусе российского производителя. Пусть, он пока касается только компаний-производителей телекоммуникационного оборудования, но лиха беда начало.

Отмечу, что ассоциация лоббирует не свои интересы, а интересы отрасли. Ассоциация должна объединять и представлять своих членов, а не становиться управляющей компанией! В ней вполне мирно могут и должны уживаться конкурирующие компании. Их могут объединять самые разные интересы, например, работа над проектом закона или отраслевого постановления, создание стандарта и т.д. Через ассоциации государство может и должно поддерживать экспорт, а сейчас эти средства размазываются, уходят в регионы, и их эффективность близка к нулю.

Юрий Волков: Я человек внешний по отношению к ассоциациям. Отношусь с большим уважением к профессиональным ассоциациям. Их развитие — это взрослении отрасли. Я бы провел аналогию между современными ассоциациями и средневековыми цехами. Цеха отстаивали интересы всех производителей, защищали, развивали и стандартизовывали продукты. И все это делали не просто так, а в условиях очень высокого давления со стороны властей. Каждый король, герцог и т.д. считал своим долгом обложить горожан еще каким-то налогом или податью. И цеха оказались способом совместной борьбы за создание условий, в которых можно развивать бизнес. И вот мне кажется, что наши ассоциации постепенно выполняют именно эту функцию — противодействие сверхвысокому государственному давлению.

Николай Комлев: Я бы выделил три функции ассоциаций. Первая — отстаивание интересов своих членов. Вторая — урегулирование отношений внутри ассоциации. Третья функция зависит от типа ассоциаций. Например, оказание услуг членам ассоциации по проведению рекламных компаний, PR-услуги, консалтинговые услуги, создание совместными усилиями новых рыночных ниш.

Первые две функции наиболее важны — отношения с государством и регулирование внутренних отношений между членами ассоциации. По мере того как ассоциация набирает опыт, возрастает ее влиятельность и эффективность действий. Начинает свою деятельность ассоциация с написания жалоб и петиций. Затем переходит к написанию законов, и пытается их провести через все инстанции. Зрелые ассоциации продвигают своих представителей в органы власти. До этой стадии мы еще не дошли, но уже научились создавать законопроекты и продвигать их, пусть пока и не очень эффективно. Но со временем научимся и этому.

Иногда создаются группы, союзы, цель которых, например, выигрывать крупные заказы. Но это уже не ассоциации, а консорциумы со своими бизнес-интересами. Мы же представляем интересы всего ИТ-сообщества. Мы добиваемся принятия законов и льгот, которыми могут пользоваться все компании отрасли, а не только

члены ассоциации. Но, конечно, в первую очередь, мы исходим из интересов своих компаний.

Иван Покровский: Я согласен с Валентином Макаровым и Николаем Комлевым. Хочу только уточнить последовательности внедрения функционала ассоциаций. Функционал первого уровня, который должен быть освоен ассоциацией, это согласование представлений о рынке, об отрасли, о факторах, которые на него влияют. Пока нет согласия по поводу объекта управления, не может быть согласовано воздействие. Все время будут получаться «лебедь, рак и щука».

Функционал второго уровня — разработка и согласование видения или стратегии развития рынка или отрасли. Третий уровень — убеждение большинства участников рынка или критической массы участников рынка в своей точке зрения. Вовлечение их в деятельность ассоциации. Четвертый — лоббирование интересов участников рынка. На мой взгляд, АПКИТ и РУССОФТ находятся на четвертом уровне, потому что функционал первых трех уровней создан и эффективно работает.

Евгений Долин: Я во многом согласен с выступающими, но отметил бы еще некоторое недоверие, возникшее между государством и бизнесом. Например, органы власти не понимают, куда в промышленной отрасли и как можно эффективно вложить нефтедоллары. И здесь ассоциация может стать посредником между государством и частными компаниями.

— Сегодня многие говорят о технологической безопасности России. Дайте, пожалуйста, свои определения этому понятию. Есть ли, на ваш взгляд, страны, сумевшие обеспечить свою технологическую безопасность?

Валентин Макаров: Существует много людей, которые говорят о том, что с переходом от социализма к капитализму в России понятие технологической безопасности потеряло свой смысл, а Россия должна быть полностью открыта для зарубежных технологий и решений. Мне представляется, что это не совсем так. Как это было и при царском режиме, и при социализме, в условиях рыночной экономики Россия продолжает оставаться огромной страной по территории, человеческому потенциалу и природным ресурсам. Такая масса неизбежно имеет и огромную силу притяжения, и она должна обеспечивать сохранность и развитие своих ресурсов. Существует общепринятый на сегодня набор передовых, «критических», технологий, без обладания которыми страна с большой массой ресурсов не может себя чувствовать в безопасности. Точно так же, как она всегда будет нуждаться в военной мощи и информационной безопасности. Снижение каждого из указанных компонентов неизбежно приводит к несоответствию требованиям, выдвигаемым объемом и массой страны. Выравнивание происходит либо за счет восстановления уровня технологической безопасности, либо… за счет утраты массы.

Юрий Волков: Я думаю, что понимание безопасности изменилось по сравнению с периодом 1970-х гг. В поздний индустриальный период еще можно было считать, что технологическая безопасность может быть обеспечена за счет такого-то процента собственных (внутри страны и союзников) разработок и производств. Уже тогда это вызывало дублирование производств и создание аналогов, худших по качественным показателям.

В нынешние времена рассматривать технологическую безопасность с точки зрения доли собственных разработок/производств невозможно. Настало время кооперации. Это значит, что с точки зрения нашей технологической безопасности надо добиваться, чтобы в как можно большем количестве прорывных совместных разработок участвовали компании из России. (Я имею в виду скорее международный проект типа большой андронный коллайдер — участие в таких проектах создает нашу безопасность. А вот создание автономно системы ГЛОНАСС — нет. Она может быть важна для военной безопасности, например, и то сомнительно. Но для технологической — нет. По параметрам автономно разрабатываемая система не догонит систему GPS). И вот тут, на мой взгляд, заключается большая проблема — с 2000 г. наши власти стараются все активнее стимулировать развитие автономных систем типа ГЛОНАСС, которые подрывают нашу технологическую безопасность, мы становимся менее интересны для иностранных партнеров с точки зрения сотрудничества и кооперации.

Николай Комлев: Да, технологическая безопасность, как и, например, продовольственная, для государства очень важна. Вот только сегодня этим термином чаще всего спекулируют коррупционеры, прикрывая им свои интересы по освоению, «распилу» бюджетных денег. Такая безопасность не должна начинаться с лицензирования и сертификации всего и вся.

Выстраивать технологическую безопасность необходимо, начиная со стратегии государства, с промышленной политики, с образования, с отработки механизмов обязательной ротации чиновников. В том числе — от науки и образования. Слабое коррумпированное сырьевое государство, как хилый организм, его сколько ни закутывай (не затыкай информационные дыры) все равно будет часто болеть (терять свои технологии). Сильному «закаленному» государству, ориентированному на высокотехнологичную экономику, все эти «затыкания дыр» в общем-то не нужны. Если в нем новые технологии растут, как на дрожжах, то даже их частичное копирование соседями не нанесет большого урона.

Иван Покровский: Технологическая безопасность — это такой уровень интеграции в мировую промышленность, когда страна критически не зависит ни от одной конкретной страны и, тем более, ни от одной компании. Такой подход к технологической безопасности предполагает высокую квалификацию в управлении международной кооперацией. Может быть, из-за отсутствия этого навыка люди, ответственные за технологическую безопасность, пытаются подменить технологическую безопасность технологической изоляцией. На мой взгляд, критически важно оставить за российскими компаниями интеграцию на уровне аппаратуры и комплексов, а выбор комплектующих, материалов, процессов должен осуществляться таким образом, чтобы не допускать эксклюзива ни для одной компании.

Евгений Долин: Это комплексный термин, включающий и технологические аспекты, и научные, и политические. Технологическая безопасность — это комплекс мероприятий, позволяющий стране проводить независимую политику по защите своих интересов за счет обладания компетенциями в областях завтрашней конкуренции и в областях, обеспечивающих обороноспособность… Сегодня к числу таких стран относятся США, Германия, Япония, Израиль, к ним подтягивается Китай, и из этого числа, увы, выпала Россия…