

БЕЖАТЬ ИЗО ВСЕХ СИЛ ВПЕРЕД

Читая в прессе об очередной не имеющей аналогов разработке SPIRIT Telesot, поражаешься той кипучей энергии, живому и созидательному духу, которым отличается эта компания на российском рынке программных решений. Блог Андрея Свириденко, председателя правления группы компаний SPIRIT, подтверждает справедливость этой оценки: на веб-странице немало интересных мыслей и выводов, которые позволяют лучше понять проблемы российского рынка хай-тека, причины отсутствия экономической стратегии нашего государства, а также пути выхода из этой вялотекущей ситуации.



— Расскажите, пожалуйста, о компании: ее истории; основной деятельности; партнерах; структуре и численности.

— Группа компаний SPIRIT была основана в 1992 г. Она является лидирующим в мире разработчиком и лицензиаром программных продуктов в области передачи голоса и видео по IP-сетям, программных продуктов для организации интернет-видеоконференций, а также программных продуктов и дизайнов для спутниковых навигационных приемников ГЛОНАСС/GPS. Прямые клиенты SPIRIT продают 60% всех смартфонов в мире. Продукты SPIRIT используются в 80 странах, обеспечивают более 200 млн голосовых каналов и более 50 млн музыкальных каналов. SPIRIT входит в первую десятку компаний мирового рынка интернет-телефонии по версии авторитетного американского издания FierceVoIP (вместе с такими мировыми лидерами как Cisco, Avaya и Comcast). У SPIRIT более 250 клиентов по всему миру, включая Apple, Adobe, ARM, AT&T, Blizzard, BT, China Mobile, Cisco, Ericsson, HP, HTC, Huawei, Korea Telecom, Kyocera, LG, Microsoft, NEC, Oracle, Polycom, Radvision, Samsung, Skype, Texas Instruments, Toshiba, Veraz, ZTE и других производителей телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения, а также Министерство обороны, Министерство образования и науки РФ, Администрация Президента РФ. Численность SPIRIT — 120 человек. Компания на 95% является экспортером.

В активе SPIRIT более 20 престижных мировых наград «Продукт года» за качество и инновационность продукции. В частности, за продукт TeamSpirit Voice&Video Engine Mobile мы получили награды Unified Communications Magazine 2009 Product of the Year Award и Internet Telephony Excellence Award 2007.

Представительства SPIRIT расположены в США, Японии, Корее, Тайване, Китае, Израиле, Германии, Италии, Франции, Египте.

— Охарактеризуйте, пожалуйста, в общих чертах российский и мировой рынки софтверных компаний, разрабатывающих встраиваемое программное обеспечение.

— Российский рынок встраиваемого софта еще плохо сформирован. Российские компании-клиенты, как правило, впадают в две крайности — либо покупают все готовое (и «железо», и софт) за рубежом, либо находят программистов и занимаются самостоятельной разработкой. Мировые технологические лидеры работают совсем по-другому. Они ориентированы на масштабную технологическую и продуктовую кооперацию, самым тщательным образом занимаются качеством и функционалом своего конечного продукта, часто лицензируя встраиваемые компоненты от лучших сторонних поставщиков.

Не имея достаточного опыта, российские компании производят очень мало продуктов мирового класса, характеризуются слабым международным маркетингом и продажами.

Нужно быть технически лучшей компанией, чтобы выигрывать контракты с мировыми поставщиками программного обеспечения и электроники. В своем узком сегменте рынка мы №1 по качеству. При этом надо постоянно бежать вперед, поддерживать новые платформы, делать новые продукты, чтобы оставаться на передовом крае технологий. Если постоянно не бежать изо всех сил вперед, то отстать можно очень быстро — таковы реалии инновационных технологий. К примеру, мы были первыми в мире, кто продемонстрировал голосовые и IP-видеоконференции на таких устройствах как iPad и телефонах под управлением Android.

— Можно по каким-либо объективным показателям, например, по доходу на одного сотрудника, сравнить российские и западные софтверные компании?

— Обычно средние калифорнийские компании обгоняют средние

российские технологические компании по доходу на сотрудника в 3—4 раза. Мировые лидеры могут обгонять российские компании по доходу на сотрудника в 10 и более раз. С другой стороны, в США много технологических стартапов, которые получили инвестиционное финансирование, но могут оставаться убыточными 5 и даже 10 лет подряд. Это, однако, не мешает мировым лидерам такие технологические компании покупать и платить за них огромные деньги, если продукты, которые эти компании создали на вложенные средства, передовые, инновационные и стоящие. У SPIRIT нет внешних инвесторов, и компания прибыльна с момента ее основания.

— Почему полем приложения усилий выбрана навигационная аппаратура? Партнерство с Intel будет развиваться и далее?

— С 1995 г. мы занимались разработкой коммуникационного и навигационного DSP-софта. Это горячие темы в мире, которые востребованы производителями процессоров и аппаратуры. Нашими прямыми клиентами являются такие производители и разработчики процессоров как ARM, Agere, Texas Instruments, Samsung, ST-Micro, Freescale, NXP, DSPG, Tensilica, MIPS, CML-Micro, Toshiba и др. Возможные применения навигационных продуктов SPIRIT — в навигаторах, специальных и военных приложениях, где мы обеспечиваем экстремальные технические характеристики при более высоких требованиях к производительности процессора.

Intel пока не является нашим прямым клиентом, но платформа x86 очень популярна (правда, пока не во встраиваемых системах). Мы решили сделать софтверное решение 24-канального сверхчувствительного приемника ГЛОНАСС-GPS на платформе Intel Atom как раз потому, что он не требует разработки и производства отдельного навигационного чипа, работая на стандартной платформе x86. В то же время

Intel позиционирует линейку процессоров Atom именно для встраиваемых и мобильных приложений. Кроме того, этот чип достаточно мощный, чтобы выполнять необходимую обработку сигналов, и имеет большую встроенную кэш-память L2.

— Как Вы оцениваете емкость российского рынка навигационных систем? Какова доля сегмента рынка, регулируемого государством (транспорт, МЧС и т.д.)? Насколько удовлетворяет Вас сбыт продукции SPIRIT на отечественном и зарубежном рынках?

— По нашим оценкам, емкость российского рынка навигационных модулей, которые в состоянии в настоящее время производить отечественная промышленность, около 100 тыс. ед. в год. Это не массовые, а профессиональные устройства для управления транспортом, телематические терминалы. Рынок сбыта под чипсеты следующего поколения, которые выйдут в серию в середине 2011 г., — это уже сотни тысяч, а, возможно, даже миллионы экземпляров в год. Российский рынок сегодня занимает всего несколько процентов от мирового.

Если говорить о мировом рынке навигационных услуг и оборудования, то его емкость оценивается примерно в 60 млрд, а российского — около 250 млн долл. Это в районе 1 млн ед. устройств с GPS-модулями, включая трекеры, навигаторы, коммуникаторы, охранно-поисковые системы, телематические терминалы.

Мы можем продавать больше и за рубежом, и внутри России. Последние события на мировом рынке, в частности, поглощение компанией Google нашего основного мирового конкурента, укрепили позиции компании SPIRIT как поставщика №1 голосовых и видеодвижков в глобальном масштабе.

На глобальном рынке мы более известны, и наши позиции более прочны. А в России конкуренция и рынок недостаточно сильны, чтобы инновации были реально востребованы крупным российским бизнесом. Отечественный рынок нам труднее завоевать, хотя должно быть ровно наоборот.

— SPIRIT — сторонник программной реализации приемника, в то время как большая часть рынка принадлежит аппаратным решениям. Выходит, аппаратура компании находит применение в очень узких областях?

— Выбор заказчика зависит от конкретного приложения. В одних случаях целесообразно использовать отдельный навигационный кристалл

или чипсет, в других — программное решение, для третьих — их сочетание. Основная тенденция — это аппаратно-программные решения для навигационных приемников, а не чисто аппаратные. У SPIRIT имеется и продукт для навигационного чипа на ядре ARM, и программный приемник на Intel Atom или TI, где обработка сигнала происходит на центральном процессоре и может сочетаться с другими задачами. При этом отдельный навигационный чип не требуется. Выбор и платформы, и вида приемника мы оставляем нашим клиентам, а сами продаем лицензии на свой софт и дизайны.

— Интернет-телефония стремительно развивается. Можно ли прогнозировать ситуацию на несколько лет вперед? Не вытеснят ли Skype, ICQ и подобные средства голосовой связи традиционную проводную телефонию?

— Конечно, весь мир движется в сторону интернет-видеотелефонии. За пять лет компания Skype стала самым крупным оператором МГ/МН-связи в мире, имея почти 700 млн пользователей и обеспечивая 12% рынка всего международного трафика. В целом, Skype стимулирует проникновение широкополосного доступа (ШПД) в интернет. Операторы переводят инфраструктуру на IP-технологии, снижают за счет унификации себестоимость операторских услуг, обеспечивают гибкость систем и возможность глобального охвата. В настоящее время большинство операторов связи в Европе и США предоставляет пакет услуг, включающий доступ в интернет, местную, дальнюю, мобильную связь, ТВ и т. д. Такое объединение операторов идет и в России.

Росту популярности VoIP будет способствовать увеличение количества моделей абонентских устройств, в частности, относительно недорогих SIP-телефонов, а также расширение и усовершенствование новых сервисов. С ростом качества голоса в IP-телефонии все больше индивидуальных и корпоративных пользователей будет выбирать этот вид коммуникаций.

Только телефония уже не удовлетворяет потребности заказчика в эффективной коммуникации. Будущее — за видеоконференциями, причем недорогими, многоточечными, простыми, работающими на обычных ПК и смартфонах с интегрированными приложениями, с доступом к социальным сетям, порталам и документооборотом.

— Как Вы считаете, экономический кризис на руку российским компаниям, работающим на рынке электроники? Как отразился кризис на Вашей компании?

— Экономический кризис дал России шанс попытаться соскочить с нефтяной иглы, избавиться от нефтяного проклятия, развернуться в сторону модернизации, инноваций, создания конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов. Но, кажется, кризисы слишком быстро забываются, и существенных изменений в нашей экономике в пользу отечественного высокотехнологичного производителя пока не происходит.

SPIRIT работает на мировом рынке, поэтому кризис мы тоже, конечно, почувствовали — многие наши клиенты оказались в трудном положении и снизили объемы закупок. Но мы работаем в 80 странах, что дает нам большую устойчивость. Мы усилили свою работу в Китае, экономика которого продолжала расти, и снизили активность в США, которая обходится весьма дорого. Мы также оптимизировали внутреннюю структуру компании и сократили неэффективные издержки.

— Насколько эффективны меры государства по развитию российского рынка электроники?

— Государство должно инвестировать в развитие отечественного рынка и поддерживать конкурентоспособных на мировом рынке отечественных производителей у себя в стране. Российские программные продукты иногда технически превосходят иностранные аналоги, но в продажах, маркетинге и финансах мы сильно отстаем от мировых лидеров даже внутри своей страны. Крупные отечественные клиенты должны отдавать предпочтение конкурентам высокотехнологичным продуктам отечественного производства, но сегодня мы видим ровно обратное. Посмотрите, с какой настойчивостью правительства США и Китая лоббируют интересы своих производителей программного обеспечения. Они делают это как на внутреннем, так и на международном уровне. У нас все по-другому. Имея возможность приобретать российскую продукцию, которая превосходит по цене и качеству зарубежные аналоги, государство и большие околосударственные компании покупают почти исключительно иностранное оборудование и программное обеспечение.

— Почему государство так неохотно поддерживает отечественные компании? Не хватает воли, грамотных управленцев или причина тому — масштабная коррупция?

— У нас инновации пока не в почете. Например, рынок сотовой связи России отстает от европейского на

пару лет, а от японского — на все 10. В стратегически отраслях, будь то навигация или телекоммуникации, нужна прямая и явная поддержка государства. Если государство не начнет систематически поддерживать конкурентных российских производителей софта и экспортеров, Россия не сможет избавиться от информационной и технологической зависимости, в которую мы попали в последние 20 лет. А ведь информация — это власть, и чем дальше, тем больше. Индустрия программных продуктов у нас не получает системной поддержки от властей. Проблема в отсутствии технической стратегии у государства и понимания того, как будет развиваться сотрудничество между государством и российскими производителями софта и высоких технологий. Могут сказать, что в сфере программного обеспечения существенное ускорение этого процесса без государственного протекционизма практически невозможно, потому что небольшие отечественные инноваторы борются с мировыми монополистами даже в собственной стране, и силы слишком неравны. Ведь нашим компаниям приходится бороться с крупнейшими иностранными монополиями. Как школьнику драться с отборной шпаной? Хочу сразу оговориться, что протекционизм, о котором говорю я, заключается не в запрительном ограждении российского рынка от иностранных продуктов, а в создании равных условий, защите от монополизма иностранных производителей, в подготовке российских производителей софта к глобальной конкуренции. Причем речь идет о конкурентоспособных российских программных продуктах, которые уже проверены временем и индустрией, с которыми можно выйти на мировой рынок. Подобные программы разумного протекционизма уже успешно опробованы в разных странах, в т.ч. в Израиле, Китае и Бразилии и даже в США.

— **Можно ли улучшить положение дел за счет частных, а не государственных инвестиций?**

— Работа в этом направлении ведется. Например, на последнем заседании комиссии по модернизации экономики Президент России Д. Медведев назвал пять конкретных мер для развития венчурного капитала в России: 1) новые эффективные организационно-правовые формы для возникающих венчурных фондов и стартапов; 2) система экспертиз и целый набор сервисных услуг; 3) расширение направлений, финансируемых Фондом содействия развитию малых форм предприятий; 4) создание условий, которые позволят привлеченному капиталу оставаться в российских компаниях; 5) обеспечение непрерывной работы всех звеньев инновационной цепочки и координации институтов развития. Однако пока ни у кого нет ощущения, что венчурная и инновационная деятельность хорошо работают в России как система.

В августе 2010 г. стало известно, что правительство РФ предлагает предоставить частным фондам финансирования науки и инновационной деятельности те же налоговые льготы, которыми до сих пор пользовались только федеральные госфонды. Соответствующий законопроект внесен в Госдуму. Средства, направленные на поддержку научной и инновационной деятельности, будут исключаться из налогооблагаемой базы в пределах 1,5% дохода или валовой выручки. Эксперты оценивают этот законопроект как правильный и своевременный. Однако не следует ждать немедленно эффекта от этой инициативы — она рассчитана на будущее.

— **Какой смысл Вы вкладываете в понятие «российская электроника»? Никто, например, уже не говорит о «японской электронике».**

— В электронике, производимой пока в России, процессоры американские, поэтому важно, какой софт

используется внутри. Российский софт делает электронику российской. А производить можно хоть в Китае — главное, кто владеет дизайном и ноу-хау. Отечественный производитель — это компания, конечными бенефициарными владельцами которой являются граждане России, проживающие в своей стране. Отечественный производитель продуктов также должен владеть интеллектуальной собственностью производимых им продуктов, как например, SPIRIT. А японская электроника, как известно, — это NEC, Toshiba, Sony, Sharp, Denon, Casio и другие известные фирмы, многие из которых, кстати, являются клиентами SPIRIT.

— **Какую долю оборота компания тратит на исследовательские работы, результаты которых пригодятся через 2—3 года и даже более?**

— На НИОКР мы тратим более трети того, что зарабатываем. Это единственный путь для инновационной компании — постоянно оставаться на переднем крае развития технологии.

— **Как компания решает кадровую проблему, которая, как известно, представляет собой большую головную боль для предприятий?**

— Этот процесс сродни поиску иголки в стоге сена. Приходится перерабатывать огромное количество породы, чтобы найти то, что нужно. В инженерном смысле наши продукты очень интересны. Мы работаем на мировом рынке. Решаемые нашей компанией задачи привлекают талантливых и креативных людей.

— **Существуют ли планы развития SPIRIT на несколько лет вперед?**

— Да, конечно, — мы опережаем глобальный рынок на 2 года и консультируем своих клиентов со всего мира в отношении их стратегий в области коммуникаций и связи следующего поколения, поддерживаем их будущие продукты готовыми продуктами.

СОБЫТИЯ РЫНКА

| КОНФЕРЕНЦИИ «КОМПЛЕКСЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ» И «ОБОРУДОВАНИЕ СПУТНИКОВОЙ НАВИГАЦИИ» | Продолжается прием заявок на участие в конференциях «Комплексы отечественного технологического оборудования» (27.10.2010) и «Оборудование спутниковой навигации, модули и электронные компоненты» (26.10.2010), которые пройдут в рамках деловой программы «Российской недели электроники 2010». Ознакомиться с программами конференций и заполнить заявку на участие можно на сайте <http://chipepro.chipepro.ru/program.html> в разделе «Конференции».

Уточнено время проведения «Российской недели электроники» в будущем году — 1–3 ноября 2011 г. Общая площадь экспозиции составит более 10 тыс. кв. м. Выставки пройдут в «Экспоцентре» на Красной Пресне, где в эти же дни будет проходить «Роснанофорум».

www.RussianElectronicsWeek.ru