

# ГОСТЬ НОМЕРА

## Перспективы малых предприятий в высокотехнологичных сферах



*В настоящее время в России сложилась следующая ситуация: разработкой и производством аппаратуры связи и контрольно-измерительных приборов занимаются несколько относительно крупных и множество малых предприятий. Казалось бы, в этом нет ничего странного - во многих странах существуют крупные фирмы, поддерживаемые, в том числе и финансово, государством. Они занимаются фундаментальными исследованиями и разработкой новых технологий, а вокруг них группируются малые предприятия, которые, получая на очень льготных условиях доступ к этим технологиям, выпускают на их основе свою продукцию. Продукция продается на внутреннем и внешнем рынке, а государству возвращаются в виде налогов инвестированные в науку деньги.*

*В России, к сожалению, подобные модели не работают, государство к подобному сотрудничеству интереса не проявляет, крупный бизнес также предпочитает инвестировать в другие отрасли. В начале этого года в Москве была создана компания «Бинар-КОМ», которая намерена строить свой бизнес на сотрудничестве с малыми предприятиями отрасли производства средств связи, и сегодня у нас в гостях управляющий Санкт-Петербургского филиала «Бинар-КОМ СПб» Сторожук Николай Леонидович.*

ТС: Расскажите, пожалуйста, что послужило предпосылкой создания Вашей компании?

Н.С.: В России далеко не все крупные предприятия имеют государственную поддержку, а малые даже не могут мечтать ни о государственной поддержке, ни о льготном доступе к современным разработкам отраслевых НИИ. Если посмотреть историю создания малых предприятий телекоммуникационной отрасли, то в большинстве случаев в основе лежит отделение от какого-то отраслевого НИИ или КБ завода подразделения или группы специалистов и создание ими малого предприятия. Далее эти предприятия эксплуатировали

унесенные с собой разработки и наработки, некоторые их совершенствовали, немногие развивали, и уж совсем в редких случаях создавалось нечто принципиально новое. Причина этого вовсе не в отсутствии желания создавать что-то современное, желание-то как раз у большинства было, но не было возможности полноценно исследовать рынок, отслеживать передовые научные достижения и инвестировать необходимые средства в новые разработки. В дальнейшем многие такие предприятия, исчерпав ресурс унесенных «ноу-хау», тихо ушли со сцены, немногие смогли создать что-то новое, развиваться и закрепиться на рынке, а довольно большая часть находится в пограничном состоянии:

бросив все свои ресурсы на разработку новой современной продукции, они сумели ее разработать, но на доведение разработки до серии и вывода ее на рынок сил не хватает. Сотрудничество с такими предприятиями может оказаться довольно выгодным для организации, которая возьмет на себя задачу помочь завершить начатые разработки, довести их до уровня серийной продукции и организовать ее продвижение на российском, а в некоторых случаях и зарубежном рынках.

ТС: Николай Леонидович, расскажите об истории создания и учредителях компании «Бинар-КОМ».

Н.С.: Компания «Бинар-КОМ», созданная в начале этого года, собирается строить свой бизнес на сотрудничестве с высокотехнологичными малыми предприятиями. Главный офис располагается в Москве, а в Санкт-Петербурге открыт филиал «Бинар-КОМ СПб». Учредителями выступили московская фирма «ВИЛКОМ ХОЛДИНГ» и петербургское научно-производственное предприятие «КОМТЕХ». Эти компании имеют большой опыт продаж, разработки и производства телекоммуникационной аппаратуры, штат высококвалифицированных специалистов и другие ресурсы для организации эффективного сотрудничества с малыми предприятиями телекоммуникационной отрасли. Собственно, такое сотрудничество началось уже давно, эти фирмы и ряд других малых предприятий несколько лет эффективно и взаимовыгодно взаимодействуют, а создание новой компании должно упорядочить это сотрудничество и вывести его на более высокий уровень.

ТС: Каковы миссия и цели Вашей компании?

Н.С.: Миссия «Бинар-КОМ» - стать центром объединения на договорной основе малых предприятий, разрабатывающих и производящих телекоммуникационную аппаратуру (контрольно-измерительные приборы) с целью увеличения эффективности бизнеса. Бизнес-задачей является создание эффективной бизнес-структуры, которая через год должна стать рентабельной и через два года окупить стартовые вложения. Малые предприятия пойдут на сотрудничество, если дать им то, чего им очень не хватает и решить те их проблемы, с которыми сами они справиться не в состоянии. Эффективность бизнеса должна увеличиться в результате решения этих проблем и использования преимуществ малых предприятий.

ТС: С какими же проблемами сталкиваются малые предприятия?

Н.С.: Основными проблемами являются:

- слабость собственных коммерческих служб или их отсутствие;
- неспособность сформулировать ТЗ на продукцию, востребованную рынком;

- недостаток оборотных средств для организации НИОКР и ритмичного производства;
- нераскрученность собственных брендов и отсутствие возможности их раскрутить;
- невозможность участия в государственных и ведомственных НИОКР.

ТС: А есть ли у малых предприятий какие-то преимущества?

Н.С.: Основные преимущества высокотехнологичных малых предприятий, на мой взгляд, следующие:

- малые накладные расходы;
- квалифицированные инженерно-технические и научные кадры;
- атмосфера, способствующая эффективной творческой работе;
- высокая производительность творческого труда;
- хорошая управляемость процессами;
- высокая мотивированность сотрудников;
- возможность быстрого принятия решений и адаптации структуры.

Далеко не все малые предприятия обладают данными преимуществами, и с теми, у кого таковых нет, лучше не связываться.

ТС: Чтобы выстроить сотрудничество с малыми предприятиями, интерес к нему должен быть взаимным. Чем для этого должна располагать компания «Бинар-КОМ»?

Н.С.:

- мощной коммерческой службой;
- экспертами по телекоммуникационному рынку;
- технической службой;
- филиальной сетью;
- раскрученными брендами и торговыми марками;
- лицензиями на разработку специальной техники;
- достаточными оборотными средствами;
- раскрученным сайтом;
- хорошими связями со СМИ.

ТС: Что должна предлагать компания «Бинар-КОМ»?

Н.С.:

- продвижение продукции предприятия;
- продажа продукции под своим, раскрученным брендом;
- участие с продукцией предприятия в тендерах, аукционах и т.д.;
- идеологическую, техническую и финансовую помощь в разработке новой продукции;
- соисполнительство в государственных и ведомственных НИОКР;

– вложение оборотных средств в производство.

Подход к предприятиям должен быть индивидуальным, на первом этапе начинать сотрудничать нужно с двумя – тремя предприятиями. По мере окупаемости вложений круг предприятий можно будет расширять.

ТС: Расскажите, пожалуйста, о задачах начального периода развития компании.

Н.С.: На первом этапе организуется сотрудничество с петербургскими компаниями НПП «КОМЕТЕХ», «БТС», НПО «Инженеры электросвязи», «Алто», самарской компанией «Спектр». Выпускаемые этими предприятиями контрольно-измерительные приборы составят начальный ассортимент предложений фирмы. В даль-

нейшем ассортимент будет расширяться за счет другой аппаратуры, выпускаемой этими фирмами и за счет привлечения к сотрудничеству других предприятий.

В течение 2010 года необходимо получить лицензии на работу со сведениями, составляющими государственную тайну, и на разработку спецтехники. Это позволит с 2011 года участвовать в тендерах на НИОКР и выполнять их с привлечением фирм-партнеров. Мы планируем также в центрах федеральных округов и других крупных городах найти фирмы, готовые на взаимовыгодных условиях продвигать ассортимент компании «Бинар-КОМ». В дальнейшем будет возможно сформировать сеть филиалов.

*Впервые в России абоненты фиксированной и мобильной телефонии переведены на обслуживание в единую конвергентную биллинговую систему. Таким образом, завершены два важнейших этапа совместного проекта компаний «Уралсвязьинформ» и «Петер-Сервис» по внедрению биллинга нового поколения. На третьем этапе – в первом полугодии 2010 года – в единую систему будут переведены абоненты доступа в Интернет.*

*Внедрение конвергентного биллинга в ОАО «Уралсвязьинформ» началось в 2007 году. Абоненты поэтапно переводились на обслуживание в новую систему: каждый месяц проводилась миграция данных по одному из регионов. Последовательная реализация проекта позволила провести переход к единому биллингу плавно и незаметно для абонентов, не приостанавливая оказание услуг. На первом этапе прежняя и новая биллинговые системы функционировали параллельно, чтобы проверить корректность работы и, в случае необходимости, внести коррективы.*

*В настоящее время в единой конвергентной биллинговой системе обслуживается 3,7 млн. абонентов фиксированной и 5,7 млн. абонентов мобильной связи, а в ближайшие месяцы в нее будут переведены все пользователи доступа в Интернет (на сегодня – более 760 тыс.).*

*«В результате сотрудничества компаний «Уралсвязьинформ» и «Петер-Сервис» разработана уникальная биллинговая система, позволяющая обслуживать «в одном месте» всех абонентов по всем услугам и сервисам. До нас никто в России не делал ничего подобного, но, уверен, что другие универсальные операторы связи обязательно востребуют полученный опыт. Для ОАО «Уралсвязьинформ» конвергентный биллинг открывает большие перспективы. Соединение абонентских баз позволит компании формировать на всей лицензионной территории уникальное торговое предложение – динамические пакеты услуг. Суть их заключается в том, что если абонент пользуется двумя и более услугами, то он получает сервисные и тарифные бонусы в зависимости от объема потребления (трафика и накопленных платежей)», – считает первый заместитель генерального директора ОАО «Уралсвязьинформ» Михаил КРЫМСКИЙ.*

*Также появляется возможность внедрения единого портала самообслуживания по всем используемым услугам, выставления общего счета за услуги. Централизованный биллинг облегчает проведение единой маркетинговой и тарифной политики, позволяет оперативно вносить в нее изменения, которые диктует динамичная конкурентная среда. Таким образом, ОАО «Уралсвязьинформ» получает эффективный инструмент повышения лояльности клиентов.*

*«Решение, которое внедряется в ОАО «Уралсвязьинформ», является уникальным, оно обеспечивает конвергенцию – и по технологиям доступа, и по методам расчетов, и по бизнес-сегментам. Даже в Европе подобного уровня проект реализует только один оператор – Swisscom (Швейцария), но и он еще не завершён. Уникальность нашей биллинговой системы – это, прежде всего, единая база данных и единая система тарификации для всех типов сетей и услуг на всей территории ОАО «Уралсвязьинформ» (почти 2 млн. кв. км). Важно также отметить, что конвергентный биллинг «Петер-Сервис» – полностью российская разработка. Заглядывая вперед, хотелось бы отметить, что с окончанием миграции абонентских баз наше сотрудничество с компанией «Уралсвязьинформ» не только не завершится, а перейдет в новую, еще более интересную стадию взаимодействия, связанную с разработкой новых предложений абонентам оператора связи», – отметил первый заместитель генерального директора компании «Петер-Сервис» Максим САМСОНОВ.*