



Ведущая темы
Лилия ПАВЛОВА

Отвертка – или мозги? Сборочное производство – или интеллектуальный вклад? На этих вопросах определения критериев «отечественности» для телекоммуникационного оборудования схлестнулись два диаметральных подхода, которые в терминологии политологии трактуются как оппортунизм и даже коллаборационизм – и патриотизм и даже радикализм.

Длившееся больше года противостояние двух ведомств (Минкомсвязи и Минпромторга) и двух подходов дало возможность прийти к консенсусу хотя бы в том, что вопрос невозможно решить по автопромскому лекалу, ведущему счет от доли «железа». Ведь интеллектуальная собственность в инфраструктурном телеком-оборудовании превышает 50%, а в этом плане нам есть что предложить.

Пришло также понимание, что невозможно выработать универсальную методику расчета степени локализации для телекоммуникационного оборудования всех пяти направлений, признанных правительством приоритетными, – цифрового ТРВ, беспроводных сетей в диапазоне 2,3–2,4 ГГц, цифровых коммутаторов, оборудования DWDM для магистральных сетей и систем спутниковой связи Ка-диапазона. Какими будут следующие шаги двух ведомств? По мнению Минкомсвязи, подход должен быть дифференцированным – для разных групп оборудования, для разных сегментов рынка, массового и операторского. И отражающим противоположные идеи – делать только свое оборудование или поддерживать трансфер технологий.

Между тем игроки рынка предлагают свои варианты. Так, «Ростелеком» инициировал разработку модели расчета уровня локализации для оборудования сетей в диапазонах 2,3–2,4 ГГц. В этой работе приняли участие пять ведущих мировых вендоров. Российская оппозиция жестко возражает. С другой стороны, в рамках ФЦП цифровизации ТРВ на период до 2015 г. уже целый ряд российских компаний поставляют «чисто российское» оборудование – и не получают гипотетических преференций только потому, что вопрос «отечественности» остается открытым.

Возможно ли достичь желанного консенсуса, и если да – то как? Рынок волнуется – и предлагает свои варианты решения вопроса.

Фокус

30

Статус
преткновения

СВОЙ И

Дискуссионный
клуб «ИКС»

44

В ожидании
статуса



Позиция

38

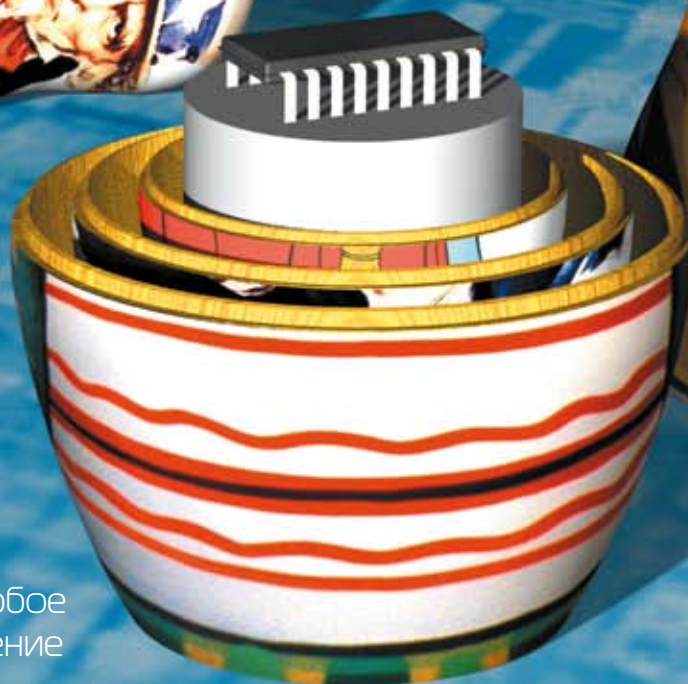
Негоже быть
иванами
не помнящими
родства

Национальный вопрос. чужой в России

Модель

40

Статус-кво
в глобальном
бизнесе



Особое
мнение

43

Частный кластер
не желает
оставаться
невидимкой

Ракурс

35

Локализация
по законам
глобализации



Статус преткновения

Вопрос критериев статуса отечественного производителя телекоммуникационного оборудования впервые поднимался в России в середине 90-х, когда на рынке «зацвели все цветы». В прошлом году волной инновационности и модернизации определение «отечественного» вынесло на пик новых дискуссий и конфликтов. Решение не найдено по сей день.

Драматургия российского производства

Завязкой этой истории послужила инициатива Минкомсвязи поддержать отечественного производителя телекоммуникационного оборудования, гарантируя ему рынок при строительстве в России сетей 4G. В ноябре 2009 г. ведомство подготовило проект распоряжения правительства РФ, в котором предлагалось предоставлять преимущественное право на выделение полос радиочастот операторам, заявившим для использования радиоэлектронные средства (РЭС) и высокочастотные устройства (ВЧУ) российского производства. Таковыми были названы РЭС и ВЧУ, «произведенные юридическими лицами независимо от их организационно-правовых форм или форм собственности или физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, созданными и зарегистрированными в соответствии с законодательством РФ, осуществляющими производство, обработку РЭС и ВЧУ на территории РФ при соблюдении следующих условий: соглашениями, заключаемыми между производителями РЭС и ВЧУ и Минпромторгом России, должно быть предусмотрено поэтапное достижение не менее 50%-ного уровня локализации производства РЭС и ВЧУ на территории РФ (доля использования комплектующих российского производства и добавленной стоимости созданной на территории РФ конечной продукции)».

Следующий этапный момент – выход в январе 2010 г. перечня поручений Президента РФ, где особое внимание было уделено мерам по стимулиро-

ванию развития отечественного производства телекоммуникационного оборудования. Затем Распоряжением Правительства РФ от 31.05.2010 № 858 Минкомсвязи было поручено обеспечить внесение в условия конкурса на получение лицензий на оказание услуг связи в сетях мобильного беспроводного доступа в диапазоне 2300–2400 МГц обязательного требования по применению РЭС отечественного производства, а Минпромторгу и Минэкономразвития – разработать и утвердить параметры, в соответствии со значениями которых телекоммуникационному оборудованию, произведенному на территории РФ, может быть присвоен статус телекоммуникационного оборудования российского происхождения; методики определения значений параметров и порядок присвоения статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Правительство также поручило Минэкономразвития совместно с Минпромторгом разработать предложения о снижении ставки ввозной таможенной пошлины на комплектующие изделия и технологическое оборудование, не производимые в РФ и необходимые для производства на территории России телекоммуникационного оборудования, с одновременным повышением таможенных пошлин на телекоммуникационное оборудование зарубежного производства, аналоги которого производятся на территории РФ. Минэкономразвития этим же распоряжением обязывалось обеспечить при размещении заказов на поставки товаров для государственных или муниципальных нужд путем проведения конкурса или аукциона (за исключением открыто-

го аукциона в электронной форме) предоставление предпочтений в отношении цены контракта в размере 15% участникам размещения заказа, заявки на участие которых содержат предложения о поставке телекоммуникационного оборудования российского происхождения.

Задолго до сентября 2010 г., когда Минпромторг и Минэкономразвития представили свою версию критериев «отечественности», Минкомсвязи выполнило «свою» часть распоряжения – провело конкурсы и выдало 40 лицензий на развертывание сетей 4G в полосе 2,3–2,4 ГГц только на отечественном оборудовании. Однако строить сети операторы до сих пор не начали – нет критериев, по которым можно определить отечественное оборудование. Дело в том, что предложенный двумя ведомствами проект вызвал мощное сопротивление общественности, и документ, ушедший полгода назад в Минюст на регистрацию, в силу так и не вступил.

В финальном варианте проекта не были учтены рекомендации специально созданной при Минпромторге общественной рабочей группы, в которую вошли российские разработчики и ассоциации российских производителей телекоммуникационного оборудования. Конфликт стал явным, когда руководители Международной академии связи, профсоюза работников связи России, Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов, некоммерческого партнерства «Руссофт», Ассоциации производителей оборудования связи, Ассоциации отечественных производителей и потребителей радиорелейных систем связи составили письмо Председателю Правительства РФ Владимиру Путину, где отмечалось, что пакет документов в версии двух министерств грубейшим образом искажает суть указаний первых лиц государства и прямо направлен на уничтожение перспектив отечественной промышленности. Согласно этим документам, любая зарубежная компания может путем несложных манипуляций получить для своего оборудования статус «оборудование российского происхождения». При этом не прописано никаких реальных механизмов, мотивирующих зарубежных производителей передавать и развивать в России современные технологии.

Конфликт подходов

В выработке критериев того, что есть российское, две стороны разошлись по ряду принципиальных пунктов. Первый – юридический статус производителя. Подход Минпромторга и Минэкономразвития: заявитель должен быть резидентом РФ (т.е. зарегистрирован на территории РФ). Общественная рабочая группа считает, что помимо этого более 50% акций в конечной структуре собственности организации-заявителя должно принадлежать федеральным, региональным, муниципальным органам РФ или частным лицам – гражданам РФ, постоянно проживающим на территории России и не имеющим двойного гражданства. По мнению РГ, этот пункт, накладывающий ограничения на гражданство мажоритарного акционера, важен по трем причинам. Он определяет: страну, где находится центр принятия решений (маловероятно, что транснациональные компании будут добровольно передавать новейшие технологии в Россию и тем взращивать себе конкурента на мировом рынке); страну локализации прибыли (а кроме того, не позволяет уводить бюджетные средства за рубеж – в Распоряжении Правительства от 31.05.2010 № 858 речь идет о 15%-ной преференции в госзаказах); безопасность страны (телекоммуникации – это стратегическая отрасль, и контроль над передаваемой информацией – исключительно важный аспект безопасности).

Второй пункт – права на интеллектуальную собственность. Общественная рабочая группа считает необходимым наличие у производителя прав на ПО, используемое в телекоммуникационном оборудовании, в объеме, достаточном для его производства, дальнейшей модернизации и развития. Два ведомства полагают, что заявитель должен обладать исключительными правами на программы для ЭВМ, используемые в телекоммуникационном оборудовании. По мнению РГ, при таком подходе производитель отечественного оборудования даже не обязан знать содержимое получаемых от материнской компании бинарных файлов ПО, загружаемого в оборудование, и не имеет никакой возможности для его самостоятельного усовершенствования. Поскольку в стоимости оборудования для ШПД доля программного обеспечения

Частное мнение государственного лица



Н. МАРДЕР

Для меня «российское производство» – это когда российская компания не только обеспечивает рынок внутри страны, но будет продавать свое оборудование и технологии в передовые развитые страны. Вот это для нас, наверное, самое главное. Для этого нам и стандарты свои нужны, которые можно предложить миру, и решения свои нужны. Но при этом мы не должны вариться в собственном соку. Телекоммуникации – это мировой разум. У нас есть что свое вложить, у нас есть блестящие идеи, и мы должны понимать, что торговать идеями всегда выгоднее. Как у Бернарда Шоу: если у вас есть яблоко, и у меня есть яблоко, и мы ими обменяемся – у нас с вами будет по одному яблоку, а если обменяемся идеями – у нас будет по две идеи. Смысл нашего российского производства в том, что мы должны с миром обмениваться идеями.

Наум МАРДЕР, заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ

превышает 50%, то отечественные производители лишаются перспектив развития и превращаются в сборочные производства с низким уровнем добавленной стоимости и полным контролем рентабельности за счет установления цен на ПО.

Третий пункт – конструкторская документация. Подход РГ: производитель должен владеть конструкторской документацией в объеме, достаточном для производства, модернизации и дальнейшего развития продукции; Минпромторг и Минэкономразвития указывают, что заявитель дает номенклатуру телекоммуникационного оборудования в соответствии с ОКП от 1994 г. и перечень обозначений производимого им оборудования в соответствии с ГОСТом 2.201-80 «Единая система конструкторской документации. Обозначение изделий и конструкторских документов» (введен в действие постановлением Госстандарта СССР от 21.03.1980 № 1274). Реакция РГ: «Предлагается обозначать производимое оборудование в соответствии с ГОСТом 1980 года!!! О каких современных технологиях идет речь и какое оборудование принимается к рассмотрению? Естественно, о приоритетном развитии

WiMAX и LTE речь не идет: в 1980 г. этих технологий не существовало. И вообще, как можно выполнить требования этого порядка присвоения статуса, если ЕСКД 80-го года в принципе не предусматривает электронной конструкторской документации, а только бумажные чертежи? Что говорит ЕСКД о программном обеспечении, гербер-файлах, ПО станков с ЧПУ?».

Принципиально и отсутствие в проекте упоминания о ШПД как таковом, в то время как РГ выделила в таблице уровня локализации WiMAX/LTE в отдельную строку. Два ведомства считают: «...Вид телекоммуникационного оборудования определяется в соответствии с Общероссийским классификатором продукции ОК 005-93 (утвержден постановлением Госстандарта России от 30.12.1993 № 301)». Оппозиция констатирует: «Стратегическое направление ШПД (WiMAX/LTE), выделенное в списке поручений Президента от 04.01.2010 и Распоряжении Правительства от 31.05.2010 в отдельный пункт, в данном документе закамуфлировано в обобщенном коде вместе с телеграфной аппаратурой, использующей коды Морзе. Собственно классификатор – от 1993 г., когда

Сражение не окончено



Светлана АПОЛЛОНОВА

Россия не должна в результате того или иного определения «отечественности» стать страной отверточной сборки. Наши производители телекоммуникационного оборудования готовы к равноправному сотрудничеству с зарубежными компаниями, считает Светлана АПОЛЛОНОВА, член общественной рабочей группы по выработке критериев статуса отечественного производителя, президент компании «Райтек».

Непонятно, почему Минпромторг и Минэкономразвития проигнорировали

предложения рабочей группы. Складывается ощущение, что задачи, стоящие перед страной, понимаются по-разному. РГ руководствовалась п. 12 списка поручений президента: «...принять меры по выводу страны на лидирующие позиции на мировых рынках...». Выход на мировые рынки – это кооперация не с вендорами, а с разработчиками ключевых технологий. Цели таких разработчиков – партнерство со всеми, кто создает системы на основе их решений. (Так, для базовых станций WiMAX/LTE «сердце» системы – кристалл, содержащий всю необходимую математику, все остальное – обвеска. В мире работают несколько компаний, которые занимаются только этим, и именно их решения надо покупать.) Цели вендоров – захват локальных рынков, а не возвращение конкурентов себе на мировые.

У нас прекрасная школа инженеров и программистов, наши специалисты востребованы во всем мире. По данным НП «Руссофт», в 2010 г. экспорт ПО российских компаний составил порядка \$3 млрд. И нам надо сосредоточиться на разработке интеллектуальной собственности – в инфраструктурном оборудовании ее доля составляет более 50%. Вместо этого Минпромторг обсуждает с «ве-

ликолепной пятеркой» (Alcatel-Lucent, Ericsson, Huawei, Nokia Siemens Networks, ZTE) формулу локализации, где в качестве интеллектуального вклада они предлагают учить нас крупноузловой сборке.

Так что интересно все-таки понять, чем руководствовались в своем подходе представители двух министерств. Возможно, они спроецировали на Россию опыт юго-восточных соседей: «Китай на стадии отверточного производства тоже не ставил ограничений по доле собственности нерезидента, и мы должны начинать с этого». На эту тему уже много сказано, и всем понятно, что стоимость производства и экспортная политика мировой мастерской нас не сделают.

Еще один аргумент министерств – если контрольный пакет будет принадлежать резиденту, то зарубежные инвесторы потеряют коммерческий интерес. Однако источник, близкий к одному мировому телекоммуникационному гиганту, сообщил, что после объявления преференций российским производителям руководство корпорации поскрипело зубами, но начало готовиться к кооперации с российскими компаниями. А после того, как стал понятен курс двух министерств, из штаб-квартиры поступило указание всю деятельность по локализации свернуть. Потом, по прошествии почти года планомерной сдачи позиций по критериям «российскости» телекоммуникационного оборудования достаточно

и сотовой-то связи еще не было. По классификации Минпромторга и Минэкономразвития не существуют не только ШПД и сотовая связь, но и волоконная оптика и Интернет. Использование доисторического классификатора позволило свалить в одну кучу прорывные технологии и откровенное старье, причем аттестация предполагается именно по кодам 1993 г. Таким образом, теперь внутри одного кода классификатора можно, демонстративно локализуя производство старья, автоматически получить статус «российского» и для современного оборудования без реальной локализации».

Сама формула локализации также изменена. В рекомендациях РГ она жестко стимулировала к использованию отечественных компонентов:

$$Y_{\text{л}} = \frac{C_{\text{доб}}}{C_{\text{полн}} (1 + \frac{K_{\text{имп}}}{K_{\text{е}}})} \times 100,$$

где $Y_{\text{л}}$ – уровень локализации продукции (%);
 $C_{\text{доб}}$ – стоимость единицы продукции, добавленная на территории России;
 $C_{\text{полн}}$ – полная себестоимость единицы продукции

(материальные затраты + амортизация + оплата труда + отчисления в фонды + накладные расходы);

$K_{\text{имп}}$ – стоимость импортного сырья, материалов и комплектующих, имеющих отечественные аналоги, и лицензионного продукта;

$K_{\text{е}}$ – суммарная стоимость сырья, материалов и комплектующих в стоимости изделия.

В версии двух ведомств требование предпочтительного выбора отечественных компонентов размывается «легким движением руки»: в формуле все остается на своих местах, только из $K_{\text{имп}}$ вычитается $K_{\text{отеч}}$ (стоимость импортного сырья, материалов и комплектующих, не имеющих отечественных аналогов и используемых при производстве телекоммуникационного оборудования).

Наконец, не сошлись две стороны и на организационных аспектах. Рабочая группа предполагала выезд комиссии на производство и реальную оценку локализации технологических процессов с привлечением представителей науки и промышленности. В проекте Минпромторга и Минэкономразвития механизм проверки представленных материалов и реального контроля производства отсутствует. Не опре-

было двух совещаний в Минкомсвязи, чтобы в прессе опять появились сообщения о намерениях зарубежных компаний относительно кооперации с передачей технологий. Это говорит о том, что привлекательность российского рынка очень велика. Так зачем же сдаваться без боя, даже не начав торговаться?

Намерения и обещания партнерства со стороны зарубежных коллег – это, конечно, хорошо. Но контроль за выполнением – еще один ключевой момент. Если контролировать будет тот, кому «два болта завернуть – и достаточно», то ожидать прорыва в развитии телекоммуникационных технологий в России не придется. Контроль должен осуществлять тот, кто направляет научно-технические разработки и обеспечивает гарантии рынка в отрасли (ведь контроль за лекарствами осуществляет профильное министерство!).

Поэтому для того, чтобы мы действительно начали занимать лидирующие позиции в мире, необходимо:

- открывать российские рынки для российских разработчиков и производителей;
- объявлять новые проекты и конкурсы заблаговременно, чтобы у российских разработчиков было время обеспечить надлежащие характеристики и цены;
- анонсировать конкурсы с преференциями российскому оборудованию, что обеспечит финансирование отечественным инновационным предприятиям;
- разработать нефинансовые меры стимулирования интеграторов и операторов к использованию отечественного оборудования;
- при подготовке новых «правил игры» в отрасли связи и создании механизма экспертизы максимально привлекать саморегулируемые организации;
- принимать национальные стандарты, развивая их в дальнейшем в международные.

Что касается заблаговременного объявления новых проектов, то это требование продиктовано горьким опытом. В России диапазон 2,3–2,4 ГГц был открыт российским компаниям для разработки оборудования только в начале 2010 г. (в других странах оборудование этого класса производится уже несколько лет). В ходе конкурса, объявленного Роскомнадзором, все лицензии отданы в одни руки – «Ростелекому». Невзирая на то что для данного частотного диапазона регулятором изначально была определена технология WiMAX, оператор объявил, что собирается строить сети LTE, а отнюдь не WiMAX. Соответственно, те российские разработчики, которые на свой страх и риск разработали системы WiMAX, просто потеряли деньги и время.

Но не надо забывать, что лицензии на сети 4G были выданы по конкурсу, а не на аукционе. И это не случайно. Именно в это время Комиссия по модернизации выделила широкополосный доступ в одно из стратегических направлений технологического развития страны. Деньги, которые победитель должен был бы заплатить на аукционе, решено было направить на приобретение технологий российскими компаниями и развитие высокотехнологичных производств в нашей стране.

Между тем решение ГКРЧ, принятое в конце 2010 г., обязывает Минобороны и Роскомнадзор до 31.03.2011 представить предложения по уточнению (!) технических характеристик РЭС и возможности применения принципа технологической нейтральности в полосе 2,3–2,4 ГГц. Есть шанс, что по итогам этих исследований результаты предыдущих конкурсов могут быть отменены.

Возникшая неразбериха привела к тому, что российские разработчики и производители искусственно поставлены в положение аутсайдеров.

делены также состав и права экспертного совета. По мнению РГ, это обширное поле для коррупции: с одной стороны, в совете не будет людей, настроенных выявить реальное положение дел, с другой – нет права проверить правильность поданных компанией сведений.

Принять нельзя исправить

Затянувшаяся пауза с определением критериев «отечественности» дает надежду внести в проект коррективы в соответствии с наработками общественной рабочей группы, а в чем-то найти консенсус. В частности, низкий «цифровой барьер» локализации и отсутствие авторских прав на ПО и документацию вполне логичны для аппаратуры массового потребления. Тогда открытые на территории России два крупных корейских завода по производству телевизоров, 100%-ные «дочки» Samsung и LG, с точки зрения Минпромторга являются полноценными российскими компаниями – они действуют по российским законам, организовали тысячи рабочих мест, степень локализации максимально возможная (технологический цикл – от набивания печатных плат до литья корпусов, финишной настройки и изготовления упаковки). По данным Константина Быструшкина, заместителя гендиректора МНИТИ, Samsung в свой завод \$150 млн уже инвестировал и готовится инвестировать еще \$100 млн. Чтобы достичь 51%-ного порога в структуре собственности, гипотетический российский инвестор должен вложить такие же деньги. Найдется ли таковой? Кроме того, даже в условиях глобализации рынка те же корейские компании ни за что не пойдут на передачу авторских прав на ПО, на документацию. Их стратегия – головная компания является собственником ПО и документации и никогда не делегирует эти права своим локальным предприятиям, открытым в разных странах. Введение требования о передаче прав приведет к тому, что компании просто уйдут с нашего рынка. «Нельзя ко всем подходить с общим аршином, – уверен К. Быструшкин. – Скажем, для производителя массовой продукции должны быть одни критерии, здесь требовать передачи авторских прав означает вытолкнуть компанию с рынка, от чего никому лучше не будет. Другое дело – профессиональное оборудование, где программный продукт, ноу-хау. Надо разделить инфраструктурное оборудование и массовое». Предложение дифференцировать подходы как в рамках разных отраслей, так и в рамках рынков той или иной продукции Наум Мардер, заместитель министра связи и массовых коммуникаций, назвал «единственным тезисом, с которым никто не спорит».

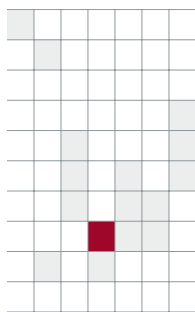
Между тем миновал целый год смутного времени. Наиль Исмаилов, президент Союза производителей и потребителей оборудования и средств связи, считает, что противоборствующие стороны должны понять: чем больше вопросов будет внесено в

постановление, тем дольше оно будет приниматься. К чему приведет конфликт двух сторон и, во многом, двух ведомств, Минпромторга и Минкомсвязи? С одной стороны, вопрос отечественного телекоммуникационного оборудования – это компетенция Минкомсвязи, потому что именно операторы должны его применять, и они законно хотят знать, что считать отечественным. С другой – правительство решило, что именно Минпромторг должен дать ответ. Усугубляется проблема тем, что в Минпромторге нет сегодня органа, который направлял бы научно-технические разработки, подготовку производства, обеспечивал гарантии рынка.

Как заметил на недавнем собрании «Телеком Форума» Калью Кукк, председатель экспертного совета АРПАТ, главный эксперт МНИТИ, вопрос о процентах в локализации мог бы быть решен и позже внесением дополнений в документ, но из-за отсутствия собственно документа работающие на госзаказ отечественные компании лишены возможности получения льгот. «Я очень сожалею, что документ не вышел хотя бы в урезанном виде, может быть, недостаточно отработанном из-за того, что у нас действуют законы столетней давности, которые нельзя перешагнуть, хотя мы живем уже в 21 веке, – комментирует ситуацию К. Кукк. – Мы потеряли уже год, когда могли работать хотя бы по этому документу. Могу сказать, что мы как бы нелегально отработываем его, проверяем, насколько локализация ему соответствует. Сегодня у нас в ТВ-передатчиках локализация достигает 60–70%, а на подходе оборудование, которое будет отечественным на 97%. Сегодня мы не можем получить никаких преференций для наших предприятий, которые занимаются выпуском отечественной продукции с высокой степенью локализации. Это очень обидно. Документ годный на 70%, но лучше такой, чем ничего».

По словам Н. Мардера, тема «отечественности» – наболевшая и для Минкомсвязи. «Государству приходится сводить разные точки зрения. Пока не получилось, – констатировал замминистра. – Плохо, что не получилось. Но должно получиться».

На новый этап разработки критериев определения и порядка присвоения статуса телекоммуникационного оборудования отечественного производства отрасль вышла в начале марта, когда стало известно: Минюст отправил на доработку проект приказа Минпромторга и Минэкономразвития. К этому моменту пришло понимание, что невозможно выработать универсальную методику расчета степени локализации для оборудования всех пяти направлений, признанных приоритетными, – цифрового ТВ, беспроводных сетей в диапазоне 2,3–2,4 ГГц, цифровых коммутаторов, оборудования DWDM для магистральных сетей и систем спутниковой связи Ка-диапазона. Со своей стороны, новую методику уже разработал «Ростелеком» в партнерстве с пятью ведущими мировыми вендорами оборудования беспроводного ШПД (→ **см. 35**). ИКС



Локализация по законам глобализации

В лицензии на частоты для создания сетей беспроводного радиодоступа, полученной «Ростелекомом», есть требование использовать оборудование отечественного производства. Но как его определить? Не довольствуясь существующими двумя методиками расчета уровня локализации, компания предложила собственный ответ.

Методика made in «Ростелеком»

Предложенная Минпромторгом России методика определяет степень локализации на основе опыта автомобильной промышленности, вычисляя ее как отношение объема комплектующих, произведенных за рубежом, к объему комплектующих, произведенных в России. Однако такой подход не позволяет набрать за счет российских компонентов 60% стоимости продукта, необходимые для признания его отечественным. Методика не учитывает затраты на разработку ПО, а только стоимость компонентов. Между тем российские предприятия отрасли производят не более 5% комплектующих. Но самое главное – методика Минпромторга не учитывает реалии современного телекоммуникационного рынка: глобальность (мировые производители имеют центры разработки и производства в разных странах, большая часть компонентов выпускается сторонними компаниями по лицензии, ни в одной стране доля создаваемой стоимости конечного продукта не превышает 20–25%) и инновационность (стоимость ПО в современном оборудовании – не менее 50%, материалов – не более 15%).

Очевидно, что к определению параметров статуса российского производителя и расчетам уровня локализации производства телекоммуникационного оборудования необходим иной подход.

«Ростелеком» совместно с ведущими мировыми телеком-вендорами – Alcatel-Lucent, Ericsson, Huawei, Nokia Siemens Networks и ZTE – разработал методику, в которой расчеты базиру-

ются не на цене использованных комплектующих, а на суммарном вкладе всех составляющих полной себестоимости продукта. Наверное, это редкий случай, когда пять работающих на российском рынке производителей сели за стол переговоров для того, чтобы выработать общий подход. Пять компаний в принципе договорились не то что открыть друг другу процентное соотношение составляющих в себестоимости своей продукции, но согласовать границы структуры затрат. Для любой компании это – самый большой секрет. И он был приоткрыт для того, чтобы мы могли предложить Минэкономразвития некую методику, альтернативную той, что «куплено в России – значит, российское». Работа заняла около четырех месяцев, и сейчас мы готовы представлять ее на всех уровнях.

Три ключевых аспекта методики:

- основывается на полном цикле создания стоимости продукта;
- отражает глобальность и инновационность, а также перенос интеллектуальных прав в Россию;
- устанавливает эффективные с точки зрения развития отечественного производителя пороговые значения локализации, необходимые для присвоения оборудованию статуса «российский продукт», на реалистичном уровне.

Локально произведенная стоимость рассчитывается в два шага. Шаг первый – расчет взвешенной локально произведенной стоимости (Local Value, LV):



Алексей НИЧИПОРЕНКО,
старший вице-президент ОАО
«Ростелеком»

Пример расчета степени локализации

Составляющая продукта	Доля имп. компонентов в себестоим., %	Множитель локализации*	Степень локализации		
			1-й год	2-й год	3-й год
НИОКР	50		5%	10%	14%
Разработка ПО	45	m1	0	0,1	0,2
Тестирование и сертификация ПО	5	m2	1	1	1
Компоненты продукта	15		0%	0%	3%
Закупка основной электронной компонентной базы продукта	10	m3	0	0	0,1
Закупка вспомогательных или дополнительных составляющих продукта (антенны, кабели, шкафы)	4	m4	0	0,1	0,5
Закупка стороннего ПО	1	m5	0	0	0,2
Производство, сборка и интеграция	15		1%	8%	12%
Производство печатных плат и отдельных модулей (конвейерное пр-во)	5	m6	0	0,2	0,6
Сборка основного продукта, загрузка ПО	7	m7	0,2	0,6	0,8
Производственные работы по комплектации продукта дополнительным (вспомогательным) оборудованием	3	m8	0	1	1
Логистика, склады	3		0%	3%	6%
Организация и ведение склада на производстве	3	m9	0	1	2
Гарантийная поддержка	17		17%	17%	26%
Поддержка продукции в гарантийный период, входящая в стоимость продукта	17	m10	1	1	1,5
Результирующий процент локализации			23%	38%	60%

*m = 0, если компонент полностью закупается за рубежом; $0 < m \leq 1$, если часть компонента закупается в РФ; m = 1, если 100% компонентной базы закупается в РФ. Множитель m удваивается, если компонент не только закупается в России, но и экспортируется за рубеж для использования в зарубежных производствах.

$LV = (\text{стоимость НИОКР}) \times \text{коэффициент 1} + (\text{затраты на маркетинг}) \times \text{коэффициент 2} + (\text{затраты на производство}) \times \text{коэффициент 3} + (\text{затраты на логистику}) \times \text{коэффициент 4} + (\text{затраты на установку и обслуживание}) \times \text{коэффициент 5}$

Шаг второй – расчет окончательной локальной стоимости с учетом множителя полного цикла (Final Local Value, FLV):

$$FLV = LV \times X,$$

где X – множитель полного цикла, который повышает вес локально произведенной стоимости в случае, если суммарный вклад НИОКР и производства превышает определенный порог.

В приведенном в таблице примере использовались теоретические модели расчетов, но финальная редакция методики должна учитывать различные варианты, чтобы результаты расчетов отражали все возможные ситуации. Чтобы создать равные условия для всех участников рынка, для разработки финальной редакции методики и определения используемых коэффициентов в качестве независимых экспертов предполагается привлечь признанные аудиторские компании; величины коэффициентов должны быть согласованы со всеми заинтересованными сторонами.

Мы считаем, что предложенную методику определения отечественного производителя телекоммуникационного оборудования следует принять в кратчайшие сроки и при необходимости доработать. Это будет способствовать развитию отечественного производства и привлечению новых технологий и разработок в Россию.

Место под солнцем

Телекоммуникации – сегодня одна из немногих отраслей, которая действительно стала глобальной. Пожалуй, ни одно радиотехническое изделие не разрабатывается и не производится полностью в какой-либо одной стране (может быть, за исключением США для военной отрасли). Весь телеком, работающий на потребительский рынок, глобален. При этом сложилось некое разделение труда по странам – китайцы обычно занимаются производством и сборкой, Индия – софтом. R&D-центры находятся везде, от Китая до США. И весь мир признает, что Россия умеет делать качественный интеллектуальный продукт, причем продукт действительно инновационный, востребованный не только в России, но и по всему миру. Это учитывалось при создании новой методики, с применением которой российская составляющая продукта окажется достаточно высока, поскольку он будет потребляться во всем мире (весовые коэффициенты, используемые в нашей методике, позволяют повысить приоритет R&D и производства софта и для поставщиков, и для потребителей).

Что касается созданного в России софта, то производители готовы патентовать его в нашей стране. И это тоже очень важно, поскольку говорит о том, что мировое сообщество готово принять Россию в свой клуб. Соответственно, мы должны проявить стремление в этом клубе оказаться. Мир становится глобальным, нам нужно это признать – и найти свое место в глобальном мире.

Блиц вдогонку

– «Ростелеком» намерен строить сети LTE. Означает ли это, что те российские компании, которые разрабатывали оборудование для WiMAX, автоматически будут отвергнуты?

– Нельзя поддерживать запретительно. Поддерживать нужно только стимулирующими мерами. Но не надо пытаться использовать паровую телегу только потому, что мы умеем ее делать, и говорить, что никто не имеет права завезти к нам бензиновый автомобиль, потому что мы все равно будем использовать паровую телегу. Такой подход в итоге сказывается на потребителе – качество ниже, цены выше. Стимулирование разработок и привнесение инноваций в страну – нечто совершенно другое.

– Когда планируется построить сети?

– У нас на LTE 39 лицензий, и по их условиям мы должны запустить сети в эксплуатацию в ноябре этого года. Но, к сожалению, Минобороны, которое в свое время подписало документы о высвобождении частот, отклонило нашу коммерческую заявку на эти частоты. И сегодня мы с Минобороны находимся в процессе переговоров. Дальнейшее зависит от их результатов. Есть два варианта. Если получим окончательный отрицательный ответ, то в принципе мы можем идти в суд. Однако регулятор может перенести сроки начала оказания лицензионных услуг, поскольку задержка происходит по не зависящим

от нас обстоятельствам. Вопрос выбора производителя будет решаться параллельно. Пока мы не понимаем, какие сроки ставить перед производителем, – нет смысла заводить тендеры.

– Как лично вы считаете, в кругу мировых вендоров могут появиться новые значимые имена?

– За последние 10 лет с рынка ушли бренды, которые казались незыблемыми, – Siemens, Nortel... С другой стороны, если бы 20 лет назад кто-нибудь сказал, что среди гигантов есть китайский производитель радиоэлектроники, то все бы громко смеялись. На мой взгляд, новые производители возникнут, скорее всего, в странах третьего мира – Индии, Бразилии, – где очень много вкладывают в R&D и, соответственно, смогут создать некий технологический задел, который позволит «выстрелить».

– Россия со Сколково – нет?

– Сколково – это место, где решили собрать много умных людей. Но не надо забывать, что радиоэлектроника – это элементная база, институты и люди, которые умеют с элементной базой работать. Мы это за последние 20 лет потеряли, и восстановить это за три-четыре года невозможно. У нас есть потенциал, но мы должны четко понимать, в чем он и что востребовано в мире. Востребованы наши мозги, наш софт. Значит, государство в первую очередь должно направить свои усилия по поддержке российского именно сюда. ИКС

«Российский рынок дата-центров»

Аналитический отчет



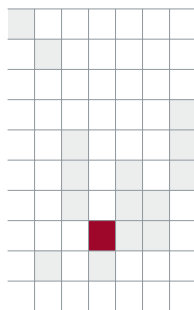
- Мировой опыт создания дата-центров
- Российская практика ЦОДостроения
- Объем и структура рынка в Москве и регионах РФ. Текущие и прогнозные данные
- Группы потребителей услуг дата-центров
- Потенциал роста и динамика структуры рынка



реклама

Подробная информация:
+7 (495) 505-1050, 967-3233
Михаил Бодягин, mb@iks-consulting.ru

www.iks-consulting.ru



Негоже быть иванами не помнящими родства

Чтобы выработать критерии «отечественности», нужно ответить на главный вопрос: для чего государство инициировало процесс приоритизации использования оборудования отечественных производителей?

Об упущенных возможностях

Поддержку отечественного надо было обеспечить в начале 90-х, когда в России было несколько тысяч компаний, занимавшихся разработкой и производством. Появились бы и новые продукты, и новые услуги. Сейчас в стране осталось около 150 российских разработчиков и производителей телекоммуникационного оборудования, и на их долю приходится около 20% российского рынка. Мы опоздали лет на 15–20. За это время потеряно огромное количество рабочих мест: у нас были предприятия по 12 тыс., 8 тыс., 4 тыс. человек, и они исчезли или сократились на порядок. В «Морионе», например, работало 12 тыс. человек, а в прошлом году, по нашим данным, численность сотрудников составила 237 человек. С переходом к «рыночной экономике» крупные промышленные предприятия теряли заказы, преобразовывались в небольшие компании, а из последнего кризиса многие живыми не вышли. Оставшиеся с трудом выживают.

Некоторые перепрофилируются и работают в кооперации с западными компаниями. И здесь не так уж важно, какой у них уровень локализации, главное – они создают в российских городах рабочие места, платят налоги, выполняют социальные функции. Это, конечно, здорово. Но плохо, что мы забываем собственный опыт, когда в 90-х в России было пять совместных с гигантами индустрии связи предприятий по производству телекоммуникационного оборудования. Сейчас из них остался только «ИскраУралТел», да и тот борется за место под солнцем. Плохо, что мы не сделали вывод: гигантам неинтересно организовывать в России производство – им нужен наш рынок сбыта. И нам такое отечественное производство оказалось не нужно, нам нужны были их знания, технологии.

Сейчас мы поняли, что в проект «Сколково» нужно приглашать ведущих специалистов со всего мира – это в науке. А в промышленности еще после кризиса 1998 г. мы могли поступить, как Петр I, который не покупал гончарную мастерскую где-нибудь в Голландии, а привозил в Россию лучших специалистов. В тот момент множество ведущих специалистов мировых телеком-вендоров оказалось не у дел, и они были готовы продать нам свои знания, опыт. Надо было приглашать их в Россию на ту зарплату, к которой они привыкли, покупать у них ноу-хау и, отталкиваясь от полученного знания, устремиться вперед. Мы этого не сделали. Мы упустили благоприятную ситуацию, которая складывалась на рынке несколько раз и которой можно было воспользоваться с большой пользой для отечества. Хуже того, мы опять говорим о совместном производстве с теми же гигантами, надеясь перепрыгнуть яму в два прыжка.

О возможных упущениях

Не хотелось бы думать, что концепция приоритетного использования телекоммуникационного оборудования отечественного производства преследует единственную цель – обязать операторов покупать только у российских компаний, даже если их оборудование дороже и хуже качеством, чем продукция зарубежных вендоров. В этом случае расплачиваться придется абонентам. Не такой представляется поддержка государством своей промышленности. Поэтому ключевой вопрос – для чего запущен процесс определения и поддержки «отечественного».



Владимир ДОКУЧАЕВ,
генеральный
директор Ассоциации
производителей
оборудования связи



Если целью ставится обеспечение безопасности страны, то, разумеется, должен быть организован замкнутый цикл разработки и производства отечественного оборудования для органов государственной власти. Но не будем лукавить: у нас в стране нет элементной базы для того, чтобы создать современное оборудование, и в ближайшие пять-десять лет не появится. «Там» давно производятся системы на одном кристалле по нанометровой технологии, а мы все осваиваем 0,35 микрон. Значит, будем использовать импортные программируемые микросхемы и никогда не узнаем, что у них внутри. Однако будем говорить, что это наше отечественное.

Если цель – создать рабочие места, что актуально для моногородов, то достаточно, чтобы «отечественный производитель» был просто резидентом в России. Да, в оборудовании будет стоять импортная микросхема, софт мы напишем совместно с индийцами, комплектующие сделают китайцы, а окончательная сборка будет в России. Люди работают, зарплату получают, налоги предприятие платит, наша добавочная стоимость в продукте будет, хотя и очень маленькая. Но цель будет достигнута.

Если же цель – не просто существование, но конкурентоспособность российского предприятия, то оно обязательно должно заниматься разработкой новых изделий, новой техники и иметь авторские права на интеллектуальную собственность. В инфокоммуникационном оборудовании это исходные коды и патенты на изделия. И обязательно государство должно позаботиться о том, чтобы в состав производителя вошла финансовая структура, банк. В противном случае предприятие не выдержит конкуренции с иностранными компаниями, которые мощно поддерживаются своими банками. Если ставится именно такая цель и для ее достижения государство готово принять комплекс необходимых мер, тогда действительно есть смысл в развитии «отечественности». Но для этого у государства должна быть четкая техническая политика. Хотя бы на пять лет вперед. А лучше – на 10. Чтобы развивать отечественную промышленность, надо понимать концепцию развития инфокоммуникационного рынка, куда мы будем двигаться, какие услуги и решения будут пользоваться популярностью.

Уже сейчас очевидно, что в ближайшее десятилетие произойдет фантастический прорыв в консьюмерской электронике, с конвергенцией бытового и профессионального сегментов. В первую очередь это проявится в медицине, телеметрии, в системах класса «умный дом» – и все это будет беспроводный доступ, все будет в чипах. Мы окажемся в таком радиополе, в такой экологии, что если сейчас не подготовиться – через десять лет опять только разведем руками: упустили... А пока мы, похоже, об этом не задумываемся.

Еще есть опасение, что в пылу дискуссий об «отечественном» мы проспим очередную технологическую революцию в телекоммуникациях. Ее «призрак бродит» уже по Канаде и США, где сети полностью уходят в облачные структуры. Это не просто облачные вычисления в ЦОДах, это виртуализация голоса, абонент-

ских устройств с конвергенцией проводного и беспроводного доступа и облачная архитектура для передачи данных. В этом направлении работают ИТ-гиганты, и они не остановятся. 80% стоимости таких решений составляет софт – математическое, программное, информационное обеспечение.

Национальная идея

Мы сейчас поступаем как иваны не помнящие родства, когда радуемся созданию на территории России учебных центров транснациональных корпораций. Но никто нам с Запада кусочек сыра не даст, если не положит его в мышеловку. Это надо понимать. Этим компаниям нужен обслуживающий персонал либо разработки, которые они возьмут себе и нам же потом втридорога перепродадут, встроив в свои решения.

Тема отечественного производства – вопрос государственной политики. Государство должно четко определиться, кто мы в этом мире. Если мы – технологически развитая держава, которая претендует быть одним из лидеров не только современного, но и будущего мира, то

Есть опасение, что в пылу дискуссий

об «отечественном» мы проспим очередную технологическую революцию в телекоммуникациях

мы должны заниматься разработкой новых технологий, новых решений. Если же мы – обслуживающая страна, то нам хватит и создания на нашей территории учебных центров транснациональных компаний, где будут готовить грамотный обслуживающий персонал. Либо мы великая нация творцов, каковой были тысячелетия, либо становимся обществом тотального потребления.

И если мы не отрекаемся от своих традиций, то у нас должны быть открытия, подтвержденные общепринятыми документами – патентами, изобретениями. Тогда мы вводим понятия «отечественный производитель», «отечественный продукт», «отечественное изобретение». К слову, почему – «отечественное»? Российское! Мы в России живем, это российский продукт и изобретение, и не надо бояться называть вещи своими именами.

Для всего мира образы России сегодня заключены в матрешках, медведях, балалайке, икре и водке. Но современная Россия – это Королев, Гагарин, Курчатов... Исторически Россия славилась своими мозгами, и эти позиции мы не потеряли. Но часто оказывается, что у человека, который любит писать формулы, нет таланта предпринимателя. И если родному государству не все равно, какой стране будет принадлежать изобретение, выросшее из формул, оно сделает так, чтобы иметь полное право назвать его своим – российским.

На первый-второй

К теме отечественного производства непосредственно примыкает кадровый вопрос. За последние 20 лет в производстве стала нормой управленческая практика, когда предприятием руководит финансист по образова-

нию или экономист. Мое личное убеждение: такой подход возможен только в период бурного экономического развития, когда все безудержно покупают и требуется только правильно управлять большими финансовыми потоками, а задумываться о новых разработках и производстве новой техники необязательно. Но если эти потоки становятся все слабее, если надо выводить на рынок новый продукт, экономист или финансист отходит

Никто нам с Запада кусочек сыра не даст, если не положит его в мышеловку.

от «руля». Ему просто неинтересно заниматься техникой, протоколами, устройствами и проч. И он покидает компанию. А компания гибнет. Таким образом за последние 15 лет с рынка ушло очень много наших предприятий.

Я считаю, что производство должен возглавлять технократ, поскольку новые разработки требуются постоянно. Недаром в ВПК времен Союза генеральным директором всегда был технократ, он же главный конструктор. Он смотрел вперед, а сильный финансовый директор (тогда называвшийся главным бухгалтером) занимался денежными вопросами. Когда эти силы поменялись местами, производство перестало понимать, куда оно движется сейчас и куда двигаться дальше.

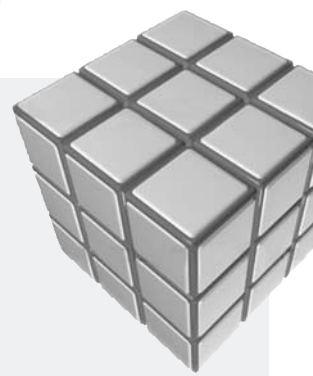
Сегодня в России появились специалисты-технари, которые имеют опыт работы с международными транснациональными корпорациями и знают, как вести эту

работу. Если в начале 90-х все было внове, было сделано много ошибок, то теперь «сын ошибок трудных» должен начать работать на Россию. Сейчас самое главное – не потерять возможность смены кадров в промышленных компаниях. Однако при этом нужно переходить от бездумного омоложения к взвешенной работе с человеческим потенциалом. Нынешним руководителям среднего звена по 30–40 лет, топ-менеджерам – по 40–50, а значит, через 10 лет при сохранении существующей кадровой политики их место должны будут занять молодые выпускники вузов с нулевым опытом работы. Таким образом теряет-ся организаторская, научная, техническая и технологическая преемственность.

Повторю, руководить производством должны технократы, опирающиеся на мощных финансистов. Все начали понимать, что нужно заниматься разработками. Если мы сами не будем разрабатывать, если не будет своей науки – у нас ничего не будет. Мы можем говорить про локализацию, но толк будет только если это наше ноу-хау, наши патенты. Талантливых изобретений у отечественных разработчиков много, но нет российских патентов в США, в Западной Европе, в Азии. Потому что патенты нужно оплачивать, а малому предприятию это не под силу (наукой у нас занимаются малые предприятия или вообще одиночки-кулибины). Если государство возьмется оплачивать патенты отечественным разработчикам, оно вернет себе же авторитет высокотехнологичной державы. ИКС

МОДЕЛЬ

Статус-кво в глобальном бизнесе



Иэн СИМПСОН, директор российской лаборатории систем и технологий IBM и единственный иностранный гражданин в российской R&D-структуре компании, признает, что в локализации один из самых шепетильных вопросов – авторские права. Но найти взаимовыгодное решение возможно.



Иэн СИМПСОН

– Лаборатория IBM в России – пример глобального распределения труда. Противники глобализации называют ее главной целью использование дешевой рабочей силы...

– Это превратное мнение. Если бы экономический вопрос был основным, то все разработки велись бы в Индии либо в Китае, где стоимость труда специалистов значительно ниже,

чем в России. Причин присутствия лаборатории в России две. Первая – наличие динамично растущего рынка. Здесь огромный потенциал развития ИТ. С одной стороны, объем ВВП России примерно в два раза выше, чем в других странах БРИК, и с точки зрения инфраструктуры и наличия сетей Россия тоже на шаг впереди. С другой стороны, затраты на информационные технологии в России составляют всего 0,5% ВВП. Для сравнения: на зрелых рынках на информационные технологии тратится 4% ВВП. Лаборатория – это своего рода мостик для общения с локальными заказчиками, который должен способствовать увеличению объема трат на ИТ с 0,5% до 4% ВВП. Вторая причина – возможность привлечь высококвалифицированных талантливых специалистов, которые выходят из российских университетов.

– Сколько программистов сейчас работает в лаборатории?

– Точную цифру я называть не стану, но могу сказать, что пять лет назад в пресс-релизе, выпущенном по случаю открытия лаборатории, упоминалось о планах набора 200 специалистов, и этих планов компания не меняла.

– Какие проекты сейчас они выполняют?

– На повестке дня у нас несколько проектов в области разработки операционных систем z/OS, z/VSE

и z/VM и промежуточного ПО (СУБД IMS и DB2) для этих ОС. Наши инженеры выступают также экспертами при работе отдела продаж IBM в России с местными заказчиками. С 2009 г. открыто исследовательское направление, в его рамках ведутся проекты в области технологий, которые либо лягут в основу новых продуктов, либо изменят с технологической точки зрения существующие продукты. Есть место и «свободному творчеству»: недавно наши специалисты разработали сервис на основе облачных вычислений для университетов, который является аналогом социальных сетей. Система уже запущена в нескольких американских вузах, и мы полагаем, что она будет востребована в российской академической среде.

– Некоторые транснациональные компании заявили об участии в проекте «Сколково». У IBM есть такие планы?

Мы хотели бы найти правильную модель работы с фондом «Сколково». IBM стремится расширять культуру инноваций и готова переносить ее в Россию. Мы намерены найти проекты, которые вовлекали бы локальные ресурсы и исследователей, локальные университеты, для получения значимых результатов. В результате сотрудничества должна образоваться инновационная среда – навыки, контакты, целая культура, которая позволит российским исследователям самостоятельно формулировать собственные задачи.



ИСТАР – ведущий российский разработчик оборудования для спутниковой связи приглашает Вас посетить стенд компании на выставке Связь-Экспокомм 2011.

- EASTAR™ это первая российская VSAT платформа, предназначенная для решения практически любых задач, которые сегодня под силу спутниковым телекоммуникациям. В этой новейшей технологии спутниковой связи сконцентрированы многолетний опыт оказания услуг связи и самые последние достижения микроэлектроники.
- VSAT платформа EASTAR™ имеет высокую степень новизны и опережает зарубежных производителей по целому ряду параметров
- Подробнее о продуктах EASTAR™ вы можете узнать на сайте <http://www.eastar.ru>

**Павильон №2 зал №1
место №21a49**



реклама

VSAT | Центральные станции | Абонентские станции | Бесхабовые сети

– Есть желание получить статус отечественного производителя в России?

– Для лаборатории это не самоцель. Мы останемся в рамках сети из 40 лабораторий, которые разрабатывают продукты компании для всех стран мира. Но если

собственность, созданную в результате проекта, который был реализован совместно с российской компанией. Всегда сложно найти взаимовыгодное решение. Но мы открыты к диалогу и больших ограничений для себя не видим. Мы исходим из того, что действительно

нужно локальным компаниям или заказчикам, конечному пользователю. Это и есть приоритет для нас, а не какие-то ограничения.

Затраты на информационные технологии в России составляют всего 0,5% ВВП, в то время как на зрелых рынках на ИТ тратится 4% ВВП

учесть, что в лаборатории и в российском офисе IBM работают только российские граждане, то в некоторых аспектах производства продуктов для локального рынка – возможно, да.

– Какие грани компания не готова перейти в локализации?

– Один из самых щепетильных вопросов – кому будут принадлежать авторские права на интеллектуальную

ной компании права интеллектуальной собственности для пользования в стране, где был реализован проект. У IBM остались при этом права пользования результатами проекта за географическими пределами этого рынка. Таким образом, для коммерческого использования на локальном рынке правообладателем являлась компания, которая выступала партнером IBM. Вполне реально, что такая практика может быть применима и на российском рынке. **ИКС**

Со своим уставом



Говоря о локализации бизнеса, мы в первую очередь имеем в виду продвижение продукта, поскольку в процессе продвижения он соприкасается со своим пользователем. Однако и сам продукт должен быть «понятен» пользователю. И речь идет не только о переводе, например, интерфейса программы на русский язык, но и о внешнем виде упаковки. Здесь можно привести почти анекдотический пример. Так, в Германии или во Франции коробка персонального антивируса, имеющая малые размеры, посылает покупателю сигналы о том, что производитель заботится об окружающей среде, затрачивая в процессе производства меньшее количество картона, пластика и краски. Это говорит об ответственности компании перед обществом, о серьезности ее намерений, об уважительном отношении к национальным законам и требованиям. В глазах российского покупателя солидный вес и габариты упаковки, наоборот, достоинство.

В России «слабым звеном» может оказаться перевод оболочки программных продуктов. Дешевле и проще заказать лингвистическую локализацию местной компании, но тогда встает вопрос ответственности в случае возможной утечки информации. Это обстоятельство и является для многих разработчиков ПО практически непреодолимой преградой на пути к открытию лабораторий и центров по разработке в России. И чем более ценные технологии используются в продуктах, тем выше степень риска, и тем меньше баллов получают местные кандидаты. Локализация силами привлеченных третьих лиц в стране разработчика также может оказаться не самым лучшим решением. В этом случае переводом часто занимается не носитель языка, что сразу бросается в глаза. Выходом может стать комбинация двух подходов.

Если раньше в России «свой устав в чужом монастыре» принимался без особых проблем в силу того, что не было альтернативы, то сегодня многое изменилось. Есть правила игры, которые надо принимать. Они в целом одинаковы для большинства участников рынка. А сложности локализации связаны с такими проявлениями внешней среды, как политическая ситуация, несовершенство законодательства, налоговая система, обилие бюрократических преград и коррупция. По этим показателям наша страна, увы, не самая привлекательная с точки зрения переноса к нам бизнеса, даже частичного. Вот и приходится многим западным компаниям скорее имитировать свое присутствие здесь, ограничиваясь демонстрацией намерений.

Впрочем, в условиях глобализации мировой экономики порой бывает сложно определить, кто на самом деле откуда и кого представляет. Многим знакомы примеры, когда на первый взгляд полностью российская компания в действительности принадлежит юридическому лицу, зарегистрированному в каком-либо неблизком государстве. Или, напротив, кажущийся иностранным бренд при ближайшем рассмотрении оказывается предприятием с соседней улицы. Но широкая общественность не обязательно знает об этом, все зависит от выгоды «утечки» такой информации.

Алексей ДЕМИН, управляющий продажами в корпоративном сегменте G Data Software



Частный кластер не желает оставаться невидимкой

Его потенциал должен учитываться в программе модернизации российской экономики, считает Сергей ШУЛЬГИН, руководитель телеком-направления компании «Связь Инжиниринг».



Сергей ШУЛЬГИН

Российская радиоэлектронная промышленность сегодня состоит из двух кластеров, государственного и частного. В первый входят ФГУПы – радиоэлектронные предприятия, которые сохранились еще со времен СССР. Во второй – вновь появившиеся полностью частные

предприятия. Это российские заводы, причем крупные, с хорошим научно-производственным потенциалом и полным циклом производства. По оценке Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов (АПЭАП), годовой оборот частного кластера радиоэлектронной промышленности сравним с оборотом государственного. Это примерно 120–150 млрд руб. (в ценах конечной продукции и без учета оборонзаказов).

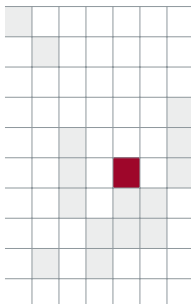
Тем не менее в ходе всех обсуждений, которые ведутся на государственном уровне о возможностях радиоэлектронной промышленности России, научно-производственный потенциал частного кластера совершенно не учитывается. Возможно, что причина чисто техническая. В советские времена настольной книжкой чиновников профильных министерств (радиоэлектронной промышленности и промышленности средств связи) был ежегодно выпускаемый справочник со списком подведомственных предприятий, их адресами и телефонами. Эта традиция сохраняется по сей день. Однако в справочнике Минпромторга фигурируют только государственные предприятия радиоэлектронной промышленности. Частные предприятия в нем практически не упоминаются – и для чиновников как бы не существуют. Поэтому когда выбираются государственные программы, в том числе и на уровне президентской комиссии по модернизации экономики, этот потенциал страны учитывается лишь частично. Конечно, государственная структура не может в полной мере управлять частным кластером в силу законодательных ограничений, но если она знает потенциал этого объекта управления и понимает, что он может дать во много раз больше, чем наблюдаемый

полностью управляемый объект, то государству должно быть выгодно использовать его возможности при реализации различных федеральных целевых программ и программ модернизации экономики России.

Предприятия частного кластера российской радиоэлектронной промышленности в лице АПЭАП выступают со следующим предложением. Когда разрабатывался проект постановления, определяющего статус телекоммуникационного оборудования отечественного производства, был сделан акцент на параметры, критерии, методику расчета уровня локализации, но, к сожалению, как-то упущен из виду исполнительный механизм. Кто должен проводить экспертизу заявителя по этим параметрам и определять, отечественный он или нет? На наш взгляд, для начала целесообразно создать отраслевую саморегулируемую организацию, в которую должны войти российские компании-разработчики и компании-потребители телекоммуникационного оборудования, частные предприятия радиоэлектронной промышленности, а также различные отраслевые НИИ и учебные заведения, которые готовят специалистов для отрасли связи. В случае создания такой отраслевой СРО уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим контроль (надзор) за ее деятельностью, логично определить Минкомсвязи России.

В СРО можно было бы передать некоторые государственные функции мониторинга и регулирования частного кластера радиоэлектронной промышленности, в том числе и выдачу сертификатов соответствия статусу «отечественный производитель». Наличие подобного СРО позволило бы в большей степени блюсти интересы российских потребителей оборудования связи и обеспечить их оборудованием отечественного производства необходимого качества, ассортимента и цены.

На наш взгляд, такая модель позволит решить проблему с развитием производства отечественного радиоэлектронного оборудования (в первую очередь профессионального оборудования связи) на российском рынке с взаимной выгодой для российских разработчиков, для производителей и потребителей отечественного телекоммуникационного оборудования и для государства. ИКС



«ИКС»

В ожидании статуса

В начале марта правительство приняло решение доработать пакет документов, определяющих «отечественность» телекоммуникационного оборудования. Во многом – благодаря усилиям телеком-общественности, имеющей свою точку зрения по вопросам разделения на «своих» и «чужих».

Кто он – отечественный?



«ИКС»: Главным барьером выхода постановления правительства о присвоении телекоммуникационному оборудованию статуса отечественного стало определение его параметров. Как вы считаете, по каким критериям следует присваивать оборудованию и его производителю статус отечественного?

Григорий СИЗОНЕНКО, гендиректор, ИВК: Сразу оговоримся: термины «отечественное производство» и «отечественный производитель» несут разную смысловую нагрузку, их необходимо разделить и в дальнейшем не подменять. Статус «отечественного производ-

ства» – чисто технический. Совсем другое дело – «отечественный производитель». Это вопрос более важный, и над ним государство должно серьезно задуматься. К категории отечественного производителя я бы относил компании, уставный капитал которых контролируется российскими резидентами. Это не простая задача, но в Китае с ней справились. Именно для таких компаний я бы создавал максимально льготные условия ведения бизнеса.

Илья КАРПОВ, начальник отдела маркетинга, Zelax: По нашему мнению, оборудование можно называть отечественным, если оно разработано на территории резидента. В нашем случае – на территории России. Новое оборудование – это в первую очередь результат интеллектуальной деятельности. Пусть иностранные специалисты осуществляют свои разработки на территории России, общаясь с русскими коллегами и вкладывая свой научный потенциал в развитие нашей страны. Произведенное в результате оборудование по праву можно будет считать отечественным.

Павел МАРЬЮШКИН, заместитель гендиректора, QTECH: Критерии, так или иначе, уже все назы-

вались, их много, и почти все они имеют право на жизнь. По-моему, мы упускаем из виду, что универсального определения отечественного производителя не существует, поскольку такой критерий не учитывает специализацию компании. Я вижу выход не в формулировке некоего единого определения, а в создании нескольких групп критериев, учитывающих именно специализацию компании. Например, определение «отечественный разработчик ПО» будет исходить из одних критериев, «отечественный производитель микросхем» – из других.

Александр ВАСИЛЕНКО, директор по продажам, заместитель гендиректора, Siemens Enterprise Communications в России и СНГ: Такой критерий, как производство от 30 до 50% комплектующих в России, правомерен для автопрома, но не для телекоммуникационного оборудования. Отчасти на локальное производство накладывают ограничения процессы глобализации: очевидно, что в России невозможно производить стандартные электронные компоненты по конкурентным ценам. Но это не значит, что локальное производство не нужно развивать. Например, на производственной линии ФГУП «Калугаприбор» (выпускает телекоммуникационные станции по лицензии Siemens Enterprise Communications) используются иностранные комплектующие, но за исключением этого весь производственный цикл реализован в России, причем на государственном предприятии.

В телекоммуникациях логичнее обращать внимание на то, кто является собственником производства. Если это государственные или частные российские компании – то такое производство можно считать российским. Если же это компании с большой долей иностранного капитала, пусть и находящиеся на тер-



А. ВАСИЛЕНКО



П. МАРЬЮШКИН

ритории России – то вряд ли такое производство правомерно называть российским.



М. КАДЕР

Михаил КАДЕР, заслуженный системный инженер Cisco: По нашему мнению, должны учитываться все составляющие себестоимости конечного продукта, включая стоимость работ, налоги, аренду и т.п., поскольку все они оказывают влияние на развитие локального производства. Учет же только стоимости комплектующих явно недостаточен и сложен. Ведь крупные компании

периодически используют заказные комплектующие, отсутствующие на свободном рынке. Поэтому тяжело провести детальную оценку стоимости. Так же сложно ориентироваться на использование комплектующих, выпущенных на территории России. Дело в том, что выбор комплектующих, их анализ и квалификация обычно выполняются на этапе разработки нового продукта, и переход на другие «аналогичные» комплектующие в процессе производства – крайне сложный, длительный и дорогостоящий процесс. Не говоря уж о том, что крупные компании согласуют цены на комплектующие с учетом объемов распространения продукции по всему миру.

Олег ТИМОШЕНКО, директор по развитию, «Истар»: Доля затрат на разработку ПО в себестоимости современного высокотехнологичного оборудования уже доминирует и будет расти и дальше. Поэтому брать в качестве основного критерия себестоимость используемых комплектующих ошибочно. Тем более что почти все производители Европы и Америки активно применяют компоненты, выпущенные в Юго-Восточной Азии, что не ставит под сомнение происхождение их продуктов. Мы считаем, что в этом вопросе не стоит в очередной раз «изобретать велосипед», а лучше использовать подходы, принятые в развитых странах мира. В частности, при определении страны происхождения продукта должна учитываться не только стоимость производства оборудования, но и амортизация затрат на разработку и внедрение аппаратной и программной части изделия. Причем производитель должен доказать, что является законным владельцем схемотехнических решений и исходных кодов используемого программного обеспечения и такая интеллектуальная собственность зарегистрирована на территории РФ.

Игорь МАНЬКО, директор по стратегическому развитию, «Морион» (Пермь): Критерии определяются поставленными целями. Если мы стремимся к тому, чтобы в результате этого благого начинания в стране сформировались научные школы, способные генерировать конкурентоспособную наукоемкую продукцию, применялись прогрессивные технологии производства аппаратных средств, то следует отдавать себе отчет, что все это не появится на следующий день, как критерий ни сформулируй. На следующий день точно появятся рапорты о формальном его выполнении со стороны всех ведущих вендоров. Процесс становления отечественного производства телеком-оборудования неминуемо растянут во времени, и здесь скорее надо говорить о комплексе вех, которые будут контролироваться государством. Любой производитель – это предприятие, управляющее жизненным циклом продукции, который включает в себя фазы исследований, НИОКР, физического производства, поставки, поддержки эксплуатации до снятия продукта с конвейера. Если влияешь на все эти фазы, ты – производитель, только производишь – контрактный конвейер, поставляешь – ритейлер.

Алексей КИСЕЛЕВ, аналитик, «Русские Навигационные Технологии»:

Попытки деления производителей на «своих» и «чужих» – заведомо порочная практика. Во-первых, все формальные критерии, определяющие статус отечественного продукта, легко воспроизводимы любым вендором, обладающим сколь угодно значимыми ресурсами. Например, производством на территории РФ. Большинство компаний мирового уровня в области электроники, автомобилестроения, пищевой промышленности и пр. – все имеют собственные производства на территории РФ. Во-вторых, это приведет к формированию некоего закрытого клуба, в который будет входить группа избранных, что ограничивает конкуренцию и ведет к монополизации рынка. В-третьих, для конечного потребителя не так уж важно, какой статус имеет тот или иной производитель, но по его карману ударят заградительные пошлины для «чужих». В конце концов, только честная и здоровая конкуренция способствует появлению хороших, качественных продуктов.



А. КИСЕЛЕВ

материалы для строительства и ремонта линий связи

- Оптические кроссы
- Оптические шнуры
- Муфты
- Измерительное оборудование
- Решения для сетей FTTH PON

СВЯЗЬСТРОЙДЕТАЛИ 

115088, Москва, ул. Южнопортовая, 7а Тел/факс: (495) 786-34-34 www.ssd.ru

Связь-Экспокомм 2011
Павильон 1 Стенд 1D20

реклама

Возвращаемся к СП?



«ИКС»: Некоторые аналитики утверждают, что для отечественных производителей оборудования связи самый надежный способ укрепить свои позиции на рынке – создавать совместные предприятия с крупнейшими мировыми компаниями. Ваши комментарии?



С. КУТЕЙНИКОВ

Сергей КУТЕЙНИКОВ, гендиректор, «Кроникс»: Это совершенно не нужно крупнейшим мировым компаниям. У них все есть. Китайская производственная база, американский и европейский центры генерации новейших технологий. Им нужен российский рынок сбыта. Если их как-то заставят, то, возможно, они будут создавать такие совместные предприятия.

Но это искусственная форма, лишь прикрывающая зарубежного производителя, создающая для него ширму. Российским предприятиям нечего предложить крупнейшим мировым компаниям. Разве что кадры. Но кадры можно перекупить в индивидуальном порядке.

Александр КРОК, гендиректор, «Атлант-ТелеКом»: В России уже был опыт создания совместных предприятий в 90-е годы. СП нельзя назвать самым эффективным способом укрепления рыночных позиций, хотя были свои плоды. Например, мы учились, и это полезно. Если мы будем применять полученные знания на практике, опираться на опыт зарубежных партнеров, внедрять западные технологии в наше производство, то совместные предприятия – благо. Если же СП будут создаваться только с целью «купи-продай», то это чистой монеты торговые отношения, а не производство. Совместные предприятия не должны ограничиваться импортом иностранных комплектующих или готовой продукции. Главным в совместной работе непременно должны быть передача опыта в сфере научных разработок и различные исследования для дальнейшего развития производства в России. Такой подход действительно укрепит позиции российского предприятия. Однако поскольку перспективы развития основываются на опыте иностранных компаний, выгода будет направлена в первую очередь на Запад, и только потом на отечественное производство.

И. КАРПОВ: Для создания совместного предприятия необходимо в каждом конкретном случае четко осознавать, что именно вкладывается в это понятие. Совместным предприятием можно назвать как упаковочный цех, так и иностранную производственную линию, расположенную на территории нашей страны. Однако такой формат не принесет научных разработок в Россию. На наш взгляд, совместное предприятие – это определенный вклад, который делают все задействованные

стороны. Что сейчас может предложить российское предприятие крупному иностранному холдингу? Либо статус отечественного производителя, либо гарантированный рынок сбыта за счет продажи всей продукции определенной госструктуре. При этом всю разработку технологий западные компании осуществляют в своей стране, так как никто из них не заинтересован в развитии российского производства. Идеальное совместное предприятие должно создаваться при условии, что российские и иностранные специалисты будут вместе разрабатывать оборудование на территории России.

П. МАРЬЮШКИН: Кто станет спорить, что доступ к передовым технологиям может эффективно укрепить чьи-то позиции? Но что от такого СП могут ожидать иностранные партнеры? Этот вопрос также требует серьезной проработки.

Г. СИЗОНЕНКО: Это один из возможных путей, причем не самый плохой. Важно только, чтобы преференции были пропорциональны доле собственников – резидентов РФ.



Г. СИЗОНЕНКО

М. КАДЕР: Это один из возможных методов выпуска ограниченного набора оборудования базового и среднего уровня. Если же мы говорим о реальном развитии производства в стране, создании рабочих мест, модернизации и т.п. – надо создавать условия для того, чтобы компаниям было выгодно вести здесь производство для последующей продажи выпущенного оборудования и в другие страны.

О. ТИМОШЕНКО: Кооперация – мощный инструмент, который позволяет усилить определенные направления деятельности, устранить дефицит ресурсов или знаний, открыть новые каналы сбыта. Многие из этих задач могли бы быть решены государством, но в силу отсутствия такой поддержки российские производители обращаются к зарубежным компаниям. А сотрудничество часто заканчивается продажей мажоритарной доли бизнеса с передачей интеллектуальной собственности зарубежному партнеру. В итоге отечественные технологии становятся глобальными, но зарубежными, да и сами разработчики нередко уезжают для дальнейшей работы за пределы России. Активная роль государства могла бы замедлить такую утечку знаний и специалистов.

Особый статус



«ИКС»: Какие перспективы открывает статус «отечественного» перед российскими софтверными компаниями?

И. МАНЬКО: С точки зрения производства самого продукта отечественными силами уровень готовно-

сти разработчиков ПО несравненно выше, чем разработчиков аппаратных средств, поэтому процесс лока-

лизации раскрывает для них огромные перспективы, с большими шансами на успешный исход.

А. КИСЕЛЕВ: Для крупнейших российских производителей ПО наиболее приоритетными рынками являются США и Европа, где существует цивилизованный рынок ПО, где реально защищены авторские права. Это подтверждают объемы продаж российского ПО на Западе. Получение статуса отечественного производителя в данном случае ничего не решает, эта проблема более глобальна.

С. КУТЕЙНИКОВ: Софтверным компаниям нанесен жестокий удар повышением страховых выплат, т.е. налогов на зарплату. А зарплата у этих компаний – основная статья затрат. Есть примеры крупных софтверных компаний, рез-

ко сокративших персонал в России и перенесших разработки, например, на Украину. Нужно, чтобы статус российского производителя как-то компенсировал эти потери.

П. МАРЬЮШКИН: Софт может быть как конечным продуктом, так и составляющей решения, в том числе оборудования. Как я уже говорил, следует ввести отдельный статус – «отечественный разработчик ПО». Статус должен присваиваться исходя из специфических особенностей отрасли (кто владеет кодами, лицензиями, чей софт использовался при производстве и пр.). Перспективы отечественного ПО как конечного продукта зависят от спроса у госзаказчиков, а перспективы прочих программных продуктов – от успешности решений, в которые они будут входить.

Статусные настроения



«ИКС»: Что еще, кроме льготных пошлин, льготных условий кредитования, преференций в тендерах, вы ждали бы от статуса отечественного производителя?

С. КУТЕЙНИКОВ: Бесплатную сертификацию оборудования или хотя бы предоставление испытательной и измерительной базы за счет бюджета (стоимость оборудованной лаборатории для проведения испытаний на электромагнитную совместимость, например, измеряется миллионами долларов); облегченную процедуру экспорта. Сейчас экспорт одного экземпляра и миллиона экземпляров не различаются по процедуре. Таким образом рынок для малых предприятий фактически ограничен бюрократическими барьерами.

И. КАРПОВ: Льготные пошлины и условия кредитования – это финансовая сторона вопроса, которая, без сомнения, важна в поддержке отечественного производителя. Однако, на наш взгляд, компании, получающие этот статус и пользующиеся положенными преференциями, должны нести определенные обязательства перед государством – например, организовывать для выпускников профильных вузов стажировку на своем предприятии.



И. МАНЬКО

И. МАНЬКО: Что попросить вдобавок к льготам инвалида – может, льготы Героя России? Этих условий вполне достаточно. По-хорошему, следовало бы ждать, чтобы искусственное понятие отечественного производителя поскорее утратило смысл. Механизм госрегулирования должен быть прежде всего направлен на приобщение российских специалистов к лучшим школам

прикладной науки в интересах применения этого опыта на отечественных производственных площадках.

П. МАРЬЮШКИН: Льготы следует разделить на стимулирующие и поддерживающие. Стимулировать нужно появление новых отечественных либо перенос западных производств или НИОКР-центров в РФ. К стимулирующим мерам можно отнести налоговую, кредитную и таможенную политики, культивирование квалифицированных кадров, развитие производственной

инфраструктуры, облегчение доступа к новейшим мировым технологиям. Вторая стадия – поддержка компаний со статусом «отечественный». Здесь должны предоставляться преференции в госзаказах. Меры поддержки должны соответствовать этапу жизненного цикла компании и меняться вместе с ее развитием.

А. КИСЕЛЕВ: Главное – чтобы этот статус способствовал выпуску качественной продукции, соответствующей

реклама

щей лучшим мировым аналогам, по более низкой цене. Но это утопия, так как сделать наше производство качественнее и дешевле, например, китайского – задача очень сложная, введением статусов ее не решить.



А. КРОК

А. КРОК: Было бы хорошо усилить инвестирование в средний и малый бизнес, которое заложит тенденцию к его росту и поднимет производство. Также полезно снизить ставки налогообложения, сократить бюрократические проволочки с получением сертификатов и необходимых для производства документов. Кроме того, необходимо создавать и улучшать проектно-конструкторские программы при должном уровне финансирования.

О. ТИМОШЕНКО: Существует целый ряд инструментов для поддержки отечественных производителей, которые были успешно использованы на Западе. В частности, помимо государственных проектов с преференцией отечественным производителям активно поддерживается международная экспансия та-

ких технологий за рубеж. Делается это с помощью специальной политики кредитования других государств с обязательством приобретения продукции страны-кредитора, через активное сотрудничество торгпредств и производителей и пр. Очень важно, чтобы государство осознало, что бесконечная поддержка, спасение государственных научно-исследовательских институтов на фоне игнорирования аналогичной деятельности частных компаний бесперспективны. Необходимо искать симбиоз между пока еще неплохой фундаментальной подготовкой специалистов госинститутов, их технической базой и прикладными разработками частного бизнеса, которые, как правило, основываются на продуманном бизнес-планировании и преследуют конкретную коммерческую цель – создание и серийный выпуск современного, конкурентоспособного оборудования. Уверен, что кооперация бизнеса и государства в этом направлении могла бы привести к ощутимому прогрессу в таком важном для страны деле.



О. ТИМОШЕНКО

Надежды и опасения



«ИКС»: Каких действий от государства вы ожидаете с надеждой (в рамках заявленной темы), каких – опасаетесь?

С. КУТЕЙНИКОВ: С надеждой ожидаю снижения налогов, бюрократических барьеров и увеличения заказов. Но опасаясь, что, скорее всего, этого не произойдет.

П. МАРЬЮШКИН: Все преференции никак не ликвидируют технического отставания отечественных компаний и специалистов от западных. Надеюсь, что будут найдены пути облегчить разработчикам со статусом «отечественный» доступ к передовым разработкам и программным кодам, таким как ПО для разработки LTE-оборудования. Если это окажется возможным, то даже западные компании будут заинтересованы переносить свои R&D-центры в Россию. Опасаться стоит, например, формального использования статуса «отечественный» для лоббирования закупок того или иного оборудования.

М. КАДЕР: Ожидаем с надеждой четкого определения критериев локального производителя, адекватности этих критериев на переходный период и понимания статуса и состояния разрабатываемых документов. Также продолжаем надеяться на открытый диалог и учет пожеланий. Опасаемся же излишнего протекционизма и неадекватности критериев, потому что это может дать негативный эффект – западные компании не будут инвестировать в локальное производство, и Россия останется без дополнительных инвестиций, рабочих мест и технологий. При этом преференции «российским» производителям приведут к еще большему производственному и технологическому отставанию страны.

О. ТИМОШЕНКО: Самое опасное – когда государство начнет регулировать этот вопрос «в ручном режиме». Не хочется становиться ни «своим», ни «чужим», а хочется просто развиваться в нормальных условиях, благоприятствующих любому бизнесу. Поэтому от государства мы ждем открытого диалога о существующих препятствиях на пути отечественного производителя и конкретных действий по их устранению. Можно начать с пересмотра таможенного и налогового законодательства, чтобы производители (любые) вообще не сталкивались с трудностями при ввозе в страну комплектующих и вывозе готовой продукции.



И. КАРПОВ

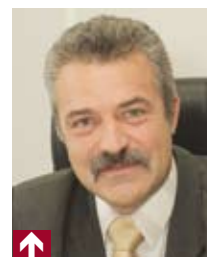
И. КАРПОВ: От государства хотелось бы получить реальную помощь, а именно введение льготного кредитования и более серьезную поддержку отечественных производителей в рамках проводимых тендеров, особенно если речь идет о госзакупках оборудования. Мы надеемся, что все заявленные меры по поддержке отечественных производителей будут действительно

введены и уже в ближайшее время начнут применяться на практике.

И. МАНЬКО: Глубоко признателен тем подвижникам, которые эту тему в очередной раз подняли. Хотелось бы, чтобы государство довело этот вопрос до логического завершения и не возобладало мнение любителей простых решений. **ИКС**

СП нового поколения

Совместные предприятия, ориентированные на слияние западных технологий с глубоким знанием российского рынка, укрепят свои позиции с введением статуса отечественного производителя, считает Михаил ШЕВЧУК, руководитель службы маркетинга ЗАО «ИскраУралТЕЛ».



Михаил ШЕВЧУК

– Известно расхождение позиций Минкомсвязи и Минпромторга при определении критериев присвоения телекоммуникационному оборудованию статуса оборудования отечественного производства; свои предложения активно продвигает телеком-общественность... Какой подход вам ближе?

– Действительно, мнения министерств, участвующих в подготовке определения, разделились. И тот и другой метод, на наш взгляд, непротиворечивы. Если пойти по пути, предлагаемому Минпромторгом и Минэкономразвития, то необходимо учитывать отсутствие отечественной элементной базы и стоимость ПО, входящего в состав оборудования. Проект методики, предложенный Минкомсвязи, на наш взгляд, более приемлем. Но при расчете добавленной стоимости, созданной предприятием на территории России, не следует забывать и об отечественных комплектующих, входящих в состав готового изделия, и о программном обеспечении, которое разрабатывается на российских предприятиях. Здесь нужно очень аккуратно взвесить все «за» и «против», чтобы не выплеснуть с водой ребенка. Телеком-бизнес кровно заинтересован в том, чтобы был принят действительно полезный для российского рынка документ, учитывающий мнение компаний, которым предстоит играть по выработанным правилам.

Наша трактовка: отечественный производитель – это предприятие, являющееся резидентом Российской Федерации с долей российской собственности не менее 51%, обладающее конструкторской и технологической документацией для производства, модернизации, гарантийного и послегарантийного обслуживания оборудования на территории РФ. Такие предприятия в России есть, и их продукция достаточно конкурентоспособна на отечественном телеком-рынке – прежде всего за счет знания его специфики и близости к конечному потребителю.

– Согласны ли вы с утверждением некоторых аналитиков, что для отечественных производителей оборудования связи самый эффективный способ укрепить свои позиции на рынке – создавать совместные предприятия с крупнейшими мировыми компаниями?

– Привлечение знаний и опыта крупных мировых телекоммуникационных компаний на российский рынок за счет создания совместных предприятий – нормальный процесс. Зачем изобретать велосипед? С введением статуса отечественного производства рыночные позиции таких компаний укрепятся благода-

ря слиянию западных технологий с глубоким знанием российского рынка, способным помочь в адаптации предлагаемых решений. Например, «ИскраУралТЕЛ» работает на российском рынке решений для телекоммуникационной отрасли уже более 16 лет, это российское предприятие полного цикла – разработчик, производитель, поставщик оборудования, решений и услуг. Обширная сеть филиалов и представительств обеспечивает предприятию присутствие во всех федеральных округах; создана сервисная сеть с двумя центрами в Москве и Екатеринбурге. А тесное сотрудничество с ведущей европейской телекоммуникационной компанией Iskratel позволяет «ИскраУралТЕЛ» интегрировать в свои продукты самые последние технологические достижения.

– Какие перспективы открывает статус отечественного производителя перед российскими разработчиками программного обеспечения?

– В телекоммуникациях на программное обеспечение приходится значительная доля затрат. Учитывая, что рост доходов операторов все больше происходит за счет услуг с добавленной стоимостью, мы видим хорошие перспективы для российских разработчиков софтверных решений. Здесь можно привести пример нашей компании. Один из ключевых элементов в развитии бизнеса «ИскраУралТЕЛ» – разработка и верификация ПО. Основные усилия наших разработчиков сконцентрированы на вопросах обеспечения открытого доступа к внешним приложениям и сетевым приложениям для реализации услуг с добавленной стоимостью.

– Как, на ваш взгляд, изменится конкурентная ситуация на рынке с введением статуса отечественного производителя?

– Все будет зависеть от перспективности этого статуса и инвестиционной привлекательности России в глазах иностранных производителей. Возможно создание новых и модернизация существующих предприятий, выпускающих телекоммуникационное оборудование. В результате могут появиться новые отечественные поставщики, что усилит конкурентную борьбу на внутреннем рынке.

ISKRAURALTTEL

ЗАО «ИскраУралТЕЛ»:
Екатеринбург,
ул. Коммунальная, 9а.
Тел. +7 343 210-6951
Факс: +7 343 341 5240
www.iskrauraltel.ru