



Александр КАЛИГИН

Фото: СТАНДАРТ

Несмотря на то что еще в 2011 году вышел совместный приказ Минпромторга и Минэкономразвития, регламентирующий присвоение статуса телекоммуникационного оборудования отечественного происхождения, его правоприменение до сих пор не выработано. На российском рынке продолжают доминировать зарубежные производители. Как отечественным компаниям конкурировать в таких условиях с глобальными вендорами, обсудили участники круглого стола журнала «Стандарт».

СТАНДАРТ:

17 августа 2011 года вышел совместный приказ Минпромторга РФ и Минэкономразвития РФ №1032/397, регламентирующий порядок, параметры, методику определения статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения. В 2013 году участники круглого стола журнала «Стандарт» отметили, что данный приказ требует доработки. Изменилось ли что-то за последний год?

Сергей Мамай,

директор центра технико-экономического анализа рыночной продукции ФГУП «МКБ «Электрон»: Я являюсь ответственным секретарем Межведомственного экспертного совета (МЭС) по присвоению телекоммуникационному

оборудованию, произведенному на территории Российской Федерации, статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения (ТОРП). В 2013 году в совместный приказ Минпромторга РФ и Минэкономразвития РФ №1032/397 был внесен ряд изменений. Во-первых, был расширен перечень оборудования, которому может быть присвоен статус отечественного. Это связано с тем, что компании подавали заявления на присвоение статуса оборудованию, отсутствовавшему в первоначальном списке. Например, это оборудование коммутации: учрежденческие, производственные, автоматические телефонные станции.

Также в приказ было внесено изменение, касающееся программного обеспече-

ния (ПО). Изначально в нем было прописано, что производитель должен обладать правами на ПО, но не разъяснялось, в чем же эти права заключаются. Поэтому в приказ внесли изменение о том, что производители должны предоставлять исходные коды, тем самым доказывая наличие прав на программное обеспечение. Права на конструкторскую документацию (КД) подтверждаются представлением спецификаций с литерой «01», что доказывает российское происхождение оборудования.

Кроме того, была изменена формула расчета уровня локализации. Внесенное изменение упростило достижение требуемого уровня локализации при использовании импортной комплектующей базы. Значительная

часть элементной базы, используемой при производстве телекоммуникационного оборудования, является импортной. Были созданы условия, при которых можно использовать импортные компоненты, но основные технологические операции должны производиться на территории РФ.

По этим критериям к началу апреля 2014 года статус телекоммуникационного оборудования российского происхождения был присвоен 66 видам оборудования.

Сергей Мишенков,

советник министра связи и массовых коммуникаций: Существуют официальные критерии, согласно которым компания может считаться отечественным производителем. Их два: не менее



Сергей Мамай,
директор центра технико-экономического анализа рыночной продукции ФГУП «МКБ «Электрон»: «Заместитель председателя МЭС Виктор Спицын предлагает депутатам внести ряд изменений в закон «О связи». Если их принять, закон будет работать так, как должен»

50% акций компании должно находиться в собственности российских владельцев, права на всю техдокументацию должны принадлежать компании. Все остальное не имеет значения. Много разговоров ведется о степени локализации производства, но это глупо. Неважно, на чьем оборудовании и из каких материалов производится конечный продукт. Главное, чтобы он производился российской компанией на территории России по российским разработкам и был качественным. Есть знаменитый пример, когда компания Nokia Siemens Networks создала в РФ дочернее предприятие. В рамках локализации производства российской стороне была передана технология склеивания картона для упаковки. Предоставлять продукции такого производителя статус ТОРП недопустимо.

Но постоянно появляются инициативы, направленные на то, чтобы упростить

механизм получения статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Такое возможно только при попустительстве представителей власти.

Сергей Сухман,
президент ООО «НПП «Зелос» (Zelax):

Приказ Минпромторга РФ и Минэкономразвития РФ в нынешнем виде уже устарел и не соответствует реальным потребностям страны. В условиях давления и санкций со стороны США и Европы вызывает беспокойство тот факт, что почти все сети в России построены на оборудовании, которое доверенным признать нельзя. Большая его часть произведена западными либо китайскими компаниями. Мы не знаем, какие незадекларированные возможности заложены в этом оборудовании. Поэтому если мы не изменим правила игры, то в ближайшее время можем получить неприятные последствия.

Необходимо стимулировать повышение уровня безопасности оборудования, с помощью которого мы работаем, разговариваем и передаем данные. Наличие же статуса российского производителя не дает отечественным компаниям возможности нормально поставлять оборудование даже государственным заказчикам или компаниям, контролируемым государством, например ОАО «Ростелеком». Боюсь, что в ситуации, когда наши западные партнеры ведут себя столь эгоистично, мы серьезно рискуем и в определенной степени провоцируем их.

Леонид Брусиловский,
председатель совета Ассоциации отечественных производителей и потребителей радиорелейных систем связи (АПОРРС):
Может сложиться ошибочное впечатление, что приказ – это государственная инициатива. Отнюдь. После поручения Владимира Путина, на тот момент

председателя правительства, а сейчас президента РФ, инициативные ассоциации полтора года не давали принять этот приказ в изначальном виде. Потребовались невероятные усилия и подключение администрации президента, чтобы не пропустить приказ с формулировкой, позволяющей продукты отверточной сборки превратить в российское телекоммуникационное оборудование.

Проблема заключается не в приказе, а в его применении. Исполнение приказа до сих пор блокируется на уровне департаментов соответствующих министерств. Мы боремся за то, чтобы получение статуса ТОРП влекло за собой какие-то преференции.

СТАНДАРТ:
Какие преимущества должны получить отечественные производители?

Леонид Брусиловский,
АПОРРС:

Если есть отечественный аналог с теми же техническими характеристиками, то при закупке оборудования для нужд государства или муниципалитетов безусловное преимущество должно быть у отечественного производителя. Также должно быть преимущество в виде ускоренной амортизации для потребителя отечественного оборудования.

Но эти предложения не пропускают Минэкономразвития и Минфин. Поэтому правоприменения приказа нет.

Александр Коротовских,
руководитель департамента инновационных проектов ГК «Натекс»: Государственные компании проводят тендеры на закупку оборудования. Но после объявления тендера у поставщиков есть только 10 дней для того, чтобы подобрать под него оборудование. Требования, которые обозначены в документах тендера, определяют поставщика и производителя этого оборудования. Если бы технические требования к оборудованию



Сергей Мишенков,
советник министра связи и массовых коммуникаций: «Постоянно появляются инициативы, направленные на то, чтобы упростить механизм получения статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Такое возможно только при попустительстве представителей власти»



Сергей Сухман,
президент ООО «НПП «Зелос» (Zelax): «Наличие статуса российского производителя не дает отечественным компаниям возможности нормально поставлять оборудование даже государственным заказчикам или компаниям, контролируемым государством»



Леонид Брусиловский, председатель совета Ассоциации отечественных производителей и потребителей радиорелейных систем связи:

«Если есть отечественный аналог с теми же техническими характеристиками, то при закупке оборудования для нужд государства или муниципалитетов безусловное преимущество должно быть у отечественного производителя»



Александр Коротовских, руководитель департамента инновационных проектов ГК «Натекс»:

«Если бы технические требования к оборудованию для нужд госкомпаний были известны заранее, потенциальные поставщики, как российские, так и зарубежные, могли бы готовить предложения заблаговременно»

для нужд госкомпаний были известны заранее, например за год, тогда потенциальные поставщики, как российские, так и зарубежные, могли бы готовить свои предложения заблаговременно.

Иван Покровский, генеральный директор ООО «СОВЭЛ» (Информационно-аналитический Центр современной электроники): Согласно приказу, операторы связи должны будут оказывать услуги, а в нагрузку еще исполнять требования по использованию оборудования, получившего статус отечественного. Выходит, что производители получают преференции, а операторы связи – обременение, в котором они не заинтересованы. У них как бы нет мотивации использовать это оборудование. Если их будут заставлять это делать, скорее всего, с их стороны возникнет сопротивление.

Елена Дубинская, заместитель генерального директора ООО «Т8»: Мотивацией является безопасность государства. Другой мотивации тут быть не должно.

Иван Покровский, СОВЭЛ: Никто не доказал, что использование оборудования отечественного производства обеспечивает безопасность. Сперва нужно ввести параметры безопасности, например критерии доверенных систем. Если операторы связи должны будут строить сети, которые соответствуют критериям безопасности, это будет создавать спрос на российские разработки и отечественную продукцию без присвоения какого-либо статуса. Критерии доверенных систем включают в себя требования к процессам разработки и производства. Эти процессы можно контролировать. Введите четкие технические требования к доверенным системам связи и управления, и не нужно никакого статуса.

Например, Министерство обороны РФ запрещает использование электронной компонентной базы импортного производства в военной технике. Это привело к тому, что российские производители электронных компонентов выпускают продукцию, аналогичную импортной, по цене в три раза дороже. Поэтому электронная промышленность России существует вне трендов, в которых развивается мировая электронная промышленность.

Фактически военные вынуждены давать одно за другим разрешение на использование импортных компонентов. И список этих исключений уже так широк, что действие запрета теряет весь смысл. Вот к чему приведет продвижение административного способа регулирования рынка.

Если мы хотим, чтобы российская телекоммуникационная индустрия оказалась в таком же положении, давайте расширять и ужесточать действие приказа по присвоению статуса ТОРП.

Владимир Фрейнкман, директор по маркетингу и системным исследованиям ООО «НТЦ Протей»: У меня есть пример, показывающий, для чего нужно правоприменение закона о статусе отечественного оборудования.

При строительстве инфраструктуры проекта «ЭРА-ГЛОНАСС» проводился тендер, который мы выиграли. Тендер проводило ОАО «НИС». Премьер-министр РФ рекомендовал применять в рамках программы «ЭРА-ГЛОНАСС» решения отечественного производства. Но в ходе реализации проекта в органах власти произошли изменения, и эта строчка была удалена из приказа. В результате без проведения нового тендера был назначен интегратор, который решил применять оборудование Huawei. В итоге в сети «ЭРА-ГЛОНАСС» 12 узлов из 60 построены на российском оборудовании, а остальные на китайском.



Иван Покровский, генеральный директор ООО «СОВЭЛ»:

«Никто не доказал, что использование оборудования отечественного производства обеспечивает безопасность. Сперва нужно ввести параметры безопасности, например критерии доверенных систем»

Технического смысла в этом не было, потому что российские вендоры в состоянии предоставить оборудование для коммутационных узлов, в том числе и мобильной сети.

Правительство КНР предоставляет адекватные преференции своим производителям. Это не привело к тому, что китайское оборудование на внутреннем рынке стало стоить дороже. Просто местным компаниям при закупке китайского оборудования даются определенные льготы. Более того, китайские банки выдают льготные кредиты покупателям в любой стране при закупке оборудования китайского производства.

Если бы «Ростелеком» получал налоговые или иные преференции при закупке российского оборудования, при прочих равных ему было бы выгодно работать с отечественными производителями.

Китайцы получили огромный рынок и продолжают развиваться именно за счет

грамотной политики поддержки производителей.

Иван Покровский, СОВЭЛ:

Инструменты, которые использует Китай, применимы в том случае, если Россия будет иметь государственное устройство и политическую систему как в Китае. Мы этого хотим?

Владимир Фрейнкман, «НТЦ Протей»:

Есть другой пример. Германия выдавала России кредиты для закупки немецкого телекоммуникационного оборудования производства Siemens. За счет этого была проведена цифровизация сетей фиксированной связи в РФ в середине 1990-х годов. Так что если говорить о таких разных странах, как Китай и Германия, в них используются схожие модели.

Александр Онищук, президент Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей

электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК):

Не нужно забывать о том, что Россия входит в ВТО. По правилам этой организации любые преференции незаконны, за исключением случаев, связанных с госзакупками.

Сергей Мишенков, Минкомсвязи:

Все страны, вступая в ВТО, заранее оговаривают, какие преференции будут давать своим компаниям. В России, к сожалению, этого не было сделано.

Мне обидно, когда говорят, что в России нет промышленности. Она есть, но нет рынка. Это связано с тем, что политика государства подталкивает отечественные компании не к поступательному развитию, а к извлечению сиюминутной прибыли. Например, в Китае государство создало максимально благоприятные условия для развития производства. Huawei

предоставляет заказчику оборудование с рассрочкой на три-шесть лет, кредитующей китайским банком под минимальные проценты. В России банки не помогают производителям, поэтому те требуют деньги за свое оборудование сразу. В таких условиях невозможно конкурировать с китайскими поставщиками. Для изменения ситуации необходима государственная воля.

Елена Дубинская, «Т8»:

Если российские производители будут иметь преференции, то при реализации государственных программ «Ростелеком» при равных характеристиках отечественного и зарубежного оборудования должен будет выбирать российское. Кроме того, в силу политической обстановки остро стоит вопрос безопасности.

Что касается банков, «Т8» не имеет возможности взять кредит даже в Сбербанке. Более того, когда в банке

слышат о том, что одним из основных клиентов является «Ростелеком», говорят, что кредит не дадут, так как это ненадежный клиент. И каким образом российский производитель должен конкурировать в таких условиях, например, с Huawei, которая имеет возможность предоставлять операторам рассрочку на оплату оборудования на шесть лет, потому что имеет преференции от китайского банка, который дает ей кредиты под 2-3%?

Владимир Фрейнкман, «НТЦ Протей»:

Существует три механизма государственной поддержки отечественных производителей. Первый – через налоговые преференции при закупке местных платформ. Второй – через стимулирование экспорта. Третий – через введение внутри страны жестких требований к безопасности. Каждый из них приводит к развитию местных вендоров. В России

Мнение

Олег Изумрудов, генеральный директор ЗАО «ЕТегро Текнолоджис» (торговая марка ETegro):

«Местным производством в ИКТ-отрасли занимаются только действительно одержимые идеей люди и компании, подобные нашей. Нам, как и многим российским ИТ-компаниям, практически постоянно приходится бороться за выживание.

В чем же причины? Нужно наладить производство в не самых благоприятных климатических условиях. Далее возникает проблема сбыта. Необходимо преодолеть немало преград на пути к госконтрактам, ведь в обход документов регулятора о преференциях отечественным производителям приобретает импортное оборудование. При этом, что основными бюджетами на ИТ распоряжается госу-

дарство, приходится работать в основном на коммерческом рынке. И наконец, ситуация с кредитованием в ИКТ-отрасли ужасающая. Развитие бизнеса напрямую зависит от кредитных ресурсов. Компании нефтегазового сектора пользуются государственными гарантиями и получают льготные кредиты, а для нашей отрасли доступны только краткосрочные кредиты с непомерно высокими процентными ставками и высоколиквидными залогами в виде недвижимости, ценных бумаг и прочего. Запас оборудования на складе банки не интересуют.

Можно сравнить условия развития ИТ-компаний в Китае, где известны случаи целевого финансирования на спе-

циальных условиях с лимитом \$500 млн и ставкой 0,25% годовых для захвата российского рынка. Как в таких условиях можно конкурировать? Даже небольшая китайская компания может позволить себе распространять продукцию по всему миру. В России же внешнеэкономическая деятельность – отдельная немалая статья расходов и нет нормальных условий для развития бизнеса на месте. С этим сталкиваются практически все компании среднего и малого бизнеса (СМБ) из реальной экономики, не занимающиеся перепродажей ресурсов или недвижимостью. В странах с развитой экономикой до 80% валового продукта производится такими ком-



паниями. А у нас приоритет пока за государственными корпорациями.

Экономисты ищут пути вывода российской экономики из состояния стагнации. Думаю, правильный путь – использовать человеческие ресурсы в лице предпринимателей из сектора СМБ. Они могут и умеют развивать бизнес, их нужно просто поддержать созданием нормальных условий».



Фото: СТАНДАРТ

Елена Дубинская, заместитель генерального директора ООО «Т8»: «Если государство выделяет деньги на реализацию федеральных программ, то оно должно быть заинтересовано в том, чтобы растить собственных производителей, а не кормить зарубежных»



Фото: СТАНДАРТ

Владимир Фрейнкман, директор по маркетингу и системным исследованиям ООО «НТЦ Протей»: «Если бы «Ростелеком» получал налоговые или иные преференции при закупке российского оборудования, при прочих равных ему было бы выгодно работать с отечественными производителями»

пока нормально не работает ни один из этих механизмов.

Андрей Свириденко, председатель правления ООО «ВидеоМост» (ГК Spirit): Во главе угла стоит политическая воля. В сильной стране должны быть компании, которые сначала завоевали собственный рынок, а потом пошли с экспансией в другие страны.

Из политической воли должна проистекать стратегия, а из стратегии следует тактика. В России нет ни воли, ни стратегии. Воля заканчивается на разговорах чиновников высшего уровня, а на среднем и низшем уровнях происходит личное обогащение на поставках больших объемов иностранного оборудования.

Необходимо, чтобы внутри страны были достойные производители с продуктами, которые популярны здесь. А потом мы пойдем в другие страны при поддержке отечественных финансовых институтов, которые дадут нам преференции для борьбы в более сложных условиях на экспортных рынках.

Если посмотреть, как развивались большие экономики, например в Японии, Китае или Южной Корее, то они сначала завоевывают рынок внутри страны, а потом занимают экспансией, получая соответствующую поддержку государства.

Иван Покровский, СОВЭЛ:

Политической воли и желания недостаточно. С большим желанием можно биться головой об стену. От этого исходное желание и воля со временем пропадают. Первична стратегия. Политическая воля заряжает стратегию энергией.

В России существует политическая воля. Но чиновники не понимают, почему их политическая воля никак не находит отклика у бизнеса. А потому, что нет целостной стратегии развития отрасли. Нет стыковки интересов бизнеса, государства, государственных и частных

компаний, операторов связи и производителей оборудования. Эти интересы нужно не противопоставлять, а увязывать между собой.

Например, если стратегически принять курс на создание доверенных систем, то, скорее всего, он будет принят операторами связи, потому что это новые возможности для бизнеса, а не обременения. Государство должно будет осознавать, что такие системы стоят дороже. За их создание и поддержку нужно платить операторам больше, понимая, что это обеспечит безопасность страны. Таким образом, формируется цепочка взаимных интересов, в которой связаны цели государства, устремления операторов связи и интересы российских производителей. А подход с созданием списков российских производителей, оборудование которых должны использовать операторы (а других, значит, не использовать), не способствует общему развитию, так как противопоставляет интересы операторов связи и производителей оборудования, которые должны быть партнерами.

Леонид Брусиловский, АПОРРС:

Мы не говорим, что операторы должны использовать отечественное оборудование. Мы предлагаем ввести льготы для операторов, которые его используют. Приказ — это та же стратегия, но он не имеет правоприменения, потому что это экономическое бизнес-предложение дать льготы операторам не реализуется на уровне департаментов Минкомсвязи и Минэкономразвития.

Иван Покровский, СОВЭЛ:

Каким образом льготы для операторов превращаются в ценность для государственной инфраструктуры связи? Они не имеют ценности, пока не сформулированы и не выдвинуты условия создания доверенных систем для обеспечения информационной безопасности.



Фото: СТАНДАРТ

Александр Онищук, президент Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники: «Государство ничего не захочет, если его граждане не будут этого добиваться, поэтому производители должны выработать общую точку зрения и донести ее до государства»

Сергей Мишенков, Минкомсвязи:

Одним из элементов определения доверенных систем является отечественное производство.

Владимир Фрейнкман, «НТЦ Протей»:

Ценность для государства заключается в развитии промышленности и создании рабочих мест. Не китайские же рабочие места в данном случае являются ценностью для государства.

Сергей Сухман, Zelax:

Только для специального применения важно, где припаивают микросхемы и кто будет закручивать винты. Главное, чтобы отечественные компании имели полный контроль над документацией и программным обеспечением изделия. Цель введения статуса ТОРП не сформулирована. Из-за этого появляются недостаточно точные приказы и туманные распоряжения.



Олег Тимошенко,
генеральный директор
ООО «Истар»:
**«Требуется радикальные
меры по упрощению
и стимуляции экспорта
отечественной высоко-
технологичной продукции,
и мы готовы поделиться
нашим опытом работы
в различных странах мира»**

Но для этого необходимо соблюдать одно условие: компания должна быть глобальным игроком. Тогда она будет вынуждена развивать технологии до конкурентного уровня, а за счет большого объема производства появится возможность снизить цены. Еще пять лет назад мы предприняли попытку выйти на зарубежный рынок и именно тогда столкнулись с тем, что экспортировать из России на порядок сложнее, чем ввозить аналогичную продукцию иностранного производства. То есть здесь существует даже некая дискриминация отечественных вендоров, и зарубежные производители находятся в более выгодных условиях, так как не сталкиваются с экспортными барьерами ни в своей стране, ни в России.

Как выглядит экспорт из Германии? Необходимо заполнить декларацию онлайн, на что уходит около 10 минут, а уже через сутки, если у таможенных служб не возникло вопросов, оборудование можно отправлять в любую точку мира. Возврат НДС происходит безусловно, без рутинных процедур. О налоговых и компенсационных льготах для R&D-предприятий даже говорить не хочется. Как это работает в России? Два человека в течение двух месяцев собирали килограмм различных разрешительных документов, многие из которых требовалось заверить у нотариуса. За это время устарело разрешение валютного контроля на паспорт сделки, и нас заставили делать новый договор, что привело к необходимости заново проходить всю процедуру оформления вывоза. Любая попытка вернуть НДС по экспортным операциям приводит к камеральным проверкам. Возможно, преодоление таких барьеров под силу крупным госкорпорациям, но не частному бизнесу.

Зачем необходимо столько доказательств невиновности бизнеса, старающегося принести стране благо?

Складывается ощущение, что России не нужна валюта, которую я собирался получить за экспорт разработанного нами оборудования, и не нужен экспорт этой высокотехнологичной продукции, что увеличило бы ВВП. Требуется радикальные меры по упрощению и стимуляции экспорта отечественной высокотехнологичной продукции, и мы готовы поделиться нашим опытом работы в различных странах мира.

Россия может создать какие-то преференции и выращивать каких-то собственных производителей, которые будут создавать оборудование прошлого века. Оно будет кому-то продаваться под кнутом государства. Но это тупиковый путь развития, который мы уже проходили в советское время.

Андрей Свириденко,
«ВидеоМост»:
Правильнее говорить не о преференциях, а об обеспечении равных условий, потому что де-факто мы играем против мировых монополистов, которые имеют лучшие, чем отечественные производители, условия даже в России.

Информационная безопасность и технологическая независимость нужны не только государству, но и гражданам. Если в один день перестанет работать сотовая связь, люди сразу поймут, что коммерческими компаниями не были вовремя решены важные проблемы. Поэтому нужно ввести простое правило: если есть отечественный аналог зарубежного оборудования, то нужно покупать его вне зависимости от того, сколько он стоит. Если же отечественного аналога нет или он хуже зарубежного, необходимо поставить вопрос о том, чтобы была произведена его доработка.

Елена Дубинская,
«Т8»:
Заставить кого-то купить в несколько раз дороже в принципе невозможно. Мы не будем заставлять операторов покупать какое-то ненужное им оборудование,



Андрей Свириденко,
председатель правления
ООО «ВидеоМост»:
**«Правильнее говорить
не о преференциях
для отечественных
производителей,
а об обеспечении равных
условий, потому что
де-факто мы играем против
мировых монополистов,
которые имеют лучшие
условия даже в России»**

да еще и намного дороже. Рынок сам все расставит по своим местам.

Будучи российскими производителями, мы хотим занимать свою нишу на отечественном рынке. Хотим иметь равные условия игры с западными производителями.

Если государство выделяет деньги на реализацию федеральных программ, то оно должно быть заинтересовано в том, чтобы растить собственных производителей, а не кормить зарубежных.

Александр Беренов,
директор по развитию
ООО «Телум»:
Рынок расставит все по местам, но господдержка все равно нужна. Государство может предложить российским производителям облегчение – например, налоговые льготы для потребителей.

Если говорить про экспорт, то нужно учитывать успешный опыт Китая, Южной Кореи и других

Даже если бы приказ работал, его содержание все равно принципиально не отвечает требованиям безопасности. Согласно этому приказу можно поставить заказчику совершенно небезопасное оборудование.

Олег Тимошенко,
генеральный директор
ООО «Истар»:
Компания «Истар» является на 100% российским производителем, хотя мы не ориентировались на приказ. У нас российский капитал и интеллектуальная собственность. Мы даже используем операционную систему собственной разработки.

У «Истар» есть стратегия развития, которая проверена временем. Я обил пороги Минкомсвязи, но понял, что у государства нет воли реально поддерживать отечественного производителя. Поэтому мы давно не рассчитываем на преференции, а выступаем за честную рыночную конкуренцию технологий и цен.



Евгения Василенко,
исполнительный
директор АРПП
«Отечественный софт»:
«В России условия
для отечественных
и иностранных произ-
водителей ПО де-юре
абсолютно равны,
а де-факто не всегда
соблюдается даже
технологический
нейтралитет»

стран, в которых производители развиваются благодаря поддержке государства. Пока еще этот опыт в России совершенно не распространен.

Такие меры позволят нам выйти на среднемировой уровень поддержки отечественных производителей, как на внутрироссийском, так и на зарубежном рынке.

Александр Онищук, РАТЭК:

Поймите, что государство – это и вы. Вы граждане России. Почему вы себя от этого государства отделяете? Государство ничего не захочет, если его граждане не будут этого добиваться. Производители должны выработать общую точку зрения и донести ее до государства. Надо вести системную работу с Минкомсвязи.

СТАНДАРТ:

Насколько отличается ситуация у российских производителей программного обеспечения?

Владимир Фрейнкман, «НТЦ Протей»:

В России введены преференции для разработчиков программного обеспечения в виде сниженного единого социального налога. «НТЦ Протей», разрабатывающая и программное обеспечение, и аппаратуру, не может получить эти льготы. Выходит, для того чтобы получать преференции за производство ПО, необходимо дробить бизнес. Но у нас единая компания, которую мы не хотим искусственно разделять. Почему мы не можем получить те же самые льготы, продавая аппаратное обеспечение или программно-аппаратные комплексы собственному производству?

Андрей Свириденко, «ВидеоМост»:

Ситуация с определением критериев ПО отечественного производства хуже, чем с определением критериев отечественного оборудования. Профильное министерство на протяжении четырех лет говорит, что не знает, как отличить отечественного производителя софта от иностранного. Четыре года мы им даем разные определения, которые они не принимают.

Евгения Василенко,
исполнительный директор АРПП «Отечественный софт»:
Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт» объединяет российских разработчиков тиражируемого ПО. Одна из важнейших задач ассоциации – поддержка отечественных производителей софта и замещение импортного программного обеспечения. Большая доля российского рынка в настоящий момент принадлежит иностранным компаниям.

Мы изучили опыт госзакупок в других странах, таких как США, Бразилия, Китай. Госзакупки во всех этих государствах используются как механизм поддержки отечественного производителя. Нигде нет одинаковых условий для национальных

производителей и для производителей из других стран. В России условия для отечественных и иностранных производителей ПО де-юре абсолютно равны, а де-факто не всегда соблюдается даже технологический нейтралитет. Уже в 2014 году были объявлены и проведены десятки тендеров, в документации которых явно прописаны названия иностранных программных продуктов, несмотря на наличие отечественных аналогов. В целях обеспечения национальной безопасности и в целях экономического развития России эта ситуация должна быть изменена. Целесообразно установить приоритет отечественного ПО при государственных закупках. Тогда государственный бюджет фактически будет использован для развития отечественной ИТ-отрасли. Государственный заказ отечественного ПО придаст стимул для развития существующих отечественных решений и для создания новых продуктов.

Иван Покровский, СОВЭЛ:

Если продвигать критерий информационной безопасности и устойчивости, а не критерий происхождения, мы сможем добиться того же самого, продвигая ценности, а не создавая барьеры.

Владимир Фрейнкман, «НТЦ Протей»:

Если взять, например, современные магистральные маршрутизаторы, применяемые на участках сети, безопасность которых надо обеспечить, то разобраться во встроенном ПО, переданном в виде пусть даже ассемблерного кода, технически невозможно. Даже когда некоторые вендоры проходят сертификацию, это носит условный характер, так как при объеме софта в несколько десятков мегабайт, запрограммированных внутри чипа, невозможно перебрать все комбинации входящих запросов, чтобы узнать,



Александр Беренов,
директор по развитию
ООО «Телум»:
«Нужно учитывать
успешный опыт Китая,
Южной Кореи и других
стран, в которых
производители
развиваются благодаря
поддержке государства.
Пока еще этот опыт
в России совершенно
не распространен»

как устройство на них отреагирует.

СТАНДАРТ:

Группа депутатов Государственной думы РФ выступила с инициативой внесения в закон «О связи» поправок, касающихся отечественных производителей. Что данные изменения могут принести рынку?

Леонид Брусиловский, АПОРРС:

Внесение в федеральный закон другого определения отечественного оборудования, отличного от того, которое приводится в совместном приказе, – это опасная тенденция. Состоялась встреча МЗС с инициативной группой депутатов, которые представили законопроект о внесении изменений в закон «О связи». На ней мы попытались объяснить, почему нельзя пользоваться теми формулировками, которые они предлагают, и что нужно воспользоваться опытом, накопленным с 2010 года.

**Сергей Мамай,
МКБ «Электрон»:**

Заместитель председателя МЭС Виктор Спицын предлагает депутатам внести ряд изменений в закон «О связи». Если их принять, закон будет работать так, как должен. В частности, предлагается внести в закон четкие критерии, одновременное соблюдение которых позволит отнести средство связи к категории телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Во-первых, производитель телекоммуникационного оборудования должен являться налоговым резидентом Российской Федерации, не менее 50% акций которого должно принадлежать федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов РФ, муниципальным образованиям, государственным корпорациям или гражданам РФ, постоянно проживающим на территории РФ и не имеющим двойного гражданства, или производитель должен

являться унитарным предприятием. Во-вторых, производитель должен обладать правами на конструкторскую документацию и программное обеспечение, используемое в телекоммуникационном оборудовании, в объеме достаточном для его производства, модернизации и развития. В-третьих, производитель должен иметь научно-производственную базу, необходимую для организации производства, гарантийного и послегарантийного обслуживания телекоммуникационного оборудования, или договорные отношения с организациями, зарегистрированными на территории Российской Федерации, которые имеют данную базу, по ее использованию. В-четвертых, производитель или его российские партнеры должны осуществлять на территории РФ полный цикл сборки печатных плат и финишную сборку телекоммуникационного оборудования.

Также в закон необходимо внести ряд изменений,

которые позволят стимулировать приоритетное использование телекоммуникационного оборудования российского происхождения. В качестве одной из мер предлагается при проведении закупок для государственных и муниципальных нужд телекоммуникационного оборудования в соответствии с пунктом 3 статьи 14 Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и пунктом 8 статьи 3 Федерального закона от 18 июля 2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» установить запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд в целях

защиты внутреннего рынка Российской Федерации. Но для реализации этого пункта требуется подготовить и выпустить соответствующее распоряжение правительства РФ.

**Леонид Брусиловский,
АПОРРС:**

Если наши поправки будут приняты и в законе «О связи» будут даны определения отечественного производителя и отечественного оборудования в такой формулировке, как при выходе совместного приказа, то эта инициатива очень полезна.

Как только эти положения вступят в силу, начнет свое правоприменение закон. В этом случае отечественные телекоммуникационные компании будут иметь преференции на российском рынке. Компании, где есть доля государственного капитала, будут обязаны выполнять закон, но коммерческих компаний, таких как операторы «большой тройки», он касаться не будет.

Мнение**Сергей Сухман,
президент ООО «НПП «Зелос» (Zelax):**

Из отечественных производителей телекоммуникационного оборудования на российском рынке представлены в основном компании среднего бизнеса, например Zelax. Также в Россию поставляют оборудование крупные игроки – американские, европейские и азиатские. Крупных отечественных производителей телекоммуникационного оборудования на рынке фактически нет.

Мы наблюдали, как видные западные компании, такие, скажем, как Alcatel и Lucent, Nokia и Siemens Networks, сливались для того, чтобы удержать свои позиции на рынках. Думаю, нечто подобное произойдет и в России. Вопрос заключается в том,

как будет организован этот процесс.

Можно рассмотреть вариант создания из небольших компаний крупного объединения, способного производить сложные высокотехнологичные продукты нужного качества, отвечающие требованиям пользователей. Возможно, путем консолидации, M&A, кооперации, например, в области продаж такое объединение могло бы стать более эффективным, чем разрозненные компании. Не уверен, что российские игроки созрели для консолидации, но понимание необходимости идти в этом направлении уже есть. Потребуется жесткая управленческая структура, потому что в условиях,

когда будут сотрудничать лебедь, рак и щука, результат может получиться не вполне ожидаемый. Объединяющей силой может стать государство: грамотно поставить задачу, поддержать R&D, новые идеи. Если бы я руководил этим процессом, то создал бы для российских производителей свободную экономическую зону, не облагаемую налогами. Это далеко не самый идеальный, но работающий способ стимулирования.

Для того чтобы российские компании стали эффективными, необходимо начать экспортировать продукты за рубеж. Это еще одна задача для нас, ведь большая часть отечественных производителей поставляет продукты



фото: СТАНДАРТ

только на местный рынок и на рынок СНГ.

Инструментом решения задач производителей могут стать и ассоциации, способные донести до правительства необходимость стимулировать операторов к покупке отечественных продуктов.

Если не принимать адекватные меры сегодня, то завтра российского производителя просто не будет».