

на российские аналоги не стоит. Представители госкомпаний прямо говорят: «А вы нас заставьте». Их можно понять. Зарубежные вендоры предоставляют им полную линейку оборудования с рассрочкой платежа. У заказчиков сформированы команды специалистов, обученные работать на оборудовании конкретных зарубежных производителей, за годы сотрудничества с международными вендорами налажены связи, созданы сервисные центры. Неудивительно, что госкомпании усиленно, как в последний раз, делают у них закупки.

Поэтому во многих случаях единственный метод – запретить закупку зарубежного оборудования при наличии двух и более российских аналогов. Добавление к этому одинаковых финансовых условий с иностранными компаниями (субсидирование процентных ставок + лизинговые инструменты) могло бы изменить ситуацию. О заградительных пошлинах не говорю, поскольку они противоречат соглашению с ВТО.

– Какие аргументы государства могут убедить бизнес увеличивать долю российского оборудования?

– Жесткие. Конечно, было бы лучше обойтись мерами по стимулированию потребителей. Но мы имеем, с одной стороны, слияние олигополии крупных операторов и госкорпораций с олигополией глобальных вендоров, а с другой стороны, российских производителей, находящихся в неравных по сравнению с глобальными конкурентами условиях. В сложившейся ситуации, выражаясь языком героев вестернов, «колыг и доброе слово» будет эффективнее, чем просто доброе слово. Идеально было бы влиять на закупочную политику госкорпораций и компаний с госучастием через постановление правительства для 223-ФЗ, подобное постановлению № 1236 для 44-ФЗ. Но это вроде бы противоречит ВТО. В то же

время есть возможность пересмотреть критерии эффективности деятельности компаний с госучастием и КРП управленческого состава с точки зрения увеличения закупок телеком-оборудования российского происхождения. И через директивы совету директоров ставить задачи и контролировать их выполнение.

– В каких сегментах и нишах телеком-рынка, в том числе новых, у российского «железа» сегодня есть шанс на успех?

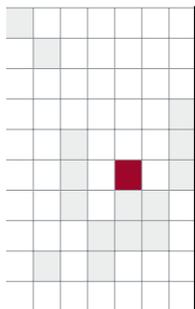
– Во всех областях, кроме мобильной связи и граничных маршрутизаторов. Но и тут ситуация могла бы измениться за несколько лет при наличии в стране долговременной технической политики.

– Идея трансфера зарубежных технологий на российскую почву – это альтернатива программе импортозамещения или ее дополнение?

– Дополнение. С одной стороны, у нас хорошая научная и инженерная школа, и многое мы могли бы делать сами, если бы не давняя российская проблема с внедрением и коммерциализацией. С другой стороны, есть технологии, на разработку которых с нуля потребуется слишком много времени. Трансфер технологий – это хорошо, и его примеры в РФ можно привести. Поэтому в первую очередь – формирование рынка и внедрение инженерно-научных достижений, уже имеющихся в России. Есть множество примеров разработок российской научно-технической школы, которые утекли за рубеж, а потом вернулись к нам в виде коммерциализованных решений.

– Какие проблемы в управлении импортозамещением в области производства телекоммуникационного и ИТ-оборудования в России вы видите?

– Отсутствие стратегии и политической воли, а также контроля за выполнением уже принятых решений и жестко прописанной ответственности. ИКС



Требуется контроль за соблюдением правил игры

Импортозамещение – процесс живой, а потому поддающийся корректировке. Как сделать его максимально полезным для отечественных разработчиков софта и производителей «железа» – советуют участники рынка.



«ИКС»: Как вы оцениваете набор мер, принятых государством для поддержки российских производителей в индустрии ИТ и телекома?

Анна МЕЩЕРЯКОВА, директор Центра компетенции «Интернет + Суверенитет», ИРИ: Все делается правильно, вопрос в полноте мер по защите отечественных производителей и в обязательности исполнения решений на уровне массовых закупок. Закон 188-ФЗ не является неким



А. МЕЩЕРЯКОВА

окончательным решением по импортозамещению, он предполагает возможность введения правительством дополнительных мер. Сегодня приняты решения только для государственных учреждений, а госкомпании остались вне существующей правовой базы. На повестке дня – введение пре-

ференций отечественным поставщикам в закупках и госорганами, и госкомпаниями и самое главное, создание благоприятного климата для долгосрочных инвестиций в отрасль.



А. КАЛИНИН

Александр КАЛИНИН, директор департамента инновационного развития, «Объединенная приборостроительная корпорация»: Уровень можно оценить как удовлетворительный. Государство осознало, что в сфере госуправления и в стратегических отраслях промышленности необходимо формировать доверенную информационную среду, гарантирующую

защиту данных. Вместе с тем остаются вопросы, которые требуют дополнительной проработки. Например, нуждаются в большей детализации критерии включения программных продуктов в реестр российского ПО.

Игорь КОЗЛОВ, генеральный директор, «Росэлектроника»: Государством подготовлен глобальный набор мер для решения задачи импортозамещения в области ИТ и телекома, однако механизм их реализации работает слабо. Очевидно, нужны более подробные подзаконные акты, инструкции и рекомендации.

Рустэм ХАЙРЕТДИНОВ, заместитель гендиректора, ГК InfoWatch: Те меры и те нормативы, которые действуют сегодня, можно назвать базовыми: они достаточны, чтобы начать делать что-то реальное, но, конечно, не оптимальны и будут меняться исходя из практики применения. Гораздо больше для импортозамещения в прошлом году сделали американские и европейские санкции, запретившие продавать оборудование и ПО госорганам и энергетическим компаниям, а также курс доллара/евро к рублю, из-за которого иностранные товары подорожали вдвое.



Р. ХАЙРЕТДИНОВ

Андрей СВИРИДЕНКО, председатель правления, SPIRIT: Идея создания реестра отечественного

ПО правильная, она способна дать толчок развитию российского программного рынка, но этот инструмент требует настройки и отладки.

Александр КИСЕЛЕВ, гендиректор, производственная группа «Ремер»: Сама идея импортозамещения не плохая – появился повод посмотреть по сторонам: «А что собственно еще есть на рынке и сколько это стоит?». Но основная проблема заключается в том, что замена оборудования импортного производства на отечественное не регламентирована законодательно. Необходимо прописать, каким требованиям должна соответствовать продукция отечественного производителя, чтобы заменить импортное оборудование.

Денис ЗАХАРКИН, технический директор, VR Concept: Сейчас в реестре российского ПО представлены крупные игроки, а небольшие и нишевые компании пока туда не прошли. Несомненно, попадание в реестр дает разработчику возможность привлечь к своему продукту внимание потенциальных заказчиков, которые ранее рассматривали иностранных поставщиков. Кроме того, наличие такого реестра стимулирует здоровую конкуренцию на внутреннем рынке.



Д. ЗАХАРКИН

Павел РЫЦЕВ, ИТ-директор, ALP Group: Если не касаться нормативно-правовой части, где все развивается четко и быстро, а сделать акцент на технической составляющей импортозамещения, то я хотел бы увидеть со стороны правительства ясный и определенный подход к замене системного и общесистемного ПО, СУБД, серверов приложений, платформ на открытое ПО. Плюс получить рекомендательный список по его назначению. Такой же целостный подход с понятными результатами нужен к специализированному и отраслевому ПО отечественной разработки. Чем раньше будут зафиксированы основополагающие принципы работы со всеми этими продуктами, причем на реальных проектах, тем больше выгод принесет импортозамещение.



«ИКС»: Какой поддержки не хватает сегодня российским участникам ИТ- и телеком-рынка?

А. МЕЩЕРЯКОВА: Есть потребность в согласованном всеми сторонами механизме оценки отечественности происхождения. В реестр российских программ могут попасть разработки, права на которые принадлежат РФ; НКО из России; коммерческой организации, где прямая доля участия российских правообладателей больше половины (понятия «российское юридическое лицо» в законе нет); гражданину России. При этом лицензионные выплаты в пользу иностранных выгодоприобретателей от использования ПО (например, за использование в российском ПО иностранных подпрограмм) должны быть менее 30% выручки. Это

нелогично, гражданин РФ может проживать за рубежом, правильнее было бы использовать понятие российского юридического лица, а также понятие бенефициарного владения. Кроме того, я считаю необъективным разделение ПО и аппаратного обеспечения: ИТ-решение должно оцениваться в совокупности.

А. КИСЕЛЕВ: Если производитель работает в зоне таможенного союза, то он должен иметь гарантированное право на участие в тендерах государственного заказа.

А. КАЛИНИН: Необходимы более четкая фиксация рынка B2G, субсидирование и налоговая поддержка, инвестиции в создание передовых технологий.

И. КОЗЛОВ: За счет долгосрочных программ, преференций, госзаказов и льгот для разработчиков отечественных операционных систем, ИТ- и телеком-решений можно сформировать конкретные планы действий, правила игры и запросы на финансирование. Необходимы целевые программы создания отечественных систем.

А. СВИРИДЕНКО: Нашей экономике вообще и ИТ-отрасли в частности требуется жесткий «учет и контроль» – четко прописанные механизмы контроля проведения гостендеров, расходования бюджетов государственных и муниципальных ведомств и госкомпаний. Нужно следить, чтобы на деньги российских налогоплательщиков закупались отечественные продукты. Несоблюдение закона и директив государства о закупках госкомпаний должно наказываться.

Р. ХАЙРЕТДИНОВ: Пока непонятно, как и кем будет контролироваться закон о приоритетной покупке госорганами продуктов из реестра российского ПО. Иностранцы производители уже открыто рассылают партнерам и заказчикам «закладки» в технические задания, которые позволят при закупках заявить, что



А. СВИРИДЕНКО:

российских аналогов иностранных продуктов с такими свойствами в реестре Минкомсвязи нет. Достаточно потребовать обязательной поддержки проприетарного протокола, чтобы сказать, что поставленную задачу можно решить только конкретным западным продуктом. Если не будет независимого контроля технических заданий на закупки – действительно ли заявленные функции являются ключевыми и без них не обойтись, а в случае подлога – жестких санкций за злоупотребления, вплоть до увольнения чиновников и заведения уголовных дел, то требования закона будут элементарно обходиться и усилия не дадут результата.

Владимир АНДРЕЕВ, президент, «ДоксВижн»: Разработчики ПО нуждаются в сохранении налоговых льгот, компенсирующих недостаточную капитализацию отрасли, в доступе к инвестиционным программам для развития продуктов, поскольку получить кредит разработчику невозможно – интеллектуальный капитал и лицензии банки в обеспечение не принимают. Одним из самых главных направлений является поддержка выхода российских разработчиков на международный рынок.



В. АНДРЕЕВ



«ИКС»: В каких сегментах и нишах ИТ- и телеком-рынков, в том числе новых, у российского «железа» и софта есть шанс на успех? В каких шансов практически нет?



И. КОЗЛОВ

И. КОЗЛОВ: Заслуживает внимание опыт компаний, частично занимающих узкий рынок телекоммуникационных устройств, которые решают специфические задачи, связанные с силовыми ведомствами, а также OEM-проекты. Ликвидировать отставание в производстве отечественного оборудования было практически невозможно из-за неконкурентоспособности или отсутствия в России производства отдельных элементов электронной компонентной базы.

А. КАЛИНИН: Если говорить о спецсегменте ВТ и ТКО, то успешное импортозамещение здесь возможно. Необходимые для этого меры принимаются на уровне государства. С массовым рынком сложнее, здесь огромная конкуренция и мы в любом случае пока – в роли догоняющих. Где мы точно имеем шансы на успех, это в перспективных технологиях, которые параллельно развиваются во всем мире, в том числе в России. Прежде всего имею в виду программно конфигурируемые сети и виртуализацию сетевых функций.

Кроме того, заметные успехи у нас есть в области семантических технологий, технологий Big Data. Так, мы продвигаем сейчас на рынок уникальный программный продукт – лингвистический процессор, который является основой для построения сложных

систем текстового мониторинга и интеллектуального анализа данных. Он позволяет компьютеру «чувствовать» морфологию, синтаксис языка, «понимать» семантику отдельных слов и текста в целом, обрабатывать большие объемы данных и выдавать на их основе аналитические отчеты. Это технологии, без преувеличения, мирового уровня.

А. КИСЕЛЕВ: В «железе», электронике можно сделать многое, это вопрос времени и инвестиций. Что же касается микроэлектроники, то тут в разработках мы отстаем лет на тридцать, поэтому крутых девайсов от России можно не ждать. Но потенциал этого сегмента серьезно исчерпан, и рано или поздно мы догоним прогрессивный мир. Уклон сегодня идет в сторону софтверной части (виртуальная реальность, управляемые машины и т.п.). Вот тут, уверен, и наши программисты еще не раз удивят.



П. РЫЦЕВ

П. РЫЦЕВ: Конкурировать с мировыми ИТ-компаниями, которые печатают те же чипы сотнями миллионов, крайне сложно. Так что успех возможен только в узкоспециализированных нишах – когда соотношение затрат на НИОКР, внедрение, запуск производства у отечественных и у западных производителей примерно одинаковое.

Кстати, под успехом я подразумеваю экспортный успех,

который способствует повышению качества российского «железа» и софта, подхлестнет производителя вкладываться в разработки и науку.

Дмитрий КАНАЕВ, технический директор, Savan: Россия преуспевает в разработке софтверных решений, не требующих долгих инвестиций (например, в области резервирования и восстановления данных, ИБ, управления взаимоотношениями с клиентами, HR-менеджмента). Сильные позиции у отечественных разработчиков, автоматизирующих бухгалтерский и налоговый учет на предприятиях, производителей биллинговых систем для операторов связи. Быстро развиваются ИТ-направления, в которых лока-



Д. КАНАЕВ

лизация иностранных технологий не сопряжена с большими ограничениями (некоторые системы электроснабжения, физической безопасности и пожаротушения для ЦОДов). Но есть сегменты, в которых создать качественный продукт за год-два нереально. Думаю, у нас еще не скоро появятся конкурентные решения в микроэлектронике, сфере разработки процессоров, серверов, систем холодоснабжения, прецизионного кондиционирования, бесперебойного питания, СХД,



«ИКС»: Какие проблемы в области управления импортозамещением вы видите?

А. МЕЩЕРЯКОВА: Несогласованность подходов разных ведомств, отсутствие в решении вопросов представителей госкомпаний. Именно они формируют структуру рынка. Нужен диалог, нужен координатор этого диалога. Нужны сроки, когда тот или иной этап сможет быть реализован. И нужны механизмы, экономические прежде всего, чтобы было выгодно не только покупать, но и разрабатывать и производить отечественное.

Р. ХАЙРЕТДИНОВ: Проблемы будут с исполнением законов – пока явно видны дыры, которые будут использоваться противниками импортозамещения. Уже наметился тренд под условным названием «белорусские устрицы». То, что раньше считалось внедрением или кастомизацией, становится новым российским продуктом с оригинальным названием, и делаются попыт-

ки внести его в реестр Минкомсвязи. Или российскому партнеру передаются исключительные права на версию иностранного продукта с российским интерфейсом, и компания, не имеющая в своем штате ни одного программиста, заявляет себя российским производителем.

А. КАЛИНИН: Сейчас преференции создаются исключительно на рынке госзакупок, но остаются непонятными условия выхода телеком-оборудования и ПО на широкий коммерческий рынок. Необходимо решать, какими методами государство может поддержать выход отечественных продуктов (субсидии, налоговые льготы, другие преференции). Например, в Китае применяется широкий комплекс мер поддержки телеком-производителей: нулевой НДС, нулевой налог на прибыль, нулевые таможенные пошлины, серьезное субсидирование в валюте экспортной выручки.



«ИКС»: Может ли трансфер зарубежных технологий на российскую почву стать альтернативой программе импортозамещения?

И. КОЗЛОВ: Трансфер зарубежных технологий на российскую почву обязательно нужен, но не как замена импортозамещения, а как платформа для его развития.

А. КИСЕЛЕВ: Все, что можно купить за деньги, надо купить. Не стоит придумывать велосипед второй раз. Пусть наши светлые головы работают в тех направлениях, где в мире пока особых успехов не добились. Другое дело, что страны и компании рьяно охраняют свою интеллектуальную собственность, а значит, и «велосипед», и «лампочку Ильича» нам все же придется изобретать самим.

Тимур ВЕКИЛОВ, гендиректор, «Вокорд»: В подобных вопросах необходим взвешенный подход. Поскольку мы сегодня можем безболезненно заменить только прикладное ПО, нужно больше внимания уделить мировому опыту, основанному на лучших прак-

тиках, рассматривая его как достижение, на которое стоит равняться. Необходимо переосмыслить, переработать зарубежные технологии и разработки для того, чтобы создать свои продукты, которые смогут конкурировать с мировыми и даже превзойти их.

А. КАЛИНИН: Позитивный эффект от трансфера передовых технологий очевиден. Но нельзя рассматривать этот процесс как полную замену программы импортозамещения. Страна, которая не развивает собственную науку и промышленность, деградирует, попадая в зависимость от импорта идей и продуктов. Мы продолжаем работать, ведем собственные разработки, держим нашего производителя в тонусе.



Т. ВЕКИЛОВ



А. КИСЕЛЕВ