

Импортозамещение: стратегия или кампания?



Людмила ЛЕСНОВА,
Connect

Особенности целеполагания

Российских разработчиков и производителей озадачивает неопределенность «правил игры». Каковы требования к оборудованию и ПО со стороны регуляторов и, главное, заказчиков из числа российских предприятий? Что будет востребовано? При каких условиях российские высокотехнологичные компании получат поддержку государства и в какой форме? Если в условиях плановой экономики государство могло указывать предприятиям, какие ИКТ-решения им использовать, то при рыночной экономике это уже невозможно. Рынок диктует свои законы: если предприятие привыкло к технологиям зарубежного вендора, имеет опыт и навыки их использования, плюс если зарубежный вендор может предложить более привлекательные финансовые условия, российскому производителю сложно с ним конкурировать.

Тема развития собственных технологий в противовес западным далеко не нова для отечественной отрасли ИКТ – достаточно вспомнить хотя бы времена «железного занавеса». Но в прошлом году политические распри и разоблачения разных «ликсов» подняли тему на гребень волны, а термин «импортозамещение» повысился в статусе до хэштега. Впрочем, за последний год риторика вокруг импортозамещения несколько смягчилась и стала более обдуманной. Как отраслевые специалисты, так и чиновники чаще предпочитают говорить не об импортозамещении (понимая, что взять и «заменить» все попросту невозможно), а об уменьшении технологической зависимости страны от зарубежных технологий, о локализации и контроле импортных разработок и т. п. На первый план выходит вопрос о стратегии замещения импорта.

Несколько проще обстоит дело с целевыми проектами, например с подготовкой к Чемпионату мира по футболу 2018 г. Распоряжением Правительства РФ от 10 апреля 2015 г. Минспорту России дано право изменять цены, сроки и объемы выполняемых работ, предусмотренных государственными контрактами на строительство стадионов. При этом взят курс на замену оборудования и материалов иностранного производства российскими аналогами. Есть основания ожидать, что ИКТ-оборудование стадионов это тоже коснется. Но целевой проект – еще не стратегия.

Существуют государственные программы, например «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы». Ход ее выполнения стал одной из тем круглого стола, посвященного импортозамещению в сфере телекоммуникаций, который состоялся в рамках Медиафорума, приуроченного к выставке «Связь-Экспокомм 2015». Как сообщил начальник отдела научно-технического развития и техрегулирования департамента радиоэлектронной

промышленности Минпромторга Валерий Макаров, за два минувших года госпрограмма претерпела кардинальные изменения.

Скорректированная госпрограмма на 2016–2025 гг. была вынесена на обсуждение в январе. Общий объем субсидий производителям телекоммуникационного оборудования должен составить 110 млрд руб. Предполагается два вида субсидий: на погашение кредитной ставки и на выплату части стоимости самого проекта. Отбирать проекты будут рабочие группы в составе научно-технического координационного совета. Ожидается, что к концу года отобранные проекты начнут выставляться на конкурс.

Но принцип отбора проектов пока окончательно не сформулирован. Более того, в условиях санкций увеличились риски компаний, и предлагаемых субсидий становится уже недостаточно. Поэтому условия субсидий продолжают обсуждаться. Самое неприятное в том, что госпрограмма не согласована с Минфином. Ее бюджет предстоит гармонизировать с бюджетами других



Рис. 1. Медиафорум на выставке «Связь-Экспокомм 2015»

госпрограмм, кроме того, идет борьба за упрощение бюджетной классификации и процедур корректировки программы. Сейчас любая корректировка затягивается на срок от шести до десяти месяцев.

Формируя обновленную госпрограмму, Минпромторг постарался учесть опыт ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы». Результатом программы стали несколько сотен базовых технологий, среди них есть технологии мирового уровня. Проблема в том, чтобы на них был спрос со стороны отечественных разработчиков, а для этого они должны быть конкурентоспособными по цене. Чтобы сделать их таковыми, необходимо организовать массовое производство, что требует строительства фабрик. Пока их нет, новые технологии остаются дорогостоящими опытными образцами.

Поэтому в госпрограмме «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2016–2025 годы» Минпромторг хочет оставить лишь пять подпрограмм (одна из которых касается телекоммуникационного оборудования), исходя из дальнейшей ликвидности разрабатываемых продуктов – надо гарантировать, что их кто-то купит. В противном случае разработчику придется возвращать деньги в бюджет, а возможно, еще и нести штрафные санкции, что, понятно, не вдохновляет ни его, ни других частных инвесторов. Чтобы гарантировать реализацию новой отечественной продукции, нужно иметь сформулированные требования заказчиков. Но с этим тоже проблема.

Существует, например, план импортозамещения в ТЭК. При этом В. Макаров посетовал на то, что Минпромторг не может добиться от компаний отрасли

единых требований к программным системам и телекоммуникационному оборудованию. Поэтому российским разработчикам Минпромторг ничего предложить не может.

Действительно, даже по утвержденным ключевым направлениям импортозамещения в ТЭК компании, привыкшие работать с определенными брендами, меры принимать не спешат, рассчитывая то ли на смягчение западных санкций, то ли на локализацию технологий. Тем более что глава Минпромторга Денис Мантуров неоднократно заявлял, что курс на импортозамещение не означает изоляцию и ограничение участия иностранных компаний. Ситуация в других отраслях едва ли принципиально иная.

Существует отраслевой план импортозамещения ПО до 2025 г., утвержденный приказом Минкомсвязи. Он предполагает



Рис. 2. Денис МАНТУРОВ, министр промышленности и торговли РФ

создание реестра существующих отечественных программных продуктов, из которого предприятия с государственным участием должны будут выбирать для себя решение в приоритетном

паспортов проектов импортозамещения по всем направлениям реализации плана с обоснованием необходимости мер государственной поддержки. О взаимодействии с потенциальными заказчиками перечисленного ПО в приказе не говорится. Хотя справедливости ради отметим: представители министерства заявляют о намерении привлечь (и даже уже привлекают) экспертов со стороны заказчиков для отбора проектов.

Дело в том, что, по мнению представителей отраслей – пользователей корпоративного ПО, отечественные продукты не дотягивают до западных образцов по широте функционала. Значит, российским разработчикам нужны дорожные карты для совершенствования своих продуктов, основанные на требованиях заказчиков. Не менее важны целевые требования для системного ПО, тем более что его разработка – долгосрочный процесс. Надо понимать, какова будет дальнейшая судьба разработки, кем она будет востребована. На

компания, имеющая опыт разработки инженерного ПО на импортном ядре, переключится на RGK и начнет разработку заново, она неизбежно отстанет от рынка.

Российский производитель – кто это?

Если вернуться к тому же телекоммуникационному оборудованию, производители которого сильно зависят от импортной компонентной базы, то критериев «российскости» производителя не существует. Зато существуют критерии «телекоммуникационного оборудования отечественного происхождения» (ТОРП). Они определены совместным приказом Минпромторга и Минэкономразвития РФ № 1032/397, изданным в 2011 г. и скорректированным в 2013 г. Присвоение статуса ТОРП обусловлено уровнем локализации производства по видам телекоммуникационного оборудования, наличием у производителя прав на конструкторскую документацию и программное обеспечение и некоторыми другими критериями. Идея в том, что даже при использовании иностранных компонентов производитель должен держать под контролем систему управления оборудованием и быть в состоянии модернизировать оборудование на всех стадиях создания и эксплуатации. На данный момент девять компаний получили статус ТОРП для своих продуктов, еще для нескольких компаний имеются положительные заключения. Правда, никаких преференций обладание статусом ТОРП производителям не дает – практика правоприменения приказа отсутствует.

Что касается производителей ПО, то Минкомсвязь приветствует их ориентацию на экспорт – выход на зарубежные рынки служит одним из критериев конкурентоспособности продукта (что, нельзя не признать, логично). Кроме того, отмечается,

Одной из мер, способных помочь российским производителям укрепить свои позиции, могли бы стать 15%-ные преференции при госзакупках.

порядке (если предприятие предпочтет импортный продукт, ему придется тщательно обосновать свой выбор); коллективную разработку системного ПО (задачу предполагается решать в том числе в рамках международной кооперации); поддержку разработчиков индустриально-специфического ПО. Приказом также установлена необходимость разработки Минкомсвязью совместно с российскими ИТ-компаниями и отраслевыми ассоциациями

память приходит геометрическое ядро трехмерного моделирования RGK, созданное коллективом разработчиков под руководством МГТУ «СТАНКИН» по заказу Минпромторга. Разработка началась в 2011 г. и завершилась в 2013 г. Создание RGK – несомненное достижение. Но кто и на каких условиях должен разрабатывать инженерное ПО на его основе, при том что на рынке уже существуют развитые продукты? Если коммерческая

что переломить ситуацию, при которой на рынке доминируют западные продукты, можно только совместными усилиями стран СНГ и БРИКС, следовательно, приветствуется международная кооперация. Учитывая, что каждая страна имеет в этой области свои сильные стороны, не исключено, что преимущественно китайский или индийский продукт может быть признан «импортозамещающим». Импортозамещение меняется на «западозамещение».

Впрочем, это уже происходит в сфере оборудования. Цитата из пресс-релиза: «В мае 2015 г. компания N подписала с холдингом «Росэлектроника» соглашение о сотрудничестве в области инновационных технологий. Объем финансирования работ по соглашению составит около ... млн долл. Стороны готовы обсудить локализацию производства в России – речь идет о площадках с выпуском продукции со статусом телекоммуникационного оборудования российского происхождения (ТОРП)». Компания N, как нетрудно догадаться, китайская.

Отдельная тема – российские производители программно-аппаратных комплексов, например класса OSS/BSS. Софт – полностью отечественная разработка, аппаратная платформа – импортная x86. Перейти на отечественную аппаратную платформу компания не может в силу ее дороговизны. Статус ТОРП получить невозможно. Справедливо ли по формальным основаниям лишать поддержки отечественного производителя, чьи решения являются конкурентоспособными и давно используются многими операторами связи?

Производители просят поддержки

Одной из мер, способных помочь российским производителям укрепить свои позиции, могли бы стать 15%-ные преференции при госзакупках. Такие преференции установлены приказом Минэкономразвития № 155



Рис. 3. Презентация проекта RGK по созданию и развитию 3D-ядра

от 25 марта 2014 г. для ряда товаров, произведенных в странах Таможенного союза. При оценке конкурсных предложений к товарам российского, белорусского или казахстанского происхождения применяется понижающий коэффициент в размере 15%, при этом контракт заключается по предложенной участником цене. Если в аукционе побеждает товар другой страны происхождения, при заключении контракта цена снижается на 15%. На данный момент ИТ-продукция в установочный приказом перечень не входит. По информации «Ведомостей», Минпромторг предложил распространить 15%-ные преференции на высокотехнологичную продукцию, произведенную в странах Таможенного союза. Соответствующее сообщение «Ведомости» опубликовали в феврале. Эффекта пока не последовало.

Другая мера, за которую ратуют отечественные производители ИКТ-оборудования, – изменение таможенной политики. У российских производителей нет своих компонентов, но есть свое – и неплохое – оборудование. Но по себестоимости оно дороже импортного. Причина в том, что пошлинами облагается компонентная база и не

облагается готовое оборудование. А должно быть наоборот: нулевые пошлины на комплектующие и высокие – на готовые изделия и отдельные узлы. Такую политику проводит ряд зарубежных стран в интересах своих производителей.

Многие зарубежные правительства поддерживают своих производителей дешевыми кредитами, налоговыми льготами, субсидиями и даже пониженными тарифами на коммунальные услуги. Российские производители пока об этом только мечтают. Самое обидное – не потому, что ничего в этих направлениях не предпринимается. По свидетельству Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов (АПЭАП), комплекс мер давно разработан под руководством департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга. Но различные министерства и ведомства, а также отдельные госзаказчики не могут договориться между собой, каждый гнет свою линию и предлагает свой комплекс мер. Существует разнобой в определении терминов и целеполагании. Уповать остается лишь на то, что государство проявит «политическую волю». Как в Китае. ■