



# Импортозамещение ограничилось импортом

**А.В. ЛЕОНОВ, заместитель начальника научного отдела ООО “Т8 НТЦ”, кандидат физико-математических наук, К.В. ШИШКОВ, начальник отдела рекламы и PR ООО “Т8”**

**Н**а сегодняшний день российское оборудование “Волга” производства ООО “Т8” занимает около 7 % российского рынка DWDM-оборудования. Более половины рынка занимает оборудование китайского производителя Huawei, остальная часть — прочие зарубежные поставщики (Alcatel-Lucent, ECI, ZTE, Nokia-Siemens, NEC, Infinera и др.). При этом технические характеристики российских DWDM-систем не уступают зарубежным аналогам. Например, на системах “Волга” поставлен ряд мировых рекордов по дальности передачи сигнала в 100G-системах [1, 2], специалистами компании разработаны передовые методики оптимизации производительности многопролетных линий связи [3], методики создания сверхдлинных однопролетных линий [4].

В 2015 г. наша компания успешно запустила на собственном DWDM-оборудовании резервированный 100G канал Москва — Новосибирск без регенерации сигнала. При этом оба плеча резервированного канала организованы в рамках действующей многоканальной DWDM-системы, построенной на оборудовании зарубежного производства (Cisco). Конфигурации такого типа предъявляют повышенные требования к качеству добавляемого оборудования и точности расчета параметров сети.

Возникает вопрос, почему же при наличии высококачественного российского оборудования и декларируемой на государственном уровне политики импортозамещения и поддержки отечественного производителя операторы связи по-прежнему предпочитают импорт? А российскому поставщику остается для выполнения, главным образом, то, что не смогли забрать иностранные вендоры: нестандартные или разовые проекты, составляющие лишь небольшую долю рынка...

## Почему операторы связи предпочитают импорт?

Можно выделить несколько основных причин, по которым операторы связи предпочитают закупать оборудование импортных поставщиков.

**Работа с единым поставщиком.** При общем сопоставимом уровне разработки и производства западные вендоры (транснациональные компании с миллиардными оборотами — далее ТНК) предлагают полную линейку оборудования для комплексного решения задач заказчика, а каждый отечественный производитель — только свой “нишевый” продукт с ограниченным ассортиментом.

В России нет крупного поставщика отечественного телекоммуникационного оборудования, сравнимого с западными вендорами. Заказчику, конечно, удобнее покупать все необходимое ему оборудование у одного-двух поставщиков — как правило, это крупные зарубежные компании с широким спектром продукции.

**Реклама и имидж.** При покупке мирового бренда у заказчика нет имиджевых рисков перед аудиторами и акционерами (например, при оценке активов). Кроме того, ведется мощная антиреклама (“троллинг”) российского оборудования. Конечно, часть негатива имеет под собой почву и историю, но он сильно завышен и, возможно, по большей части уже не отвечает действительности. Целью такой антирекламы является освобождение российского рынка для импортного оборудования.

**Финансы.** Схемы кредитования российских производителей неконкурентоспособны. Российские банки кредитуют под 21 %. При этом, например, ООО “Т8” не может получить кредит, так как банк требует обеспечение недвижимостью на сумму кредита.

Зарубежные банки кредитуют под 0 — 3,5 %. Например, компания Huawei получает государственное финансирование 8 млрд. долл. США в год под 1 % годовых, что позволяет ей предлагать своим клиентам разнообразные схемы рассрочки платежей и позитивно сказывается на финансовой отчетности оператора. Заказчик, привыкший к условиям поставки импортного оборудования, требует и от российского производителя значительных рассрочек — обычно 6 — 9 месяцев, а иногда и более года. При существующих условиях кредитования российский производитель практически не может привлечь кредит под такую рассрочку или соглашается работать себе в убыток, потому что себестоимость такой продукции значительно повышается.

**Лоббирование.** Для поддержки активных продаж зарубежного оборудования в России “реклама” идет не только для широкой публики, но и среди представителей министерств и чиновников различного уровня.

Мировые вендоры прилагают большие усилия по интегрированию лоббистов зарубежного оборудования в госструктуры и штат операторов связи. Соответствующим образом формируется законодательство: например, таможенные пошлины на оборудование ниже, чем на комплектующие. В то же время реальная поддержка отечественного оборудования часто встречает блокирование на различных уровнях или даже активное противодействие.

Например, действовавшая до 2012 г. квота на закупку оборудования российского производства (20 %) отменена во имя “честной конкуренции”.

**Коррупция.** Не будем описывать запрещенные приемы, карающиеся по закону, но отметим, что корруп-

ционные схемы с зарубежными поставщиками сложнее раскрыть и противодействовать им. Отметим также, что борьба с коррупцией, при всей ее важности, может способствовать снижению влияния лишь одной из пяти указанных причин. Устранение остальных причин лежит в области государственной политики в сфере связи, финансов, средств массовой информации.

## О “честной конкуренции”

Конкуренция — необходимое условие развития капиталистического производства, поскольку монополизм неизбежно приводит к падению качества продукции. Непосредственные финансовые вливания, прямой протекционизм разрушают бизнес, приводят к ослаблению, потере конкурентоспособности. Это азбучные истины, и любая истинно капиталистическая компания, безусловно, выступает за конкурентный рынок.

Однако для честной конкуренции должно быть обеспечено равенство базовых условий работы, в частности, доступа к финансовым ресурсам. Если российская компания может получить кредит лишь под 20 % годовых и под залог недвижимости, а зарубежный вендор имеет многолетнюю кредитную линию на миллиарды долларов под 3 % годовых — можно ли это назвать равенством? Конечно, нет. На наш взгляд, естественно, что в такой ситуации именно правительство должно поддерживать своих производителей и выравнять условия для создания более честной конкурентной среды.

Можно согласиться с теми, кто говорит, что квоты на закупку — это “костыль”, временное решение за неимением лучших механизмов. Но когда квоты отменяют, не предлагая ничего взамен, и российская компания оказывается один на один с зарубежными гигантами (с их практически неограниченными финансовыми возможностями и административным ресурсом на уровне премьер-министров), можно ли это назвать “честной конкуренцией”? Конечно, нет.

## Об “импортозамещении”

Курс на импортозамещение, введенный в ранг государственной политики, действительно, ведет к трансформации рынка. Но, к сожалению, это мало касается российских производителей. Успешно происходит замещение импортного оборудования производства США, Европы, Израиля импортным оборудованием китайского производства. Крупнейшие российские корпоративные заказчики (РЖД, Автодор, Ростелеком, МегаФон, Акадо и др.) заключают многолетние контракты с Huawei, ведущие российские банки (ВТБ, Сбербанк и т. д.) выдают под эти контракты многолетние кредиты.

Вместо поддержки российского производителя мы видим колоссальный рост продаж оборудования зарубежных вендоров, а также внезапно появившихся “новых” брендов, которые сертифицируют свое оборудование как “российское”, а фактически — переклеивают этикетку, и таким образом формально удовлетворяют требованиям программы импортозамещения.

При этом специалисты, работающие с этим оборудованием, прекрасно понимают, откуда его завезли. Активное лобби таких “новичков” имеет серьезную поддержку со стороны знакомых всем ТНК. Для российского производителя конкурентная ситуация только ухудшилась: по сравнению, например, с 2012 г., когда еще действовала комиссия Минпромторга РФ по поддержке отечественных производителей. Тогда, в частности, гарантировалась 20 % квота на закупку российского оборудования в конкурсах госкомпаний, ныне отмененная.

Часто можно услышать сетования на то, что наши телекоммуникационные системы основаны на импортных комплектующих. Это, действительно, так, поскольку в России просто не существует большинства необходимых электронных компонентов.

Для появления в России собственного производства комплектующих

для телекоммуникационного оборудования необходимо, чтобы на них был спрос. А спрос на комплектующие появляется тогда, когда делается хотя бы первый шаг по организации производства — сборка готовой продукции. После этого постепенно можно проводить замену импортных комплектующих на отечественные аналоги. Так действовали, например, азиатские страны, которые “с нуля” налаживали у себя производство сложного оборудования.

Так действует и наша компания. К сожалению, в России взят курс на “сертификацию” импортного оборудования как российского — фактически, ввоз и переклейку наклеек. В этой ситуации говорить о снижении зависимости от импортных комплектующих бессмысленно. Но на сегодняшний день организовывать в России даже сборку готовой телекоммуникационной продукции сложнее, чем производить ее за рубежом. Мы даже получали предложения перенести производство из России, чтобы потом было проще работать в своей собственной стране.

При благоприятных условиях за 15 — 20 лет можно пройти путь от “отверточной сборки” до собственного производства высокотехнологичных систем, которые способны не то что конкурировать — лидировать на мировом рынке. Посмотрите, например, на историю Samsung. Или на историю того же Huawei, который для нас, на самом деле, является не только основным конкурентом в нише DWDM-систем, но и позитивным примером того, как можно построить высокотехнологичную компанию мирового класса при правильной господдержке. В 1994 г. основатель Huawei Technologies заявил, что “страна без собственного достойного оборудования — все равно, что государство без вооруженных сил”. Можем только подписаться под этими словами.

## Первоочередные меры

Механизмы поддержки производителей хорошо отработаны в других



странах — это долгосрочные заказы и кредитные линии на поставки оборудования. Эти же механизмы можно предложить в качестве первоочередных мер по поддержке отечественных производителей в России:

долгосрочные прямые контракты с крупными операторами (Ростелеком, МегаФон, Билайн, МТС);

упрощенное кредитование под заключенные контракты. Срок кредита должен составлять не менее 1 года (т. е. типичный срок исполнения контракта с ПАО «Ростелеком» — 8 месяцев), а льготная ставка кредита — не более 5 % годовых с целью обеспечения конкурентных условий с зарубежными поставщиками.

Эффективным решением — хотя бы временным — мог бы стать возврат к практике квотирования. При выделении средств или квот в проектах на импортозамещение возникают две проблемы: подделка зарубежного оборудования под отечественное (регистрация дочерних компаний зарубежных вендоров) и низкое качество и недоработанная продукция ряда отечественных фирм, поэтому необходимо параллельно внедрить механизмы контроля качества и реального происхождения оборудования.

Существуют вполне эффективные способы контроля и противодействия: во-первых, статус отечественного производителя должен предоставляться компаниям, в которых не менее 50 % акций (долей) принадлежит российским физлицам и организациям (а не просто зарегистрированным в России), во-вторых, программное обеспечение должно быть зарегистрировано в России, а его исходные коды в установленных законодательством объемах переданы в Роспатент, в-третьих, на балансе компании должны находиться патенты и другая интеллектуальная собственность, лежащая в основе продаваемого оборудования. Кроме того, существуют эффективные механизмы тестовых проектов, экспертного отбора (как, например, в Сколково или Роснано).

## Заключение

Необходимо обеспечить долгосрочные заказы российским производителям DWDM-оборудования, а также кредиты на развитие производства на приемлемых условиях, что позволит отечественным компаниям конкурировать на равных с зарубежными брендами, которые имеют аналогичные условия от своих правительств.

Сейчас массовая закупка крупными компаниями импортного оборудования приводит к разрушению российских технологических компаний, к фактической ненужности Академии наук, НИИ и технологических вузов вследствие отсутствия заказов от российской промышленности.

Гарантированный спрос, госзаказ обеспечат потребность на российские комплектующие, что в свою очередь приведет к созданию рабочих мест для научно-технического и инженерного персонала. Это как пищевая цепочка: одно связано с другим.

Бесполезно говорить о развитии микроэлектроники (и о реформе Академии наук), не решая при этом задачу обеспечения внутреннего спроса на наукоемкое и высокотехнологичное оборудование российского производства.

Например, у нас в компании создано DWDM-оборудование мирового класса. Но для создания компании мирового класса нужен покупатель — рынок сбыта. А мы даже на своем «домашнем» рынке находимся в худших условиях по сравнению с зарубежными вендорами. Тем более, никто не ждет российское оборудование ни в Америке, ни в Китае — они защищают своих производителей.

Там нет свободного рынка, как учат в учебниках, — это стратегические системы передачи данных, вопрос национальной безопасности. В США, например, Huawei на магистральные сети вообще не пускают, о чем недавно вполне откровенно рассказал в своем интервью Майкл Хайден, бывший шеф ЦРУ и АНБ [5]. Это как раз та самая ситуация, которую хорошо

было бы взять на вооружение как передовой западный опыт.

Нас бы очень воодушевила поддержка от государства по образцу того, как это делается в США или Китае.

Без поддержки государства, к сожалению, судьба национального производителя телекоммуникационного оборудования незавидна.

В конкуренции с транснациональными корпорациями на мировом рынке у него нет никаких шансов. «Старт-апы», национальные компании, которым удается дорасти до определенного уровня, как правило, скупаются либо разрушаются ТНК. Противостоять этому давлению можно только при поддержке сил, сопоставимых по мощности с ТНК. На практике, такой силой может выступать только государство.

Национальная компания при поддержке государства может успешно конкурировать с ТНК как на отечественном, так и на глобальных рынках. Национальная компания без государственной поддержки рано или поздно будет поглощена либо разрушена конкурирующей ТНК...

## Литература

1. Gainov V.V., Gurkin N.V., Lukin S.N., Akopov S.G., Makovejs S., Ten S.Y., Nanii O.E., Treshchikov V.N. Record 500 km unrepeated 100 Gb s-1 transmission// Laser Physics Letters. Vol. 10 (2013). № 7. 075107.
2. Gainov V., Gurkin N.V., Lukin S.N., Makovejs S., Akopov S.G., Ten S.Y., Nanii O.E., Treshchikov V. and Sleptsov M. Record 500 km unrepeated 1 Tbit/s (10x100G) transmission over an ultra-low loss fiber// Optics Express. 22 (2014). 22308-22313.
3. Konyshev V.A., Leonov A.V., Nanii O.E., Treshchikov V.N., Ubaydullaev R.R. New method to obtain optimum performance for 100 Gb/s multi-span fiber optic lines// Optics Communications. 355 (2015). 279-284.
4. Гайнов В.В., Слепцов М.Н., Трещиков В.Н. Однопролетные ВОЛС большой протяженности: как снизить стоимость транспортных сетей// Первая миля. 2015. № 2. С. 72 – 77.
5. Christopher Joye. Transcript: Interview with former CIA, NSA chief Michael Hayden// Australian Financial Review. Jul 19, 2013.