Телеком-производство в России

Мысль о создании национальных российских производителей телекоммуникационного оборудования у регулирующих органов, в очередной раз, обретает конкретные черты. Очень забавную мысль о необходимости наконец-то расставить все точки над i в этом вопросе, сформулирован г-н Министр Щеголев. Во всяком случае, на расширенном заседании коллегии Минкомсвязи он отметил буквально следующее: "Главная идея всех подобных проектов – импульс для развития национального производства. Есть "специалисты", которым больше нравится покупать готовое оборудование у американцев и китайцев, но мы считаем, что этот подход уже не отвечает требованиям дня. Тот объем средств, который российские пользователи платят за услуги связи, дает им право рассчитывать на инвестирование существенной части этих денег в развитие отечественной высокотехнологичной промышленности. Того же требуют и интересы национальной безопасности". Что-то в этом отрывке, наверное, можно признать и верным и актуальным. Другое дело, как это будет реализовано.

В любом случае, сами компании, которые потенциально могут претендовать на статус «национальных производителей», вполне скептически относятся к подобным рекомендациям регулирующих органов власти. На закончившейся совсем недавно выставке "Связь Экспокомм 2010" я поговорил на эту тему с полудюжиной российских производителей техники – кто-то из них подтвердил свои мысли, кто-то просил не давать их "в эфир" именно от его лица. В итоге, получается занятная картина.

Специфика работы с КНР

Не секрет, что большинство комплектующих российские производители и продавцы телекоммуникационного оборудования заказывают в странах Юго-Восточной Азии. В свое время Сергей Сухман, президент компании Zelax, отмечал, что те же «спецпотребители оборудования это знают и тестируют все поступающее к ним по госконтрактам «железо», но у них просто нет выбора. Ведь полупроводниковая промышленность России, мягко говоря, не производит все, что необходимо для полноценной российской сборки».

В целом, экономика работы с Китаем в данном случае достаточно эффективна и показательна. "Если мы смотрим на КНР, то чтобы набрать компонентов на нужную мне плату, мне достаточно пройтись по местным электронным рынкам, - утверждает высокопоставленный представитель российской компании, - там сидят вполне хорошо подготовленные инженеры, они знают что на конкретную плату можно поставить и как быстро это смонтировать, могут гарантировать хотя бы минимальное качество своей продукции. И замену компонентов в случае проблем. И быструю доставку - в течение нескольких часов. Даже с небольшими своими заказами мы можем встроиться в заказ на миллион штук - производителям все-таки надо куда-то пристроить свои остатки продукции. В Европе, для сравнения, производить тоже самое стоит ровно в два раза больше, чем в КНР, да и головной боли от ввоза готовых решений через границу, конечно, больше - на некоторые компоненты из Юго-Восточной Азии идет вообще нулевая пошлина».

В России все делать еще сложнее. «Приходишь, к примеру, на завод, который можно использовать как сборочное производство, - вспоминает руководитель отдела по работе с партнерами российской компании-производителя, - а его руководство ждет тебя как родного. Но не от избытка чувств - из-за крайне низкой финансовой эффективности, кучи глупых проблем они чуть ли не в долговой яме уже сидят и думают, что я им сейчас за все ошибки заплачу на месте. Большая ошибка - мы будем долго и настойчиво торговаться. Кроме того, собирая что-то в России мне надо содержать огромный отдел логистики, который будет "проталкивать" для меня через границу и заказывать в странах Юго-Восточной Азии десятки нужных мне компонентов. На территории РФ я могу получить разве что качественные корпусы для своих изделий из металла, да и то если "отстрою" производителя самым жестким образом. В результате, стоимость сборки в России будет мне стоить ровно в три раза больше, чем в КНР. Заниматься локализацией, конечно, можно - но только в том случае, если ваш оборот превышает 300 млн. долл. и партии товаров измеряются хотя бы десятками тысяч штук: тогда вы существенно экономите на доставке».

Получается, что наиболее адаптивны на российском рынке в настоящий момент «производители-агрегаторы». Часть своих заказов они реализуют самостоятельно, софт практически всегда пишут сами, проводят разработки перспективных образцов, глубокую кастомизацию "железа" под потребности заказчика и, часто, доработку необходимых ему решений. Кроме того, размещают

заказы по всему миру и совсем не только в Китае - есть много компаний в Восточной Европе, которые давно бьются за российский рынок - деньги-то не пахнут, а у них такого телекоммуникационного бума уже никогда не случится.

Причем, делают они явно правильно - сейчас уже не важно, какой тип железа установлен внутри оборудования: компонентов много, причем разных и недорогих (правда, качество тоже разное), само по себе железо сейчас в изобилии. Но заказчик выбирает не его, он выбирает конечное решение, а оно как минимум на 80% реализуется программными методами. Возможно, для того, чтобы стать российским производителем необходимо создавать собственные программные платформы, дающие реально эффективные, настраиваемые решения конкретной отрасли с возможностью оперативной подстройки под нужды заказчика, учитывающие "ухабы" и специфику локального рынка. «В противном случае, - утверждает с грустью один из аналитиков рынка, - это банальная сборка чужого железа на чужом же софте. А с этой работы большого ума не надо».

Формальный госзаказ

Наверное, уже все почитали веб-страницу "О приоритетном использовании телекоммуникационного оборудования отечественного производства" на сайте Минкомсвязи РФ. Если нет - имеет смысл, занимательное чтение. Наиболее интересным здесь мне показался "Проект постановления Правительства РФ "О приоритетном использовании телекоммуникационного оборудования отечественного производства". Как всегда, самый интересный пункт - первый. Давайте прочитаем его внимательно:

"1. Телекоммуникационным оборудованием отечественного производства признается оборудование, удовлетворяющее следующим требованиям:
а) оборудование, производство которого осуществляется на территории Российской Федерации;
б) оборудование, на разработку и производство которого получено соответствующее решение Государственной комиссии по радиочастотам, в случае использования им радиочастотного спектра;
в) локализация производства оборудования, рассчитываемая по методике, приведённой в приложении, должна составлять:
для первого года производства не менее 30%,
для второго года производства не менее 40%,
для третьего и последующих годов производства не менее 50%."

По сути, все будет происходить постепенно - но с первого года производства компания, обеспечившая всего-то треть "отечественной" составляющей, вполне может участвовать в гостендерах, выиграть их и... дальше не обращать внимание на эти мелочи. Кроме того, не исключен вариант, при котором, в результате этих мер, стоимость оборудования может оказаться в разы выше, чем у иностранных коллег, что неизбежно будет транслироваться в увеличение стоимости услуг для конечных потребителей.

Учитывая тот факт, что это только проект постановления, все еще может измениться. "Главное, чтобы такие условия были сформулированы хотя бы разумно - то, что их будут использовать "под себя" и так понятно, - с грустью замечает заместитель генерального директора средней российской компании по сборке оборудования уровня доступа. - Вот напишут, к примеру, что не менее 60% изделия должно быть собрано на территории России и вообще без поставщиков окажутся - у нас можно только сварить корпус или подставку из металла, "накидать" на плату компонентов (которые произведены тоже не у нас), провести монтаж. Даже если быть очень оптимистичными, это будет никак не больше трети изделия. Если надо будет больше - пойдем на всем известную хитрость и будем продавать комплексные решения. Формально в огромной стойке российского металла, монтажа, даже винтиков и кабелей российского производства как раз и будет больше половины. О, чудо, все сразу превращается в российского производителя. Шильдик с логотипом сборщика и надписью "сделано в России" тоже считается как часть изделия, кстати".

Кстати, Министерству промышленности и торговли Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти поручается не только разработать предложения по обнулению ввозных таможенных пошлин на комплектующие изделия и технологическое оборудование, но и, одновременно, повысить таможенные пошлины на готовую продукцию телекоммуникационного оборудования. «Правда, не уточнен список этого "железа", которое станет теперь гораздо дороже, - осторожно замечает представитель дистрибутора крупного производителя телекоммуникационного оборудования. - Кроме того, эти две меры не увязаны между собой по срокам – вполне может случится, что пошлины на комплектующие останутся прежними, а стоимость ввоза готовых решений «подскочит»: трудностей отечественным операторам связи тогда

не избежать».

Ну и, напоследок, "самое сладкое" - пункт четвертый. Вчитайтесь: "4. Министерству экономического развития Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти до 1 июля 2010 г. подготовить предложения по внесению изменений в Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях», устанавливающих возможность при согласовании инвестиционных программ субъектов естественных монополий в области связи учитывать долю расходов на закупку «телекоммуникационного оборудования отечественного производства» в общем объеме расходов по инвестиционной программе". Правда изящный ход? То есть даже если в вашем телеком-железе всего-то треть из России, это считается нашим национальным изделием и может быть установлено в таких компаниях, как, к примеру, "Связьинвест" вполне спокойно.

Кстати, интересно и "Приложение. Методика расчета локализации производства продукции" - здесь правда, как говорится, "без ста грамм не разобраться". Чего стоит список затрат, которые принимаются к зачету на локализацию продукции. Сюда входит и сырьё, материалы, комплектующие, входящие в состав изделия в соответствии со спецификацией или лимитно - заборным картам по входным ценам, пропорционально входным данным локализации и заработная плата работников, резидентов Российской Федерации и соответствующие налоги, в полном объёме и т.д. Кстати, "амортизация оборудования, инструментов основного производства со сроком эксплуатации 15 и более лет принимается к зачёту как отечественное" - интересно, что можно сделать на таком оборудовании в области телекоммуникаций. Изучить его в любом случае стоит.

Практика российской сборки

Было бы наивно думать, что локализации сборочного производства в России до сих пор нет. Как раз наоборот - к примеру, вполне можно отдать отверточную сборку каких-то отдельных решений на сторону. "Особенно это любят компании МРК "Связьинвеста", - отмечает еще один наш источник информации, - чтобы, к примеру, коммутаторы, которые они поставят к себе на сеть, собирались окончательно в их "домашнем" регионе. Это позволяет им продемонстрировать федеральным и, что самое главное, местным властям свою заботу о рабочих местах в российских регионах и вроде бы как-то даже участвуют в развитии отечественного хайтека. На самом деле, конечно, это явная показуха: "махать" отверткой на местах производителю дороже и эти деньги он "срубит" с заказчика. Но об этом никто предпочитает не говорить - все-таки такой подход помогает побеждать в тендерах". Причем, коммерческим клиентам на территории России все равно где собираются поставляемые им устройства - главное, чтобы они работали по заявленным характеристикам и не ломались хотя бы во время гарантийного срока. "Все равно за их работоспособность отвечаем мы на протяжении даже не трех, а пяти и больше лет, - отмечает еще один представитель российской компании-сборщика, - в том числе и будущими контрактами. Поэтому выносить хоть какое-то производство в Россию мы будем исключительно под конкретный тендер, или в том случае, когда доля госпродукции у нас будет занимать 50% от оборота. Только тогда экономически выгодно будет соответствовать пожеланиям российских бюрократов".

Кроме того, мало кто сомневается, что иностранные производители, конечно, придут в Россию - да участия в гостендерах. И явно не с пустыми руками - приобретать они здесь ничего не готовы ради минимизации стоимости "входного билета", а готовы "совместно развивать бизнес" с минимальными усилиями. Примерно также, как работают иностранные производители автомобилей: ввозить "машинокомплекты", которые на месте будут творчески дорабатываться местным персоналом до полной готовности. Причем, такое производство крупная компания может позволить себе в определенной степени ради захвата доли рынка. Причем, если на автомобильном рынке надо еще как-то конкурировать с российскими автомобилями качества прошлого века, то на ИТ-рынке такая проблема отсутствует - все работают на чипах Broadcom и Marvel. Таким образом, очень может быть, что скоро самыми российскими производителями будут... тот же Huawei или ZTE. Причем, можно сколько угодно долго рассуждать о том, что российские "производители" вроде бы воспитывают местный персонал, занимаются возрождением отечественной ИТ-отрасли, но, по формальным критериям, тем же самым занимается и любой иностранный производитель, который имеет в России совместные проекты с ВУЗами или другими научно-техническими школами. Вспомним хотя бы тот же Nokia Siemens Networks с их Fruct`ом.

Правда, пока что российские предприятия, создающие оборудование уровня доступа могут быть спокойны - иностранным производителям интересны передовые технологии "беспроводки": то, что обещает крупные и долгосрочные контракты "здесь и сейчас". К примеру, на звание "российского" производителя оборудования LTE претендует "РВМ Альянс" — СП израильского производителя

Runcom Technologies с российскими группой "Альянс" и концерном "Созвездие". Его создали еще в 2008 году, а сейчас просто "реанимировали". Аналогичным образом сотрудничает СП Alcatel-Lucent и "Ростехнологии". Кроме того, компания Motorola решила реализовать проект с холдингом “ИнформИнвестГрупп” по совместному производству того же оборудования LTE. В целом же, все идет в русле создания СП - это минимизирует для компаний стоимость "входного билета". Как отмечал в свое время Сергей Раудсепп, директор Департамента по продажам продукции Регионального отделения Huawei по России, Украине и Белоруссии, "какие-то активы в России нам могут быть интересны с точки зрения доступа к определенным технологиям, но разместить здесь 100% производства совершенно нереально, поскольку уже сейчас это огромный комплекс, не привязанный к одной стране мира".

Одного-единственного и правильного выхода из этой ситуации, конечно, нет. Возможно, самым разумным, для начала, будет внимательно изучить конкурентов и учесть весьма активное участие госорганов власти того же Китая не просто в развитии своих технологичных компаний, но и в мерах для стимулирования их работы зарубежом. От налоговых льгот, активного лоббирования до компенсации их участия в мировых телекоммуникционных выставках: ведь "китайские павильоны" на CES или WMC именно отсюда.

Возможно, самым оптимальным путем развития будет развивать производство именно современных комплектующих, а не процессоров давно ушедшего века. Или, как минимум, наладить ввоз в страну значительного числа чипов от различных поставщиков, на базе которых российские компании будут создавать что-то свое. И стимулировать не сборку «российского» железа, а активное создание программного обеспечения для управления различными системами доступа. Чтобы в один прекрасный момент не оказалось, что на системах правительственной связи или баллистических ракетах мы нашли бы надпись "Made in China" - а ведь при текущем подходе это вполне может случиться.