



фото: Huawei

Дмитрий Бучнев, заместитель директора по маркетингу регионального отделения Huawei по России, Украине и Белоруссии: «Huawei планирует привести продукцию в соответствие статусу «оборудование российского происхождения», если это будет экономически целесообразно»



фото: СТАНДАРТ

Владислав Борисов, генеральный директор ЗАО «Оптимальные Коммуникации»: «Российским оборудованием может считаться лишь спроектированная в России продукция, при этом в обязательном порядке вся интеллектуальная собственность на нее должна быть во владении российского резидента»

доступа в Интернет с использованием радиочастот в диапазоне 2,3-2,4 ГГц в 40 регионах РФ. По условиям этих конкурсов победитель должен использовать для строительства сетей оборудование российского происхождения.

В конце 2009 года Минкомсвязи передало перечисленные документы в Министерство промышленности и торговли РФ (Минпромторг) для дальнейшей доработки. Основной упор в них был сделан на степень локализации оборудования как на ключевой критерий определения его происхождения. По закону «О связи» создание таких документов не входит в компетенцию Минкомсвязи,

поэтому они рассматривались Минпромторгом исключительно как справочные материалы, отталкиваясь от которых, можно довести законопроект до ума. Однако 13 мая 2010 года глава правительства РФ Владимир Путин заbral предложенные Минкомсвязи проекты, отметив, что они не защищают интересы истинных отечественных производителей и позволяют без особых усилий получить статус «российского» фактически для любого телекоммуникационного оборудования любого зарубежного вендора. А уже 31 мая 2010 года правительство издало распоряжение №858, согласно которому разработка критериев статуса

«телекоммуникационное оборудование российского происхождения», а также порядок и методика его присвоения были возложены на Минпромторг и Министерство экономического развития РФ (Минэкономразвития). На это правительство ответило министерствам два месяца с момента публикации распоряжения – до начала августа 2010 года. «Мы видим и приветствуем деятельность государства, направленную на развитие отечественного потенциала в сфере телекоммуникаций: для технологического совершенствования и повышения обороноспособности России проекты национального масштаба должны максимально строиться

на российском оборудовании», – высказался по поводу государственной инициативы Владимир Пашкевич, генеральный директор ООО НПП «Зелос» (Zelax).

Резус-конфликт
В начале лета Минпромторг на скорую руку сформировал рабочую группу, в состав которой вошли не только чиновники министерства, но и делегаты отечественных производителей: компаний ООО «Райтек», ЗАО «МНИТИ», ОАО «Концерн «Созвездие»», ЗАО «ОСТЕК», ЗАО «НПП «Цифровые технологии»», ОАО «ЭККОС», ЗАО «СПИРИТ», ООО «Альтоника», группы компаний «НАТЕКС»,

Мнение

Владимир Фрейнкман, коммерческий директор ООО «НТЦ Протей»

Меры господдержки российских производителей телекоммуникационного оборудования можно поделить на две группы: для коммерческого и государственного сегментов. В коммерческом сегменте хотелось бы того же, что есть у южно-азиатских компаний: доступа к кредитным ресурсам страны, причем не для себя, а для заказчиков. Это сильно укрепит позиции отечественных производителей не только в России, но и за рубежом, где идет

борьба за развивающиеся рынки. Конкурировать с китайскими компаниями, которые при поддержке государственных банков предлагают оборудование в рассрочку на пять лет с первым платежом через три года пока что невозможно. В рамках же госпроектов хочется, чтобы предпочтение всегда отдавалось отечественному оборудованию при условии его конкурентоспособности с зарубежной продукцией. Но есть и более конструктивный вариант: предоставление

ценовых преференций в рамках аукционов, то есть, чтобы даже при разнице в цене в 15-20% при прочих равных всегда выбиралась продукция местной компании. Таким образом государство может инвестировать в развитие локального производства. Ключевой же момент – создание благоприятных налоговых условий для разработчиков ПО, работающих на местный рынок. Государство планирует дать льготы компаниям, 90% доходов которых приходится



фото: СТАНДАРТ

на ПО, но механизм выделения его стоимости в стоимости программно-аппаратных комплексов пока не ясен.