

Информационно-коммуникационные технологии в России

Прошло около года с того момента, как я давал интервью на схожую тему одному отраслевому журналу. Сам негаснущий интерес к данной теме со стороны отраслевых СМИ, безусловно, радует. Но вот особой положительной динамики в решениях проблемных вопросов, к сожалению, не наблюдается.



Владимир ФРЕЙНКМАН,
директор по маркетингу
и системным исследованиям
компания
ООО «НТЦ ПРОТЕЙ»

«Важно не то положение, в котором мы находимся,
а направление, в котором мы движемся»

Итак, что мы имеем на сегодняшний день? По-прежнему единственным «гарантированным» потребителем отечественных продуктов ИКТ является собственное государство — это, безусловно, большой плюс, но этого недостаточно. Государство закупает отечественные ИКТ-продукты прежде всего для спецпотребителей (силовые структуры, министерства и ведомства), а этот рынок хоть и велик, но все же ограничен. Более того, даже некоторые ведомства активно покупают зарубежные телекоммуникационные решения при наличии отечественных аналогов, ничуть не уступающих по функционалу и надежности. Действующий закон о госзакупках (ФЗ-94) никак не способствует внедрению отечественных решений, даже если заказчиком является государство или госструктура (один из свежих примеров этого года — закупка оборудования иностранных вендоров для проектов, связанных с построением системы ЭРА-ГЛОНАСС). В закон о Федеральной контрактной системе заложены некоторые позитивные моменты, например, преференции для отечественных производителей в процессе сравнения конкурсных предложений, но пока непонятно, как они будут работать. Более того, периодически озвучиваемые специалистами Антимонопольной службы мнения о том, что удельный вес так называемых субъективных критериев оценки (таких как качество и опыт реализации аналогичных проектов) нужно свести к минимуму, могут привести

к непредсказуемым последствиям при реализации НИОКР в области ИКТ или при поставке сложных информационно-коммуникационных решений. Ведь цена и сроки далеко не всегда являются ключевыми критериями при реализации сложных информационно-коммуникационных (ИКТ) проектов, при построении систем, которые должны не только безотказно работать много лет, но и иметь возможность сопровождения, развития, интеграции со смежными системами и т.д.

Еще один момент, на котором хотелось бы в очередной раз заострить внимание: даже компании с госучастием, работающие на открытом рынке, сейчас никак не заинтересованы в работе именно с отечественным производителем, что представляется в корне неверным. Безусловно, качество, надежность и функциональность продукта должны быть поставлены во главу угла, но «при прочих равных» должны существовать механизмы, позволяющие компаниям с госучастием делать выбор в пользу

отечественного разработчика. Таким механизмом может быть льготное кредитование отечественных компаний отечественными же банками при закупке отечественных ИКТ-решений (опыт Китая говорит об однозначно позитивном влиянии такой практики), возможно — какие-то налоговые льготы для покупателей. Также представляется разумным внести положения о преференциях при закупке отечественных ИКТ-решений в ФЗ-223, которому следуют при закупках крупные отечественные публичные компании.

Поддержка в виде кредитования покупателей очень бы помогла при работе на зарубежных рынках. Работая на рынках Средней Азии, Ближнего Востока, общаясь с латиноамериканскими заказчиками, от финансистов и коммерсантов местных операторов нередко приходится слышать сравнения с китайскими вендорами (не в пользу российских компаний). И это понятно — ведь при закупке решений китайских вендоров банки Поднебесной охотно кредитуют покупателей. В России такая практика тоже существует, но применяется она, как правило, при глобальных многомиллионных контрактах, например, на поставку вооружений или энергетического оборудования. А поставки программного обеспечения и оборудования для телекоммуникаций зачастую невелики (сотни тысяч долларов) — и получается, что банкам такие проекты попросту неинтересны, хотя в реальности это как раз тот самый высокотех-



нологичный экспорт, о необходимости которого много говорят представители государства.

Нельзя не отметить, что государство прикладывает определенные усилия в части совершенствования налогового законодательства — так, при поставке программного обеспечения по лицензионным соглашениям не взимается НДС, вводятся льготы для небольших ИТ-компаний. Но некоторые моменты по-прежнему вызывают искреннее недоумение. Например, кажется не очень логичной ситуация, когда разработчик программных решений может получить налоговые льготы по социальным выплатам, а компания, которая в дополнение к программному продукту, разрабатывает (!) и производит еще и аппаратные решения (то же оборудование NGN) почему-то таких льгот не имеет. Также весьма непрозрачна ситуация с НДС при экспорте. НДС вроде бы нулевой, но если вдруг зарубежный заказчик хочет получить продукт в рассрочку больше чем на полгода, поставщик вынужден этот НДС заплатить, а потом долго и трудно возвращать его. Между тем, большая часть решений ИКТ, например, для операторов связи сейчас поставляется со значительной рассрочкой платежей — таков рынок.

Не помешало бы некоторое упрощение экспортного законодательства при поставках ИКТ-решений (например, сокращение номенклатуры решений, требующих получения специальных уведомлений ФСБ, упрощение процедур отчетности для экспортного и валютного контроля). Так, необходимость подписания специфических двуязычных приемочных документов, необходимых для экспортного и валютного контроля, в дополнение к стандартному набору формальных документов, принятых во всем мире, зачастую ставит в тупик зарубежного покупателя.

К сожалению, прошедший год подтвердил, мягко скажем, отсутствие избыточного оптимизма по отношению к совместному приказу Минпромторга и Минэкономразвития №1032/397. Процедура локализации решений, предусмотренная данным приказом, была в значительной степени скопирована с других отраслей. В результате формулировка о влия-



www.30.nalog.ru

нии степени владения программным обеспечением получилась достаточно обтекаемой и позволяет, с формальной точки зрения, получить статус отечественного производителя любой компании, которая предоставит российскому резиденту (дочерней структуре) любые утилиты, например, для автоматической генерации конфигурационных файлов. Ведь это вполне может означать «объем, достаточный для его производства, модернизации и развития» — п.2 приложения №1 к приказу. Имевшая место летом дискуссия между двумя министерствами, вендором и оператором о признании отечественным оборудования LTE, произведенного одним крупным вендором на российском заводе, — лучшее тому подтверждение. Безусловно, лицензионное производство телекоммуникационного оборудования — это лучше, чем ничего, но все-таки произведенное таким способом оборудование не может и не должно считаться отечественным. Вместе с тем, очень хочется верить, что приказ заработает и позволит-таки отделить отечественных разработчиков от филиалов зарубежных глобальных компаний.



Еще одна важная проблема, о которой сейчас начали говорить, но которую невозможно решить быстро — кадровый голод. ИТ-специалистов, специалистов по разработке аппаратного обеспечения, специалистов по разработке встроенного ПО для микропроцессоров и так не хватает на рынке, а российским разработчикам и производителям еще и приходится биться за кадры с глобальными игроками, размещающими в России собственные центры разработки и точно так же пользующимися всеми существующими налоговыми льготами.

Тем не менее, чтобы не заканчивать статью на пессимистичной ноте, добавлю несколько светлых штрихов. Российские разработчики телекоммуникационных систем и решений достаточно хорошо освоились на зарубежном рынке и завоевали определенную нишу на рынке отечественном. Вступление в ВТО на нас не повлияло, ибо рынок и так был полностью открыт. Так, например, география присутствия продуктов и решений НТЦ ПРОТЕЙ в этом году превысила 20 стран и имеет все шансы к дальнейшему расширению. Продолжается успешная работа и на внутреннем рынке, в том числе с госзаказчиками. Конкуренция с другими российскими компаниями на рынке также присутствует.

Поэтому хочется надеяться, что потенциал российских разработчиков в совокупности с разумной помощью со стороны нашего государства поможет дальнейшему развитию этой важной и инновационной отрасли российской высокотехнологичной индустрии. **М**