

СП НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Совместные предприятия, ориентированные на слияние западных технологий с глубоким знанием российского рынка, укрепят свои позиции с введением статуса отечественного производителя, считает Михаил ШЕВЧУК, руководитель службы маркетинга ЗАО «ИскраУралТЕЛ».



Михаил ШЕВЧУК

– Известно расхождение позиций Минкомсвязи и Минпромторга при определении критериев присвоения телекоммуникационному оборудованию статуса оборудования отечественного производства; свои предложения активно продвигает телеком-общественность... Какой подход вам ближе?

– Действительно, мнения министерств, участвующих в подготовке определения, разделились. И тот и другой метод, на наш взгляд, непротиворечивы. Если пойти по пути, предлагаемому Минпромторгом и Минэкономразвития, то необходимо учитывать отсутствие отечественной элементной базы и стоимость ПО, входящего в состав оборудования. Проект методики, предложенный Минкомсвязи, на наш взгляд, более приемлем. Но при расчете добавленной стоимости, созданной предприятием на территории России, не следует забывать и об отечественных комплектующих, входящих в состав готового изделия, и о программном обеспечении, которое разрабатывается на российских предприятиях. Здесь нужно очень аккуратно взвесить все «за» и «против», чтобы не выплеснуть с водой ребенка. Телеком-бизнес кровно заинтересован в том, чтобы был принят действительно полезный для российского рынка документ, учитывающий мнение компаний, которым предстоит играть по выработанным правилам.

Наша трактовка: отечественный производитель – это предприятие, являющееся резидентом Российской Федерации с долей российской собственности не менее 51%, обладающее конструкторской и технологической документацией для производства, модернизации, гарантийного и послегарантийного обслуживания оборудования на территории РФ. Такие предприятия в России есть, и их продукция достаточно конкурентоспособна на отечественном телеком-рынке – прежде всего за счет знания его специфики и близости к конечному потребителю.

– Согласны ли вы с утверждением некоторых аналитиков, что для отечественных производителей оборудования связи самый эффективный способ укрепить свои позиции на рынке – создавать совместные предприятия с крупнейшими мировыми компаниями?

– Привлечение знаний и опыта крупных мировых телекоммуникационных компаний на российский рынок за счет создания совместных предприятий – нормальный процесс. Зачем изобретать велосипед? С введением статуса отечественного производства рыночные позиции таких компаний укрепятся благода-

ря слиянию западных технологий с глубоким знанием российского рынка, способным помочь в адаптации предлагаемых решений. Например, «ИскраУралТЕЛ» работает на российском рынке решений для телекоммуникационной отрасли уже более 15 лет, это российское предприятие полного цикла – разработчик, производитель, поставщик оборудования, решений и услуг. Обширная сеть филиалов и представительств обеспечивает предприятию присутствие во всех федеральных округах; создана сервисная сеть с двумя центрами в Москве и Екатеринбурге. А тесное сотрудничество с ведущей европейской телекоммуникационной компанией Iskratel позволяет «ИскраУралТЕЛ» интегрировать в свои продукты самые последние технологические достижения.

– Какие перспективы открывает статус отечественного производителя перед российскими разработчиками программного обеспечения?

– В телекоммуникациях на программное обеспечение приходится значительная доля затрат. Учитывая, что рост доходов операторов все больше происходит за счет услуг с добавленной стоимостью, мы видим хорошие перспективы для российских разработчиков софтверных решений. Здесь можно привести пример нашей компании. Один из ключевых элементов в развитии бизнеса «ИскраУралТЕЛ» – разработка и верификация ПО. Основные усилия наших разработчиков сконцентрированы на вопросах обеспечения открытого доступа к внешним приложениям и сетевым приложениям для реализации услуг с добавленной стоимостью.

– Как, на ваш взгляд, изменится конкурентная ситуация на рынке с введением статуса отечественного производителя?

– Все будет зависеть от перспективности этого статуса и инвестиционной привлекательности России в глазах иностранных производителей. Возможно создание новых и модернизация существующих предприятий, выпускающих телекоммуникационное оборудование. В результате могут появиться новые отечественные поставщики, что усилит конкурентную борьбу на внутреннем рынке.

ISKRAURALTEL

ЗАО «ИскраУралТЕЛ»: Екатеринбург, ул. Коммунальная, 9а. Тел. +7 343 210-6951 Факс: +7 343 341 5240 www.iskrauraltel.ru