



Российское телекомоборудование, или где можно обойтись без импорта

В.А. ФРЕЙНКМАН, вице-президент по маркетингу и системным исследованиям ООО "НТЦ ПРОТЕЙ"

Политическая нота в ушедшем году звучала достаточно громко, и это, естественно, сказалось на всех игроках российского рынка, в том числе и телекоммуникационно-го. Правительство Российской Федерации в 2014 г. четко задало вектор развития отрасли связи, сделав упор на импортозамещении и повышении уровня безопасности в стране. К сожалению, момент объявления курса на импортозамещение, чего так долго ждали российские разработчики, совпал с моментом наступления определенных экономических сложностей, но, тем не менее, был задан.

Сегодня в России представлено оборудование практически всех мировых производителей, но всегда ли зарубежные аналоги однозначно лучше? Существует ли вообще альтернатива мировым брендам среди российских разработчиков и производителей?

Убежден, что существует, и попробую обосновать такую уверенность. Телекоммуникационный рынок в России никогда не страдал протекционизмом. Будучи крайне привлекательным для мировых игроков, он был практически полностью открыт для всех, и те российские компании, которые научились на нем сколько-нибудь успешно работать, знают, что такое жесткая конкуренция и как вести себя в таких условиях. Телекоммуникационный рынок является глобальным, и создав по-настоящему конкурентное решение для одного рынка, вендор с удовлетворением обнаруживает, что оно вполне подходит и для других. При этом компаниями-разработчиками ведется постоянный мониторинг ситуации на рынке, анализируются проекты операторов в разных странах, разработки коллег конкурентов, развитие нормативной базы в части рекомен-

даций ITU, документов IETF, стандартов ETSI.

Что есть на рынке?

Почти все, за исключением разве что радиооборудования и (пока) решений для построения сетей передачи данных.

Например, еще в 2011 г. мы представили на рынок платформу DPI собственной разработки. За пару лет система была доведена до коммерческой готовности, и на сегодня по техническим характеристикам и функциональным возможностям платформа не уступает зарубежным аналогам и отлично подходит для применения на сетях операторов мобильной связи с абонентской базой в миллионы абонентов. Приятно осознавать, что эта весьма технологически сложная система оказалась востребована на рынке. К 2014 г. мы запустили несколько подобных систем в коммерческую эксплуатацию, в том числе и за рубежом, а один из российских операторов "большой четверки" использует наши DPI-платформы для разработки собственной схемы обработки big data.

Это только один пример. Можно еще упомянуть решения для управления роумингом, которые работают на сетях операторов в семи странах, или VAS-платформы, география внедрения которых превышает пятнадцать стран.

В этих сегментах российские решения достаточно давно существуют на рынке, успешно работают на мобильных сетях и не только не уступают зарубежным аналогам по функциональности и надежности, но даже зачастую превосходят по возможностям масштабирования, гибкости и по экономической эффективности. Внутри страны в этом сегменте отечественные компании

полностью могут удовлетворить потребности внутреннего рынка и на 100 % заменить импортные аналоги без потери качества.

Накопив опыт в разработке платформ управления роумингом и дополнительными услугами, НТЦ ПРОТЕЙ создал два инфраструктурных продукта для операторов мобильной связи — регистр абонентских данных HLR/HSS и мобильный коммутатор GMSC, замахнувшись на часть ниши, которую традиционно занимали "большие вендоры". Оказалось, что продукты востребованы, есть определенный сегмент, где операторы (причем не только на российском рынке) крайне позитивно отнеслись к появлению конкурента традиционным игрокам.

Таким образом, можно утверждать, что сегодня возможность построения ядра сети реального или виртуального оператора стандартов GSM, UMTS или LTE на решениях полностью российской разработки стала вполне реальной.

Показательна ситуация в сегменте оборудования NGN/IMS. Здесь не просто существуют отечественные разработчики. Конкуренция среди них в этом сегменте более чем серьезная — ведь целый ряд компаний имеет в номенклатуре своих продуктов все необходимое оборудование и программное обеспечение для оснащения "под ключ" сетей NGN. Это программные коммутаторы (Softswitch class 4,5), магистральные IP-шлюзы и оборудование доступа (абонентские концентраторы), call-центры и офисные АТС.

Наши "коллеги по цеху" успешно создают транспортное оборудование, решения OSS/BSS, решения для тестирования и мониторинга сетей связи.

В области комплексных систем безопасности в России практически



нет иностранных конкурентов. Построение Системы-112, модернизация экстренных служб и начало внедрения решений уровня “Безопасный город” и “Безопасный регион” почти полностью происходят на базе отечественных платформ, причем отрадно видеть, что российские разработчики могут предложить и предлагают на внутренний рынок весьма разнообразные, функциональные и современные решения.

Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Одним словом, конкурентные и работоспособные решения создать можно, их даже можно продать. Почему же до последнего времени спрос на эти весьма достойные с технической точки зрения продукты был откровенно небольшим даже внутри России (если сравнивать с общим объемом рынка)? Ведь вроде бы преимущества альянса отечественных операторов и интеграторов с отечественными же разработчиками лежат на поверхности. Это не только адекватные цены, взаимопонимание сторон (образ мысли и подходы к решению задач, организации работ по проекту у технических специалистов схожи), но и такие факторы, как внятная техническая документация на русском языке, такая же техническая поддержка и гарантированная адаптация к российским реалиям.

Во многом проблемы связаны с менталитетом людей, ответственных за закупки телекоммуникационной и ИТ-инфраструктуры, поскольку до сих пор мнение о том, что российские разработки “заведомо” уступают зарубежным, еще очень сильно. Плюс отечественные компании в силу того же менталитета не готовы вкладываться в создание именно бренда, а выбирают более прагматичные подходы, вкладываясь в разработку и развитие непосредственно продукта, а не его “обертки”. Также существует различие в восприятии одних и тех же проблем. Например, если уважаемый разработчик из большой восточной страны предлагает оператору недоста-

точно адаптированный продукт и отправляет для его “доводки” пару десятков специалистов, то это считается нормальным рабочим процессом. Если же подобная ситуация возникает при сотрудничестве с российскими компаниями, то она оценивается в стиле “в России не умеют нормально разрабатывать оборудование”. И мы стараемся разрушать подобные стереотипы.

Весьма показательная дискуссия на эту тему прошла в октябре 2014 г. в Сочи в рамках общероссийской конференции “Взгляд в электронное будущее”, организатором которой выступила Временная Комиссия Совета Федерации ФС РФ по развитию информационного общества. Основные темы, обсуждаемые на мероприятии, касались как раз проблематики импортозамещения в области ИКТ.

Некоторыми участниками дискуссии высказывался скепсис в стиле “почему мы должны выступать полигоном для отладки чьих-то решений, пусть даже отечественных”. Другой типовой аргумент “против” был следующим: “протекционизм приведет к отставанию и росту цен”. Понятно, что такой подход может завести в тупик, поэтому у этих докладчиков было достаточно много оппонентов, а в целом по итогам конференции был сделан довольно оптимистичный прогноз — российское телекоммуникационное оборудование не просто существует, но и вполне может конкурировать с иностранными компаниями как на внутреннем рынке, так и на международной арене.

Но так ли беспочвенны опасения скептиков? Очевидно, что любые меры поддержки должны быть разумными. И в этой связи интересно посмотреть на наших китайских соседей. Ситуация в Поднебесной — характерный этому пример. Правительство КНР предоставляет адекватные преференции для своих производителей. Это не привело к тому, что китайское оборудование на китайском рынке стало стоить дороже. И тем более не привело к технологическому отставанию. Китайское государство дает определенные льготы местным компаниям

при покупке китайского оборудования, что создает огромный внутренний рынок. Более того, китайские банки выдают льготные кредиты покупателям в любой стране при покупке китайского оборудования, что стимулирует рынок внешний.

Еще один частый повод для дискуссии — а могут ли российские производители телекоммуникационного оборудования удовлетворить потребности операторов связи с точки зрения объема производства и логистики? Да, делать уникальные штучные решения мы можем, но если понадобится наладить массовое производство, смогут ли наши компании справиться в возросшими объемами производства? Думается, смогут, только для этого нужна внятная и стабильная политика операторов в отношении российских производителей. Подход “сегодня люблю, а завтра уже не очень” в большинстве случаев не позволяет на должном уровне решать производственные и логистические задачи. Однако если существует хорошо спланированный проект, даже очень масштабный, то он вполне успешно реализуется российскими компаниями. В качестве примера можно привести наш проект по модернизации сети МГТС, который ПРОТЕЙ реализовал в 2011 г. Тогда были модернизированы 152 узла связи, произведено и установлено около 200 специализированных медиа-шлюзов, каждый из которых включает в себя 45 плат. Причем весь объем оборудования был произведен всего за 3 месяца.

Ну и, наконец, традиционный вопрос о международной конкурентоспособности российских разработчиков телекоммуникационных решений. Имея хорошие наработки во многих областях телекоммуникационной индустрии, экспорт отечественных решений, в отличие от экспорта заказного ПО, сравнительно невелик. Здесь сказываются такие факторы, как высокая конкуренция со стороны крупных мировых вендоров, достаточно сложное таможенное и экспортное регулирование, ну и имиджевая составляющая, т. е. неготовность иностранных компаний воспринимать российское оборудо-



вание как нечто реально существующее и работающее. Мы активно ломаем эти стереотипы и осуществляем поставки наших решений в ближнее и дальнее зарубежье: не только в страны СНГ, но и в Европу, Африку и на Ближний Восток. В 2014 г. мы расширили этот список стран и подписали договор на поставку нашей DPI-платформы в Республику Куба. Начались проекты и в других странах Латинской Америки. Однако уже упомянутого выше кредитования покупателей на некоторых рынках ощутимо не хватает.

Что в остатке?

Попробуем резюмировать. Объективных причин, чтобы бояться работать с российскими разработчиками, нет никаких. Качество и номенклатура предлагаемых решений являются вполне достойными. Но если для частных компаний вопрос изменения менталитета закупок

является скорее философски-патриотическим (хотя ситуация на валютном рынке вносит и экономические ноты в мотивацию выбора), то для государственных структур (или структур с государственным участием) закупка отечественных решений везде, где это возможно, выглядит обязательным выбором. На этот выбор государство, на взгляд российских разработчиков, должно влиять. Разумная помощь государства должна быть и должна способствовать развитию отечественных технологий. Причем, предвзято возможные упреки, под помощью будем подразумевать не субсидии избранным разработчикам или прямые указания “сверху”, кого и как закупать, а взвешенную налоговую политику, льготные условия кредитования потенциальных покупателей российских решений, а также преференции при госзакупках. Главное, чтобы нестабильность в экономике не убила инвестиционные проекты потенциальных заказ-

чиков (как государственных, так и частных) и чтобы при улучшении ситуации в экономике про курс на импортозамещение не забыли.

Подводя итоги...

Хочется надеяться, что неблагоприятный прогноз для российской экономики на 2015 г. не станет “идеальным штормом” для развития информационных технологий в России. Прогресс не остановить, а при адекватной государственной политике в телекоммуникационной отрасли спрос на отечественное оборудование и технологии даже вырастет. Российским телекоммуникационным разработчикам есть что предложить как на внутреннем рынке, так и зарубежным партнерам.



**Владимир
Анатолевич
ФРЕЙНКМАН**
vf@protei.ru