

МОЯ МИССИЯ – "достучаться" до государственных структур

Рассказывает заместитель генерального директора компании "Т8" по внешнеэкономической деятельности и работе с госорганами **А.Н.Иванов**

DOI: 10.22184/2070-8963.2020.89.4.6.10



Компания "Т8" – явление не слишком, к сожалению, типичное для российской телекоммуникационной отрасли. Созданная с нуля в 2004 году, она за короткий срок сумела стать ведущим в стране не только поставщиком, но и разработчиком и производителем такого инновационного оборудования, как высокоскоростные системы DWDM (платформа "Волга"). По итогам 2019 года "Т8" заняла первую строчку рейтинга самых инновационных компаний в России и вошла в топ-5 среди компаний с выручкой до 2 млрд руб. по версии авторитетного рейтинга "ТехУспех". Компания является одним из основателей нового типа объединения частных предприятий отрасли – альянса TELMI, одной из первых стала резидентом созданного в апреле 2020 года под эгидой Минпромторга России консорциума "Телекоммуникационные технологии" (АНО ТТ). Завоевав доверие на домашнем рынке (в частности, построено уже почти 80 тыс. км DWDM-сетей на ее оборудовании), сегодня "Т8"

активно двигает свои разработки в ряде зарубежных стран. О продвижении на международном рынке российской высокотехнологичной продукции, о роли в этом важном направлении государственных структур "ПЕРВОЙ МИЛЕ" рассказал заместитель генерального директора компании "Т8" по внешнеэкономической деятельности и работе с государственными органами кандидат физико-математических наук А.Н.Иванов.

Алексей Николаевич, как вы, физик по образованию, пришли в отрасль телекоммуникаций?

Действительно, я получил базовое образование в Московском физико-техническом институте (Национальном исследовательском университете): закончил в 2000 году

магистратуру кафедры физико-математических проблем волновых процессов по специальности "Радиофизика". Это направление физики весьма тесно связано с новейшими телекоммуникационными технологиями, в том числе с волоконно-оптическими.

Восемь лет я проработал в связанной с телекоммуникациями международной компании Gemalto – производителе чипов для СИМ-карт и других смарт-карт. В компании прошел путь от программиста и инженера до руководителя продаж решений программно-аппаратных

комплексов в регионе, который включал Россию, другие страны СНГ, а также Египет и Монголию.

Затем у меня был опыт развития собственного бизнеса за рубежом.

Когда я в 2018 году вернулся в Россию, то стал искать новое применение своим силам. К 40-летнему рубежу было накоплено много полезных навыков и хотелось применить их в большом деле. Одно из предложений по трудоустройству, которое получил, поступило от сооснователя и генерального директора группы компаний "Т8" Владимира Николаевича Трещикова, выпускника по тому же, что и я, направлению Физтеха. С ним я был знаком в течение многих лет по увлечениям – спелеология, туризм. При более близком знакомстве с компанией, с реальным производством я узнал, что одним из магистральных направлений ее деятельности является создание и внедрение во многих отраслях программно-аппаратного комплекса виброакустического мониторинга "Дунай". Как раз аналогичной тематикой я занимался при написании своей кандидатской диссертации, которую защитил в 2003 году.

Я счел это знаком судьбы: на очередном этапе мне представилась возможность заняться значимым делом в сфере, с которой я к тому же хорошо был знаком. И я с удовольствием принял предложение В.Н.Трещикова, тем более что к тому моменту компания созрела, чтобы расширять свои горизонты за пределы России и постсоветского пространства, осваивать новые рынки. И мой опыт работы за границей мог пригодиться для этого. Так я стал заместителем генерального директора "Т8" по внешнеэкономической деятельности.

Ваш "послужной список" включает некоторое время работы в стране Евросоюза. Помогает ли этот опыт в вашей нынешней деятельности?

Да, волею судьбы я проработал несколько лет в Испании, в Барселоне. Мои друзья-физтехи создали наиболее крупную в России компанию, занимающуюся квестами, – "Клаустрофобия" и были заинтересованы в ее экспансии на другие рынки. В 2015 году я занялся собствен-

бизнеса контакты с людьми других культур.

Второй момент касается особенностей обществ развитых государств Западной Европы, к которым уверенно можно отнести наиболее продвинутую испанскую провинцию Каталонию. Я убедился, что там у значительно большей, в сравнении с нашей страной, доли людей нет страха перед началом собственной предпринимательской деятельности. Конечно, там также далеко не все стар-

До 90% российского рынка высокотехнологичного телекомоборудования занимают зарубежные изготовители

ным малым бизнесом – "переносом" российских квестов на испанскую почву. Барселона оказалась удачным выбором – столица Каталонии стала вторым городом по успешности бизнеса квестов в мире (после Москвы).

Работа на чужом рынке дала мне немало. Я считаю такой опыт весьма полезным для тех, кто хочет достичь успеха в разных направлениях у себя в стране. Особо выделил бы два момента.

Во-первых, погрузившись в чужую среду, добавив к английскому испанский, также относящийся к основным мировым языкам, я существенно расширил свои границы восприятия мира. Сегодня, попадая практически в любую страну земного шара, я не ощущаю какого-либо стресса, легко устанавливаю необходимые для ведения

тапы бывают успешны, но люди не боятся брать ответственность за свою судьбу. Если позже такие люди попадают в более крупные компании – и я это хорошо знаю по собственному опыту, – то они уже совершенно по-другому понимают ответственность руководства за принятие стратегических решений. К сожалению, в России сегодня ощущается явный недостаток людей с предпринимательским опытом. Возможно, это одна из причин того, что наша страна пока идет по пути преимущественно государственного капитализма.

Вы отвечаете в компании, в частности, за работу с госорганами. Чем приходится заниматься?

В 2018 году работу в "Т8" я начал в качестве заместителя

генерального директора по внешнеэкономической деятельности. Очень скоро, войдя в курс дела, я составил себе ясную картину работы рынка телекоммуникационного оборудования и, в первую очередь, волоконно-оптического транспорта. С одной стороны, есть китайский бизнес с мощным государственным протекцио-

не будет оказывать поддержку своим компаниям-экспортерам, шансы перейти к системным продажам на рынках дальнего зарубежья невелики, насколько бы ни было хорошо наше оборудование. Современные правила рынка – нравятся это нам или не нравятся – таковы.

Моя миссия – сделать все для того, чтобы "достучаться"

мы работаем с производителями компонентов.

Одна из главных задач, которую мы сегодня решаем – построение цепочки взаимодействия от госкорпорации "Ростех" до частных компаний отрасли. Я убежден: как только "Ростех" начнет активно кооперироваться с небольшими компаниями, наша отрасль обретет второе дыхание. Отмечу, что "Т8" в июне стала резидентом образованного в апреле 2020 года "Ростехом", "Ростелекомом" и группой компаний "Элемент" консорциума "Телекоммуникационные технологии".

Какие регуляторные инструменты сегодня реально помогают увеличению доли отечественного оборудования на российском рынке?

Некоторые регуляторные инструменты сегодня имеются: постановление Правительства РФ № 878, присваиваемый Минпромторгом России статус ТОРП, федеральные законы по вопросам закупок.

На сегодняшний момент действуют два правила для производителей и покупателей отечественной продукции. В рамках 223-ФЗ – это 30%-ная преференция российскому производителю, чья продукция есть в реестре отечественной радиоэлектронной продукции. Согласно 44-ФЗ действует правило "третий лишний": при выходе двух российских продуктов на рынок, третий – иностранный – не рассматривается.

Однако реальная картина нынешнего состояния рынка, когда иностранные компании держат до 90% его объема, показывает, что на деле данные инструменты не обеспечивают увеличения доли отечественного оборудования.

На мой взгляд, изменить такую ситуацию на домашнем рынке смогут только правильно

Наша компания выступила соучредителем альянса производителей современного телекомоборудования – TELMI

низмом – на уровне стран доли рынка делятся межправительственными комиссиями. С другой стороны – глобальные компании со штаб-квартирами в США и Европе, которые действуют также весьма агрессивно и, по сути, схожими средствами: тот же протекционизм, но более финансово-экономического плана. И есть Российская Федерация, которая, к сожалению, на данный момент свою телекоммуникационную индустрию, выразимся так, недооценивает. Как следствие, до 90% российского рынка высокотехнологичного телекоммуникационного оборудования занимают зарубежные изготовители.

Поэтому в какой-то момент я сказал руководству компании: если мы хотим быть успешным экспортером, нам надо идти к государству, добиваться повышения уровня его внимания и к "Т8", и к другим частным игрокам рынка. До тех пор, пока наше государство

до соответствующих государственных структур. К счастью, сегодня выстраивается мостик между государством и частными производителями сектора телекоммуникаций. Одно из оснований для определенного оптимизма – "Стратегия развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года", принятая 17 января 2020 года.

Со своей стороны мы, представители частных компаний, должны показать, что в нашем секторе есть специалисты и компании, которые способны производить оборудование высокого уровня. Компания "Т8" для объединения усилий несколько лет назад выступила соучредителем TELMI – альянса производителей современного телекоммуникационного оборудования – совместно с АО "НПФ "Микран" и ООО "Предприятие "ЭЛТЕКС". В частности, в рамках альянса

поставленные КРІ лицам, принимающим решения. Если они будут заинтересованы в продвижении отечественных решений, то и инструменты будут работать правильно. Сегодня же цепочка идет только от правительства до корпорации "Ростех" и там обрывается.

Обеспечивают ли сегодняшние критерии присвоения статуса ТОРП гарантию того, что продукт является отечественной разработкой?

ТОРП – статус телекомоборудования российского происхождения – по своей сути хороший механизм. Однако сегодня он находится под атаками различных сил.

Одна из главных проблем – статус ТОРП может быть присвоен продукции зарубежной компании, которая локализует свое производство на территории РФ. В частности, до сих пор не реализован принцип, что свыше 50% владельцев компании должны быть гражданами России.

Необходимо признать, что ситуация с ТОРП и постановлением Правительства РФ № 878 постепенно улучшается, предложения по их совершенствованию собираются.

Играет ли на пользу нашей экономике локализация производства в России зарубежных компаний?

Мы в компании считаем, что локализация оправдана, когда в стране нет ничего своего – ни научной базы, ни необходимых компетенций, ни ресурсов. В России же, к счастью, есть сильные научные школы (наш научный отдел, в котором только докторов наук сегодня четверо, является тому примером), есть современная разработка и производство.

Мы видим, что то, что сегодня в стране происходит под флагом

локализации, не ведет к передаче технологий. Под дешевый кредит завуалированно закупается зарубежное оборудование, что приводит только к увеличению доли рынка иностранных компаний.

Более того, сумевший локализоваться зарубежный игрок затем получает статус ТОРП. А это уже открывает ему путь к поставкам "доверенного" оборудования, что вряд ли можно приветствовать.

Я считаю, что лазейку с локализацией пора закрывать. Тем более что оборудование и наше, и коллег по альянсу производителей TELMI сегодня вполне конкурентоспособно. Повторюсь, мы открыты к тесному сотрудничеству с "Ростехом" и с другими российскими игроками рынка.

Перейдем теперь к направлению внешнеэкономической деятельности. Какие продукты "Т8" продвигаются на зарубежных рынках?

Это практически весь портфель нашей продукции. Это более 100 позиций, входящих в платформу DWDM "Волга", обеспечивающую сегодня скорости передачи до 600 Гбит/с на одной длине волны. У нас имеются решения для любой топологии сети.

Продвигаем мы также комплекс виброакустического мониторинга "Дунай". Хочу отметить, что международный рынок подобных решений, связанных с безопасностью, сегодня находится в стадии активного роста. Недавно начали выводить на рынок и компоненты собственного производства, такие как электрооптические модуляторы, модули awg, sfp-модули.

Мы используем различные механизмы продвижения – через системных интеграторов и агентов, путем непосредственного общения с потенциальными заказчиками, создания совместных предприятий. Но, как и на домашнем рынке, мы постоянно наталкиваемся на протекционизм. Ответить возможно только протекционизмом нашего государства.

Как экспортную активность вашей компании поддерживают госструктуры?

Я могу отметить положительную тенденцию в данном направлении. Так, в 2019 году мы ощутили существенную поддержку со стороны действующего тогда руководства Минкомсвязи России, в первую очередь заместителя министра М.В.Мамонова. К сожа-

Локализация оправдана, когда в стране нет ничего своего – ни научной базы, ни компетенций, ни ресурсов

Поставлены мировые рекорды как по расстоянию передачи сигнала без регенерации (более 4 тыс. км), так и по дальности его передачи без электричества по середине (более 500 км).

лению, в новом штатном расписании министерства пост замминистра по экспорту упразднен.

В последнее время более активно заработал институт поддержки экспорта цифровых решений

АО "Росинфокоминвест", в сентябре 2019 года он получил право ведения коммерческой деятельности. Организовываемые им бизнес-миссии являются наиболее эффективными, причем в них мы участвуем всем альянсом TELMI. "Росинфокоминвест" выступает и лидогенератором, и инвестором.

подсаживающих локального партнера на иглу покупки дополнительных дорогостоящих лицензий, мы предоставляем ему технологическую независимость, гарантируем информационную безопасность. В Малайзии мы разворачиваем СП с целью локализовать производство оборудования.

состоявшийся в Сочи осенью прошлого года саммит "Россия – Африка". Сегодня прорабатывается ряд проектов. В качестве хаба на этом континенте мы выбрали ЮАР, где создаем совместное предприятие.

Фактические поставки на сегодняшний день осуществлены в такие страны, как Казахстан, Малайзия, Южная Корея, Беларусь. Планируем в ближайшее время расширить этот список еще несколькими государствами.

Приходя на новые рынки, мы стараемся объяснить потенциальным партнерам ценность цифрового суверенитета

Однако работы в этом направлении непочатый край. Не стоит ждать чудес там, где десятилетиями отсутствовала системная деятельность.

Какие рынки зарубежья "Т8" считает сегодня приоритетными?

Это Юго-Восточная Азия (ЮВА), страны СНГ, Африка и Ближний Восток.

Сегодня на первое место я бы поставил регион ЮВА. Особо хочу отметить осуществляемый нами с конца 2018 года проект создания государственной магистральной телекоммуникационной сети в Малайзии, которая призвана обеспечить доступ к интернету в школах и больницах со скоростью не менее 10 Мбит/с. В проекте задействуется наше оборудование вплоть до 100С.

Данный проект является хорошим примером нашего подхода к работе на зарубежных рынках: в отличие от транснациональных компаний, предлагающих "длинные" деньги, а потом

Ведем мы работу и в еще нескольких странах этого региона.

Среди стран СНГ у "Т8" традиционно неплохие позиции на рынке Казахстана. В других странах региона мы также установили контакты с большинством потенциальных клиентов и выстраиваем трехуровневую модель. Первый уровень – это контакт с техническими командами операторов связи, второй – с людьми, которые принимают решения о закупках оборудования. Специалисты двух данных уровней знают нас, имеют представление о плюсах наших технических решений.

Но для успеха на рынках стран СНГ необходима работа и на третьем уровне – государственных структур. И здесь российским экспортерам не обойтись без поддержки чиновников, хотя бы не ниже уровня замминистра, которые бы продвигали наши интересы в рамках межправительственных комиссий.

Активизации работы на африканском континенте поспособ-

Как вы относитесь к локализации производства оборудования "Т8" за рубежом?

Мы не просто готовы организовывать локализацию производства, но и осуществлять при этом передачу экспертизы, в которую входит все: от научной базы до технологий. Например, технологии DWDM, в отличие от России, нет в Малайзии или ЮАР. Мы считаем такой подход нашим конкурентным преимуществом, потому что наши гигантские конкуренты, будь то китайские или транснациональные компании, уверен, никогда не будут делиться своими технологиями.

Приходя на новые рынки, мы стараемся объяснить потенциальным партнерам ценность цифрового суверенитета, обращаем внимание на важность защиты критической инфраструктуры, почему важно производство для нее на месте. Приводим примеры того, к чему ведет наличие "закладок", в том числе из реального опыта нашей страны.

Спасибо за интересный рассказ.

С А.Н.Ивановым
беседовал С.А.Попов



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

RENWEX

«Возобновляемая энергетика
и электротранспорт»











Международный форум
«Возобновляемая энергетика
для регионального развития»

20-22 ОКТЯБРЯ 2020

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»,
павильон №3

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

-  Развитие розничного рынка ВИЭ и необходимых технических решений
-  Нормативное регулирование ВИЭ
-  Использование ВИЭ для энергоснабжения удаленных и изолированных потребителей
-  Использование биотоплива и утилизация отходов
-  Международный опыт развития возобновляемой энергетики
-  Цифровизация современной энергетики
-  Развитие систем накопления энергии для промышленных потребителей и домохозяйств
-  Развитие электротранспорта и сопутствующей инфраструктуры

Реклама 12+



www.renwex.ru

При поддержке:



МИНПРОМТОР
РОССИИ

EURO
SOLAR
RUSSIA



А П В Э
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

АСЭ
АССОЦИАЦИЯ
СОЗДАТЕЛЕЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ
СИСТЕМ

Под патронатом:



РОС
ЭНЕРГЕТИКА

Организатор:



ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНГРЕСС-ЦЕНТР
МОСКВА