

# Импортозамещение – это создание конкурентоспособной техники, а не запреты на импорт

Ограничение конкуренции не стимулирует развитие, а наоборот, приводит к снижению качества продукции и позволяет неэффективным предприятиям выживать за счёт лоббизма. Стоит ли под лозунгом импортозамещения возвращаться к технической отсталости, свойственной закрытым экономикам?

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС, А НЕ ПОЛИТИКА ОГРАНИЧЕНИЙ

Импортозамещение в области электроники не может быть самоцелью. Задача отрасли – научиться создавать продукты, которые смогут конкурировать на внутренних и внешних рынках. Обеспечение заказами российских производств за счёт недопущения иностранных компаний не приведёт к новым разработкам. Такие меры поддержат отдельные компании, но не отрасль в целом.

Полностью заместить иностранное оборудование и компоненты не получится в принципе, на это не способна ни одна страна. Только масштабы глобального рынка позволяют эффективно существовать большинству электронных производств.

## ПОДТВЕРЖДЕНИЕ «ОТЕЧЕСТВЕННОСТИ» НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРОЙ

«РОТЕК» производит универсальный контроллер, который полностью разработан и выпущен в РФ. Чтобы получить статус ТОРП (телекоммуникационного оборудования российского происхождения) на этот продукт, компании пришлось привлечь дополнительных специалистов, которые два года занимались исключительно данным вопросом, – в итоге за счёт ненужных затрат получение статуса ТОРП снижает, а не увеличивает конкурентоспособность изделия.

Если говорить про поддержку отрасли со стороны государства, то, во-первых, необходимо отменить «западную» систему патентов и дать возможность беспрепятственно копировать всё, для клонирования чего хватает компетенций. Крупные закупки техники целесообразно производить только при условии передачи технологий. Во-вторых, необходимо стимулировать

экспорт. Например, на поставки за границу высокотехнологичной (с высокой добавленной стоимостью) продукции компании-производители должны получать дополнительное финансирование. В-третьих, поддерживать производство дешёвыми деньгами, выделяя средства на НИОКР и создание производственных цепочек в России. Кроме того, в этот процесс нужно встроить систему образования, возродить практику наставничества, включить производство в процесс подготовки кадров.

## ТРЕНД НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Глобальные игроки лишь на крупных проектах готовы адаптировать решения под российский рынок, который в общей выручке у них занимает в среднем 2–3%. Максимум, на что они готовы, – подобрать из портфеля решение, более или менее отвечающее требованиям заказчика. Этот факт создаёт окно возможностей для российских разработчиков и производителей.

Никто не знает потребности отечественных клиентов лучше российских компаний. Они готовы инвестировать в проекты, нацеленные на локальный рынок. При наличии подтверждённых заказов российский бизнес профинансирует как приобретение новых технологий, так и строительство производств. Постепенно в стране будут наращиваться технологические компетенции.

Например, «Ростелеком» для федерального проекта «Программа устранения цифрового неравенства» (УЦН) выбрал компанию «РОТЕК» основным поставщиком шкафов УЦН – комплексного решения для обеспечения Wi-Fi и БШПД (беспроводного широкополосного доступа) в малых населённых пунктах. И если в начале проекта «РОТЕК» выступал производителем лишь некоторых комплектующих шкафов, то теперь такие элементы, как источники

электропитания, климатические шкафы, контроллеры мониторинга, полностью производятся компанией на собственных вновь созданных производственных мощностях. И это пример реального импортозамещения: продукт стал востребован как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевой фактор для поддержки отечественного производителя – тендер/контракт на долгий срок, достаточный для того, чтобы окупить развитие собственного производства.

## СМЕНА ПРИНЦИПОВ ГОСЗАКУПКИ

У глобальных компаний действует отработанный механизм продвижения интересов на региональных рынках, в том числе наработанные связи с представителями крупнейших локальных заказчиков, рекламные бюджеты, лоббистские возможности. В результате интересы того или иного глобального вендора часто закладываются ещё на этапе формирования технического задания.

Если в рамках конкурса ставить условием не быструю поставку уже заложенного в ТЗ оборудования, а комплексное решение задачи, учитывая время, необходимое на предпроектную подготовку и производство оборудования, то преимущество будет за российскими производителями, готовыми создавать новые решения, отвечающие требованиям локальных заказчиков. Примером могут служить успехи компании «РОТЕК» в поставках абонентских роутеров, разработанных специально по ТЗ заказчиков, операторов связи.

В современном мире в оборудовании важны не столько комплектующие, сколько ПО. И с точки зрения софта в соотношении цена/качество у России нет равных. Мы научились создавать высококлассный софт за сравнительно небольшие деньги. Даже в Китае разработка ПО стоит дороже, чем в России. Более того, не так важно, где при таком раскладе будет произведено «железо» – главное, что управлять им будет отечественный софт.

При этих условиях в будущем у нас сложится жизнеспособная отрасль, способная играть одну из ведущих ролей как на внутреннем, так и на внешнем рынках.





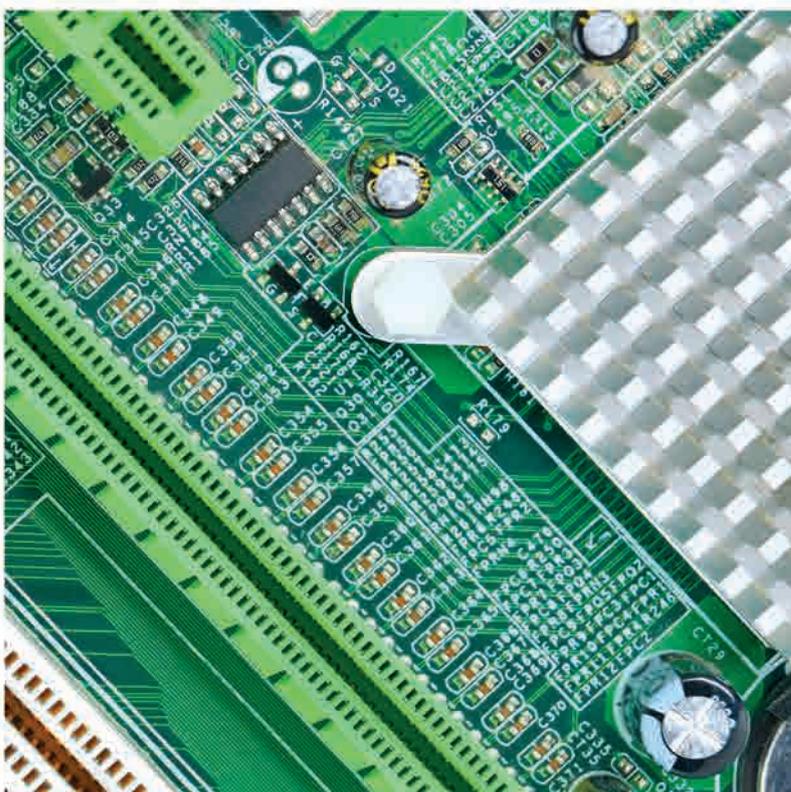
**E·X·P·O  
ELECTRONICA**



Самая крупная в России выставка электронных компонентов, модулей и комплектующих

**15-17 апреля 2019**

Москва  
Крокус Экспо



Участники:

**431** из 14 стран

Посетители:

**11 073**  
из 66 регионов  
России



Организатор  
Группа компаний ITE  
+7 (499) 750-08-28  
electron@ite-russia.ru

Совместно с выставкой



Получите бесплатный билет  
по промокоду **ee19pKKSO**  
**expoelectronica.ru**

Реклама

Только для специалистов

Свобода проектирования



## САПР электроники

В состав Delta Design, обеспечивающей сквозной цикл проектирования печатных плат, входят модули:

- Менеджер библиотек
- Схемотехнический редактор
- Схемотехническое моделирование
- HDL-симулятор
- Редактор правил
- Редактор печатных плат
- Топологический редактор плат TopoR
- Коллективная работа для предприятий