

# ЧТО ДАЛО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ РЫНКУ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ?



По данным Минпромторга, доля импортонезависимой продукции в государственных закупках электроники по итогам 2019 года составила 22%. В планах ведомства — довести ее до 65% к 2024 году. При этом данные проведенного журналом РУБЕЖ опроса российских производителей показали: более 60% компаний на рынке систем безопасности не получают никакой государственной поддержки для развития бизнеса.

## What did import phase-out give the security systems market?

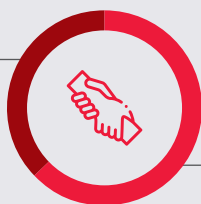
According to the Ministry of Industry and Trade, the share of import-independent products in government purchases of electronics at the end of 2019 was 22%. The department is planning to bring it up to 65% by 2024. At the same time, the survey of Russian manufacturers conducted by the RUBEZH magazine showed that more than 60% of companies in the security systems market do not receive any state support for business development.

В опросе приняло участие более 150 компаний. Полученные ответы были подвергнуты семантическому анализу и ранжированы по частоте использования формулировок

## ГОСПОДДЕРЖКА

Получала (получает) ли ваша компания поддержку от государства в той или иной форме? (% ответивших)

37%  
ДА



63%  
НЕТ

С какими препятствиями сталкивалась ваша компания при попытках получить господдержку? (% ответов от общего числа опрошенных)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа

16%

Бюрократизм, несогласованность мер и государственных инициатив, в ряде случаев их декларативность

6%

Информация о мерах поддержки до рынка не доходит

3%

Слабый контроль за исполнением законодательства в области преференций для российского оборудования в государственных закупках

Какие виды государственной поддержки получала ваша компания? (% ответов от получавших государственную поддержку)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа

Пользуемся «мягким» таможенным режимом в рамках ЕАЭС

67%

Получаем помощь от экспортного центра (оплата участия в зарубежных выставках, проезд, подбор выставок, перевод технической документации на иностранные языки и т.д.)

42%

Получали гранты государственных фондов (Сколково, Фонда содействия инновациям, Фонда развития промышленности и др.) на НИР, ОКР

25%

Пользуемся преференциями российского оборудования в государственных закупках (ценовая преференция от 15% к цене иностранного конкурента)

17%

Получили льготный или невозвратный кредит

17%

Получали гранты государственных фондов (Сколково, Фонда содействия инновациям, Фонда развития промышленности и др.) на развитие производства

17%

Получали субсидии на обучение сотрудников

8%

Получали поддержку местных органов власти и поддержку региональных производителей (бесплатное участие в региональных выставках, информационная поддержка и т.д.)

8%

Получали государственные субсидии на НИР, ОКР

8%

Получали гранты государственных фондов (Сколково, Фонда содействия инновациям, Фонда развития промышленности и др.) на продвижение оборудования за рубежом

8%

### Какие меры государственной поддержки усилят позиции российских производителей систем безопасности? (% ответов от общего числа опрошенных)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа

Конкурентному бизнесу поддержка не нужна. Главное, чтобы государство не мешало **41%**

Приоритет продукции российских производителей перед продукцией иностранных компаний в государственных закупках. Квотирование закупок оборудования российского производства **31%**

Льготы, в том числе налоговые, и субсидии на развитие производственной базы и бизнеса **28%**

Субсидирование НИР, ОКР, сертификации **13%**

Установление более мягкого таможенного режима с европейскими странами, чтобы облегчить российским производителям поставки и обслуживание оборудования **9%**

Субсидирование мероприятий по выходу российских производителей на зарубежные рынки **6%**

Льготное кредитование — вплоть до нулевого процента **6%**

Установление более жестких таможенных пошлин для импортного оборудования **6%**

Развитие российской компонентной базы **6%**

Необходимы изменения в законодательство о закупках 44-ФЗ и 223-ФЗ, которые не позволяют выигрывать тендеры только за счет демпинга **3%**

Развитие кадрового потенциала отрасли — образовательные программы в вузах и колледжах, программы дополнительного профессионального образования и т.д. **3%**

Масштабирование опыта центра «Сколково» **3%**

Методическая поддержка заказчиков при переходе на отечественные решения, в том числе усилиями отраслевых ассоциаций **3%**

Ужесточение требований к происхождению программного обеспечения **3%**

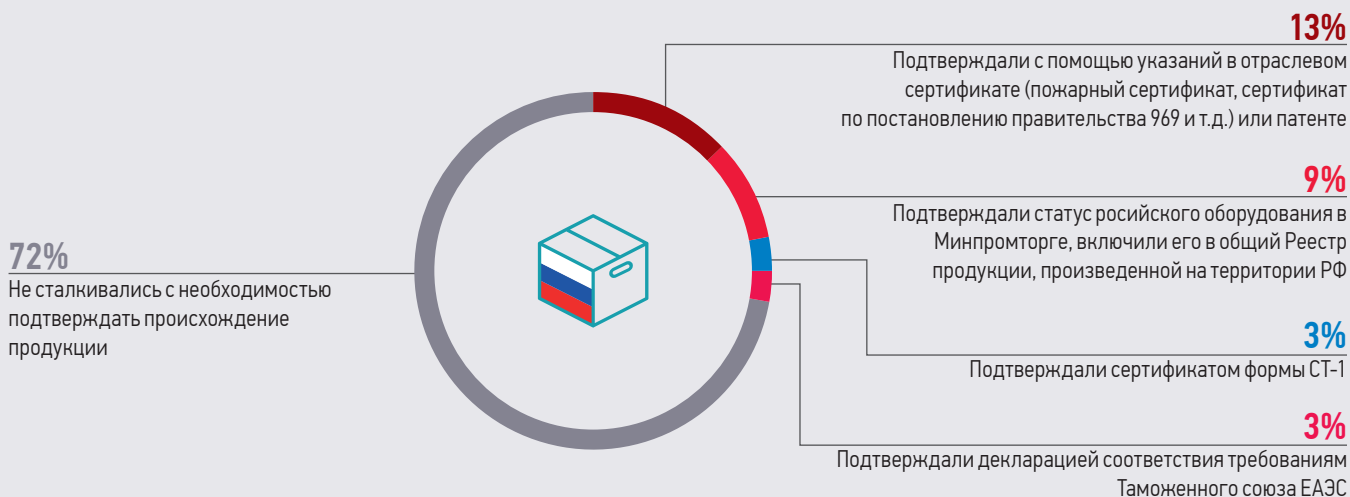
Ужесточение российских стандартов и требований к оборудованию **3%**



# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

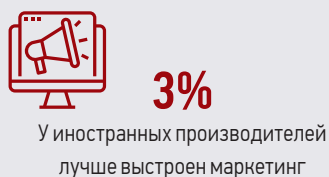
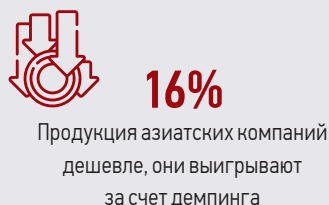


## Как ваша компания подтверждает статус российского производителя и российское происхождение продукции?



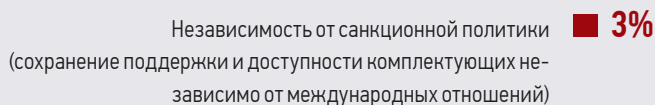
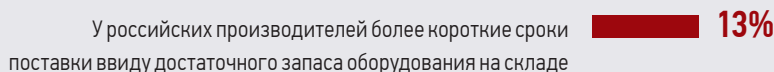
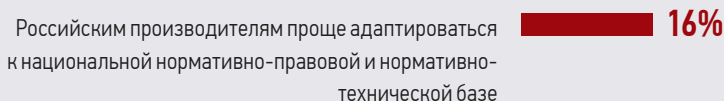
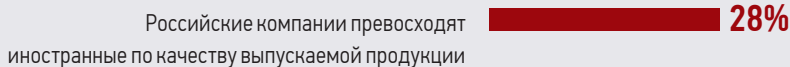
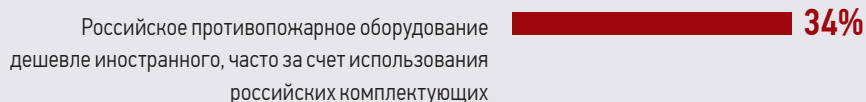
## Чем аргументируют заказчики выбор импортных поставщиков? (% ответов от общего числа опрошенных)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа



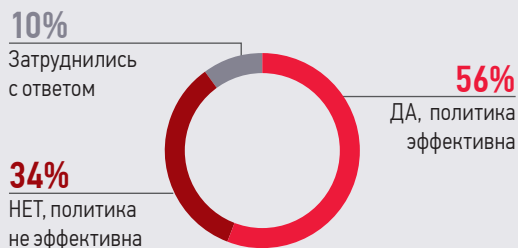
## Какие аргументы влияют на заказчиков при выборе российской продукции? (% ответов от общего числа опрошенных)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа



## ВОПРОС НОМЕРА

**Можно ли считать проводимую государством политику импортозамещения эффективной?**  
(% ответов от общего числа опрошенных)



**Заказчики из каких сегментов, по вашему опыту, наиболее активно проводят импортозамещение?**  
(% ответов от числа респондентов, признающих позитивные итоги политики импортозамещения)



**К каким изменениям привело импортозамещение на данный момент?**  
(% ответов от общего числа опрошенных)\*

\* участники могли дать несколько вариантов ответа



Больше информации  
в спецпроекте  
«Импортозамещение»  
на сайте журнала РУБЕЖ





**Алексей Шабля**

технический директор  
ГК «Южполиметалл-Холдинг»

Обращаться за государственной поддержкой нам не приходилось ни разу. Пожалуй, лучшая поддержка, которую может государство оказать бизнесу, — это гарантированный заказ. Никакие субсидии, льготные кредиты и налоговые каникулы не могут поддержать бизнес так, как может это сделать стабильный спрос на продукцию.



**Андрей Безруков**

генеральный директор АО «Рутек»

Сформировать условия, благодаря которым масштабные внутренние рынки перейдут от зарубежных поставщиков к отечественным разработчикам и производителям, можно путем реализации ряда инициатив. Во-первых, необходимо доработать систему государственных закупок и закупок компаний с государственным участием. Сегодня госорганы и корпорации без труда обходят ограничения на закупку импортной продукции даже в тех секторах, где есть российские аналоги. Во-вторых, национальные проекты, государственные программы и такие масштабные всероссийские проекты, как перепись населения и внедрение технологий «умного города», должны реализовываться на российском

оборудовании. Мы видим, что в ряде случаев государство поворачивается лицом к отечественному производителю, но этот процесс должен носить системный характер.



**Игорь Калайда**

генеральный директор  
ООО «Научно-испытательный институт систем обеспечения комплексной безопасности» (НИИ СОКБ)

Центр разработки Научно-испытательного института систем обеспечения комплексной безопасности (НИИ СОКБ ЦР) был отобран в соответствии с постановлением правительства № 529 от 30 апреля 2019 года (наряду с 48 компаниями) для получения государственной поддержки проектов по разработке и внедрению отечественных продуктов, сервисов и решений, созданных на базе сквозных цифровых технологий.

Согласно заключенному соглашению о предоставлении субсидии центр разработки в срок до декабря 2021 года должен выполнить научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы по созданию комплексной цифровой мультиплатформы управления мобильными средствами коммуникаций, диагностики и обслуживания механизмов и систем, а в срок до декабря 2022 года должны быть созданы высокопроизводительные рабочие места под управлением разрабатываемой нами платформы в организациях, выпускающих высокотехнологичную промышленную продукцию. Общая сумма частных и государственных инвестиций на эти цели составит 171 млн рублей.



**Дмитрий Швецов**

директор по развитию  
ООО «ИВС-Сигналспецавтоматика»

Примерно пять лет назад (после введения санкций) началось активное продвижение зарубежной продукции под видом российской, под российскими сертификатами. Западные производители создают российское юридическое лицо или покупают «старого игрока» российского рынка и работают от его лица, маркируя товар российским брендом. Наши чиновников это вполне устраивает, пока в бюджет идут налоги.



**Константин Малеев**

руководитель коммерческого департамента Sigur (ООО «Промышленная автоматика — контроль доступа»)

Конкуренция с иностранными брендами, действительно, ощутима. Если говорить о проектных решениях, как правило крупных, то там часто мы соперничаем с европейскими производителями. На массовом рынке представлено очень много компаний из Азии. И это нормально — мы живем в условиях глобальной конкуренции, от которой выигрывает в первую очередь потребитель, конечный заказчик. Открытый рынок, честные рыночные отношения, открытые границы и конкуренция — все, что нужно для здорового развития компаний в любой стране.



**Рустам Юлаев**

руководитель группы рекламы компании ООО «Охранная техника»

Мы активно сотрудничаем с Российским экспортным центром (РЭЦ) и Торгово-промышленной палатой на региональном уровне. Главный материальный результат — помощь с сертификацией продукции для зарубежных рынков. Например, недавно на евро-сертификацию двухпозиционных извещателей серии ФОРТЕЗА-М мы затратили, в переводе на российскую валюту, 1,4 млн рублей, из них государство возместило 1 млн рублей. Кроме того, региональные фонды поддержки помогают участвовать в выставках и публиковать информацию о нашей продукции в журналах. А вот помощь федерального уровня до нас пока не доходит, несмотря на наши заявки.



**Александр Дремин**

генеральный директор BIOSMART (ООО «Прософт-Биометрикс»)

В 2012 году компания BIOSMART стала резидентом «Сколково». Инновационный центр «Сколково» — это целая инфраструктура, где стартапы могут развивать разработки. Именно в «Сколково» нам помогли оформить патенты для поставок продукции за рубеж. Кроме того, «Сколково» дает возможность встретиться с первыми лицами организаций — потенциальных заказчиков. Мы участвова-

ли в питчинге для Почты России, для компаний ритейла. Это узконаправленные встречи, на которых можно рассказать о своих интересных разработках. В 2017 году благодаря «Сколково» я лично побывал в Японии в составе бизнес-миссии, посетил предприятия Panasonic в Осаке и в Токио, изучил японское производство изнутри и теперь стремлюсь внедрить лучшие мировые практики в России.



**Евгений Ерошин**

директор по маркетингу ООО «БайтЭрг»

В нашем сегменте (видеокамеры и видеорегистраторы) импортозамещение не работает. Под напором китайских брендов мы ушли в другой рынок — мобильного и носимого видеонаблюдения.



**Вячеслав Тесаков**

генеральный директор ООО «Равелин Лтд.»

Все решения, необходимые для развития российского производства, у нас существуют. Основная проблема — забюрократизированность системы, из-за которой доступ к мерам поддержки не всегда возможен. Это касается в первую очередь привязанности к ОКВЭД как одному из основных требований при предоставлении субсидий. А многие компании, осо-

бенно небольшие, занимаются разработкой, производством, продажей одновременно. Соответственно, им трудно удовлетворить все выдвигаемые требования со стороны комитетов по развитию промышленности. И, безусловно, необходимо оказывать российским компаниям бесплатную помощь в подготовке документов и правильности их заполнения, так как это целая наука.



**Александр Попов**

начальник отдела маркетинга ООО «Тахион»

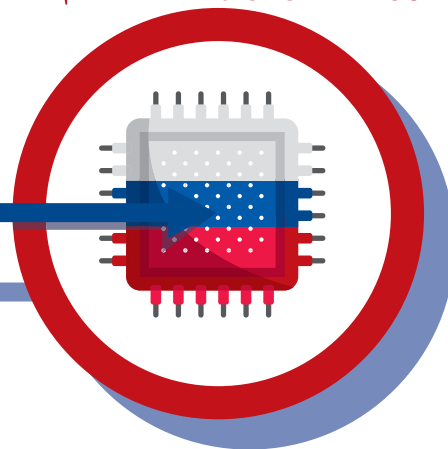
Заградительные пошлины вводить точно неправильно. Успех отрасли — только в соответствии мировому уровню. «Держали» ввозными пошлинами отечественный автопром, но это ему не помогло. Сейчас так же спасаем концерн «Калашников». Это только губит производство. Ставьте нормальное оборудование, нанимайте нормальные кадры, делайте нормальный продукт — и никакие защитные меры не будут нужны.



**Олег Шаповал**

председатель совета директоров ЗАО «ЦеСИС»

Согласно 44-ФЗ при проведении тендеров в основу принятия решения поставлена цена, качество продукции не играет роли. При продаже на



российском рынке, если иностранные компании, например из Турции, Китая, Индии, на продукцию, аналогичную отечественной (но значительно уступающую ей по качеству), выставляют цену меньше, то они выиграют конкурс. Поэтому в первую очередь необходимо поддерживать отечественную промышленность, ограничивая участие в тендерах компании, поставляющие иностранную продукцию.



**Валерий Бревдо**

технический директор НПП «МЕТА»

Импортозамещение происходит, спрос на отечественную продукцию вырос. Наша компания смогла расширить продуктовую линейку: два года назад вышли на рынок транспортной безопасности. После всту-

пления в силу постановления № 969 разработали новое оборудование, отвечающее его требованиям. Вместе с тем сказать, что уровень конкуренции снизился, нельзя. Заказчики, у которых нет проблем с деньгами и нет особых требований со стороны учредителей, по-прежнему охотно ставят тот же Bosch.



**Александра Калашникова**

руководитель отдела разработки Iron Logic (ООО «АВС»)

Мы за государственной поддержкой не обращались. Но поддержкой могут воспользоваться клиенты Iron Logic. На данный момент для них действует совместная программа Iron Logic и Совкомбанка. По условиям программы нашим клиентам доступно льготное кредитование от 1% годовых. Программа разработана в рамках Постановления Правительства РФ от 5

декабря 2019 г. № 1598 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий в рамках поддержки проектов по преобразованию приоритетных отраслей экономики и социальной сферы на основе внедрения отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений, созданных на базе «сквозных» цифровых технологий, с применением льготного кредитования».



**Алексей Кирьяков**

заместитель директора по развитию ООО «СОУЭ «Тромбон»

Сейчас в конкурсных условиях многих тендеров отдельно оговаривается пункт о возможности предложения равноценного российского аналога первоначального оборудования. Это играет на руку российским производителям. Правда, иногда доходит до излишеств: в Северо-Западном федеральном округе на уровне полпреда принималось решение о том, что заказчики должны отдавать предпочтение оборудованию, произведенному на территории округа. Это перебор.