

俄罗斯电子产品发展的积极趋势和动态

值此电子行业工人日之际，我们谨代表俄罗斯最大的电子展览会 ExpoElectronica 组委会向电子行业的相关人员和专家表示祝贺。我们还要祝愿电子行业的所有企业不断发展壮大，实现并超越所有既定目标！展会将继续为您的利益积极努力，并在其平台上展示最新的行业趋势。

俄罗斯目前的形势有利于增加俄罗斯电子元件和软件在工业和消费电子产品中的份额。该行业正在积极追求这一目标，这一事实已得到政府层面的认可。

俄罗斯电子元件基地（以下简称“电子元件基地”）的制造商和消费者之间的互动水平日益提高，尤其是在关键领域。这是一个积极的趋势，将有助于俄罗斯微电子和高科技产业的进一步发展。要实现这一目标，必须继续消除组织、沟通和信息方面的障碍。

为迎接 2024 年国际微电子论坛 10 周年，ITE 集团及其合作伙伴工业营销机构 Treismarket 对 ExpoElectronica 的参展商和参观者进行了一次调查。

调查的目的是确定提高国产电子元件（ECB OP）利用率所面临的主要挑战和障碍，并从专家那里获得有关该领域最佳发展途径的见解。调查对象为市场代表，包括电子元件制造商和分销商、国产电子元件生产商和电子产品制造商。共 301 人接受了采访，使得我们获得了精确的数据，误差范围为 +/-5%（置信区间为 95%）。

"工业营销机构 TraceMarket 首席执行官 Anton Bolshakov 强调说："我们看到电子行业对市场调研和分析的需求很高，而 ExpoElectronica 等行业展会为快速跟踪行业趋势提供了独特的机会。

作为圆桌讨论 "**制裁下的国内微电子成就**" 的一部分，专家们在微电子论坛上介绍并讨论了调查结果。**我们能为 2025 年的 ExpoElectronica 做些什么？**

我们对调查结果和 2024 年的行业趋势分析进行了总结：

1. 公司参加展览的情况及其偏好:

- **定期参观展会:** 50% 的受访者定期参观相关展会, 另有 44% 的受访者每年参观一次。参观展会被认为是提高公司知名度和获取市场情报的重要途径。
- **作为展商参与展会:** 47 % 的公司以自己的展台形象参加展会, 主要由公司管理层发起 (59 %)。市场和销售部门在决策中也发挥着重要作用。

2. 参展的好处:

- **主要机会:** 参展的主要好处包括向市场推出新产品 (60%)、吸引新客户 (56%)、建立合作伙伴关系 (50%) 和获得行业见解 (40%)。企业将展会视为推出新产品、收集反馈意见和提高品牌知名度的平台。
- **建立联系的机会:** 展会有助于建立战略伙伴关系, 包括与分销商、投资者和设计中心的合作。

3. 俄罗斯元件和电子产品的增长领域:

- **质量和交货时间:** 随着产品质量的提高和交货时间的缩短, 国产产品很有可能更快地取代外国同类产品。
- **重点发展电子工程:** 关键技术和材料的发展将确保国内电子镇流器产量的大幅增长。
- **行业支持:** 在市场参与者、技术合作伙伴和消费者中树立国内产品的正面形象, 对成功发展进口替代和技术主权起着重要作用。

4. 未来的增长和投资:

- **对国内产品的需求:** 许多公司部分 (54%) 或全部 (2%) 用国内同类产品取代进口设备。与此同时, 44% 的公司还没有做好全面转型的准备。

- **电子元件 ECB 制造商的支持：**受访者建议采取若干措施来增加俄罗斯元件的使用，包括提高质量、降低成本、提供技术文件和支持。

5. **提高认知，比较特征：**

- **更加了解俄罗斯元件：**公司对技术咨询（55%）和大师班（30%）表现出兴趣，表明他们希望提高使用俄罗斯元件的技能和知识。

- **特性比较：**绝大多数受访者（87%）表示有兴趣观看俄罗斯产品与进口同类产品的对比演示，这表明市场显然需要透明度和特性对比。

基于 2024 年行业趋势的分析：

1. **重新关注俄罗斯技术：**俄罗斯电子业的重点是进口替代和技术独立，寻求发展国内生产。研究证实，对国内技术的需求日益增长。

2. **对展会的需求不断增长：**调查强调了展会作为展示新产品、建立合作伙伴关系和分析竞争对手的平台作用。在 2024 年，对于寻求实现国家技术主权目标的公司来说，像参加 ExpoElectronica 这样的活动至关重要。

3. **能力培养：**对大师班和技术咨询的兴趣表明，公司希望提高其使用国内技术的技能。这一趋势表明，作为减少对国外零部件依赖的一部分，企业正在转向更加独立的产品开发。

4. **优先考虑质量和供应链：**提高产品质量、增加产量和供应链可靠性是俄罗斯市场的优先事项。为进口技术提供创新替代品的公司占据了相当大的市场份额。

5. **伙伴关系促进增长：**面对地缘政治和物流方面的限制，企业正在寻求加强国内和国际伙伴关系。展会是建立合作关系的重要场所，有助于解决生产问题和促进创新。

2024 年行业趋势

动态变化：2023 年，俄罗斯无线电电子产品市场规模达到 2.63 万亿卢布，比 2020 年增长了 1.6 倍。到 2024 年底，预计产量将达到 2.80 万亿卢布。

税收和保险费：电子产品开发者的特殊利润税率和 7.6% 的减免保险费率将延长 3 年。工业和贸易部专门登记的微电子制造商现在可享受联邦预算 3% 和地区预算 0% 的优惠利润税率。在 2023 年，这为俄罗斯企业节省了 700 亿卢布。

进口替代：自 2022 年以来，俄罗斯电子行业在进口替代的影响下不断发生变化，重点发展高新技术和创造自己的产品。同时，它努力避免孤立，保持国际伙伴关系。

对电子产品开发的需求：电子产品开发和制造的需求正在快速增长。合同开发公司以及原始设计制造 (ODM) 公司的收入在 2023 年的记录中高达 2.5 倍的显著增长。电子产品合同制造 (EMS) 在 2023 年也增长了 42%。

人员：不断发展的电子行业对合格人才有着稳定的需求。在无线电电子学领域建立 "高级工程学校" 和 "青年实验室" 的项目已有 60 个，这些将继续得到国家的支持，计划再创建 50 个这样的项目。未来三年，这些项目的融资额将达到 400 亿卢布。

支持微电子：4 年内预算拨款超过 4,300 亿卢布，用于支持俄罗斯联邦的微电子产业。

出口方面的变化：俄罗斯企业正在努力发展出口方向，这得益于俄罗斯信息技术的积极发展，以及俄罗斯企业自身拥有可与全球同类产品相媲美的解决方案，并有能力在全球市场上竞争。

我们将在 **2025 年 4 月 15-17 日** 于莫斯科 Crocus Expo 举办的 ExpoElectronica 和 ExpoCifra 的展会活动中继续讨论当前的行业趋势。

"我们的行业由敬业的专业人士组成，通过我们的共同努力，我们不仅在国内，还在全球舞台上树立了俄罗斯高科技的良好形象，ExpoElectronica 展会总监 Rimma Mangusheva 女士说："像 ExpoElectronica 这样的展会活动在这方面发挥了关键作用，提供了对市场趋势、消费者需求和期望的宝贵见解。"

参加展会使公司能够利用当前的市场趋势，结成战略联盟，并为在不断发展的行业中取得成功，奠定坚实的基础。

我们预祝大家取得成功，**2025年4月15-17日**展会上见!