

**Филипп Костемаль:**

# «Таможенные пошлины делают невозможным развитие серийного производства электроники в России»



*Jabil Circuit Ukraine LLC с 2004 года представляет на территории СНГ интересы американской компании Jabil Circuit Inc., которая по итогам 2005 года вошла в пятерку крупнейших транснациональных компаний сектора EMS (Electronic Manufacturing Services) с оборотом более \$10 млрд. Сегодня Jabil Circuit Inc. работает на всех значимых мировых рынках электроники и располагает дизайн-центрами и производственными мощностями более чем в 40 городах США, Европы и Азии. Среди клиентов компании такие известные бренды, как Cisco Systems, IBM, Hewlett Packard, Nokia и др. В настоящее время компанией изучается*

*возможность создания своего производства в Российской Федерации. Генеральный директор Jabil Circuit Ukraine LLC и руководитель проекта по выходу на российский рынок Филипп Костемаль поделился с обозревателем журнала «Электроника: производство и торговля» Александром Гудко планами компании, а также своим видением перспектив восточно-европейского рынка контрактного производства, обозначив условия, необходимые, на его взгляд, для развития отрасли в этом регионе.*

**— Филипп Костемаль, что вы думаете о России как о возможной площадке для размещения здесь компанией Jabil Circuit Inc. своего производства? Насколько это вероятно?**

— Мы считаем, что будущее производства электроники принадлежит Восточной Европе и России. Этому способствует ряд таких факторов, как наличие динамично развивающегося внутреннего рынка, близость к странам Евросоюза, наличие сырьевой базы, высококвалифицированной рабочей силы и конкурентоспособная стоимость производства. Вот почему именно здесь мы видим все составляющие успеха.

Улучшение же условий ведения бизнеса в России в связи с возможным вступлением этой страны в ВТО позволит разблокировать многие проблемные вопросы, касающиеся инвестиций в производство электроники при условии использования легальных схем импорта.

На сегодняшний день, учитывая размер таможенных пошлин на ввоз ком-

плекующих для производства электроники, никакой зарубежный или российский производитель не может быть конкурентоспособным на мировом или российском рынке.

Время уходит... Инвестиционные потоки неизменно направляются в Индию, Вьетнам, Бразилию, Украину, Румынию — развивающиеся экономики, реализующие активную инвестиционную политику в секторе высоких технологий.

Мы убеждены, что наличие серийного производства электроники в России является необходимым условием для привлечения инвестиций и в другие отрасли промышленности, такие как автомобильная, производство бытовой техники, медицинское оборудование и т.д.

**— Какие зарубежные компании, приходящие на российский рынок, Jabil Circuit Inc. считает своими потенциальными заказчиками?**

— Нашими заказчиками являются различные OEM-компании, владельцы известных торговых марок, которые уже ре-

ализуют свою продукцию в России. Со своей стороны, мы готовы оказать поддержку различным мировым OEM-компаниям, которые заинтересованы в реализации инвестиционных проектов на территории стран СНГ.

**— Россия — более политически стабильное государство, нежели некоторые страны Восточной Европы и страны СНГ, в частности Украина. Увеличивает ли этот фактор привлекательность размещения заводов вашей компании в нашей стране?**

— Стабильность является ключевым фактором, но условия ведения бизнеса играют еще более важную роль в том, чтобы убедить наших заказчиков не столько продолжать осуществлять экспортные поставки готовой техники в Россию, сколько развивать здесь производство.

Мы ожидаем проявления инициативы со стороны Правительства Российской Федерации в области разработки таможенного и налогового режимов, приемлемых для налаживания в России серийного производства электротехники.

Большинство стран Центральной Европы, которые добились больших успехов в привлечении прямых иностранных инвестиций, предлагают инвесторам особые условия деятельности в виде специальных производственных зон или парков высоких технологий, где все готово к приходу инвестора, включая наличие инженерных коммуникаций и особого таможенного режима в соответствии с нормами ВТО и практикой, повсеместно применяемой в странах Евросоюза.

**— Какие действия планирует осуществлять Jabil Circuit Inc. при возможном входе на российский рынок в случае обеспечения благоприятных условий? Это покупка заводов, постройка новых предприятий, привлечение команд опытных менеджеров имеющих российских заводов, другие мероприятия или их комбинации?**

— Мы все еще рассматриваем различные сценарии дальнейшего развития нашей деятельности в Европе.

**— Видит ли Jabil Circuit Inc воз-**

**возможности партнерства с российскими контрактными производителями?**

— Как уже было сказано, на данный момент мы прорабатываем различные сценарии дальнейшего развития нашей производственной базы в Европе. Конечно же, мы ведем переговоры с разными представителями отрасли электроники в России. При этом мы понимаем трудности, с которыми они сталкиваются, пытаемся развивать свое производство на основе «белых» и вместе с тем рентабельных схем импортирования компонентов.

**— Дайте оценку российской государственной политике в области поддержки контрактного производства электробытовой и компьютерной техники.**

— В 2004 году компаниями нашей отрасли была организована Восточно-европейская рабочая группа (East European Working Group — EEWG). В ее состав входят топ-менеджеры уровня директоров и вице-президентов компаний, занимающихся контрактным производством (Electronics Manufacturing Services — EMS), а также компаний ODM (Original Design Manufacturers), которые предлагают услуги производства конечных продуктов собственной разработки.

Совокупный годовой доход организаций, входящих в Восточно-европейскую рабочую группу, составляет более \$200 млрд. В группу входят ключевые компании, занимающиеся разработкой, производством и продвижением продуктов высоких технологий — компьютеров,

мобильных телефонов, телекоммуникационного оборудования, бытовой техники и т.п.

Несколько месяцев назад эта группа начала переговоры с Министерством промышленности и энергетики Российской Федерации, и мы уже почувствовали заинтересованность со стороны министерства в создании надлежащего таможенного режима, необходимого для нашей отрасли.

Мы считаем, что ведущую роль в этом процессе должна сыграть Ассоциация РА-ТЭК, консультируя правительство в том, каким образом можно способствовать развитию производства в России.

**— Какие нововведения, повышающие привлекательность России как рабочей площадки для зарубежных контрактных производителей, провели в 2006 году российские государственные ведомства и какие, на ваш взгляд, действия они должны предпринять в 2007 году, если хотят привлечь иностранных игроков?**

— Если страна хочет развивать у себя производство электроники, ей необходимо обнулять ввозные таможенные пошлины на комплектующие, а также поддерживать приемлемый уровень ставок таможенных пошлин на готовые изделия. Существующее на сегодняшний день в России соотношение импортных таможенных пошлин на компонентную базу и готовые изделия препятствует становлению массового производства электроники в нашей стране.

Потери же от снижения поступлений в виде таможенных пошлин большей частью компенсируются за счет увеличения иных налоговых поступлений в бюджет (социальные отчисления, налог на прибыль). Все эти инвестиции помогут России создать диверсифицированную и конкурентоспособную экономику.

России также необходимо препятствовать оттоку своих квалифицированных специалистов за рубеж. Сейчас тысячи российских инженеров, получивших образование в российских вузах, работают за границей. Тем самым российское государство инвестирует в экономическое развитие своих непосредственных конкурентов.

Вашей стране нужно стремиться к тому, чтобы добавленная стоимость не уходила за рубеж. В России есть все необходимые природные ресурсы для создания развитой базы поставщиков (сталь, пластик и др.), которые снабжали бы сильный и конкурентоспособный на глобальном уровне сектор производства электроники. Сейчас же большая часть производимых в России материалов переправляется в Азию для дальнейшей обработки. Таким образом, в секторе электроники добавленная стоимость, получаемая от переработки, находится за пределами страны.

**— Какие изменения произошли на мировом рынке контрактного производства, оказавшие влияние на снижение или повышение привлекательности размещения заказов на предприятиях Китая, Тайваня, Индии, азиатского региона в целом?**

— Мы можем наблюдать устойчивый поток инвестиций в новые производственные проекты в странах Центральной и Восточной Европы.

Снабжение европейского рынка готовыми изделиями из Азии несет в себе много скрытых издержек. Во время как общая себестоимость продукта, произведенного в Центральной и Восточной Европе, может быть ниже, чем в Азии, в связи с возрастающей стоимостью логистических услуг, рабочей силы и ревальвацией местных валют. Кроме того, наша отрасль сталкивается с другими трудностями, такими как: проблемы со своевременной доставкой грузов в Европу в предпраздничный сезон, долгий срок доставки товара морским транспортом, ограниченные возможности быстрого реагирования на краткосрочные изменения спроса.

Восточная Европа и Россия имеют исторически сложившиеся предпосылки по формированию конкурентоспособной производственной базы для обслуживания крупнейшего потребительского рынка — стран EMEA\*, общая численность населения которых составляет 1,8 млрд человек.

\* (EMEA — Европа, Ближний Восток, Азия)

