

Производство электроники: возвращение домой

Русорсинг - аутсорсинг в России



Декабрь 2014

JABIL

Предпосылки

- Рост стоимости производства в Китае
- Развитие логистических сервисов в России
- Ограничения и санкции, угрозы безопасности
- Снижение возможностей для “серого” импорта
- Девальвация рубля
- Наличие крупных инвесторов в отрасль
- Успешный опыт локализации в отдельных отраслях и сегментах

Препятствия для развития производства

- Недостаточные объемы для локализации
- Неразвитость инфраструктуры подрядчиков
- Негативное фискальное стимулирование
- Несправедливая конкуренция с “серым” импортом
- Отсутствие критериев локализации

В последние годы ситуация значительно улучшилась по всем пунктам!

Примеры успешной локализации производства

- Автопром: таможенный тариф + поэтапное повышение требований к локализации
- Телевизоры: таможенный тариф
- Белая техника: таможенный тариф
- Кассовая техника и POS: техническое регулирование, административные ограничения и таможенный тариф
- Системы безопасности: техническое регулирование
- Электросчетчики: административные ограничения

Рурсорсинг - аутсорсинг в России

- Новые рабочие места
- Пополнение местных, региональных и федерального бюджетов
- Развитие инженерной школы
- Каскадное развитие рынков компонентов, материалов и услуг
- Усиление оборонного потенциала
- Снижение зависимости от импорта
- Рост высокотехнологичного экспорта

Выгоды Ресурсинга

- Уменьшение валютных рисков
- Ускорение производственного цикла
- Снижение инвестиций в складские запасы и затрат на логистику
- Сближение производства и разработки, стимулирующее инновации
- Снижение риска потерь интеллектуальной собственности
- Снижение регуляторных и политических рисков
- Уменьшение потерь и повышение качества за счет оперативности управления
- Повышение скорости реагирования на запросы потребителей

Цели проекта

Возвращение производства в Россию

- То, что разработано в России, может здесь же и производиться.
- Импортеры должны быть заинтересованы в локализации производства.
- Потребители должны быть заинтересованы в покупке российских товаров.

Поддержка экспорта российской электроники

- Повышение доступности зарубежных рынков для российских чемпионов.
- Перенос в Россию производств, ориентированных на европейские рынки.

Задачи

- Объединение производителей, активно поддерживающих проект в открытой рабочей группе на базе одной из ассоциаций.
- Сбор и анализ предложений для включения в концепцию Русорсинга.
- Создание интернет-площадки с объяснением задач и выгод Русорсинга, описанием примеров успешных проектов переноса производства.
- Создание стратегии развития радиоэлектронной отрасли, её активное продвижение в министерствах, администрации президента, Государственной Думе.
- Проведение серии конференций по вопросам Русорсинга.

Наши предложения

- Внедрение принципа эскалации таможенных пошлин во всех ключевых сегментах радиоэлектроники.
- Внедрение единых и не дискриминационных принципов определения российского происхождения различных категорий радиоэлектронной продукции для выдачи преференций при государственных закупках и в закупках государственных компаний.
- Проведение регулярного сравнительного анализа затрат производителей электроники в разных странах.
- Повышение доступности механизмов стимулирования экспорта для малых и средних компаний, путем делегирования полномочий ассоциациям.
- Популяризация идей Русорсинга на выставках, конференциях, в СМИ.

Спасибо

Сергей Зорин

Jabil Circuit

Директор по развитию бизнеса

JABIL