

Вопросы интеграции

Активное двухстороннее взаимодействие широко открыло китайский рынок для российских компаний, но и сами китайские предприятия не остались в стороне, они также углубляют свое присутствие в России. На что обращают внимание зарубежные фирмы при поиске партнеров на большой логистической поляне России?

Сложности санкционной среды

Интеграция китайских компаний на российский рынок не проста, нужно предусмотреть множество факторов, один из которых – логистическая составляющая. Доставка товаров из Поднебесной осуществляется автомобильным, железнодорожным, морским и авиатранспортом. Морской фрахт дешевле всех, но путь от портов юга Китая до порта Усть-Луга в обход Красного моря занимает до 52 дней. Поэтому все большую востребованность приобретают именно автоперевозки, и в первую очередь из-за сравнительно небольшого



Возить из Китая можно любой товар, кроме санкционного. На него вы не получите экспортную декларацию на китайской таможне. Сейчас это относится также к электронным компонентам и запчастям для беспилотников – даже сельхозназначения

транзитного времени. Например, Delko осуществляет доставку из Китая в Центральную часть России в среднем за 8–12 дней, и поскольку компания входит в топ-3 на рынке FTL (полная загрузка грузового автомобиля) по размеру собственного автопарка, то может доставлять как стандартные грузы, так и требующие соблюдения температурного режима, что ценится зарубежными коллегами.

Барьеров на пути немало. «Прохождение границы на наиболее часто используемом нами МАПП Забайкальск занимает от 4 до 12 часов. На данном пункте пропуска установлен специальный досмотровый комплекс, который позволяет в максимально короткие сроки проходить досмотр транспортного средства, – говорит руководитель группы международных перевозок транспортной компании Delko Анастасия Беринцева. – Основную часть времени на таможне занимает документальное оформление, за счет которого и происходит увеличение срока пребывания на границе. Корректно оформленные документы на груз, включая необходимые сертификаты

и декларации, позволяют избежать задержек».

Об этом говорят и в пресс-службе «Деловых линий»: чтобы ускорить таможенную проверку, поставщикам необходимо хорошо ориентироваться в международной обстановке на рынке, знать коды товаров своих стран, требования к валютному контролю страны-получателя, упаковке и маркировке товара. Также нужно иметь на руках правильно оформленные и заранее выданные сертификаты или любую другую разрешительную документацию, чтобы избежать проблем. К таким проблемам, например, можно отнести незнание текущих ограничений.

«Возить из Китая можно любой товар, кроме санкционного. На него вы не получите экспортную декларацию на китайской таможне. Сейчас это относится также к электронным компонентам и запчастям для беспилотников – даже сельхозназначения. Проще всего привозить товары народного потребления и бытовую технику фурами или морскими контейнерами», – говорит директор по развитию бизнеса SOTA Logistic Игорь Чернышев.

Маркер надежного перевозчика – умение «держать руку на пульсе»

Китайские банки проверяют российских импортеров на связь с ВПК и госструктурами, запрашивая дополнительные документы. На верификацию и зачисление финансовых средств может уйти 3–4 недели. По данным на май, трансграничные платежи стабильно проходили в китайские банки в 50-километровой приграничной зоне, а также в банки офшорных зон – Шанхая и Гонконга. По китайскому законодательству о приграничной торговле они могут принимать от российских компаний рубли с дальнейшей конвертацией в юани и зачислением на счета китайских партнеров.

«[В последнее время] актуальной проблемой являются риски, связанные с волатильностью валютного курса, ограничениями в оплате в валюте, а также потерей стабильности в партнерстве с поставщиками. В этом случае управление рисками может включать в себя хеджирование, диверсификацию поставок и рынков сбыта и использование прочих финансовых инструментов. Также возможно рассмотреть совершение сделок через третьи страны и расчеты в национальных валютах. Помогает решить данную задачу сотрудничество с надежными поставщиками международных транспорт-

ИНТЕРВЬЮ ПО ПОВОДУ

Партнерство «под ключ»

КАК НАЛАДИТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКИХ И КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ И ПОЧЕМУ ТРАНСПОРТ И, В ЧАСТНОСТИ, РАЗВИТОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИГРАЕТ В ЭТОМ НЕ ПОСЛЕДНЮЮ РОЛЬ, А ТАКЖЕ КАКИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОЗВОЛЯТ УКРЕПИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО, РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА ТРАНСПОРТНИКОВ, ЭКСПЕДИТОРОВ И ЛОГИСТОВ СИБИРИ СЕРГЕЙ МАКСИМОВ.

– Как китайским компаниям попасть на наш рынок, в том числе с долгосрочными контрактами?

– Я рекомендую заходить на российский рынок совместно с российской компанией. Это касается как промышленного производства, так и транспорта, логистики. Механизм может быть разный, в том числе создание совместного предприятия. Для транспортников это может быть распределение полномочий, то есть разделение в транспортной схеме: где везет российская компания, а где – китайская. Кстати, аналогичная рекомендация адресована и российским компаниям, которые заходят на китайский рынок.

В каждой стране есть своя специфика, непонятная иностранцам. Разобраться с ней может только местная компания. Например, механизмы взаимодействия, документооборота, согласования заявок частных компаний с ОАО «РЖД» вряд ли сразу будут понятны китайским компаниям.

– А что возить?

– Возить то, что востребовано на рынках России и Китая. Из России, помимо энергетических сырьевых ресурсов, активно везут в Китай пиломатериалы, зерновые, российские станки и механизмы, продукцию нефтехимии, кондитерские изделия.

Из Китая в Россию – товары народного потребления: одежду, обувь, бытовую технику, оргтехнику, станки и механизмы, продукцию нефтехимии.

Нужно отметить, что станки и механизмы, а также нефтехимию везут и в первом, и во втором направлении, но номенклатура их серьезно отличается.

– Как сделать взаимодействие компаний эффективным и прочным?

– Здесь, наверное, в значительной мере все зависит от политического и экономического взаимодействия стран. Чем прочнее наши дружеские отношения в целом, тем эффективнее взаимодействие в сфере транспорта. Развитие кооперационных связей между Россией и Китаем требует адекватного, а чаще – опережающего развития логистических и транспортных связей.

– Как выбрать оптимальный логистический способ доставки в Россию?



– На сегодняшний день есть несколько путей: через российские дальневосточные порты, через сухопутные пограничные переходы (Гродеково, Забайкальск, Наушки), транзитом через Казахстан (через погранпереходы Достык, Хоргос), далее в Новосибирск с распределением по Сибири или в Центральную часть России.

А оптимальный способ надо рассчитывать каждый раз индивидуально для каждого вида груза и для каждого клиента. Универсального способа тут нет, только через сравнение логистических маршрутов.

– Какие услуги предоставляют наши транспортно-логистические компании, которые ценятся зарубежными коллегами?

– В настоящее время транспортно-логистические компании, в том числе члены Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири, предоставляют целый спектр услуг. Это доставка всеми видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, морским, речным, авиационным; складская переработка и ответственное хранение на складах и терминалах; контейнерные перевозки; таможенное, информационное и телекоммуникационное сопровождение перевозок.

Сейчас компании все чаще стали выполнять функции 4PL оператора. Они не просто перевозят груз, но готовы оказать помощь в поиске груза в другой стране (и не только в Китае), организации или проведении переговоров, заключении договора, ну и, конечно, доставке. Можно сказать, они организуют доставку товара «под ключ» от момента поиска до предоставления его клиенту на месте («до двери»).

– Что нужно предусмотреть и как избежать задержек при доставке товаров из-за границы?

– Наверное, самая главная задача – это развитие Восточного полигона, что позволит существенно увеличить перевозки товаров не только по направлениям Россия – Китай и Китай – Россия. Сейчас правительством РФ и ОАО «РЖД» реализуется ряд мер по его модернизации. Мы понимаем, что это требует времени, но уже видим, что реализация этих задач идет и приносит конкретные положительные результаты.

БЕСЕДОВАЛА АННА МАНИЧЕВА

ных услуг, которые могут взять на себя организацию всего процесса и обеспечить надежную доставку», – отмечает руководитель департамента международных перевозок ВХВ by Voxberry Екатерина Пашовкина.

Китай стал основным рынком, который постепенно замещает все остальные и перестраивает все производственные и логистические цепочки на себя. Зарубежным ком-

паниям, чтобы успешно поставлять товары в Россию, нужен надежный партнер, у которого есть собственный – преимущественно автотранспорт, который способен оперативно решить проблемы при пересечении границы и не подвергать рискам товар заказчика, иметь опыт ВЭД или быть профессиональным участником ВЭД, располагать лицензией таможенного представителя (брокера), иметь склады временного хранения, собственную широкую сеть юридических лиц и партнеров в различных странах мира. Особенно ценится способность российских компаний гибко подстроиться под меняющуюся ситуацию, быстро найти эффективные решения и предложить лучшие условия, что в большей степени и влияет на выбор партнера.

АННА МАНИЧЕВА