

# 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