

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ: КАК БЕЗОПАСНО ИМПОРТИРОВАТЬ ПРОДУКЦИЮ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ СТАЛА ОСНОВОЙ РАЗВОРОТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ВОСТОК. О ТОМ, КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ РЫНОК СЕГОДНЯ, ПОЧЕМУ ДЛЯ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ ТОРГОВЫЕ ДОМА ЗА ГРАНИЦЕЙ И КАК СЛЕДУЕТ ВЫСТРАИВАТЬ ИМПОРТ, ЧТОБЫ НЕ ПОНЕСТИ УБЫТКИ, РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ATVIRA ЕКАТЕРИНА КИЗЕВИЧ.

— Как вы оцениваете ситуацию в логистической отрасли сегодня? Какие вопросы и трудности актуальны для компаний в новых экономических условиях?

— За прошедший год ситуация несколько стабилизировалась, однако по-прежнему остаются проблемные вопросы, которые требуют решения. Одним из них остается срок доставки грузов. Сейчас он составляет 45–60 дней, а с учетом периода производства товара может доходить до 3–4 месяцев. Это большая боль для бизнеса, поскольку замедляется оборачиваемость денег и уменьшается прибыль. Если при стандартном сроке стоимость доставки составляет от \$7 тыс., то при ускоренной — уже \$15 тыс. Получается, либо деньги в товаре дорожают, либо мы платим за срок доставки.

Проблемы с задержками сохраняются уже не первый год. Все началось еще с периода пандемии, когда закрывались границы и приостанавливалась работа на предприятиях. Уже тогда начался рост дефицита контейнеров. Причем часть порожних контейнеров по-прежнему остается в регионах, где нет достаточной экспортной базы. В результате на фоне увеличения объемов импорта китайских товаров спрос на контейнеры превышает предложение, очереди на доставку растут, а из-за большой нагрузки на транспортную систему в связи с перестройкой логистических маршрутов в портах и на границах появляются большие очереди.

Еще одной проблемой является нежелание европейских и американских заводов, находящихся в Китае, отгружать свою продукцию российским компаниям напрямую. Для этого мы покупаем товар через нашу китайскую компанию на материковом Китае. Однако это может нести определенные ограничения в связи с использованием фирменного логотипа. Так произошло с клиентом, который обратился к нам с запросом на поставку партии кондиционеров. Вентиляционное оборудование предназначалось не на перепродажу, а для нужд предприятия, поэтому мы предложили клиенту товар китайского бренда, поставляющего свою продукцию на рынок ЕС. Поскольку некоторые детали кондиционера производятся в США, то при импорте в Россию товар продается без фирменного логотипа. Впрочем, даже несмотря на это клиент получил качественный сертифицированный товар с международного рынка и гарантию сервисного обслуживания от производителя. На обработку запроса, переговоры с поставщиком, согласование технических характеристик с покупателем ушло две недели. Изготовление партии заняло еще два месяца, а доставка — 45 дней.



В итоге клиент получил товар за 4 месяца. Поскольку заказчик обратился к нам на моменте проектных работ в помещении, то такой срок его вполне устроил, учитывая, что другие профильные торговые компании называли срок поставки такого оборудования в 6 месяцев, что скорее всего связано с формированием контейнера. Наши сборные контейнеры ходят регулярно — 1–2 раза в месяц.

— Вместе с транспортной логистикой пришлось изменить и финансовую логистику. Как и через какие страны сейчас осуществляются расчеты в условиях отключения от SWIFT?

— Сегодня часть стран не хотят принимать деньги от российских компаний. Для решения этого вопроса создаются международные торговые дома, через которые осуществляется расчет с «недружественными странами», в которых необходимо закупить товар. Поэтому открытие своего торгового дома или его аренда — сегодня одна из самых обсуждаемых тем.

Мы предоставляем услугу по аренде торгового дома. Обычно это составляет 3–5% от общей суммы заказа. Дальше следуем такому алгоритму: конвертируем рубли в юани и отправляем их на счет своей компании в Гонконге, а после конвертируем юани в евро и направляем платеж в Европу. При такой схеме срок оплаты составляет 2–3 дня.

включились в поиск новых каналов поставки. Выгодно ли завозить в Россию европейские автомобили через Китай?

— Ввозить именно европейские автомобили через Китай невыгодно из-за сильного увеличения конечной стоимости машины. Это связано с тем, что в КНР европейские автомобили стоят очень дорого, и по приезду в Россию их себестоимость оказывается очень высокой. Впрочем, опыт коллег по рынку показывает, что значительно дешевле импортировать европейские автомобили через Японию. Есть те, кто ввозит машины европейского производства через Белоруссию и Казахстан, но такие сделки чаще всего находятся в «сером секторе» и не полностью легальны.

Другое дело — китайские автомобили. Их ввозить в Россию выгодно, поскольку нет таких больших наценок. Однако есть другие нюансы. Китайские производители зачастую дают дилерство только одной компании, которая в свою очередь уже может перепродавать товар остальным дилерам в стране. Это называется — кто первый успел, тот и получил ведущую роль.

— Какие услуги логистических компаний наиболее востребованы сейчас?

— Самая востребованная услуга — это закупка товара «под ключ». Поступает много запросов на поиск поставщика. Либо компания уже нашла поставщика на таких платформах, как Alibaba, AliExpress, Taobao, но нуждается в помощи специалистов и полном расчете сделки.

В качестве примера могу привести опыт работы с клиентом, который занимается продажей и установкой пищевого оборудования для B2B-сегмента. Четыре года назад мы заключили контракт на поиск и поставку линии по очистке и переработке овощей «под ключ». За время сотрудничества объем продаж клиента вырос в 5 раз, а модельный ряд продукции расширился с двух станков до нескольких десятков моделей и различных линий. Мы в свою очередь отладили процесс бесперебойной поставки продукции из Китая и до сих пор проводим обязательную проверку качества и комплектации перед отгрузкой товара, тщательно упаковываем груз на нашем складе в Циндао.

— Какие моменты стоит учитывать компании при импорте продукции, чтобы не понести убытки?

— В первую очередь следует просчитать финансовую модель, чтобы было понимание о стоимости товара и сроках доставки. Здесь нужно учесть все расходы: на транспортировку груза, платежи в таможенную, сертификационную, расходы на хранение и зарплату работников.

Кроме того, следует найти ответственного поставщика. Искать можно в интернете, на выставках и через торговую промышленную палату. Многие наши клиенты ведут переговоры с поставщиками напрямую и обращаются к нам с просьбой проверить компанию, запросить у нее документы и просчитать сделку. Для проверки в Китае есть аналогичный нашему реестр. Там можно увидеть время существования компании на рынке, объемы оборотов продаж, численность сотрудников и наличие собственного производства. Перед заключением контракта наш представитель выезжает на производство, чтобы согласовать все требования клиента.

— Как изменился запрос клиентов за прошедший год?

— Объем запросов на перевозку и поиск товаров в Китае за год вырос в 3 раза. Наиболее востребованы товары народного потребления и повседневного использования, поскольку наша страна все еще испытывает потребность в такой продукции в связи с уходом с российского рынка иностранных компаний. Впрочем, некоторые ниши активно заменяют аналоги азиатских и отечественных брендов.

— Санкционные ограничения заметно сократили предложение автомобилей и усложнили их обслуживание. Автдилеры и производители из Китая активно

Екатерина Кизевич — предприниматель, имеет 14-летний опыт ведения бизнеса с Китаем. Является экспертом-практиком ВЭД, членом бизнес-сообществ и общественных организаций, а также участником международного сообщества предпринимателей в сфере внешнеэкономической деятельности Best Club.