

«Участники ВЭД и таможня ищут баланс»

Управляющий ЗАО «ВЭД Агент» Александр Дегтярев рассказал о проблемах и перспективах импорта и экспорта Новосибирской области, раскрыл тонкости взаимодействия с китайскими партнерами и делится ожиданиями от Сибирского экономического форума.

— После девальвации рубля в 2015 году импортеры региона были погружены в депрессию, а экспортеры — в поиск новых идей. Александр, ситуация в сфере ВЭД Новосибирской области с тех пор сильно изменилась?

— Изменилась. В прошлом году импортеры адаптировались к ситуации. Хотя часть из них вынуждена была уйти с рынка. Обанкротились в том числе и крупные игроки — покупательная способность населения резко сократилась, кредитные ставки выросли, курс доллара поднялся более чем в два раза, к чему, конечно, мало кто из импортеров был готов. Теперь многим импортерам приходится хеджировать риски. Импорт в 2017 году прирастает. За восемь месяцев увеличение составило 34%.

А у новых экспортеров появилось понимание своих возможностей. Они более осознанно выходят на зарубежные рынки, планомерно осваивают новые ниши. Экспорт тоже прирос, на 14%. Наши ключевые экспортеры — угольщики и авиакомпания «Сибирь» — наращивают объемы, традиционные крупнейшие экспортеры — «НЗХК» и «ЭПМ-Новэз» — стабильно работают с иностранными покупателями.

— Расскажите о новых нишах экспортеров.

— Новые крупные статьи экспорта — продукты питания. Рыба и рыбные продукты (поставляются в основном в Китай), растительное масло, рапс, бобы, соусы и другие. Гречиха, которая сбывается в Японию. В последнее время кондитеры активны в экспорте, осваивают ближнее зарубежье и китайский рынок.

— Какие сибирские экспортеры наиболее активно использовали благоприятную ситуацию?

— В пример можно привести томский пищевой холдинг «КДВ групп». По данным сайта Bloomberg*, он вышел на оборот почти в 100 млрд руб., превысив оборот 2013 году более чем в два раза. Это также результат масштабных экспортных поставок, которые начались после девальвации рубля в конце 2014 года.

IT-компании, экспортеры разработок, нарастили выручку в рублях. Отдельные резиденты Новосибирского технопарка, производящие наукоемкую продукцию, успешно работают с зарубежными заказчиками. Компания Ocsial стабильно поставляет нанотрубки в Китай, страны Европы и многие другие страны мира.

— Ожидаются ли какие-то подвижки в поставках в Китай сибирского зерна?

— В сентябре этого года было достигнуто предварительное соглашение на пробную поставку в Китай 4 тыс. т пшеницы из Новосибирской области с перспективой поставок до 1 млн т. Сможет ли это радикально изменить ситуацию? Возможно поставят такие крупные партии есть только у госкорпорации. А у небольших и средних независимых игроков могут быть шансы только на приграничных территориях, например в Маньчжурии. Там создают льготные условия для переработки российской пшеницы.

А вообще без государственных дотаций сибирской пшенице сложно будет конкурировать по цене с Канадой и США. Эти страны используют морские перевозки, а мы вынуждены поставлять более дорогим железнодорожным путем.

— И все же главным партнером НСО по экспорту стал Китай?

— Да. Раньше крупнейшим торговым партнером была Украина. Ее атомная промышленность была основным иностранным покупателем ТВЭЛов (ведущей экспортной продукции области), но со сменой политического курса Украины, а также развития других отраслей экономики нашей области Китай стал главным экспортным рынком.

Кстати, внешнеторговый оборот с КНР растет в последний год более чем на 30% — как по экспорту, так и по импорту.

— Наблюдаете ли вы рост интереса к открытию производства на территории КНР со стороны сибирских компаний?

— После девальвации рубля китайские предприниматели-торговцы стали массово выезжать из Новосибирска. Российские предприниматели все реже размещают свои производственные мощности в КНР. О производстве в странах Азии можно было говорить в лучшие времена, когда рубль был более крепким. Сейчас сложилась тенденция, при которой прежние импортеры готовой продукции стараются ввозить оборудование для размещения производства этой же продукции уже на территории РФ. Китай уже перестал быть тем дешевым местом, где можно выгодно размещать свое производство для товаров с малой добавленной стоимостью. Теперь он позициони-



рует себя как технологичного производителя с высококвалифицированной рабочей силой. Его место, как производителя ширпотреба, постепенно занимают другие страны Азии.

— Насколько сегодня решаемы вопросы транспортировки грузов в страны АТР и обратно? Нет ли проблем с логистикой?

— В целом все существующие проблемы решаемы, сегодня они не представляют собой принципиальные вопросы — практически любой груз можно как везти, так и вывезти. Могут возникнуть трудности с экспортом пшеницы, на который подписали в недавнем времени соглашение. Но там это будет связано с большими объемами — планируется вывезти вплоть до 1 млн т зерна. Дело в том, что пшеницу не повезешь как уголь в полувагонах без определенных технологий. Ее надо будет либо засыпать в специальные вагоны, либо в тех же полувагонах, но с использованием специальных технологий погрузки, либо везти с вкладышем в крупнотоннажных контейнерах. И таких контейнеров потребуется для миллиона тонн пшеницы большое количество. Проблема с вагонами в том, что у России и Китая разная колея, и появляется необходимость перегруза товара с одного вагона в другой, увеличивая время перевозки и ее стоимость. Но, думаю, в случае с пшеницей вопрос обязательно решится, причем с подкреплением РЖД на самом высоком уровне.

— А как вы оцениваете ситуацию с логистикой в Новосибирской области?

— У нас есть два терминала, которые принимают и отправляют контейнерные поезда с Дальнего Востока. Попытки местных независимых компаний организовать свой полноценный терминал не увенчались успехом. РЖД в ответ предложило модернизировать станцию Новосибирск-Восточный. Но это предложение отклика не нашло. И это понятно, ведь мало кто хочет инвестировать в чужое имущество.

— Каковы главные сложности в сегодняшних торговых отношениях с Китаем?

— Эти сложности преимущественно традиционны. Во-первых, разница в культуре и ментальности. В общении с китайским партнером очень важны деловой этикет и понимание того, о чем действительно вы договариваетесь с ним. Вообще, здесь достаточно тонкостей, которые лучше изучить заранее.

Во-вторых, продолжают случаи мошенничества. В частности, с подменой реквизитов и выплатами на подставные китайские фирмы. В-третьих, актуальна проблема контрафакта. Раскрученные российские торговые марки китайские компании регистрируют на себя, тем самым ограничивая ввоз этих товаров из России. «КДВ групп» с маркой конфет «Крокант» попала в такую историю. Конечно, экспортеру нужно заблаговременно регистрировать в Китае свой товарный знак до начала инвестиций в продвижение на зарубежный рынок.

Бывают случаи и «хищения» технологий. Иногда достаточно один раз поставить в Китай технику, как она тут же копируется и возвращается в Россию уже под китайской маркой. В такой ситуации оказался «Новосибирскспрэдмаш» с пеногасителями «Пегас». Компания удела много внимания борьбе с китайским контрафактом.

Если же говорить о новых свободах в этой же продукции уже на территории РФ. Китай уже перестал быть тем дешевым местом, где можно выгодно размещать свое производство для товаров с малой добавленной стоимостью. Теперь он позициони-

они попадают в санкционный список США, и с ними могут быть трудности». Причем официально это никто не признает.

— Несмотря на эти сложности, внешне-торговый оборот с Европой стабильно падает?

— Там сложности еще серьезнее. Раньше строительные компании активно импортировали технику и оборудование, а иногда и целые заводы, но теперь в отрасли стагнация.

Кроме того, импортеры сталкиваются с проблемой — сложно импортировать детали и комплектующие. Сейчас практически любая деталь для механизма может рассматриваться как товар двойного назначения и поставить ее одновременно просто невозможно, а задержки негативно отражаются на бизнесе. С Китаем таких проблем в импортном плане нет. Кроме того, китайские производители в последнее время работают над качеством оборудования. А введенные Россией транзитные санкции де-юре поставили запрет на импорт продуктов питания из Европы.

— С какими еще таможенными проблемами сталкиваются участники ВЭД?

— Главная проблема — с корректировками таможенной стоимости. Я имею в виду перерасчет таможенной стоимости ввозимого товара в сторону увеличения и начисления дополнительных таможенных платежей исходя из своей оценки. Проблема осталась, но стала менее острой. И участники ВЭД меньше злоупотребляют, и таможня более взвешенно корректирует стоимость. Сейчас идет поиск баланса. Но в целом, несмотря на единую правовую поле в России, правоприменительная практика таможенными органами очень разная от региона к региону.

— После девальвации рубля многие экспортеры переориентировались на деревообработку. Этот тренд сохранился?

— Да, в 2015 году начался ажиотаж на поставку продуктов деревообработки, пиломатериалов, т.к. почти все затраты деревопереработчиков остались в рублях, а выручка в долларах, что привело к сверхдоходам в этой отрасли. Данная ситуация привела к дефициту у нас контейнеров, чего никогда не случилось ранее. Сейчас опять контейнеров становится чуть больше, чем требуется. Значит, ажиотаж успокоился. Однако экспорт сохраняется, и можно прогнозировать его развитие. Если сейчас поставляются в основном пиломатериалы, заготовки для окон, дверей и мебели, то в будущем, возможно, экспортировать будут продукты более глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью. Примером этого может быть продукция красноярской компании под брендом BREVNO.

— Вы сказали, что часть новосибирских импортеров после 2015 года ушла с рынка. А лидеры сохранили свои позиции?

— Да, пятерка лидеров осталась прежней. У авиакомпании «Сибирь», которая приобретает за границей самолеты, внушительные инвестиционные планы. Это логично, учитывая уход с рынка конкурента — «Трансаэрро».

Общий объем экспорта НСО в январе – августе 2017 года — \$1,196 млрд. Общий объем импорта — \$1,303 млрд.

Крупнейшие по объему импорта в НСО страны — Китай (\$522,2 млн), Казахстан (\$147,8 млн), Франция (\$106,2 млн). Крупнейшие по объему экспорта НСО страны — Китай (\$291,7 млн), Казахстан (\$229,9 млн), Германия (\$147,9 млн). Крупнейшие экспортные статьи НСО за январь – август 2017 года — топливно-энергетические товары (\$532,9 млн), машиностро-

ительная продукция (\$378,9 млн) и продукция химической промышленности (\$97,5 млн). Крупнейшие импортные статьи — машиностроительная продукция (\$600,9 млн), металлы и изделия из них (\$198,5 млн) и продукция химической промышленности (\$148,6 млн).

— А санкции сильно повлияли на импорт НСО?

— Нет, санкции принципиально не изменили структуры импорта Сибири. Больше фруктов стало поступать из Китая, но этот тренд возник еще до санкций.

— А что происходит в секторе агентских компаний, в котором работает ваша фирма?

— В Новосибирске, как в крупном транспортном узле, была довольно острая конкуренция экспедиторов. До кризиса в регион активно входили московские, дальневосточные компании.

После девальвации часть экспедиторов ушла с рынка, часть осталась. Наша компания продолжает активно работать. В текущем году «ВЭД Агент» по обороту приблизился к 2014 году. По импорту планируем выйти на \$30 млн. Экспорт наш составляет не более \$1 млн. Здесь надо понимать, что экспортируемые товары обычно гораздо дешевле импортируемых, поэтому в денежном измерении даже серьезные физические объемы экспорта проигрывают.

— Планируете ли активизировать свою работу в экспортном направлении?

— Мы оказываем услуги, и у нас нет напoleonовских планов выходить с экспортным товаром на рынки Китая. По опыту наших коллег, которые выбрали товар для продвижения и работают с ним в КНР, мы знаем, насколько это влечет за собой большие инвестиции и сколько занимает лет. Необходимое время, чтобы товар стал более-менее узнаваемым, если он не представляет собой продукцию лесопереработки или сельского хозяйства. Чем больше продукт переработан, тем больше необходимо маркетинговых усилий для его продвижения. Если говорить о поставках того же рапса, то здесь существуют технические требования, как, например, к нефти, практически биржевая цена, определенный спрос, который просто достаточно удовлетворять и все.

Поэтому именно нам, поскольку мы не производители, проще заниматься сырьевым товаром, нежели продвигать новый готовый продукт. Пока мы не готовы вкладываться в продвижение чужого товара на рынки Китая.

Если говорить о наших планах на 2018 год, то мы планируем на базе «ВЭД Агента» открыть школу ВЭД. В отрасли остро стоит проблема кадрового голода. Мы стараемся набирать молодых специалистов с хорошим знанием английского и китайского языков. Но эти знания далеко не всегда сочетаются с ответственностью и интересом к делу. Так что такой образовательный проект будет содействовать решению общей проблемы.

— Скоро в Новосибирске пройдет Сибирский экономический форум. В чем его значимость?

— На первом экспортном совете в рамках форума будет обсуждаться региональный экспортный стандарт. Это определенное задание региональным властям со стороны федерального правительства в лице РЭЦ. Его суть — определить, что можно и нужно делать для того, чтобы экспортно-ориентированные компании в Новосибирской области появлялись, какие условия для них создавать. До сих пор в этом плане возникали только стихийные идеи. Например, у минздрава НСО была идея экспортировать медицинские услуги. Решили, что, поскольку у нас эти услуги дешевле, это может быть привлекательно для зарубежного рынка. При этом в обосновании не учитывались реальные возможности и качество услуг.

Во-вторых, форум будет иметь весомую практическую пользу для участников ВЭД. Приедут представители иностранных компаний, в том числе ритейлеры, которые занимаются закупками продуктов питания (кондитерские изделия, сэндвичи, растительное масло). Причем на форуме будут компании с юга Китая — непосредственные покупатели, а не перекупщики с северной его части.

Считаю, что биржа контактов будет очень интересна экспортерам и импортерам. Ведь во время деловой поездки в Китай нереально будет повстречаться с этими потенциальными партнерами ни за день, ни за неделю. Мы, как стратегический партнер СЭФ-2017, использовали личные связи, чтобы пригласить их сюда.

— Как зарегистрироваться на Биржу контактов?

— Чтобы стать участником Биржи контактов, необходимо приобрести билет на конференцию, а также дополнительно на Биржу контактов. После этого необходимо заполнить специальную форму с указанием страны, по представителем которой хотелось бы провести переговоры.

— Нужно ли переводить буклеты, визитки?

— Если участники намерены работать с азиатскими компаниями, то желательно перевести всю печатную продукцию на язык той страны, которой она будет представляться. Что касается провайдеров, обслуживающих российских компании, то здесь можно обойтись печатной продукцией на русском языке.

— Каковы основные тенденции в импорте НСО?

— Из негативного — в ближайшие годы продолжится бурное развитие интернет-торговли. Ей фактически обещана господдержка: основной партнер крупнейших иностранных интернет-магазинов — Почта России, и эта госкорпорация работает над уменьшением и сроков, и стоимости доставки. Это вытесняет с рынка часть оптовых импортеров, потому что потребитель может с незначительной задержкой, но дешевле получить любой товар через интернет-магазин. Также я замечаю тенденцию к монополизации.

Вторая тенденция позитивная — импорт оборудования растет. Импортировать готовые товары становится менее выгодным, они теряют конкурентоспособность из-за высокой цены. Поэтому часть импортеров, которые раньше занимались только закупкой зарубежных товаров, переориентировались на производство в России. Думаем, что эта тенденция продолжится.

— А что в будущем году ждет экспортеры?

— Помимо сырья и традиционных ТВЭЛов, электродов продолжат курс на экспорт IT и пищевые компании. Как и производители БАД. С разным успехом зарубежные рынки осваивают «Ветом», NL International, Vilavi. Кстати, и на нашем рынке больше нет засилья китайских препаратов.

В начале 2018 года вступает в силу новый Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. Он должен изменить жизнь импортеров и экспортеров. Но зависеть все будет от того, какая нормативная база будет создана в странах-участниках и какая сложится правоприменительная практика.

Самые главные наши надежды связаны с тем, что кодекс призван выровнять условия для участников ВЭД. Сейчас большие потоки импорта из Китая идут через Белоруссию. Их стимулируют налоговые преференции поставщикам, завозящим товар в Белоруссию с последующим реэкспортом в Россию. За счет этого импорт в нашу страну сильно удешевляется. Наша Федеральная таможенная служба считает, что новый кодекс должен устранить такую ситуацию.

Также мы ожидаем с 1 января 2018 года изменения валютного законодательства. Это не менее важная отрасль права, которая влияет на деятельность участников ВЭД России.

* <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-31/siberian-becomes-billionaire-as-russians-reach-for-cheap-snacks>