

Китайско-российские грузопотоки: логистика и таможня

Э. А. КОНОВАЛОВ, генеральный директор компании United China Logistic



Профессионалам известно, что до экономического кризиса товарно-грузовые потоки в направлениях Россия — Китай и Китай — Россия были неравновесными. Если в Китай направлялся сырьевой поток — химикаты, древесина, топливо, металл, то в Россию везли товары народного потребления — одежду и обувь, автомобили и запчасти к ним, строительные и отделочные материалы, промышленное оборудование.

Кризис не прошел даром для участников экспортно-импортных отношений. В первое время поставки практически прекратились. Заказанные товарные партии оставались на складах и не вывозились в Россию. Основная масса товаров закупалась российскими компаниями на кредитные средства, с наступлением кризиса кредиты стали труднодоступными. Китайские компании предприняли беспрецедентные шаги — доставка за свой счет до границы, хранение груза без оплаты, доставка груза за счет поставщика до дверей заказчика. Производители понимали, что прекращение поставок на любых условиях означает коллапс производства.

Сегодня поставок автомобилей и запчастей к нам, в Россию, практически нет. Поставки строительных и отделочных материалов, машин и оборудования фактически вернулись к докризисным объемам. Понемногу восстанавливается объем поставок товаров народного потребления. Даже в период кризиса российский рынок был заполнен китайскими товарами. На российском рынке изделия легкой промышленности, имеющие российские бренды, на 80% произведены в Китае, и это не только китайская контрафактная продукция, но и легальная.

Сейчас китайско-российское направление оживает — из России пошли заказы. Ситуация для грузовладельцев, занимающихся поставками из Китая в Россию, складывается более чем благоприятная.

Это происходит прежде всего благодаря свободному подвижному составу во Владивостоке и порту Восточном, который является одной из основных точек входа для китайского грузопото-

ка. Сейчас на Владивосток ежемесячно приходят две тысячи вагонов и платформ с грузами для стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и скапливается порожний подвижной состав, который нужно вывозить. Таким образом, экспортер получает возможность выбирать подвижной состав, оператора и договариваться о выгодных тарифах.

Кроме того, достаточное количество порожних контейнеров имеется в Китае. В 2008 г., перед началом кризиса, в Китае был дефицит порожняка, тогда как в России наблюдался его избыток. Сейчас все изменилось — в России грузить не во что, существует конкуренция между компаниями, «сидящими» на экспортных потоках. Чтобы контейнер забрали из Москвы под внутреннюю перевозку на Дальний Восток, в 2008 г. владельцу груза приходилось платить 200–400 долл. Сейчас обратная ситуация — владелец груза платит комиссию, чтобы ему дали порожний контейнер назначением на Дальний Восток, в Китай или Корею, потому что в России дефицит контейнеров, все они стоят в Китае.

Экспорт из России — бумага «Илим Палпа», химия «Сибур» — осуществляется в контейнерах «Трансконтейнер». Активизировался «РусАл», планирующий на 50% увеличить продажи алюминия в Китае. Поэтому сегодня в Китае много контейнеров «Трансконтейнер», и они сосредоточены именно там, где надо грузовладельцам. Бумагу и химию везут в основном в Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь — основные порты, из которых идет китайский экспорт. «Трансконтейнер» дает сквозную ставку. При этом если в 2008 г. очень хорошей считалась ставка 6800 долл. на перевозку 40-футового контейнера, например, из

Шанхая в Москву через Забайкальск, то сейчас дают 4900 долл. Однако по сравнению с Владивостоком/Восточным, в Забайкальске грузов сейчас очень мало.

Перспективы возвращения китайских автомобилей на российский рынок

По итогам первого полугодия 2007 г. Россия стала лидером по объемам импорта автомобилей из Китая. За этот период на российский рынок было отправлено порядка 39 тыс. машин. В 2008 г. из Китая в Россию было экспортировано 66 тыс. автомобилей. Сейчас этот грузопоток уменьшился в несколько раз. Крупноузловая сборка в России прекратилась, пошлины подняли. В результате китайские автомобили оказались в одном ценовом ряду с корейскими и стали никому не нужны. В 2009 г. импорт автомобилей из Китая стремился к нулю. Были случаи, когда дилеры отказывались от партий, по которым была внесена предоплата и которые были доставлены на границу. Сейчас собранные в Китае автомобили в Россию везут, но в очень небольшом объеме.

Однако Китай с потерей российского рынка мириться не собирается. На государственном и партийном уровне авторитетно дано задание — выйти на первое место в мире и по производству (эта задача выполнена), и по экспорту (здесь до цели еще далеко). Это задание никто не отменял. Основные рынки для китайских автопроизводителей — это Африка, Восточная Европа и Россия. Сейчас основные производители — Chery, BYD, Great Wall, Geely — очень активно ищут пути возвращения своих позиций на российском рынке. Все они работали в течение пяти лет и вложили огромные деньги, чтобы сделать свой бренд узнаваемым. Если они сейчас уйдут с рынка, то не смогут вернуться, либо в это придется вкладывать еще столько же денег. Поэтому в 2009 г. китайцы пытались поддерживать свои бренды на российском авторитетно, давали дилерам преференции.

По прогнозам экспертов, и я с ними согласен, начиная с 2010 г. прирост

продаж китайских машин на российском рынке может выйти на уровень 50–60% в год, и к 2012 г. их суммарный объем реализации будет находиться на отметке 380–400 тыс. машин в год. Компания Chery, получив в декабре 2009 г. целевой кредит China Eximbank \$1,5 млрд на развитие экспортных проектов, наметила новые пути завоевания России. В частности, сейчас компания ведет переговоры с Минским автомобильным заводом об организации полномасштабного производства. При этом белорусский проект ориентирован в первую очередь на поставки автомобилей в Россию. Кроме того, Chery сейчас активно занимается логистикой поставок своих автомобилей, ведет переговоры с «Трансконтейнер», с морскими линиями — компании нужна дешевая логистика.

Китай — наглядный пример выхода из кризиса

Если в отношении иных стран привычны и применимы выражения «страна вошла в экономический кризис», то к Китаю, можно считать, это не относится.

Пожалуй, неверно сказать, что Китай «вышел из кризиса». По моим внутренним ощущениям (а я там живу), кризиса в Китае фактически не было. Китайцы изменили структуру потребления, «закачали» в экономику огромное количество государственных денег, и таким образом их миновало то, что постигло страны Европы и Россию. Наоборот, кризис способствовал оздоровлению китайской экономики, избавив ее от «перегрева». До кризиса неоднократно высказывались опасения, что бурный рост (плюс 13% ежегодно) может привести к обратному эффекту. По данным за январь-февраль 2010 г. рост ВВП Китая составил 8%. До кризиса крупнейшие китайские экономисты ломали головы над тем, как безболезненно снизить рост экономики с 12% в год до 7–8%.

При этом недвижимость в Китае за 2009 г. выросла в цене в среднем на 30%, а в столице и крупных городах почти на 60%. В стране снова строительный бум. Только в январе-феврале 2010 г. китайскими банками было выдано кредитов на 700 млрд юаней. Сейчас в Китае не предприятие идет в банк просить кредит, а банк идет к руководству предприятия и спрашивает, не нужны ли деньги на развитие. На рынке кредитования для частных лиц срок получения ипотечного кредита для иностранца составляет 30–40 дней, для китайца — две недели. В Китае стало в три раза больше официальных долларовых

миллиардеров. По данным февральской статистики импорт в Китае вырос по сравнению с февралем 2009 г. на 44,5%, экспорт — на 46,7%. По импорту-экспорту Китай сегодня вышел на докризисные показатели.

Российско-китайская граница: почему грузовладельцы выбирают морское плечо?

Причина этому — внедрение концепции переноса таможенного оформления на границу. Большинство грузов стало проходить таможенное оформление в порту прибытия. Если понимать под границей порт, то это возможно, в порту есть все необходимое для проведения таможенного оформления. Но если границей считать Забайкальск, Гродеково или, с учетом создания Таможенного союза, Алашанькоу, то сегодня там оформить грузы нереально. Если кто-то хотел перенести таможенное оформление на границу в Забайкальске, то он, видимо, не был в Забайкальске.

Действительно, там создана инфраструктура — построены прекрасные железнодорожный и автомобильный переходы, как перевалочная база Забайкальск выше всяких похвал. Однако нечеловеческие погодные условия: степь, ветра, проблемы с энерго- и водоснабжением, отсутствие приемлемых условий для проживания и низкая зарплата делают объект непривлекательным для профессионального персонала. Регулярные перебои с электричеством аннулируют его назначение. Света нет — терминал стоит, ветер дует — терминал стоит. На китайской стороне краны работают, на нашей такие же краны (китайские) стоят: «не положено по технике безопасности». Перевозчику потом счета за сверхнормативное хранение и простой выставляют. Терминал Дальневосточной транспортной группы (ДВТГ) в Забайкальске до сих пор не подключен к железнодорожной инфраструктуре. И «Евросиб», я считаю, правильно сделал, что дал задний ход терминальному проекту в Забайкальске.

Забайкальск. Граница. Китайское решение проблемы

На мой взгляд, в России, в Забайкальске возможен сценарий, аналогичный китайскому. Китайцы в городе Маньчжули (Маньчжурия) построили новый огромный перегрузочный терминал. Назвали его «Северный Гонконг». Площадь строительства на первом этапе — около 1,3 тыс. га, пререгрузочная мощность составит 70 млн т в год, общий размер инвестиций порядка 500 млн долл. На

этой площади планируется разместить балкерный терминал, контейнерный, для опасных грузов, для негабаритных грузов, угольный, нефтепереливной, для почтово-багажных грузов. Под проект построено локомотивное депо, десятки километров дополнительных путей и новых автодорог. Запуск планируется в ноябре-декабре 2010 г. Контейнерный терминал принадлежит Китайскому контейнерному центру — независимой организации, терминал опасных грузов — другому независимому оператору, терминал для негабаритных и тяжеловесных грузов — специализированной независимой компании, и т. д. Но все эти «независимые операторы» являются 100%-ными «дочками» Китайских железных дорог (КЖД). Это отдельные юридические лица, в чем-то они даже друг с другом конкурируют, но у руководства КЖД есть возможность при необходимости собрать руководителей этих компаний и скоординировать их действия.

Терминал строился специально под грузопоток из Китая в Россию и обратно. На терминале имеются таможенная зона, склады — все предусмотрено для нужд китайских экспортеров. Груз можно привезти на склад, и он будет там лежать, пока грузовладелец не договорится о его продаже российской компании. Когда та произведет оплату, товар погрузят и отправят. Для российского покупателя важен срок доставки, а здесь расстояние до российской границы всего 11 км.

В течение 2009 г. Китай «влил» в свою экономику 600 млрд долл., около 40% этой суммы пошло на развитие железнодорожного транспорта, как грузового, так и пассажирского, в частности скоростных поездов. Строительство терминала в Маньчжурии — наглядный пример, как эти деньги использовались. Скорее всего, так же будет происходить и в России. Зачем, например, Управлению Забайкальской железной дороги три железнодорожных терминала в Забайкальске, причем два из них принадлежат независимым компаниям, на которые Управление повлиять не может? Так что, у ДВТГ есть небольшой шанс, что, когда общая терминальная структура в Забайкальске начнет развиваться по примеру соседей в Маньчжурии, «Трансконтейнер» выкупит у них территорию с определенным дисконтом.

Логистика — изменения традиционной северо-западной схемы

Сегодня основных точек входа для китайского импорта на территорию

России осталось две: Дальний Восток (порты Владивосток и Восточный) и Новороссийск. Я намеренно не упоминаю Санкт-Петербург или стройку в Усть-Луге, так как это, на мой взгляд, логистическая нелепость, когда груз из Китая едет в Россию через половину земного шара. Пусть порт Санкт-Петербург и порт Усть-Луга обслуживают европейские и американские грузопотоки, которые растут и растут. Но Новороссийск уже сейчас загружен, и с приближением Олимпиады ситуация будет все больше усугубляться. Во Владивостоке так же возникают проблемы с пропускной способностью железнодорожной инфраструктуры. Поэтому значение сухопутного маршрута через Транссиб будет возрастать.

Финляндия, как и Прибалтика, с недавнего времени не является точкой входа для китайских товаров на российский рынок. В качестве звена логистической цепочки Китай — Россия ее не стало.

Основная причина, на мой взгляд, чисто политическая — Таможенный союз. Сейчас постепенно восстанавливаются объемы отправок в Россию товаров народного потребления. Велика вероятность, что обувь, например, поедет в Россию через Казахстан, там легче решаются вопросы, связанные с таможенной, сертификацией и т. п. Логистика через Казахстан обходится дешевле: можно загрузить обувь вагон (а по объему это примерно два 40-футовых контейнера) в Гуанчжоу, за 2,5 тыс. долл. доставить его в Алашанькоу, растаможить, перегрузить в машину TIR, и еще за 1,5 тыс. долл. она будет в Москве. А когда в полном объеме заработает Таможенный союз, тогда и TIR не потребуются, соответственно перевозка еще удешевится. Для сравнения, железнодорожная логистика контейнера из Гуанчжоу в Москву сейчас обходится в 8 тыс. долл., морская (но обувь по морю возить перестали, она портится) — в 5 тыс. долл.

Поэтому, российские импортеры будут стараться растаможивать в Казахстане, если будет такая возможность. Один из кластеров производителей обуви — Чэнду расположен на западной границе Китая с Казахстаном. Не надо быть великим экспертом в области логистики, чтобы выбрать оттуда кратчайший путь до Москвы. В Чэнду, а также в Чуньчине сосредоточены крупнейшие в Китае производители постельного белья, полотенца — вот еще один потенциальный грузопоток в том же направлении. Когда вступит в силу

регламент Таможенного союза (наметено к лету текущего года), высока вероятность, что весь обувной — и не только обувной — опт переместится в Казахстан.

По морю или посуху: сравнительный анализ

По стоимости доставки выходит примерно одинаково, через Владивосток даже дешевле. Кроме того, там удобное железнодорожное плечо: контейнерные поезда «Русской тройки» идут отсюда на Силикатную, восемь суток — и контейнер в Москве. Компания «Трансконтейнер» сравнительно недавно пошла на то, чтобы их контейнеры шли морем. Можно взять контейнер в любом депо в Китае, доставить морем во Владивосток или Восточный и там сдать.

«Трансконтейнер» сейчас дает низкие ставки на Забайкальск, чтобы вернуть туда грузы. Кроме того, они предлагают доставку через Казахстан, но только в своих контейнерах, КЖД свои контейнеры для перевозок транзитом через территорию Казахстана не дают. Зато «Трансконтейнер» не дает контейнеры из Китая на Среднюю Азию, а КЖД — пожалуйста.

Морское плечо из Китая на российский Дальний Восток обеспечивают сегодня либо корейские линии (с перевалкой в Пусане), либо прямые сервисы Maersk (они работают через Восточный) и FESCO (BKT во Владивостоке). Причем у Maersk самые низкие ставки морского фрахта — на 200–250 долл. ниже, чем у конкурентов. У FESCO, наоборот, самые высокие цены на рынке и, увы, самый плохой сервис. Например, есть понятие «нормативное время нахождения контейнера в порту». У разных линий отсчет этого времени начинается с постановки контейнера на площадку, и только у FESCO — с момента швартовки судна. После швартовки судно может трое суток выгружаться, но время пошло, и за его превышение приходится платить. Однако только у FESCO есть прямой сервис из Китая в Россию. Время транзита на прямом сервисе из Шанхая составляет семь-восемь суток, а все корейцы едут с транзитом через Пусан, при этом заявляют доставку за 10 суток, но реально меньше 16 суток не выходит.

Основные игроки на железнодорожном маршруте

На рынке операторов железнодорожных перевозок буквально за год с

небольшим произошли существенные структурные изменения. Раньше было несколько компаний, предоставлявших услуги по перевозке грузов в собственных контейнерах из Китая в Россию: «Трансконтейнер», FESCO, «Ф. Е. Транс», «ДВТТ», «Евросиб».

«Ф. Е. Транс» больше не существует — компания провела ребрендинг, сменила название и фактически ушла с этого рынка. Компания «Евросиб» с рынка также ушла. После того как компания вернула взятые в оперативный лизинг контейнеры, она перестала выступать в качестве оператора контейнерного парка. «Евросиб» продолжают оказывать услуги по экспедированию контейнерных грузов, но то же самое делают сотни других экспедиторов. Сейчас компания в основном сконцентрировалась на внутривосточных перевозках плюс экспорт из России в Китай в линейных контейнерах. Компания «ДВТТ» сейчас работает исключительно на предоставлении услуг по перевозке своим корейским клиентам, Samsung и LG, на свободном рынке предложений «ДВТТ» нет.

Остались компании FESCO и «Трансконтейнер». Говорить, что они «занимаются логистикой», было бы неточно. Это называется оперированием — перевозка груза из точки А в точку Б на условиях FOB/FOR. Что происходит с грузом до или после, компании не интересует. А ведь груз не находится изначально на железнодорожной станции или в порту, его надо сначала туда привезти, а потом забрать и доставить потребителю. Эти участки работы — подача контейнера под загрузку в стране отправления (pre-carriage) и доставка «от двери до двери» — дают широкое поле для деятельности экспедиторских компаний. Частные компании — «Евросиб», «ДВТТ», «Ф. Е. Транс» — как владельцы контейнерного парка раньше пытались этим заниматься. Ни FESCO, ни «Трансконтейнер», увы, этого не надо. FESCO — главным образом шиппинговая компания, это другой бизнес. Компании «Трансконтейнер», чтобы войти на этот рынок, надо формировать полноценную структуру, вкладывать средства, нанимать людей. Со своей стороны, наша компания United China Logistic старается предложить клиенту не только перевозку груза, но накопление, консолидацию, таможенную очистку, торговый и финансовый сервис, страхование груза. На Западе по такой схеме работают многие логистические компании, в России эту услугу предоставляют единицы.