

Колесов Е. В., генеральный директор
Компания Optim Consult

КРЕПЁЖ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ: ПРАКТИКА РАБОТЫ

Экономические отношения между Россией и Китаем в последние годы демонстрируют продолжение стабильного укрепления деловых связей. Темпы прироста товарооборота между соседствующими государствами ежегодно увеличиваются на 30 %. По официальным данным, предоставленным статистическими службами КНР, с 2000 по 2005 год товарооборот между КНР и РФ возрос с 10,67 до 29,1 миллиардов долларов США. В 2006 году он составил 33,39 миллиардов, а в 2007 — 48,16 миллиардов. За первое полугодие 2008 года товарооборот между Россией и Китаем уже достиг 37,53 миллиардов американских долларов.

Приведённые цифры убедительно свидетельствуют о том, что в данное время Россия имеет в лице Китая поставщика многих товаров. Данное положение вещей не обошло стороной и крепёжную продукцию.

К сожалению, оценивая общие тенденции экспорта-импорта крепёжных изделий в России, приходится отметить, что здесь отечественные производители имеют целый ряд проблем. Перспективы российских заводов на этом рынке довольно сомнительны.

Отставание от передовых зарубежных технологий составляет в среднем 30–40 лет. Отсутствие единой стратегии приводит к жёсткой конкурентной борьбе между производителями в России. Это не даёт возможности производителям переходить на современные виды крепежа и способствует увеличению импорта не только высокотехнологичных крепёжных изделий, но и высококачественного крепежа традиционного ассортимента. Общее состояние парка оборудования крепёжных производств российских заводов можно оценить как неудовлетворительное.

В 2007 году доля российского производства таких крепёжных изделий, как болты, гайки, шурупы, саморезы и шпильки, в совокупном объёме произведённых в стране метизов составила лишь около 5 %.

Кроме того, российские производители в большинстве случаев оказываются неспособными противостоять сильным иностранным конкурентам. Связано это главным образом со слабой ориентацией российских метизных заводов на рынок широкого потребления. Причём предпосылки данной ситуации сформировались ещё в советские времена, когда из крепёжных изделий производился лишь машиностроительный крепёж, а бытовой крепёж был представлен только шурупами.

В результате, в России наблюдается невысокая финансовая эффективность капиталовложений в данный сектор производства в совокупности с высокой вероятностью товарной интервенции со стороны азиатских производителей, в частности Китая.

Крупнейшие торговые компании РФ, занимающиеся реализацией крепёжной продукции, активно работают с производителями крепежа в Китае с 1997 года. Объёмы закупок крепежа крупных компаний в контейнерном исчислении за месячный отчётный период составляют порядка ста 20-футовых контейнеров. Если за расчёт взять массу одного контейнера порядка 25 тонн, то объёмы импорта из Китая сводятся к 2500 тоннам продукции для отдельных крупных специализированных российских компаний.

За последние пять лет объём импорта крепёжных изделий в Россию достиг своего максимума в 2007 году, составив 45,7 тысяч тонн. Относительный прирост объёма ввозимой продукции данного типа — 72,4 %. Необходимо отметить, что немаловажную роль в увеличении объёмов поставок крепёжных изделий широкого ассортимента сыграл именно Китай. По мнению большинства участников рынка, успеху данного государства способствовал низкий уровень цен на продукцию, который зачастую даже граничит с демпингом.

Импорт крепежа из Китая увеличивается ежегодно. По итогам 2007 года, доля данной страны в общем объёме поставок составила по разным оценкам от 25 до 30 %.

Среди отечественных производителей и потребителей крепёжных изделий распространено мнение о низком качестве продукции данного вида, поставляемой из Китая. Однако дистрибьюторские организации, длительное время сотрудничающие с китайскими компаниями, утверждают, что качество крепежа из Китая не уступает некоторым европейским аналогам, а сравнительно невысокой уровень цен обусловлен более низкой себестоимостью производства. Китайские предприятия-лидеры отрасли постоянно уделяют внимание модернизации производства, что позволяет выпускать более качественную продукцию, привлекая новых заказчиков. Политика таких предприятий строится на том, чтобы завоёвывать рыночные позиции за счёт выпуска качественной продукции, а также улучшения качества менеджмента на предприятиях.

Наращивание экспорта КНР осуществляется при государственной поддержке. Государственная политика сводится к нахождению инструментов и средств для развития экспортно-ориентированных предприятий. Многие из этих предприятий проводят таможенные процедуры по упрощённым схемам.

Анализируя ситуацию по поставкам крепежа на российский рынок, можно выявить такие факторы, мешающие быстрому развитию этого направления, как транспортная составляющая и таможенные сборы. Нестабильная ситуация на российской таможне, вызванная объективными причинами, способствовала увеличению латентных поставок, учёт которых может носить лишь условный, весьма примерный расчёт. Практика использования «серых» и «чёрных» схем естественным образом вносила значительный риск в графики поставок многих крупных компаний. Делая ссылки на потери контейнеров, в том числе и прогнозируя возможности конфискации, многие российские бизнесмены снизили объёмы закупок.

Кроме того, большая часть крепежа импортируется в Россию по морю, что обуславливает длительные сроки доставки. В этой связи актуальными становятся поставки крепежа из Европы, при этом объёмы импорта из Китая естественным образом снижаются.

При работе с китайскими производителями крепежа эксперты рекомендуют обращать внимание на следующие моменты:

- хорошо оснащённое производство, хорошо обученный персонал имеют более крупные компании;
- компании, входящие в группы либо отраслевые союзы, имеют более выгодную цену при оптовой закупке сырья, — что напрямую сказывается на меньшей себестоимости производимой ими продукции;
- цены, предложенные фабриками в первый раз, как правило, всегда завышены;

- по факту, для налаживания оптимальной системы работы необходимо рассмотреть возможность организации представительства на территории КНР;
- необходимо учитывать гибкость китайцев при решении любого рода вопросов, к подписанию любых юридически значимых документов следует подходить предельно подготовленными;

• в начале переговоров предлагается не озвучивать реальных объёмов заказа крепежных изделий, заявив о заинтересованности приобретения одного контейнера. Используя такой подход, можно выяснить, насколько цена будет отличаться от предложенной в будущем при увеличении объёмов. После этого выработать стратегию ведения переговоров;

- оплату нужно осуществлять только по факту готовности продукции в полном объёме.

Чтобы обезопасить свой бизнес и увеличить его эффективность при работе с китайскими производителями крепежных изделий, специалисты, давно работающие с КНР, рекомендуют обращаться за помощью к агентским компаниям, которые помогут разрешить возможные трудности и препятствия при работе с китайскими заводами. Находясь на китайской территории, в самом «эпицентре» событий, они имеют возможность в любой момент отреагировать на какую-либо экстраординарную ситуацию, контролировать все текущие вопросы. Подписание грамотных с точки зрения китайского права контрактов, подготовка транспортных сопроводительных документов в соответствии с требованиями заказчика, участие в инспекционных проверках на заводах на стадиях производства и загрузки контейнера — эти вопросы, требующие пристального внимания, целесообразно отдать на рассмотрение профессионалов, чтобы максимально результативно использовать возможность поставки крепежных изделий из Китая.

