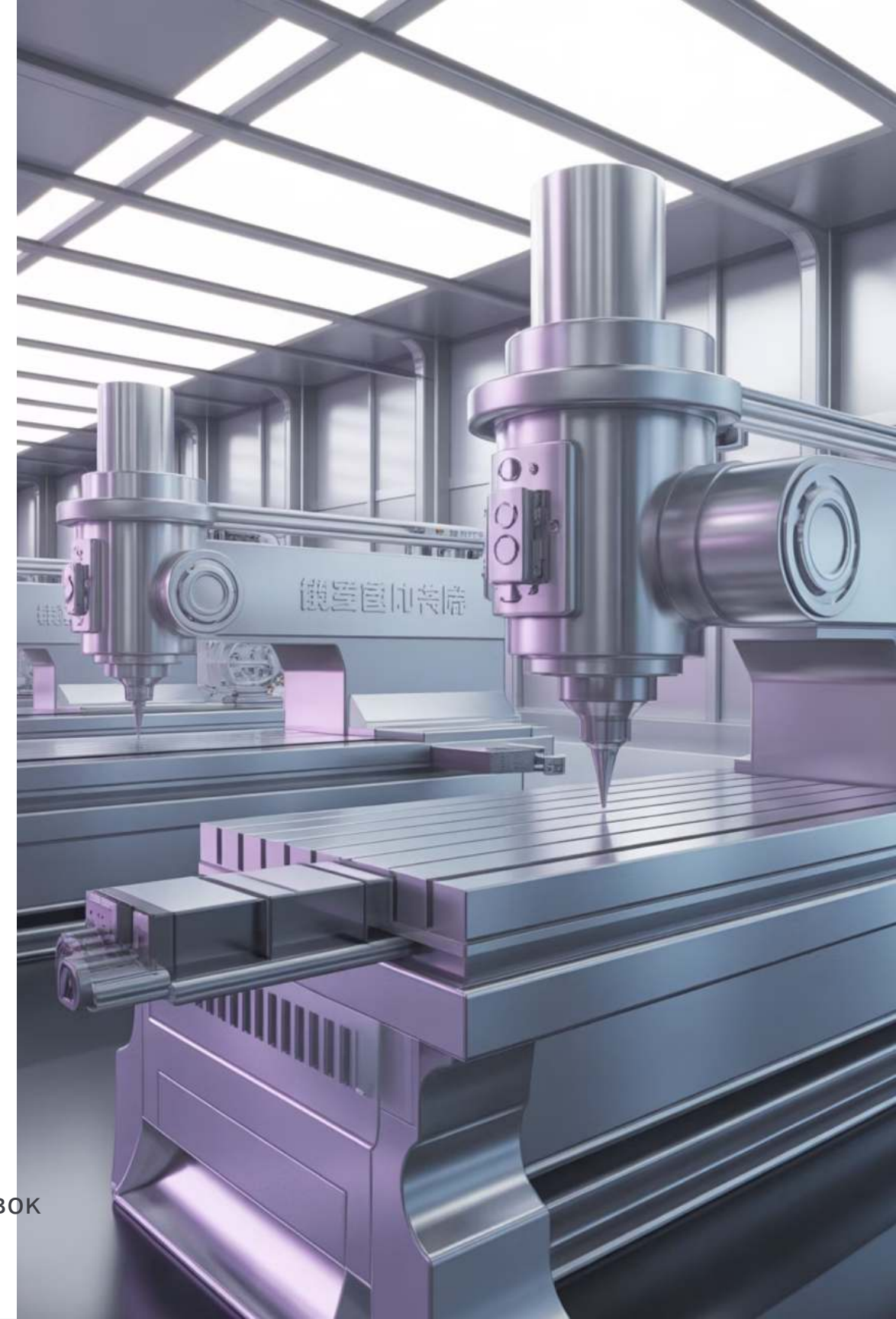


Азиатский вектор закупок: новые горизонты и риски для металлообработки

«Двадцатый век был веком Европы, XXI век — это век Азии» —
Кишоре Махбубани

Эксперт Совета профессионалов по цепям поставок
Лисак Екатерина 06.11.2025, 89193130063



Ключевые рынки и их специфика

1

Китай

Преимущества: Огромный выбор производителей, конкурентные цены, развитая инфраструктура, готовность к кастомизации.

Специфика: Требуется тщательная проверка поставщиков, контроль качества, знание языка. Лучший выбор для станочного оборудования.

2

Южная Корея

Преимущества: Высокое качество, инновационные технологии, надежные бренды (Hyundai, Doosan, Samsung).

Специфика: Выше цены, чем в Китае, но лучше качество. Идеально для высокоточного оборудования.

3

Индия

Преимущества: Растущий производственный сектор, англоязычная среда, благоприятные торговые соглашения.

Специфика: Менее развитая логистика, более длительные сроки. Подходит для металлургических материалов.

4

Страны ЮВА

Преимущества: Вьетнам, Таиланд, Индонезия — альтернатива Китаю, растущий производственный потенциал.

Специфика: Менее зрелый рынок, но перспективный для диверсификации. Хорош для комплектующих.

Почему именно Азия?

более **50%**

мирового производства
станков

приходится на азиатский регион

2x

быстрее обновление
технологий

по сравнению с европейскими
производителями

10-30%

экономия на закупках
при правильном подходе к выбору
поставщика

Азиатский регион — это не просто альтернатива, это **стратегически важное направление** для диверсификации и оптимизации закупок в металлообработке.

Ключевые тренды внешнеэкономической деятельности

Нестабильность как норма

ВЭД продолжает существовать в условиях максимальной турбулентности. Геополитические изменения требуют постоянной адаптации стратегий закупок.

Азиатский бум

Активное развитие азиатских схем поставок. Китай, Индия, страны ЮВА, Южная Корея предлагают уникальные товарные ниши для металлообработки.

Усложнение расчетов

Даже с дружественными странами процесс оплаты становится многоэтапным квестом. Валютный контроль ужесточается, банковские комиссии растут.

Цифровизация ВЭД

ИИ и автоматизация перестают быть опцией — они становятся необходимостью для выживания в конкурентной среде.

Тренды ВЭД 2026: продолжение

Ужесточение таможенного контроля

Проверки стали глубже, штрафы — выше, а корректировки таможенной стоимости — регулярнее

Цифровизация процессов

Электронные декларации, цифровые подписи, онлайн-сервисы — без них никуда

Маркировка и сертификация

Система «Честный знак» распространяется на всё больше товарных групп

Поиск альтернативных маршрутов

Транзитные схемы через дружественные страны набирают обороты

Новая реальность бизнеса с Азией

Поставки из Китая остаются одним из самых популярных направлений для развития бизнеса. Однако за красивыми историями о быстром успехе часто скрываются нюансы, о которых не принято говорить открыто.

- ❏ **Важно:** Времена мегарентабельности прошли. Сейчас время системных и методичных бизнесов с качественным товаром, с которым можно получить постоянную прогнозируемую рентабельность

В фокусе сегодняшнего доклада — Китай, как направление с наибольшим практическим опытом и доказанной эффективностью для российских металлообрабатывающих предприятий

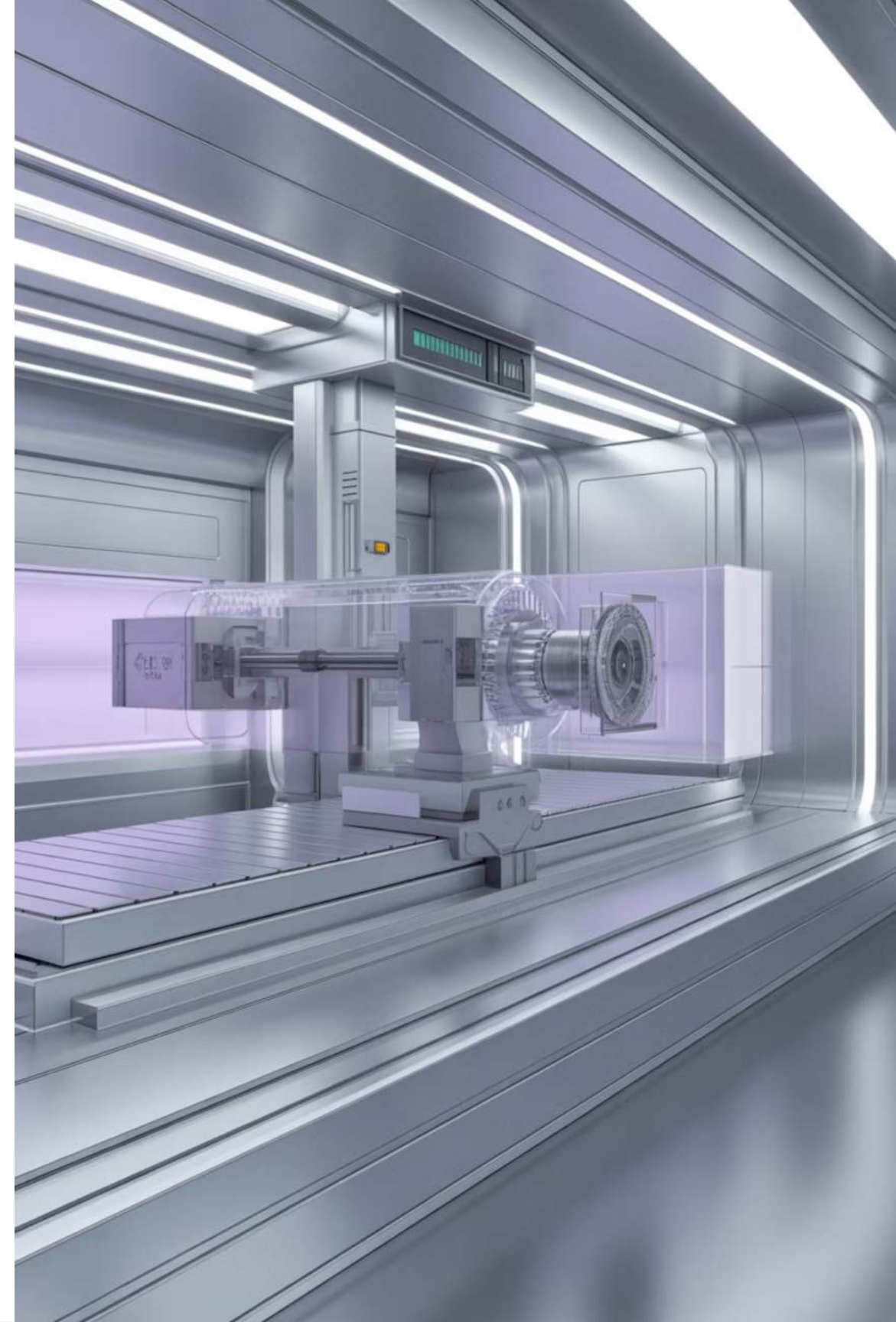


Инженерный подход к закупкам оборудования

Успешные закупки металлообрабатывающего оборудования требуют системного инженерного подхода. Это не просто выбор поставщика по цене — это комплексный анализ технических характеристик, совместимости с существующими производственными линиями и долгосрочной окупаемости. Критически важно понимать полную себестоимость сделки, включая все скрытые расходы и риски. Только тогда можно принять обоснованное решение о целесообразности импорта.

Ключевые принципы

- Технический аудит поставщика
- Анализ план-факта каждой сделки
- Учет всех статей расходов
- Прогнозирование рисков



Принцип системного анализа сделки

Успешная закупка начинается не с поиска поставщика, а с глубокого понимания полной экономики сделки. Каждая статья расходов должна быть просчитана и заложена в бюджет заранее.

Многие компании фокусируются только на цене товара у поставщика, забывая учесть десятки других затрат. Это приводит к неприятным сюрпризам и убыточным контрактам.

Правило успешного закупщика: 1 контракт = 1 оплата = 1 декларация соответствия = 1 таможенная декларация



Очевидные расходы: структура себестоимости сделки

Статья расходов	Особенности	% от сделки
Стоимость товара (FOB/CIF)	База контракта с поставщиком	60-70%
Комиссии банка	Валютный перевод + валютный контроль	1-3%
Инспекция товара	Проверка перед отгрузкой	0.5-1%
Международная доставка	Морской/ж/д/авиа транспорт	5-15%
Таможенный сбор	Фиксированная ставка	0.1-0.3%
Импортная пошлина	Зависит от кода ТН ВЭД (0-15%)	0-15%
НДС	20% от таможенной стоимости	15-20%
СВХ и таможенное оформление	Склад + декларирование	1-2%
Сертификация (ДС/СС)	Декларация/сертификат соответствия	0.5-2%
Агентские услуги/отдел ВЭД	Комиссия за сопровождение	2-5%

 **Важно:** 1 контракт = 1 оплата = 1 декларация соответствия = 1 таможенная декларация. Объединение поставок снижает удельные затраты.

Неочевидные расходы

То, о чём не пишут в коммерческих предложениях, но что может съесть всю вашу маржу



Неочевидные расходы: скрытые риски

Статья непредвиденных расходов	Описание риска	Потенциал
Дополнительные проверки таможни	Досмотр, экспертиза, лабораторные испытания	До 5%
Корректировка таможенной стоимости	КТС, выпуск под обеспечение	5-20%
Таможенные штрафы	Ошибки в декларировании, нарушения	10-100тыс₽
Повышенные пошлины	Товары из недружественных стран	+25-35%
Простой на границе	Задержки оформления, проверки	500₽/день
Демередж контейнера	Сверхнормативное хранение	50-200\$/день
Переделка документации	Несоответствие требованиям РФ	1-3%
Брак и рекламации	Несоответствие качества, возврат	3-10%
Изменение курса валют	Колебания за период поставки	5-15%
Страхование грузов	Компенсация повреждений при транспортировке	0.3-1%



Анализ план-факта: обязательный ритуал

По завершению каждой сделки необходимо проводить детальный анализ плановой и фактической себестоимости. Это единственный способ понять реальную рентабельность и оптимизировать будущие закупки.

📄 **Практический инструмент:** Создайте Excel-шаблон для анализа план-факта и заполняйте его после каждой сделки. Через 5-10 итераций вы получите статистику и сможете закладывать реалистичные буферы.

Типичное отклонение факта от плана при первых сделках составляет 15-25%. У опытных закупщиков это значение снижается до 3-7%.

Риск №1: Неправильный выбор поставщика

Суровая правда

Недостаточная проверка поставщика — **ошибка номер один**, которая стоит импортерам миллионов рублей ежегодно.

Часто предприниматели спешат заключить сделку, основываясь только на:

- Привлекательной цене в прайсе
- Красивом каталоге в PDF
- Обещаниях менеджера на Alibaba
- Рекомендациях от «знакомого знакомого»

Последствия

❌ Товар не соответствует заявленным характеристикам

❌ Отсутствуют необходимые сертификаты

❌ Срыв сроков поставки

❌ Невозможность возврата предоплаты



Где искать надежных поставщиков в Китае

Онлайн-платформы B2B

- **Made-in-China.com** — специализация на промышленном оборудовании
- **Alibaba.com** — крупнейшая платформа для международной торговли
- **1688.com** — китайский внутренний рынок (требуется знание языка)

Отраслевые выставки

- **Canton Fair** (Гуанчжоу) — апрель-май, октябрь-ноябрь
- **CIMT** — выставка станков и металлообработки (Пекин)
- **CMTBA** — специализированные отраслевые мероприятия

Государственная поддержка

- **chn.minpromtorg.gov.ru** — торговое представительство РФ в Китае
- **t.me/russchinatrade** — официальный Telegram-канал
- **fsa.gov.ru** — Росаккредитация для проверки сертификации

Как проверить поставщика: практические методы



Видеоэкскурсия по производству

Требуйте live-трансляцию из цеха через Zoom или WeChat. Попросите показать конкретные станки, склад готовой продукции, упаковочную зону. Если отказывают — красный флаг.



Проверка через Tianyancha

Зайдите на tianyancha.com и найдите компанию по названию. Проверьте дату регистрации, уставной капитал, судебные разбирательства, связанные компании.



Тест на минимальное количество

Предложите отгрузить пробную партию из 50-100 единиц «сложного» товара с коротким сроком. Если соглашаются легко — это посредник, а не производитель.



Личный визит на завод

Если объем закупок значительный — обязательно посетите производство лично. Обратите внимание на порядок, квалификацию персонала, наличие контроля качества.

爱企查 (Aiqicha) — китайский ЕГРЮЛ

Что это такое?

Aiqicha.baidu.com — мощнейший сервис проверки китайских компаний, аналог российского ЕГРЮЛ, но с гораздо большим функционалом.

Что можно узнать:

- Уставный капитал компании
- Форма юридического лица
- Дата регистрации предприятия
- Юридический адрес и контакты
- Патенты и товарные знаки
- История судебных разбирательств
- Смена генерального директора
- Связанные компании

Важно!

Сервис работает только с китайским IP-адресом. Используйте VPN-сервис **GoLink** (доступен в App Store), чтобы получить доступ.

Важный лайфхак: статья 586 ГК КНР 第五百八十六条

【定金担保】当事人可以约定一方向对方给付定金作为债权的担保。定金合同自实际交付定金时成立。

定金的数额由当事人约定；但是，不得超过主合同标的额的百分之二十，超过部分不产生定金的效力。

Как использовать статью 586 ГК КНР

- 1** Сфотографируйте слайд со статьей

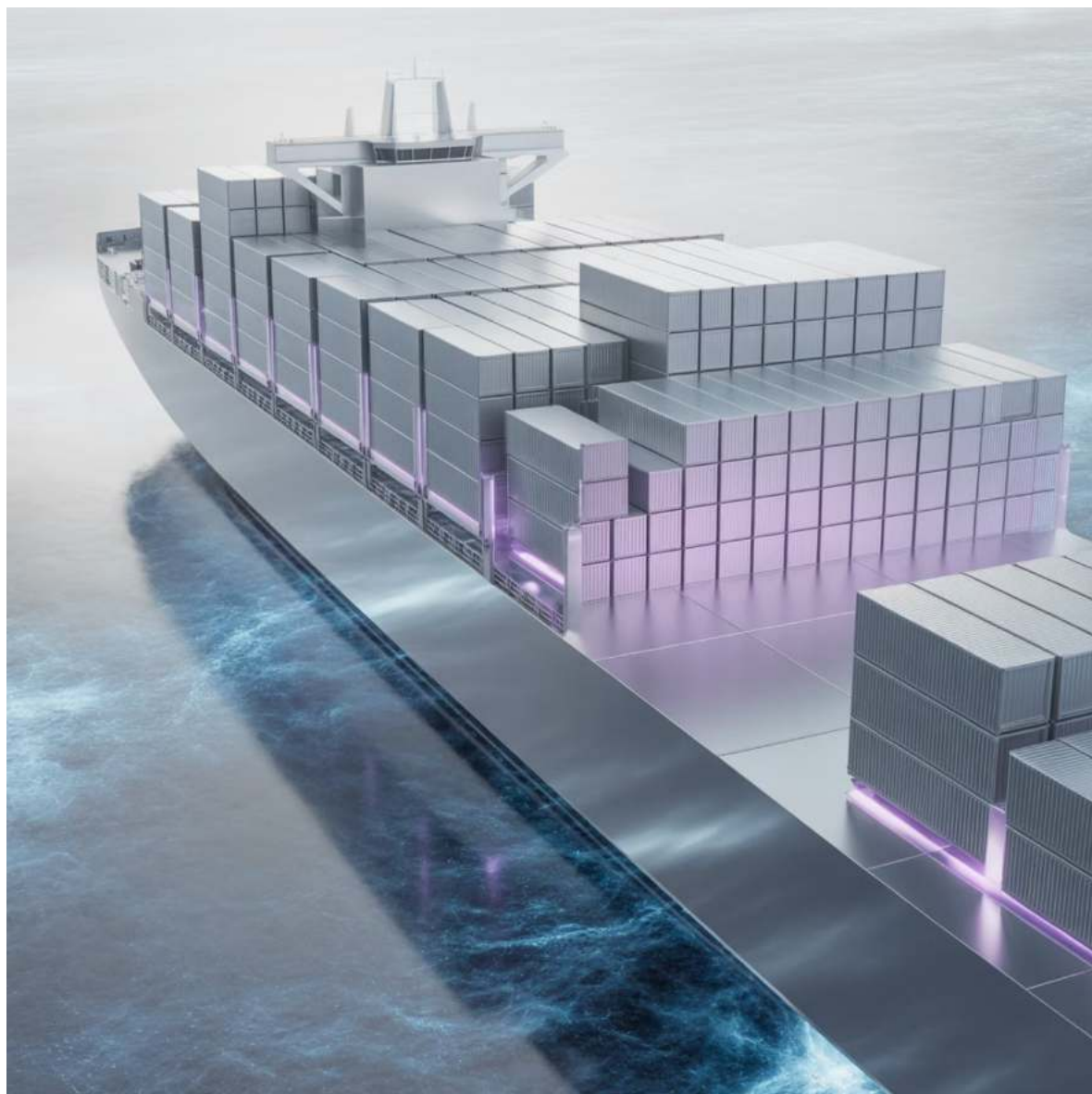
Сохраните в телефон или распечатайте. Это ваш козырь в переговорах.
- 2** Отправьте китайскому поставщику

Когда в договоре увидите требование предоплаты 30% и более, покажите эту статью.
- 3** Получите уважение и снижение предоплаты

Знание местного законодательства = серьезный партнер. Китайцы это ценят.

Статья 586 ГК КНР ограничивает предоплату (здаток) максимум 20% от суммы контракта. Остальное не имеет юридической силы. Используйте это знание.

Риск №2: Отсутствие страхования грузов



Почему страхование критично

Распространенная ошибка — отсутствие страховки на дорогостоящее станочное оборудование. Во время транспортировки могут произойти непредвиденные обстоятельства: повреждения от вибрации, коррозия при морской перевозке, потеря контейнера, кража на перевалочных пунктах. Без страховки вы не сможете возместить ущерб, который может составлять миллионы рублей. Страхование грузов — это небольшая инвестиция (0,3-1% от стоимости), которая защищает от катастрофических потерь.



Важно: Страхуйте по полной стоимости с учетом доставки и пошлин, а не только FOB-цену товара.

Риск №3: Неверный расчет логистики

Логистика — это не только доставка

Многие импортеры считают только стоимость фрахта и удивляются, когда итоговая цена вырастает в 1.5-2 раза.

Правильный расчет включает:

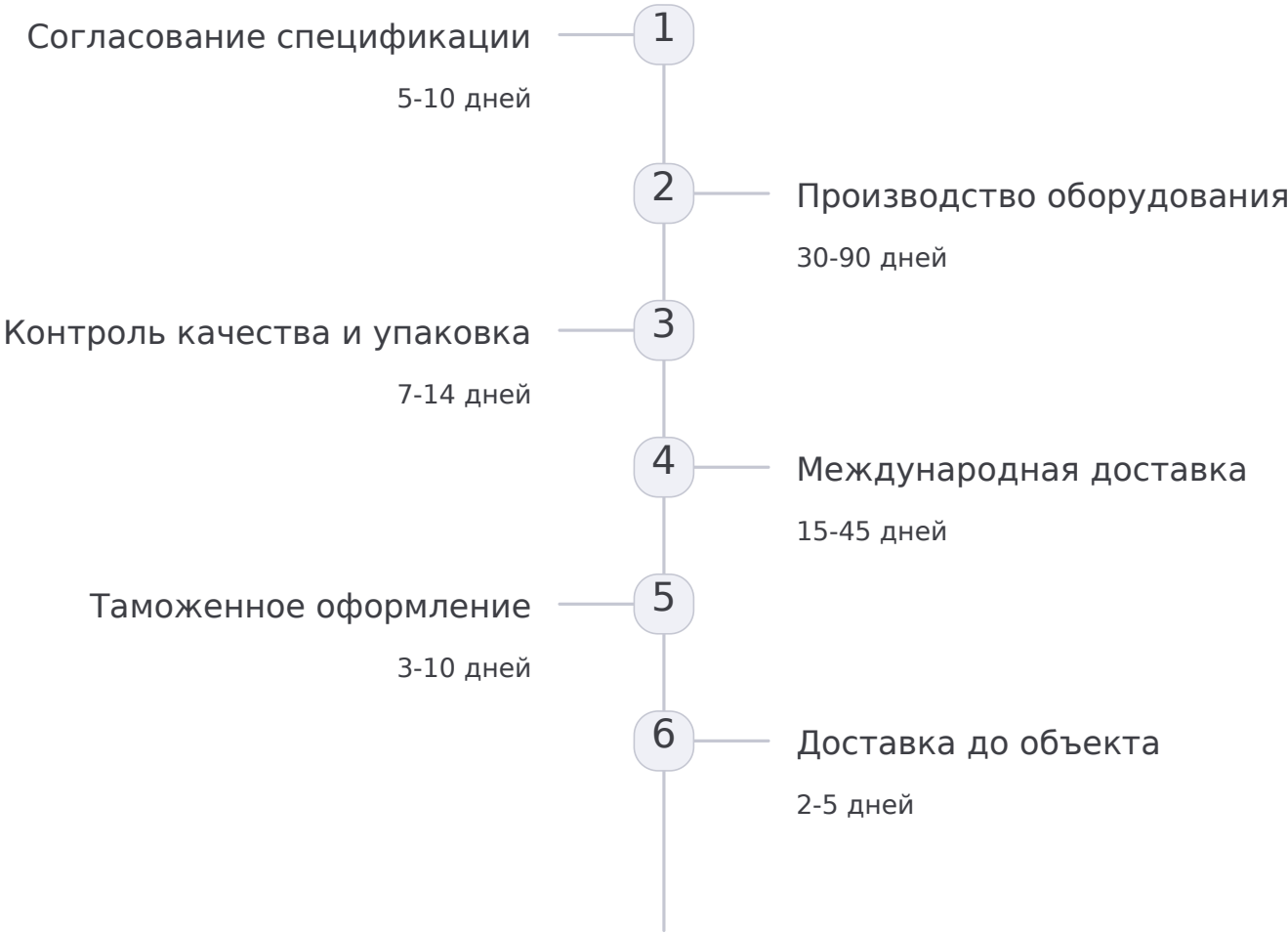
- 1. Стоимость доставки (море/ЖД/авто/авиа)
- 2. Терминальные сборы в портах отправления и назначения
- 3. Сборы за обработку контейнеров
- 4. Аренда контейнера (если не собственный)
- 5. СВХ (хранение и обработка)
- 6. Доставка от порта/терминала до склада
- 7. Демередж (штраф за простой контейнера)

Способы доставки: выбираем правильно

Способ	Срок	Стоимость
Море	35-50 дней	💰 Низкая
ЖД	18-25 дней	💰💰 Средняя
Авто	12-18 дней	💰💰💰 Высокая
Авиа	3-7 дней	💰💰💰💰 Очень высокая

Для станков обычно выбирают море или ЖД в зависимости от срочности

Риск №4: Неверный расчет сроков поставки



Многие предприниматели страдают от неверного расчета сроков. Сложность процесса приводит к задержкам на различных этапах — от производства до таможенного оформления. Всегда учитывайте возможные задержки и планируйте заказы с запасом времени 20-30%, чтобы не столкнуться с простоем производственной линии из-за нехватки оборудования или комплектующих.

Совет: Китайские праздники (Новый год, Неделя труда, Национальный день) могут добавить 2-3 недели к срокам.

Как правильно планировать сроки?

Этап	Оптимистичный срок	Реалистичный срок	Что может пойти не так
Производство	20-30 дней	30-45 дней	Праздники, очередь, нехватка комплектующих
Внутренняя логистика (Китай)	2-5 дней	5-10 дней	Пробки, проверки, документы
Морская доставка	25-35 дней	35-50 дней	Шторма, перегрузки, очереди
Ж/д доставка	14-18 дней	18-25 дней	Переформирование составов, простои
Авиа доставка	5-7 дней	7-12 дней	Стыковка рейсов, таможня
Таможенное оформление	1-3 дня	до 5 дней	Проверки, КТС, запрос документов
Доставка до склада	1-3 дня	2-5 дней	Пробки, погода

Используйте **реалистичные** сроки для планирования производства и обещаний клиентам. Оптимистичные — только для внутренней мотивации команды.

Риск №5: Незнание таможенных процедур

Знание таможенных процедур и нормативов — критически важный аспект, о котором забывают многие компании. Каждый товар может подлежать различным требованиям при ввозе.

1

Определение кода ТН ВЭД

Правильное определение 10-значного кода товара критично для расчета пошлин и применения мер нетарифного регулирования. Ошибка может стоить +15-25% переплаты.

2

Требования сертификации

Станочное оборудование требует обязательной сертификации (ДС/СС). Техрегламенты ТР ТС 010, 020. Без сертификата таможня не выпустит груз.

3

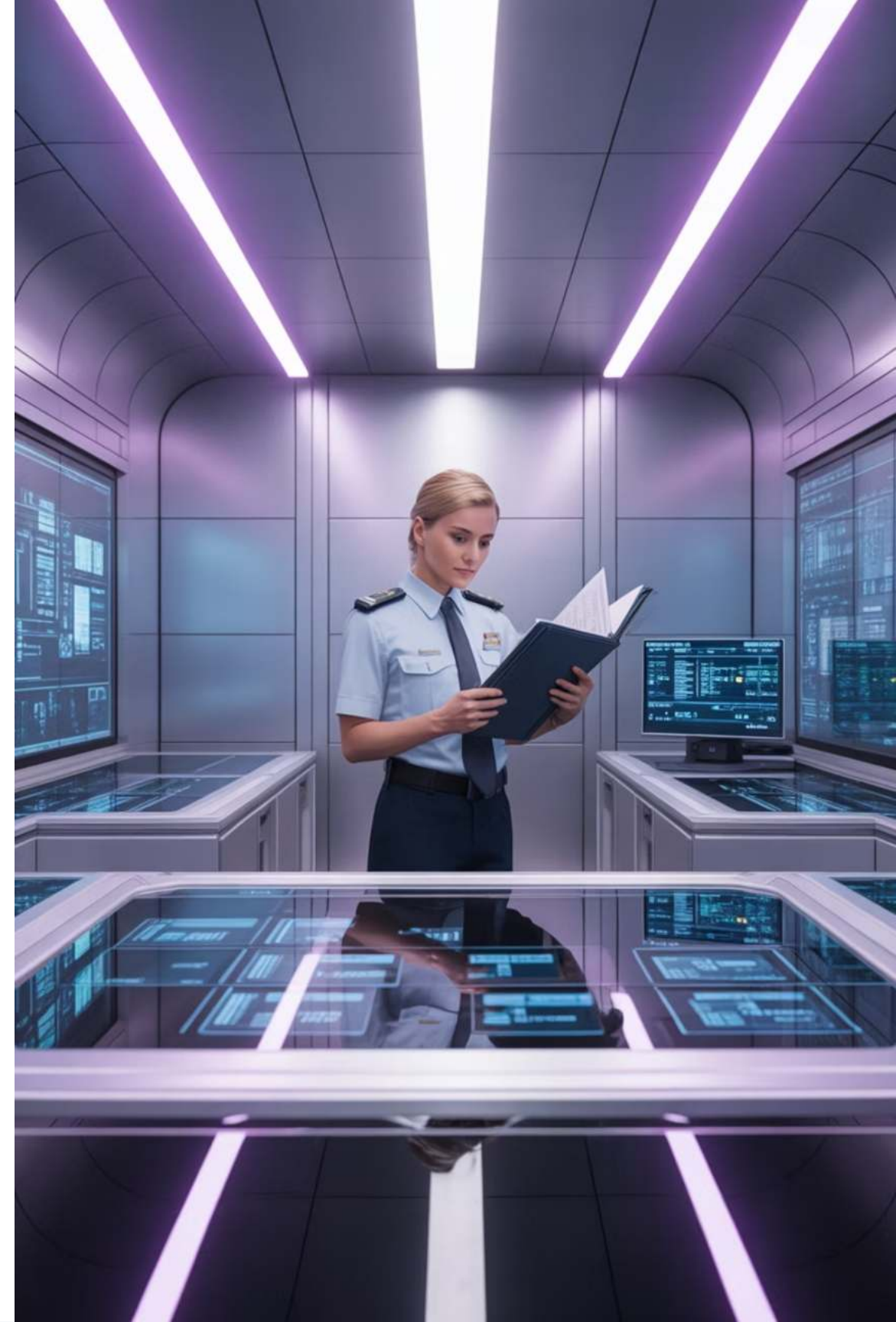
Определение таможенной стоимости

Должна быть документально подтверждена. Таможня может провести корректировку КТС, если стоимость занижена относительно рыночной. Готовьте пакет ценообразующих документов.

4

Валютный контроль

Паспорт сделки, подтверждающие документы о ввозе товара, соответствие сумм контракта и платежей. Нарушения влекут штрафы до 100% суммы контракта.



Переработка на таможенной территории



Таможенная процедура, которая позволяет ввезти импортное сырье и компоненты для производства продукции, предназначенной для **экспорта**, без уплаты таможенных пошлин и платежей.

Ключевые преимущества:

- Не уплачиваются таможенная пошлина и НДС
- Не требуется внесение обеспечения
- Снижение себестоимости экспортной продукции
- Повышение конкурентоспособности на внешних рынках

Экономический эффект: сравнение процедур

Показатель	Выпуск для внутреннего потребления	Переработка на таможенной территории
Стоимость сырья (FOB)	1 000 000 руб.	1 000 000 руб.
Таможенная пошлина (5%)	50 000 руб.	0 руб.
НДС (20%)	210 000 руб.	0 руб.
Доставка и оформление	100 000 руб.	100 000 руб.
Итого затраты	1 360 000 руб.	1 100 000 руб.
Экономия	—	260 000 руб. (19.1%)

На партии сырья в 10 млн рублей экономия составит 2.6 млн рублей!

Предварительные решения — ваша страховка

Предварительные решения таможни — это официальные документы, которые **фиксируют позицию таможни** до начала таможенного оформления.



По классификации товара

Таможня официально подтверждает правильность выбранного кода ТН ВЭД. Это защищает от споров и корректировок пошлин при оформлении.

Срок действия: 3 года



По таможенной стоимости

Таможня согласовывает методику определения таможенной стоимости для конкретного товара от конкретного поставщика.

Срок действия: до изменения условий сделки



По стране происхождения

Подтверждение страны происхождения товара критично для применения правильных ставок пошлин и выполнения требований санкций.

Срок действия: для конкретной партии

📄 Получение предварительных решений занимает время (1-3 месяца), но **экономит нервы и деньги** при каждом последующем оформлении.

Риск №6: Типичные ошибки в контракте

✗ Не проверены полномочия

Подписант не имеет права действовать от имени компании, контракт может быть признан недействительным

✗ Неполный сценарий исполнения

Не прописаны детали: товар, сроки, деньги, логистика, документы и их взаимосвязь

✗ Нереальные сроки

Указаны невыполнимые даты, которые приходится менять "на ходу" и оформлять задним числом

✗ Не учтены правовые нормы

Игнорируются требования валютного контроля, таможенного законодательства, санкционные ограничения

✗ Нет плана Б

Не прописаны действия при дефектах, просрочках, ремонте, гарантийных случаях

✗ Неясная спецификация

Размытое описание оборудования, характеристик, комплектации — основа для будущих споров

📄 **Рекомендация:** Привлекайте юриста со специализацией в ВЭД для проверки каждого контракта.

Источники трендов и идей для импорта



Мониторинг инфополя

- Отраслевые СМИ и порталы
- Telegram-каналы по металлообработке
- YouTube-каналы производителей
- Подкасты о промышленности
- Новости с выставок и конференций



Анализ конкурентов

- Мониторинг ассортимента конкурентов
- Изучение их прайс-листов
- Отзывы клиентов о конкурентах
- Участие в отраслевых чатах
- Посещение выставок и стендов



Социальные сети и форумы

- Группы и сообщества станочников
- Форумы металлообработчиков
- LinkedIn группы по отрасли
- TikTok и Instagram производителей
- Профессиональные комьюнити



Мозговые штурмы и насмотренность

- Регулярные сессии с командой
- Посещение производств клиентов
- Общение с технологами
- Изучение зарубежного опыта
- Поездки на производства в Китай

Новые горизонты: тренды 2026-2030



Институты поддержки: вы не одни

1

Российский экспортный центр (РЭЦ)

exportcenter.ru — консультации, гарантии, страхование, поиск партнеров. Бесплатные услуги для МСП.

2

Торгово-промышленная палата

tpprf.ru — сертификация, экспертизы, арбитраж, деловые миссии. Представительства в азиатских странах.

3

Торговые представительства РФ

Китай: chn.minpromtorg.gov.ru, Telegram: t.me/russchinatrade. Проверенные контакты поставщиков, юридическая поддержка.

4

Федеральная таможенная служба

customs.gov.ru — предварительные решения, разъяснения, электронное декларирование. Личный кабинет участника ВЭД.

5

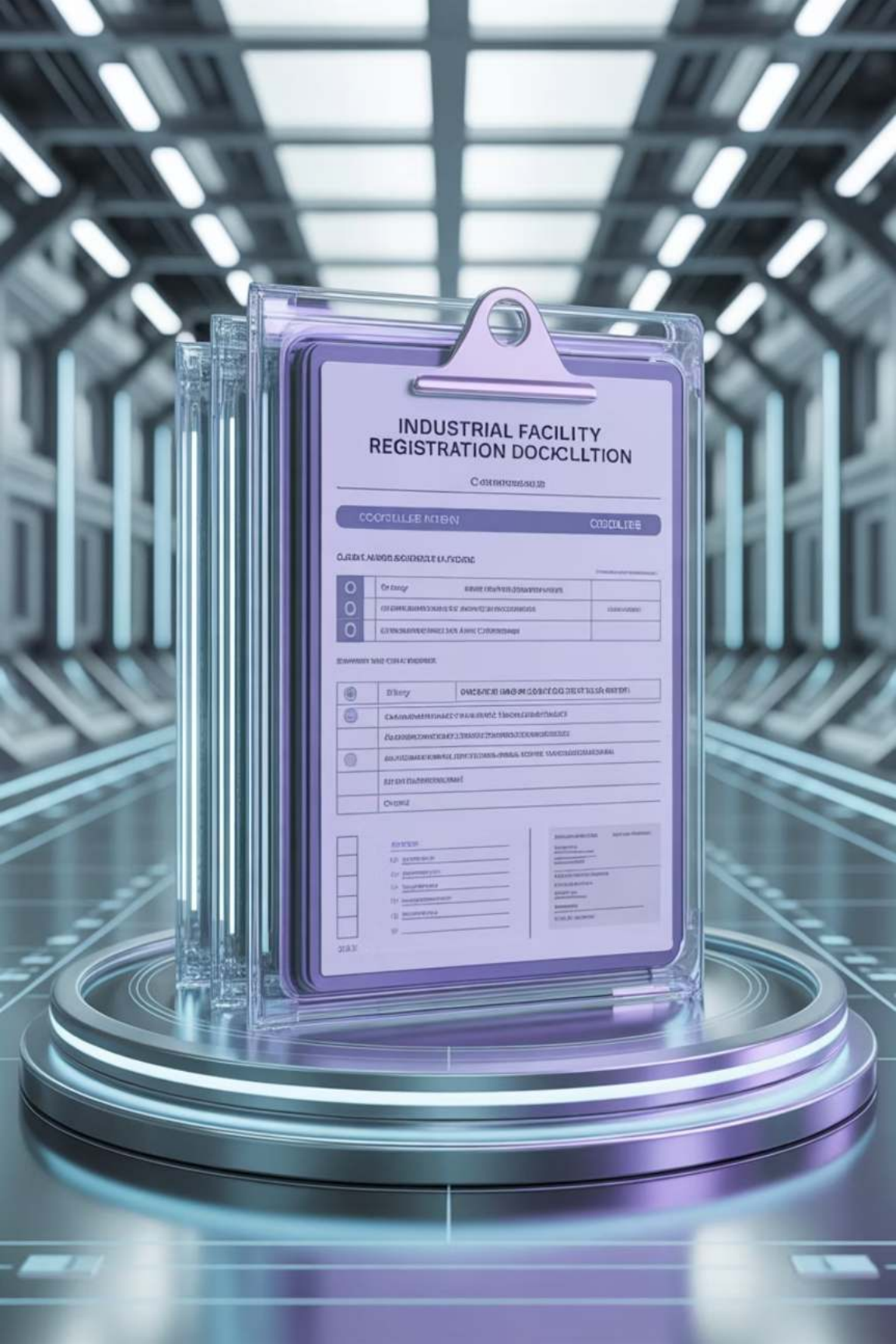
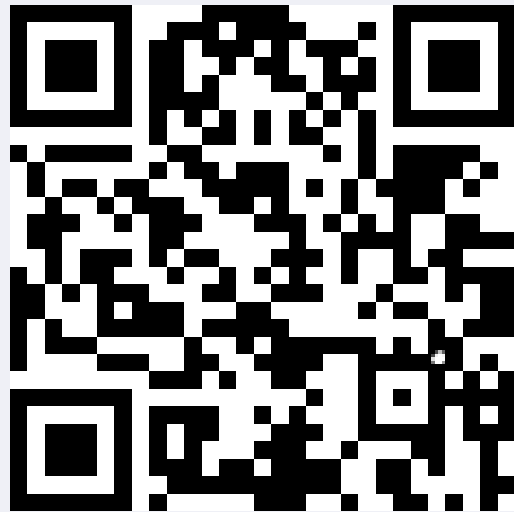
Росаккредитация

fsa.gov.ru — реестры сертификатов, проверка производителей, требования к продукции. Обязательно для сертифицируемых товаров.

Практические инструменты для работы



Чек-листы, документы для работы



Ключевые выводы

Системность превыше всего

Успех в азиатских закупках требует не разовых сделок, а построения системных процессов: от выбора поставщика до анализа план-факта каждой сделки.

Знание — ваш главный актив

Инвестируйте в компетенции: изучайте таможенное право, нормативы, культурные особенности. Используйте чек-листы, инструкции, калькуляторы из доклада.

Риски управляемы при правильном подходе

Каждый из типовых рисков имеет решение. Планируйте заранее, проверяйте поставщиков, страхуйте грузы, контролируйте качество, соблюдайте таможенные процедуры.

Цифровые инструменты — конкурентное преимущество

ИИ-технологии для поиска поставщиков, прогнозирования спроса, оптимизации логистики уже доступны. Запускайте пилоты по автоматизации.

Будущее за долгосрочными партнерствами

Азиатский вектор — не краткосрочный тренд, а стратегическое направление на десятилетия. Инвестируйте в отношения, учите язык, стройте доверие.

Желаю вам успешных и прибыльных закупок в Азии! Спасибо за внимание



Спасибо за внимание!

Вопросы?

Готова обсудить любые аспекты азиатских закупок, таможенного оформления и оптимизации ВЭД-процессов.

Помните: правильно выстроенная система закупок из Азии — это не риск, а конкурентное преимущество вашего бизнеса.

«В бизнесе побеждает не тот, кто быстрее всех начал, а тот, кто методичнее всех продолжает»