

Разворот на Восток 2.0: как изменилась экономика рисков и правила игры в торговле с Китаем

С 25 по 27 августа 2026 года в московском выставочном комплексе «Тимирязев Центр» прошли 10-я Национальная выставка потребительских товаров China Commodity Fair (CCF) и 7-я Национальная выставка промышленного оборудования и инноваций China Machinery Fair (MACHINERY).

Эксперты отметили смещение фокуса от базовой стоимости товара к оценке его «полной цены риска» – совокупности финансовых, логистических и регуляторных факторов, которые могут повлиять на итоговую экономику поставки.

Провинции-гиганты и производство: масштаб и специфика экспозиции

Выставки развернулись на 11 000 кв. м., собрав более 11 000 посетителей и свыше двухсот компаний-участников из Китая и России. В экспозиции были представлены компании из Аньхоя, Фуцзяни, Гуандуна, Хэбэя, Хэйлунцзяна, Хубэя, Цзянсу, Ляонина, Шаньдуна и Чжэцзяна, а также Пекина и Шанхая.

Среди товаров, ориентированных на конечного потребителя, особенно заметное место заняли товары для умного дома, электронные устройства, бытовые гаджеты и экологичные товары. Более 85% китайских участников заявили о готовности к выпуску продукции под брендом заказчика (OEM/ODM).

Промышленный раздел MACHINERY сместил фокус на универсальное оборудование, комплектующие, запчасти и автомобили с пробегом.



B2B-переговоры: деловой диалог с Китаем в формате «под ключ»

Важной частью выставки стала B2B-программа – площадка для прямого диалога российских и китайских компаний. В условиях меняющихся экономических, логистических и регуляторных условий работы с КНР такие переговоры стали возможностью не только обсудить конкретные условия поставок и сотрудничества, но и поговорить о том, как сегодня выстраивать деловые отношения между российским и китайским бизнесом, и как меняются правила взаимодействия.

Для участников был организован полноценный формат переговоров «под ключ» с переводческой поддержкой, в рамках которого возможности выставки не ограничивались встречей с поставщиком. Участники могли выбрать интересующие товары, провести прямые переговоры, получить в консультационном центре информацию и услуги по логистике, ВЭД и сопутствующим вопросам

поставок из Китая, а также пройти обучающие практические семинары и мастер-классы по работе с китайскими поставщиками.

Промышленный масштаб и «белый» импорт

Китаю удалось закрепиться в статусе главного промышленного партнера России. В частности, **Флюр Асадуллин, общественный представитель в КНР Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве**, отметил: *«Китай перестал быть для предприятий временной альтернативой. Он стал основным поставщиком промышленного оборудования, заняв критически важное место в обеспечении российского производства».*

В 2025 году импорт промоборудования из КНР достиг **\$26,5 млрд**, а доля китайской техники составила **75% в металлообрабатывающих станках** и от **75% до 95% в строительной технике**.

Рост роли китайского оборудования в российском импорте делает экономику каждой поставки всё более значимой для бизнеса. При таких объёмах работы с КНР конкурентоспособность импортёра определяется уже не только закупочной ценой оборудования, но и тем, насколько точно компания управляет стоимостью и рисками всей цепочки поставки.

Специалист по работе с КНР Алексей Синютин (RMB Logistics) подчеркнул, что ключевой сдвиг заключается в отказе от оценки поставки исключительно по цене за килограмм. Формула «цена товара плюс доставка» уступила место управленческому учету с учетом стоимости капитала, скорости оборачиваемости, вероятности сбоя и затрат на его ликвидацию. По его мнению, «карго» становится запретительно дорогим, а легальный «белый» импорт превращается в инструмент защиты маржи и сохранения бизнеса.

Регуляторное давление и сужение «серых» коридоров

Правовой и финансовый контур импорта жестко структурируется. С августа 2026 года с уходом упрощенных схем (ПП РФ № 353) и автоматизацией проверок ФТС и Росаккредитации нанесение маркировки ЕАС безопасно производить исключительно на фабрике в КНР.

Параллельно растет нагрузка по цифровой маркировке «Честный знак» и экологическому сбору (**норматив утилизации текстиля** в 2026 году вырастет до 30% при базовой ставке 20 250 рублей за тонну). В сфере платежей финансовый сектор адаптировался к санкциям, переходя на прямые межбанковские корсчета.

Договорная дисциплина, аудит и правила «гуаньси»

Председатель Русско-Азиатского Делового Совета (РАДС) Максим Кузнецов привел базовое правило коммерческой безопасности: *«Проверять всех новых поставщиков и проверять каждую отгрузку. Но не бегать по рынку, создавая искусственный спрос».*

По словам **председателя комитета по работе с Китаем Ассоциации экспортеров и импортеров, основателя компании «ВсёИзКитая» Андрея Когана**, КНР сегодня – это технологический лидер и крупнейший мировой хаб, где расположены 6 из 10 крупнейших портов планеты.

Эксперты сошлись во мнении, что успешный бизнес с Китаем в 2026–2027 годах строится на сопряжении культуры переговоров («гуаньси» и «мьенцзы»), юридической защиты контракта и юридически чистой «белой» логистики.

Следующие выставки China Commodity Fair и MACHINERY пройдут через год – в августе 2027 году. Они вновь станут площадкой для прямого диалога российского и китайского бизнеса, поиска поставщиков, оборудования и новых возможностей для сотрудничества.

Справка и контакты:

Гефера Медиа – один из лидеров российского выставочного бизнеса. Более 20 лет создает и продюсирует масштабные международные события в значимых отраслях экономики, выстраивая деловые связи с глобальной сетью международных партнеров. Сегодня в портфеле компании – 15 флагманских международных мероприятий.