



КОМТРАНС

МАНЁВРЫ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Рынок международных перевозок лихорадило почти половину 2022 года. Ограничения со стороны Европы периодически ужесточались. Транспортные компании переориентировались на восточные страны, но столкнулись с нехваткой пропускной способности на погранпереходах, дефицитом контейнеров и т. д. Внутри страны тоже не всё гладко, да ещё и с обслуживанием техники и обновлением автопарков возникли трудности. Какие проблемы удалось решить, а с какими ещё предстоит справиться?

Подготовил Артём Щетников



Фото: jcomp-Freepik

ИДЁМ НА ВОСТОК

«Ситуация, сложившаяся в логистической отрасли в 2022 году, беспрецедентна для всех участников рынка. Российские перевозчики, ранее работавшие со странами ЕС, Великобританией и Норвегией, лишились этих рынков и ныне могут лишь забирать привычные для них грузы из зон ТЛЦ. Коллеги столкнулись со всеми этапами трансформации международных перевозок, очередями на границах, отсутствием заказов и т. п. Многие из них переориентировали свой транспорт на перевозки по России, поставки из Турции и стран СНГ. Некоторым перевозчикам пришлось и вовсе покинуть транспортный бизнес либо существенно сократить количество транспортных средств», — описывает положение дел коммерческий

директор ООО ТК «СОТА Логистик» (SOTA Logistic) Кирилл Латинский.

Весной беспрецедентное повышение ключевой ставки ЦБ привело к удорожанию кредитов и лизинга, в том числе по действующим договорам, добавляет директор компании ООО «Полуприцеп» (бренд «Полуприцеп.рф») Александр Проскурин. В списке проблем и исход крупных грузоотправителей — представителей американского и европейского бизнеса, что привело к резкому сокращению объём перевозок и внутри страны.

Из-за изменения логистических цепочек начались задержки в поставках и простои на производственных площадках. Многие проекты были заморожены либо вообще отменены, отмечает руководитель отдела продаж ООО «АСТ Плюс» Даниил Демьянов.

Бизнесу пришлось искать новые коридоры. И задействовать мультимодальные перевозки. Но и тут без эксцессов не обошлось.

«С 1 марта крупнейшие мировые контейнерные перевозчики прекратили перевозку в Россию и из неё. Их доля рынка была около 50%, этим операторам принадлежала большая часть контейнеров. На их место достаточно быстро пришли игроки меньшего калибра. Эти линии имеют суда меньшей грузоподъёмности, количество судозаходов существенно возросло. В итоге порты Дальнего Востока и Новороссийска испытывают серьёзные сложности с перевалкой грузов», — даёт расклад директор департамента автомобильных перевозок ООО «Навиния Рус» (Nawinia Rus) Елена Подольская.

Она приводит итоги третьего квартала 2022 года: общее снижение пере-



Фото: icomp-freepik

валки грузов в контейнерах в российских портах составляет порядка 33%. При этом ярко выражено падение на Балтике (-80% по итогам 3 квартала). Как глобальный результат, произошло смещение объёма перевозок с запада на восток.

Свою лепту внесли закрытие воздушного пространства над Европой и Америкой и отказ международных аэропортов принимать самолёты из РФ. По словам г-жи Подольской, в связи с этим сильно уменьшилось количество вариантов доставки грузов воздушными судами напрямую в Россию. В то же время стали развиваться маршруты авиаперевозок через третьи страны: Иран, Узбекистан, Турцию, ОАЭ и т. д. В этих странах есть относительно крупные аэропорты, например Тегеран и Ташкент, и действительно крупные авиахабы, такие как Стамбул и Дубай. Крупные игроки, такие как Nawinia, стали консолидировать грузы в этих хабах практически со всего мира и далее отправлять их в РФ.

«С августа пошли заказы на доставку грузов в новые регионы: Донецк, Луганск, Харьков, Запорожье, куда везут стройматериалы и продовольствие, плюс заказы Минобороны России на доставку материалов для военных построек. По этим направлениям поехал очень большой объём грузов.

Количество машин и выполняемых рейсов более или менее сбалансировалось. Свою роль в этом сыграл и негативный фактор: после событий первого полугодия вышло много участников рынка грузоперевозок. На фоне падения грузопотока и повышения расходов на содержание парка многие предприниматели не смогли платить за лизинг — лишились техники и бизнеса. С другой стороны, если бы эти машины не остановились, то переизбыток конкуренции и ценовой демпинг мог убить всю отрасль», — размышляет Александр Проскурин.

«Практически все перевозчики с крупными автопарками получили значительные убытки, которые можно было покрыть лишь за счёт эффективной экспедиции грузов, но этим занимаются не все. Трудный 2022 год привёл некоторые компании к банкротствам, многие были вынуждены сократить количество ТС в автопарках. Наибольшие убытки получили крупные собственники автопарков, которые оперировали исключительно своей техникой», — уточняет Кирилл Латинский.

ТЕХНИКА И ЗАПЧАСТИ

Затраты на содержание автопарков возросли, по некоторым статьям расходы кратно увеличились, рассказывает Кирилл Латинский. Закупка

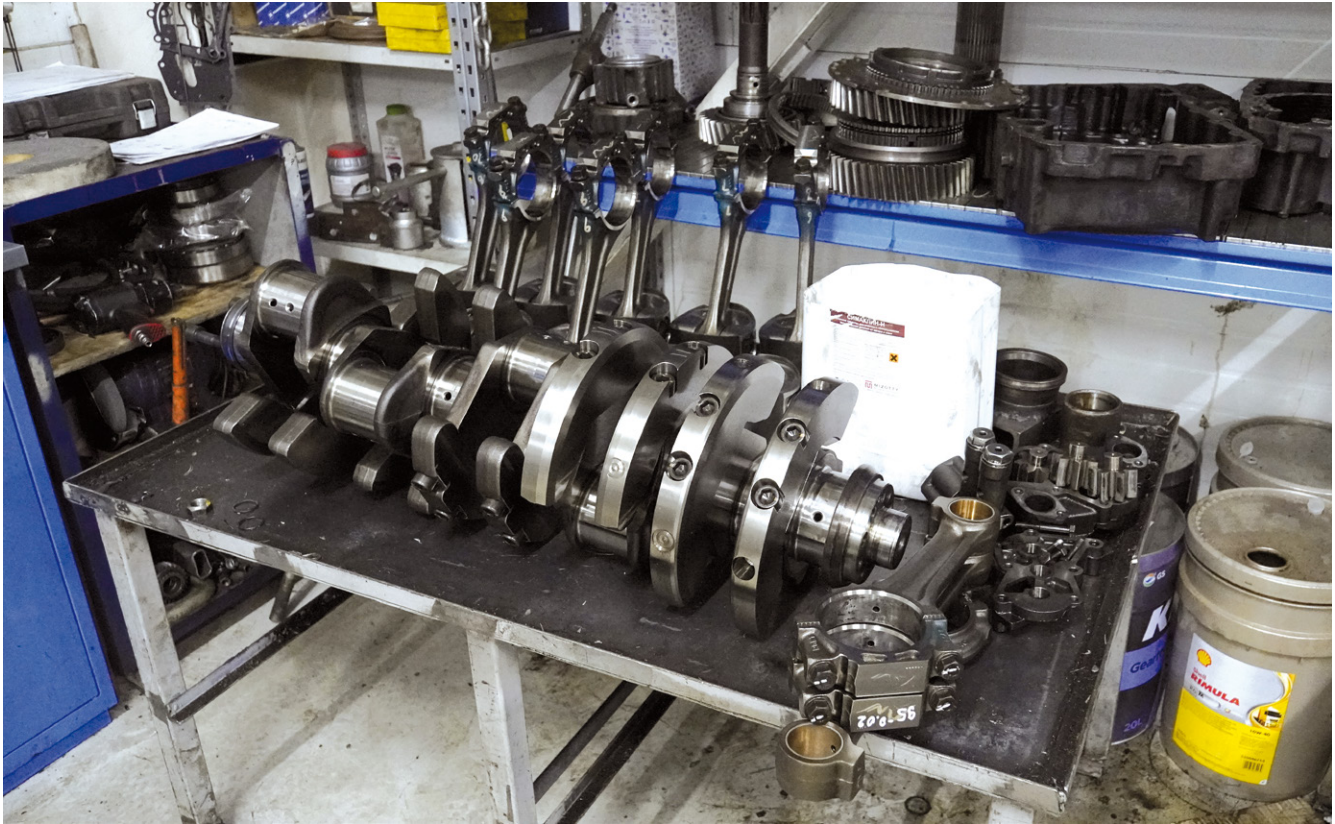
ПРОГНОЗ ЭКСПЕРТА



КИРИЛЛ ЛАТИНСКИЙ,
коммерческий директор
ООО ТК «СОТА Логистик»
(SOTA Logistic)

«Можно отметить несколько основных трендов на рынке грузоперевозок. Российские компании находятся в поиске новых поставщиков для диверсификации цепочек поставок с целью обеспечения стабильности своих бизнесов. Логистические операторы активно участвуют в этом процессе. Кроме того, появляются новые услуги, такие как перевозка морских контейнеров в полувагонах, контрейлерные перевозки, запуск новых паромов для контейнеров и автопоездов из Турции в Россию. Логисты создают и развивают торговые компании и складские хабы в лояльных либо нейтральных к России странах, чтобы иметь возможность осуществлять поставки товаров по параллельному импорту и транспортировать грузы в РФ из санкционных списков. Это позволит обеспечить равномерность товаропотока в Россию, а также снизить стоимость транспортировок. Помимо этого, российские транспортные компании переориентировали свои предпочтения в закупках техники: европейский транспорт заменяется китайским и турецким.

Прогноз на 2023 год пессимистичный, так как ожидаем продолжение тренда на сжатие российской экономики и, как следствие, снижение прибыли транспортно-логистических компаний. Возможно развитие кадрового голода. В целом сложно прогнозировать развитие событий, поскольку пока горизонт планирования составляет примерно 1-2 месяца».



нового транспорта стала практически невозможной ввиду повышения стоимости техники, лизинга, страхования и прочего.

«Количество доступного транспорта в России резко уменьшилось, и в стране наступил дефицит транспортных средств. Те марки европейских грузовиков, к которым уже давно привык рынок, на сегодняшний день если и завозят, то очень в небольшом количестве и по новым схемам. Китайский рынок начинает поставлять необходимые транспортные средства, но этих объемов недостаточно. В результате обновление автопарка идет очень туго. А если нет обновления автопарка, транспортные средства чаще ломаются, а значит, их обслуживание становится ещё дороже», — добавляет директор по транспортной логистике ООО «Байкал-Сервис ТК» **Виталий Скуратов**.

Елена Подольская оценивает рост цен на запчасти для техники в среднем на 50%, а увеличение затрат на техобслуживание автомобилей на 60-70%. По словам **Даниила Демьянова**, его компании-перевозчику пришлось искать аналоги европейских тягачей и полуприцепов в дружественных странах либо переходить на отечественные.

В июле стало чуть легче, уточняет **Александр Проскурин**: поехал параллельный импорт техники и запчастей через Турцию, Армению, Беларусь и Казахстан. А осенью запчасти подешевели относительно пиковых значений весной. Продажи техники замедлились, но положительная динамика уже наметилась, рассуждает эксперт. Грузы перевозят, и транспортным компаниям нужно обновлять парк: у многих техника старая, у кого-то разбилась в аварии, а кто-то расширяется, потому что пытается занять долю рынка. Если весной продажи техники упали на 70–80% по отношению к 2021 году, то в третьем квартале 2022 падение уже составило 50% к прошлому году. Конечно, бума закупок не случилось и в ближайший год не предвидится, оценивает глава «Полуприцеп.рф». Но в целом ситуация по продажам техники начала постепенно откатываться.

«Первые европейские тягачи, которые летом пошли параллельным импортом, плюс-минус были в одну цену: 16–18 млн рублей за новый тягач, а в начале года они стоили в России порядка 10 млн руб. Осенью технику из Европы стало возить всё больше людей, предложений

на рынке стало много, и цена стала опускаться. К декабрю цена на новый европейский тягач была уже на уровне 12–13 млн руб. Если «КАМАЗ» возобновит производство и сможет удержать адекватную цену, это ещё больше снизит стоимость грузовой техники. Покупать станет проще, это тоже повлияет на спрос», — прогнозирует г-н **Проскурин**.

Однако эксперт призывает не особенно рассчитывать на поставки тягачей и полуприцепов по схеме параллельного импорта. Во-первых, пополнять парки машинами фактически без гарантии резона нет. Во-вторых, для крупных игроков история с обновлением подвижного состава может растянуться на годы.

«Везти машины крупными партиями по схеме параллельного импорта не получится. Ты не можешь заключить договор, например, с Mercedes-Benz в Германии через какую-нибудь армянскую фирму и покупать технику партиями. Mercedes так не продаёт. Можно где-нибудь в Венгрии найти продавца, который продаст пару тягачей, потом другого продавца в Чехии. Но для дилерской сети это несерьёзно. Они не могут эффективно организовать параллельный



импорт, этим могут заниматься только небольшие частные компании. Как в 1990-е годы челночники, которые гоняли с клетчатыми сумками за джинсами в Турцию и торговали ими с высокой маржой. Вот и сейчас идёт колоссальный рост челноков. Каждый частник везёт параллельным импортом всего по две или три машины. Но так как этих частников сотни, то суммарно получается очень даже приличный объём. Но параллельный импорт — разрозненный, не поддаётся ни статистике, ни консолидации. Челночество не бизнес, а временное явление», — рассуждает директор «Полуприцеп.рф».

Он говорит, что в такой ситуации дилеры начинают искать альтернативные поставки — условно говоря, из дружественных стран. Уже сейчас в России дилерство китайских брендов получили практически все игроки, ранее продававшие европейские грузовики. И с налаживанием поставок с рынка начнут выдавливать всех челноков.

ТАРИФНЫЕ КАЧЕЛИ

Как уже было сказано, европейское направление автомобильных грузоперевозок во втором квартале 2022 года резко потеряло свой грузопоток из-за совместных санкций.

«Зато ближневосточное и китайское направление испытывает значительный перегруз. Основной проблемой для потребителей услуг стало увеличение сроков из-за нехватки пропускных способностей погранпереходов, к примеру, со стороны Китая, а также роста цен, поскольку многие клиенты нуждаются в более быстрой доставке, происходит экономически обоснованная тенденция спроса-предложения», — говорит учредитель ООО «СиноИмпорт ВЭД» (SinolImport) Кристина Анисимова.

На рост тарифов на грузоперевозки повлияли уже озвученные факторы в виде проблем с комплектующими, дефицитом самой техники, так и другие. Среди них коммерческий директор ООО «Навиния Рус» (Nawinia Rus) Светлана Почечуева выделяет

удлинение маршрута с европейских направлений в виде заезда в Турцию, длительные простои транспорта на границах, подорожание топлива. Также сказались дефицит качественного водительского состава и усложнение логистики на европейском направлении: в маршрут добавились перегрузы и перецепки на территориях ТЛЦ. По оценкам г-жи Почечуевой, услуги для клиентов по европейским направлениям подорожали в 2-3 раза, в Китай — на 40-60%, СНГ — на 15-20%. Скачок цен по внутрироссийским направлениям эксперт оценивает от 15 до 50% в зависимости от регионов.

«Кстати, СНГ в этом году показывает уровень цен «высокого» сезона гораздо ниже, чем в аналогичный период 2021 года. Сказалось то, что высвободившийся транспорт с Европы перешёл на направление СНГ», — поясняет представитель Nawinia Rus.

А вот, по словам Даниила Демьянова, внутрироссийские перевозки подорожали в пределах инфляции,



Правительство
Челябинской области



Министерство дорожного
хозяйства и транспорта
Челябинской области



ЧЕЛЯБИНСКИЙ ОБЛАСТНОЙ
АВТОТРАНСПОРТ

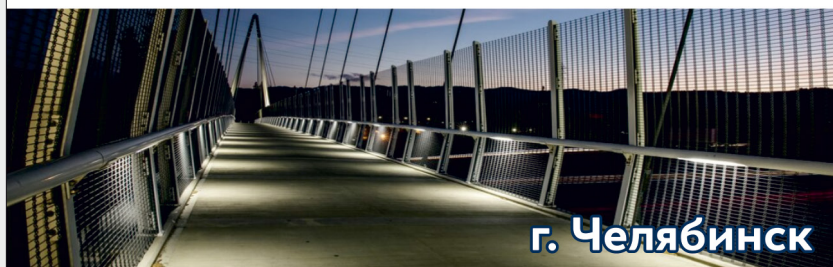


Южно-Уральская
торгово-промышленная
палата

ВЫСТАВКА-ФОРУМ

ДОРОЖНЫЙ СЕЗОН:

ОПЫТ. РАЗВИТИЕ. ИННОВАЦИИ.



г. Челябинск



13-14 апреля

- МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНИКА ДЛЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
- СПЕЦТЕХНИКА, ДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА
- ДОРОЖНОЕ ОГРАЖДЕНИЕ, ЗНАКИ



ЭКСПОЧЕЛ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

www.expochel.ru
8 (908) 070-67-59

Генеральные информационные партнеры:

CHEL.DK.RU

Транспорт России
газета 25 лет!



ПРЯМАЯ РЕЧЬ


КРИСТИНА АНИСИМОВА,
учредитель ООО «СиноИмпорт ВЭД»
(SinolImport)

«Основной тренд по автоперевозкам — это проблема нехватки подвижного состава и запасных частей. В краткосрочной перспективе на 2023 год я вижу прекрасное время для Китая и китайских грузовиков, которые заменят такие марки, как Scania и MAN. На всё это нужны время и немалые средства. Надеюсь, что государство примет меры по субсидированию автоперевозчиков, предоставлению льготных ставок или вообще беспроцентных кредитов. Ведь перевозки — это кровеносная система всей экономики. Увеличение стоимости транспортировки сразу сказывается на благосостоянии населения: растут цены на товары и продукты питания. Всё взаимосвязано.

Также увеличение пропускной способности погранпереходов улучшит в целом состояние перевозок. Компании начнут получать свои грузы быстрее, острая потребность спадёт, и цены могут хотя бы прекратить расти».

а международные — более значительно, на 20-30%, где-то на 50%, в зависимости от схем поставок.

Ставки на услуги автоперевозок к лету стали подниматься, вспоминает **Александр Проскурин**. В июле были пиковые цены — в моменте ставки повышались до 20%. В октябре рост ставок замедлился. К концу года рост тарифов составил примерно 10–12% по отношению к 2021 году. Получается, в итоге услуги автоперевозки в 2022 году подорожали примерно на уровень инфляции.

Генеральный директор ООО «Эй Си Эл» (Agile Customs & Logistics) **Мария Симакова** оценивает рост услуг на автоперевозки в 1,5-2 раза и делится практикой своей компании, согласно которой увеличились объёмы грузов из портов Новороссийска и Дальнего Востока.

«Порты Владивостока и прежде были загружены, но сейчас они загружены колоссально. Добавим к этому сокращение доли ж/д перевозок при вывозе импорта из-за дефицита порожних ж/д платформ и контейнеров. И получим наглядный пример высокого спроса на автовывоз. Как следствие, нехватка автомобилей и рост цен на транспортировку автотранспортом.

Подрядчики по направлениям двух столиц также поднимают цены, чтобы окупить перевозку на круг, т. к. из-за уменьшения импорта/экспорта через порты Санкт-Петербурга, не факт, что у перевозчиков получится взять груз обратно и они не поедут пустыми. Во избежание убытков автотранспорт должен быть загружен в обе стороны маршрута», — разъясняет г-жа **Симакова**.

Между тем **Виталий Скуратов** утверждает, что объёмы грузов на рынке, наоборот, уменьшились. Основной причиной этого он называет падение импорта. Из страны ушли крупные производители, продукцию которых сейчас продолжают завозить, но уже по другим схемам. По словам представителя «Байкал-Сервис ТК», это не тот объём, что был раньше. Да, внутрироссийское производство растёт, но оно пока не замещает объёмов, которые обеспечивали ушедшие с рынка крупные производители.

И, подчёркивает г-н **Скуратов**, это не может произойти одновременно — необходимо время для стабилизации ситуации.

«Импорт из стран, поддержавших санкции, рухнул как минимум на 55-60%. Из дружественных и лояльных государств объём поставок, наоборот, повысился за счёт снижения грузопотока с Запада, однако общий рост не покрывает убытки от падения. Фактически общий объём импорта снизился, по нашим оценкам, примерно на 20-25%», — солидарен с коллегой **Кирилл Латинский**.

Впрочем, он говорит, что по состоянию на декабрь 2022 года уровень тарифов на внутрироссийские перевозки полностью восстановился после весеннего падения, а где-то даже превысил значения декабря 2021-го. Тарифы же на международные перевозки значительно выросли. А вот стоимость транспортировки грузов из стран, поддержавших санкции, существенно повысилась: в 2-5 раз в зависимости от периода, отмечает представитель SOTA Logistic. По его данным, подорожали и перевозки из стран, не поддержавших санкции, особенно из государств, которые являются транзитёрами санкционных товаров для России.

«Международные автомобильные перевозки всегда были дороже железнодорожных и морских, благодаря скорости доставки. Но сейчас из-за значительных заторов на погранпереходах автотранспорт уже нельзя назвать самым быстрым. Однако он всё же остался самым дорогим. По средней оценке, международные автоперевозки подорожали на 41–52% только за 2022 год из-за роста цен автопарка, запасных частей, которые приходится приобретать через третьи страны, увеличения стоимости топлива и ставок лизинга», — говорит **Кристина Анисимова**.

ПОКОЙ НАМ ТОЛЬКО СНИТСЯ

Собственно, проблемы на международных направлениях, начавшиеся ещё в ковидную пандемию, никуда не исчезли. Тогда, как напоминает **Мария Симакова**, многие предприятия были закрыты и логистики было очень мало. В данный же период всё-таки



больше отгрузок: несмотря на запреты и санкции бизнес адаптировался и нашёл пути для доставки грузов, хоть и с дополнительными издержками и увеличенными сроками доставки.

«В 2020–2021 годах участники рынка понимали, что все ограничения рано или поздно закончатся, следует активное восстановление, что, собственно говоря, мы и наблюдали с весны прошлого года. Все иностранные и внутренние законодательные инициативы и ограничения были направлены исключительно на борьбу с COVID-19 и минимизацию последствий для экономик. События февраля 2022-го привели к введению против России беспрецедентного уровня санкций, а противостояние им со стороны властей РФ и бизнес-сообщества является ничем иным, как борьбой за устойчивость отечественной экономики», — проводит параллели Кирилл Латинский.

По его мнению, ситуация 2022 года отличается от пандемической следующими факторами.



Фото: Freepik

- Кратный рост стоимости перевозок товаров, как включённых, так и не включённых в западные пакетные санкции из стран, поддерживающих эти ограничения. Это сопровождается существенным увеличением

транзитных сроков поставок, особенно санкционных позиций. При этом часть продукции купить и доставить в Россию практически невозможно.

- Увеличение стоимости доставки товаров и повышение цен на них

СДЕЛАНО В РОССИИ



ГКМП
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ

**ПРОИЗВОДСТВО
И ПРОДАЖА
ДОРОЖНОЙ, СТРОИТЕЛЬНОЙ
И КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**



8-4832-58-19-66

irmash.com
gkmp32.com

E-mail: gkmp-irmash@gkmp32.com

реклама



Фото: Freepik

из стран, не присоединившихся к санкциям. Зарубежные партнёры пользуются ситуацией, извлекая из неё сверхприбыль.

- Проблемы, связанные с валютными транзакциями.

- Постоянная корректировка стратегий и коридоров поставок санкционных товаров, так как западные страны принимают активные меры по недопущению нарушений иностранным бизнес-сообществом пунктов восьми пакетов санкций.

- Отсутствие возможности среднего и долгосрочного планирования. Все процессы прогнозируются лишь в краткосрочном периоде. Это применимо практически ко всему: стоимости товаров и логистики, жизнеспособности транспортных коридоров и финансово-юридических схем поставок.

- Появление новой географии поставок. Российский бизнес находит всё новых поставщиков и покупателей по всему миру, а логистические провайдеры организуют необходимые коридоры поставок и хабы.

К слову, поиск новых международных маршрутов, конечно, сыграл на руку перевозчикам. Логистические

компании быстро переориентировались и стали завозить грузы (кстати, не обязательно санкционные) через порты Турции, а затем в режиме реэкспорта автотранспортом в Россию. Но никто не говорил, что будет легко.

«В связи с резкой переориентацией увеличились заторы на погранпереходах с Грузией и Азербайджаном. Опять же, рассматривая международные перевозки в целом, отмечу, что многие морские линии прекратили свою работу в России, в связи с этим открылись новые коридоры. Например, из портов Индии сейчас стало выгоднее и быстрее везти грузы автотранспортом по международному транспортному коридору «Север — Юг». Китайское направление всё также лихорадит ещё после пандемии, Китай то и дело закрывается на карантин, от этого страдают сроки производства товаров, сроки отгрузки, и случается такое, что перевозок нет, зато потом как снежный ком скапливаются машины на погранпереходе Маньчжурия — Забайкальск. Благо, что в 2022 году открылся путь через Благовещенск через новый автомобильный мост, но и это не улучшило ситуацию в краткосрочной перспек-

тиве, потому что огромный поток грузов идёт теперь из Азии, и все порты перегружены, соответственно, большой объём переходит на автоперевозки», — делится опытом **Кристина Анисимова**.

Она так же неоднозначно относится к играм с параллельным импортом. Учредитель Sinolimport поясняет: чтобы ввезти параллельный импорт, нужно предоставить документ от владельца, разрешающий экспорт товара из другой страны, то есть в экспортной декларации должна быть указана торговая марка.

«Например, возьмём Китай. Если подавать всё по закону, то китайская таможня запросит письмо правообладателя для экспортёра о возможности ввоза в любую страну. Правообладатель такое письмо для России не даёт, поэтому параллельный импорт — это, по сути, серый импорт с привлечением третьих стран и указанием недостоверных данных в декларации при вывозе товара из другой страны в Россию. Многие пренебрегают этим вопросом в краткосрочной перспективе и возят, но если подумать о будущем, то таможня может задавать вопросы для подтверждения стоимости, где



необходимо прикладывать экспортную декларацию страны вывоза. Тут-то и возникнут проблемы. Пока таких ситуаций в моей практике не случилось, но я вижу эту перспективу. Поскольку настанет момент, когда нужно будет экстренно пополнять бюджет страны, и таможня обратится ко многим импортёрам с этим вопросом», — рассуждает г-жа **Анисимова**.

Между тем, в Agile Customs & Logistics уже с этим столкнулись. По словам **Марии Симаковой**, сроки таможенного оформления часто растягиваются из-за отправки товара на осмотр, а затем на досмотр. Где как раз и проводят проверку на контрафакт.

В компании «АСТ Плюс», специализирующейся на перевозке негабаритных и сверхтяжёлых грузов, тоже понесли потери от ухода европейских и американских поставщиков спецтехники и особых иллюзий насчёт параллельного импорта не питают.

«При помощи параллельного импорта завозят крайне малое количество единиц спецтехники, которая из-за логистических издержек выходит в два раза дороже, чем была до введения санкций. Поэтому полноценного параллельного импорта мы не имеем. Российские строительная и горнодобывающая отрасли уже переориентируются на китайских производителей. Это же касается и седельных тягачей. Сейчас мы занимаемся

поставкой строительной и сельскохозяйственной техники через турецких партнёров», — описывает ситуацию **Даниил Демьянов**.

При этом он утверждает, что объёмы перевозок удалось сохранить на прежнем уровне за счёт переориентации с импортно-экспортного направления на внутрироссийский рынок.

«Параллельный импорт работает и активно развивается. По некоторым данным, поставки в рамках параллельного импорта в мае — июле оценивались почти в \$4 млрд. Есть информация, что с момента запуска механизма импортёры ввезли так около 307 тыс. тонн товаров. Однако при ввозе таким образом нужно соблюсти все процедуры: встать на валютный контроль, разработать внешнеторговый контракт и т. д. При этом никто не гарантирует, что за время осуществления закупки и поставки на территорию страны данный производитель не будет исключён из списков параллельного импорта», — рассказывает представитель **Nawinia Rus Светлана Почечуева**.

По мнению **Александра Проскурина**, у параллельного импорта есть как хорошие, так и негативные стороны для игроков рынка перевозок. Например, запчасти для своей техники сейчас возможно получать только с помощью этой схемы.

«Потребительские товары из Европы тоже скоро начнут замещать

товары-заменители, и это хороший эволюционный момент. Но когда едут челноки, это плохо влияет на транспортную отрасль, потому что товары ввозят мелкими партиями, для этого не нужно нанимать фуры. Сейчас растёт рынок курьерской доставки и маркетплейсов, но для перевозчиков, которые ориентированы на крупные партии товаров, параллельный импорт несёт только вред в плане объёма грузоперевозок», — объясняет позицию представитель «Полуприцеп.рф».

В SOTA Logistic оценивают схему ввоза товаров в Россию без разрешения правообладателей в целом позитивно, однако здесь есть свои нюансы.

«В целом ёмкость параллельного импорта превышает покупательскую способность населения, но есть сегменты экономики, где поставки таким путём затруднительны или даже невозможны. Причём последнее никак не связано с оборонным комплексом РФ. Речь может идти о банальном сырье, комплектующих, продукции для населения. Отдельно отмечу, что высокая стоимость логистики некоторых товарных групп по параллельному импорту, а также части товаров, включённых в санкционные списки, приводят к тому, что исчезает экономическая целесообразность их поставок на российский рынок. Это происходит из-за недостаточной покупательской способности бизнеса и населения приобретать подобную продукцию по новым высоким ценам», — отмечает **Кирилл Латинский**.

ДНЁМ С ОГНЁМ?

Естественно, пертурбации 2022 года наложили отпечаток и на кадровую составляющую. С одной стороны, с уходом иностранных перевозчиков высвободились опытные логисты, операторы, экспедиторы, декларанты и другие востребованные специалисты.

«После сокращения до минимума грузопотоков из/в Европу и увеличения на Юге и Дальнем Востоке стали востребованы сотрудники со знанием специфики данных направлений. Также пользуются спросом сотрудники, которые могут разрабатывать

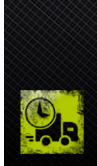


Foto: zinkevych-freepik

новые логистические решения, умеют планировать новые маршруты, продумывают, каким транспортом выгоднее совершить перевозку, где проще и без очереди сделать перевалку и т. д., а также те, кто владеет компетенциями в области внешнеэкономической деятельности для выстраивания сотрудничества с представителями многих стран Азии», — перечисляет **Светлана Почечуева**.

Только вот все эти востребованные специалисты почему-то не ринулись к оставшимся работать транспортным операторам. По мнению **Марии Симаковой**, на рынке труда появляются ценные кадровые единицы, которые отдают предпочтение российским компаниям. Но это не отменяет фактора, что найти специалиста нужного уровня по-прежнему не так легко. К тому же, добавляет спикер, всё большее количество соискателей мужского пола отдаёт предпочтение удалённому формату работы.

Справедливости ради, не у всех компаний есть проблемы с кадрами. Например, в «АСТ Плюс» ситуация не поменялась. Как говорит **Даниил Демьянов**, у них уже много лет работает слаженный коллектив, текучка минимальная, а количество сотрудников скорее немного увеличилось.

«Ситуация на рынке труда, безусловно, изменилась. Часть профессиональных кадров покинула территорию РФ, а заменить их про-

блематично из-за недостаточной квалификации потенциальных соискателей. Кто-то был мобилизован, кто-то подписал контракт о прохождении военной службы с целью заработать больше, чем на своём предыдущем месте. Мы отмечаем нехватку водителей, имеющих удостоверение категории Е, складских сотрудников, логистов-международников и специалистов по ВЭД», — приводит в пример ситуацию в SOTA Logistic **Кирилл Латинский**.

Хотя дефицит профессиональных шофёров сложился на рынке задолго до 2022 года.

«Раньше причиной этого явления была непопулярность профессии: молодые люди не хотели устраиваться водителями, так как для них эта работа была немодной и слишком сложной. Поэтому на рынке труда в основном мы видели возрастных водителей (начиная с 1970-80 гг. рождения), но и среди них сложно было найти профессионалов. В 2022 году мобилизация также внесла свои коррективы на рынок труда, вылившись в ещё большую нехватку водителей, так как именно они являются одними из самых востребованных специалистов во время призыва на военную службу. В результате сегодня в стране мы наблюдаем кадровый дефицит водителей и транспортных средств», — рассказывает **Виталий Скуратов**.

Массового призыва водителей, которого все боялись, не случилось, не согласен **Александр Проскурин**. По его данным, у всех компаний есть сотрудники, которых мобилизовали, но нет тех, где призвали бы большое количество водителей относительно общей численности бизнеса. Вместе с тем эксперт отмечает, что менеджеры и логисты оказались более стойкими, чем айтишники: из страны уехали немногие представители отрасли, поэтому эта сфера не испытывает кадрового голода.

ПУТИ РЕШЕНИЯ

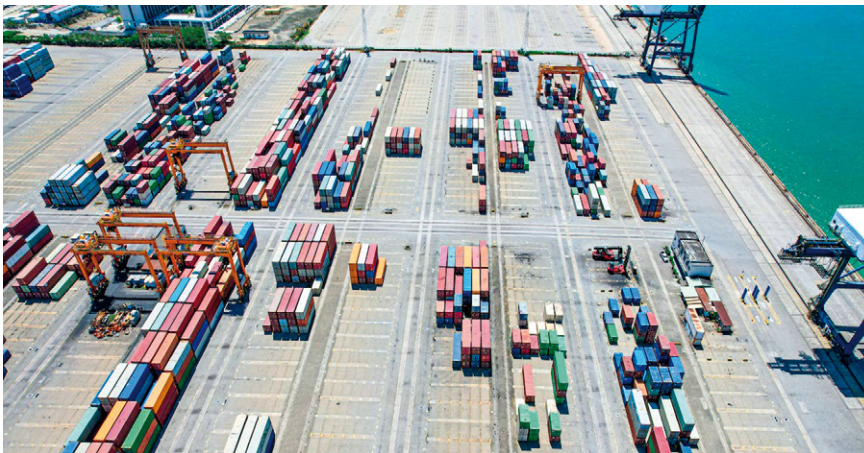
Конечно, сегмент грузоперевозок сейчас сложно назвать пребывающим в состоянии покоя и стабильности. Отражается это и на клиентах.

«Кризис — это же время возможностей. Когда одна дверь закрывается, открывается другая или даже несколько. Из-за ухода крупных игроков с рынка автомобильных перевозок, а я бы сказала, благодаря, а не из-за, на рынок стал выходить мелкий бизнес, что в целом для экономики очень хорошо. Вопрос только в качестве самих перевозок от этих маленьких компаний: не всегда можно доверить груз индивидуальному перевозчику или мелкой компании, потому что риски потери могут не покрываться. Да и страховые компании с большой неохотой страхуют груз, перевозимый индивидуальным предпринимателем. Поэтому в какой-то степени клиенты становятся заложниками ситуации и вынуждены принимать на себя большие риски по сравнению с прежним устоем», — объясняет **Кристина Анисимова**.

Вместе с тем представитель Sinolmport уверена, что ушедшие с рынка игроки всё равно думают о возвращении, но каким оно будет и будет ли, неизвестно. По её расчётам, если улучшения нужны мгновенные, то возврат беглецов точно улучшит ситуацию, а если рассматривать рынок автоперевозок в долгую, то лучше бы создавать свои крупные компании в России за счёт финансирования и господдержки. Тогда зависимость кровеносной системы экономики от внешних поставщиков



Фото: dashu83-Freepik



снизится и регулировать рынок станет проще, считает г-жа **Анисимова**.

«Доступность логистических услуг поменяется в лучшую сторону, если для перевозчиков уменьшится стоимость содержания транспорта, что скажется на стоимости услуг для потребителей. Необходимо больше нового транспорта по приемлемой цене. Отечественные производители, такие как «КАМАЗ», сегодня просто не справляются с существующими потребностями по производству транспортных средств в стране. Поэтому, используя только внутренние мощности, покрыть необходимые объёмы в ближайшее время, увы, не получится. Если говорить о других вариантах, то объёмов, например, со стороны Китая также недостаточно. Добавьте, что сейчас китайские машины стоят так же, как раньше европейские. Из Европы большого потока тоже ждать не приходится. А других вариантов пока нет», — уверен **Виталий Скуратов**.

Он обращает внимание на то, что, если ситуация в целом не изменится, в 2023 году рынок грузоперевозок также будет ощущать дефицит транспорта и рост его стоимости. Машины продолжают эксплуатироваться, износ идёт, соответственно, их нужно менять, но пока не очень понятно, кто с этой задачей глобально справится. Поэтому представитель «Байкал-Сервис ТК» считает, что перевозчики будут решать проблемы, но так, как было раньше, уже точно не будет.

Повлиять на доступность логистических услуг, по мнению **Кирилла Латинского**, могли бы рост конкуренции, стабильность цепочек поставок, под-

держка транспортной отрасли со стороны государства (доступные кредиты, ослабление налоговой нагрузки и т. д.). Пока же исход иностранных игроков вызвал понижение уровня конкуренции, что привело к увеличению тарифов, падению уровня сервиса и технологическому отставанию.

В компании **Nawinia Rus** прогнозируют на 2023 год восстановление рынка по двум направлениям: развитие параллельного импорта и переориентация на рынки Азии, Индии и Турции.

«Продолжит расти интерес к поставкам товаров через промежуточные «прокси» страны, самым удобным хабом в настоящий момент стала Турция. Роль Турции продолжит расти в 2023 году.

Сокращение европейского транзита через территорию России производит положительный эффект: уменьшаются простои на границах, ценообразование становится более стабильным и прогнозируемым, расширяется география станций отправления/назначения, обработка контейнеров на них стала происходить быстрее», — рассуждает **Светлана Почечуева**.

По её мнению, неразрешимых проблем в логистике нет, есть трудности, которые требуют времени на их преодоление. В качестве примера эксперт приводит новые маршруты, которые оказываются не всегда экономически оправданными в силу более высокой стоимости. Их нужно развивать на тестовых перевозках для постепенного снижения стоимости доставки по ним, что требует времени и усилий.

Мария Симакова акцентирует внимание на поиске новых поставщиков

и рынков сбыта со стороны российских потребителей, что расширяет географию запроса. Поэтому она ожидает в 2023 году появления новых маршрутов и вариантов логистики из десятка портов Китая, Кореи, Индии, Таиланда и Турции.

«Всё это создаёт большой запрос на автовывоз из Новороссийска и Владивостока. Ещё один тренд — вследствие огромной загруженности портов Дальнего Востока и нехватки подвижного состава заказчики выбирают прямые поезда из Китая.

Третий связан с ныне почти пустующим портом Санкт-Петербурга — запуск прямых судов из Азии без перегрузки в Европе. Также с началом северной навигации планируется расширение предложения по доставке через Северный морской путь. Уже в 2022 году нам удалось привезти грузы именно так, это быстро, удобно и сравнительно недорого, ожидания оправдались», — делится опытом руководитель **Agile Customs & Logistics**.

В компании «АСТ Плюс», наоборот, считают, что благотворно на отрасль повлияло бы снятие санкций и возобновление регулярного линейного сервиса Европа — Россия. Пока же, по внутренним прогнозам перевозчика, грузопоток в 2023 году снизится. Но на какой процент, оценивать не берутся.

«Заказы Минобороны, перераспределение рынка, параллельный импорт — всё это позволило грузоперевозчикам как-то перекрутиться в кризис. Но системной работы бизнеса с планированием наперёд — такого сейчас нет. Условно, был завод Toyota в Санкт-Петербурге, он потреблял колоссальное количество колёс. У транспортной компании был долгосрочный контракт на доставку шин с завода-изготовителя, на 2–3 года вперёд можно было планировать. А сейчас ситуация непредсказуемая. Сегодня грузоперевозчик может сидеть вообще без работы, а завтра прилетит заказ с такой крупной ставкой, которой у него никогда не было. В общем, очень динамичная история. Компании, у которых система поиска заказов отлажена, чувствуют себя неплохо в отличие от тех, кто привык сидеть на одном контракте», — резюмирует **Александр Проскурин**.