

ЛОГИСТИКА

«Трансграничная онлайн-торговля способствует розничному экспорту»

По итогам 2020 года доля АО «Почта России» в сегменте трансграничной доставки, по оценкам ФНС России, составила 93,9%, сообщил «Ъ» заместитель генерального директора по международному бизнесу компании **Георгий Аликошвили**, который рассказал о важнейших трендах в международной онлайн-торговле, важных для российского рынка.

— передовики производства —

По оценкам Euromonitor, рост мировой трансграничной торговли в 2020 году составил 5–10%, глобальная интернет-торговля выросла на 25%, тогда как в России в прошлом году в трансграничном сегменте наблюдалась разнонаправленная динамика.

В денежном выражении рынок продемонстрировал стагнацию. Ключевой причиной стала пандемия COVID-19, которая спровоцировала изменение покупательского поведения. Покупатель на самоизоляции был не готов ожидать доставку из зарубежных интернет-магазинов от 14 дней и покупал аналогичные товары в России с быстрой доставкой.

В трансграничном трафике наблюдалось снижение, связанное с консолидацией отправок. Для оптимизации стоимости доставки зарубежные ритейлеры начали отправлять заказы более крупными партиями в адрес одного получателя. Главным драйвером этой тенденции — изменение стоимости доставки. Сократилось количество авиарейсов и емкостей в альтернативных видах транспорта, возникла необходимость перестраивать маршруты и подключать партнерские сети. Из-за консолидации стоимость заказов выросла на 20–30%, а средний вес отправок — с 1,5 кг до 3,5 кг. В начале текущего года тенденция сохраняется. Доля отслеживаемых маржинальных отправок также выросла.

Если говорить о распределении трансграничного трафика, то в 2020 году порядка 90% заказов пришлось на отправления из Китая (AliExpress, Joom). По этому направлению на рынке логистики усиливается конкуренция со стороны частных экспресс-операторов.

Один из ключевых факторов стагнации трансграничной торговли в России — снижение беспощинных лимитов (с 1 января 2020 года, как и в других странах ЕАЭС, беспощинный порог за ввоз одной посылки весом до 31 кг снижен до €200, — «Ъ»). Как показывает зарубежная практика, многие страны в последние годы идут по пути увеличения лимитов. Например, в США необлага-



емая таможенными пошлинами норма в 2016 году была повышена с \$200 до \$800 за одно отправление. В Китае в 2019 году — с 2 тыс. юаней (€250) до 5 тыс. юаней (€620).

По нашей оценке, в России сегодня более 80% отправок приходится на сегмент ниже €100 и затрагивает порядка 25–30 млн россиян, проживающих в удаленных от столиц населенных пунктах с населением менее 1 млн человек. Для них низкие цены — главная причина покупок в зарубежных онлайн-магазинах, поэтому снижение лимита является не только экономическим, но и социальным вопросом. Кроме того, при дальнейшем снижении лимита может активизироваться рост серого трансграничного трафика.

На наш взгляд, важно создавать баланс в импортно-экспортных потоках. Как показывает практика, крупные международные игроки склонны к локализации, инвестируют в складскую и коммерческую инфраструктуру в России, чтобы конкурировать с россий-

скими ритейлерами. Это создает условия для роста ВВП и занятости населения в регионах. При определенном развитии трансграничная онлайн-торговля может способствовать розничному экспорту.

В то же время усиливается тенденция присутствия российских маркетплейсов в трансграничной торговле, причем не только в экспортном направлении. Например, сейчас крупные маркетплейсы запускают размещение на витрине зарубежных товаров с предварительной доставкой на склады в России.

Эти факторы влияют на объемы аутсорсинговой трансграничной доставки и на продуктовый портфель логистических компаний. В сегменте трансграничной интернет-торговли становятся все более востребованы B2B2C- и B2B-услуги.

Рост международного сегмента могут стимулировать два направления.

Первое — это транзитные перевозки через Россию. По данным Financial Times, в 2020 году Китай стал крупнейшим торговым партнером Евросоюза, обогнав США. Общий импорт из КНР вырос на 6%, до €384 млрд. Транзит поможет сократить сроки доставки товаров и построить новые мультимодальные маршруты в условиях ограничений из-за пандемии.

Второе направление — это бондовые склады (складские комплексы, где импортный товар можно хранить без прохождения таможенных процедур и уплаты налогов, — «Ъ»). Их запуск в России и в Европе даст возможность выйти на новый уровень сервиса и интеграции с международными электронными площадками, упростить процессы экспорта и импорта товаров B2C. Также бондовые склады в России позволят сократить сроки доставки международных посылок с двух-четырех недель до одного-двух суток. А в Европе — увеличить транзитные трансграничные потоки через Россию.

Мы ожидаем, что после того, как рынок скорректирует снижение в 2020 году, ежегодный рост трансграничного рынка в натуральном выражении составит 5–6%.

«Цены на автомобили выросли и продолжают увеличиваться»

— финансы —

В 2021 году лизинговые компании в партнерстве с автопроизводителями и государством готовы предложить значительную финансовую поддержку грузоперевозчикам, обновляющим парк, рассказала «Ъ» управляющий директор группы компаний «Альфа-Лизинг» Ольга Гришина.

Во всем мире лизинг коммерческого транспорта — преимущественная форма владения автопарком для грузовых перевозок. В России транспортники многие годы предпочитали обзаводиться собственным парком, принимая на себя все риски эксплуатации и обслуживания. В то же время доля продаж коммерческой техники в лизинг каждый год растет даже на фоне падения авторынка. Это говорит о том, что многие предприниматели на деле почувствовали преимущества лизинга, а пандемия еще раз подтвердила важность партнерства с лизинговыми компаниями: во время кризиса лизингодатели пошли навстречу своим клиентам, а потому практически никто из них не допустил дефолта по договорам и не прекратил работу своего бизнеса.

Коронакризис 2020 года подтолкнул лизинговые компании к активному внедрению автоматизации и цифровизации в бизнес-процессы. Теперь сделки заключаются онлайн в считанные часы, от заказчика требуется все меньше документов, а с помощью новых технологий и концепции комплексного клиентского сервиса компании запускают новые программы финансирования коммерческого транспорта.

В то же время владельцы грузовых автопарков ждут непростой год. Цены на автомобили выросли и продолжают увеличиваться, тогда как на рынке чувствуется дефицит машин. Кроме того, с января существенно усложнились правила государственной поддержки отечественного автопрома: сокращен перечень моделей субсидируемой техники, пересмотрен список лизингодателей,



уменьшены лимиты финансирования. Поэтому перед заключением сделки с господдержкой потенциальному лизингополучателю следует внимательно ознакомиться с новыми правилами и убедиться, обладает ли его финансовый партнер правом на эти льготы. Но игра стоит свеч: Минпромторг России компенсирует от 5% до 15% от цены техники при оплате авансового платежа по лизингу, что очень существенно при нынешней ценовой конъюнктуре.

Еще один способ обновить или расширить свой автопарк выгодно — воспользоваться специальными условиями и акциями, которые предоставляют лизинговые компании в сотрудничестве с производителями техники. С учетом скидок на каско и других дополнительных услуг, которые может предложить своему клиенту крупная лизинговая компания, сделка становится для него еще выгоднее, нежели кредит или прямая покупка автомобиля.

Москва отодвинула грузовики на МКАД



— регулирование —

У многих из них неизбежно изменится логистика, прежде всего у тех, кто завозил свои грузы на распределительные склады в Москве по ночам, а также у международных перевозчиков, которые не могут получить пропуск на автомобили с транзитными номерами. Некоторые такие участники рынка предпочитают и далее не связываться с городской пропускной системой и предполагают, что им придется переносить свои распределительные центры за пределы МКАД и нести неизбежные расходы и издержки. Это будет как инвестиции в инфраструктуру, так и дополнительные затраты на эксплуатацию маршрутов с перекрестной транспортной и удлиненным плечом конечной доставки грузов.

Инфраструктурный поворот

В ходе разъяснений принятых ограничительных мер в дептрансе Москвы объявили, что транзитные грузовые автомобили, не имеющие пунктов назначения в Москве, должны обходить мегаполис по «почти доростроенной» Центральной кольцевой автомобильной дороге (ЦКАД), находящейся на удалении примерно 50 км от МКАД в Московской области. Полностью сданы в эксплуатацию четыре из пяти участков новой кольцевой трассы: из 336,4 км новой скоростной автомагистрали несданым на сегодня остается только участок в 49,5 км кольца между пересечением с автодорогами М-4 «Дон» и Калужским шоссе, проходящий по территории городских округов Домодедово и Подольск (достроить около 25 км дороги и запустить движение по всему замкнутому кольцу планируется в 2021 году).

Только один участок ЦКАД длиной 76,4 км от Зеленограда до Калужского шоссе останется бесплатным для проезда автомобилей, поскольку у него не будет дублера: лишь 17,4 км новой дороги построено с нуля, остальные 58,9 км совпадают с нынешней траекторией Малой бетонки А-107, которая подверглась реконструкции под скоростные

Московская мэрия воспользовалась погодным коллапсом на МКАД для введения новых запретов на въезд грузовиков

допуски до 110 км в час. Статус «бесплатной альтернативы» на всем остальном протяжении за Малой бетонкой сохранится, но за проезд по другим участкам ЦКАД нужно будет платить по тарифам, установленным оператором дороги — госкомпанией «Автодор». Стоимость проезда на каждом участке ЦКАД между пересечениями с радиальными автомагистралями отличается в зависимости от пройденного расстояния и категории транспортного средства, все тарифы опубликованы на официальном сайте компании.

Участники рынка не спорят с аргументами строителей ЦКАД: издержки от простоев в пробках, ограничение скорости в городах, качество самой дороги — все эти факторы могут способствовать тому, что плата за объезд Москвы по ЦКАД станет оправданным шагом для транзитных перевозчиков и они не будут ее избегать, проезжая по старой Малой бетонке. Однако на новой трассе еще очень мало сопутствующей инфраструктуры, которая востребована транзитными водителями, а невозможность объезда по МКАД в любом случае удлинит их маршруты. Въехать и выехать с платной кольцевой дороги можно будет только на транспортных развязках, где установлена специальная рамка взимания платы, причем на все 336 км ЦКАД приходится не более 20 таких съездов. Это неизбежно приведет к росту пробега автомобилей, объезжающих Москву, а, следовательно, и к дополнительным топливным расходам, отмечают автоперевозчики, приводя в пример МКАД, где менее чем на 109 км оборудовано около 200 съездов и въездов. Все это в конечном итоге приведет к росту цен на перевозки грузов в регионах России, а на рынке Москвы и Подмосковья может еще больше усилиться доминирование тех игроков, у которых есть право заезжать в город, и они тоже начнут поднимать свои цены, опасаясь остальных участников рынка.

Елена Разина

«Экспортерам экономическая ситуация благоприятствует»

— мнение —

О текущей ситуации и ценах на рынке международных автомобильных грузо-перевозок читателям «Ъ» рассказал заместитель генерального директора по автомобильным перевозкам международной транспортно-логистической компании «Траско» АЛЕКСАНДР ШИЛИНЧУК.

В самые тяжелые месяцы пандемии международные автомобильные перевозки в нашей компании по количеству заказов оставались на уровне 2019 года, но уже по итогам окончания 2020 года компания получила прирост не менее 10%. Для сравнения: внутри России увеличение объема перевозок составило порядка 15%. Но эти цифры, разумеется, мало говорят о тех условиях, в которых международные автомобильные перевозчики работают весь этот год. Более того, всевозможные ограничения продолжают возникать и сегодня: мы видим новые запреты на въезд иностранных грузовиков в Китай, вместе со второй волной коронавируса вновь возникают стихийные границы в Европе.

Так, например, с 14 февраля в Германии у водителя проверяют отрицательный тест на COVID-19, уточняют, в каких странах он проходил транзитом, требуют регистрацию в системе, которая отслеживает ограниченный срок пребывания в стране и так далее — все это очень похоже на то, что было в Италии в прошлом году. В некоторых странах, например в Венгрии, придумали создавать конвои сопровождения, собирая грузовые автомобили в большие колонны. В то же время в некоторых странах для перевозчиков делались и послабления — например, в Австрии и Германии снимались ограничения на передвижение грузовых автомобилей в выходные дни, которые неукоснительно соблюдались в «мирное» время.

Если говорить о ценах на международные перевозки, то за прошедшие 12 месяцев они очень сильно менялись. Например, тарифы на контейнерные перевозки из Юго-Восточной Азии взлетели в цене почти в десять раз в конце прошлого и в начале текущего годов. Скачки цен в области автоперевозок происходили лишь в конце первого — начале второго кварталов прошлого года в связи с возникшим коронавирусным контролем и простоями на границах, а затем произошел затяжной спад. Надежды автоперевозчиков на традиционный «высокий сезон» в декабре 2020 года не оправдались в полной мере из-за второй волны коронавирусных ограничений в Европе, и сегодня мы фактически вернулись к тому уровню цен на международные автоперевозки, который был до пандемии.



Возможно, поставщики товаров почувствовали, что они стали платить за свою логистику больше, но этому есть объективные причины, которые в значительной степени были связаны с ростом себестоимости международных перевозок и валютными колебаниями.

Как всегда бывает при ослаблении курса рубля, с конца прошлого года мы наблюдаем повышенный спрос на экспорт из России, который вызвал дисбаланс грузов между экспортными и импортными перевозками в европейские страны. Далеко не все поставщики в нынешних условиях способны заполнить грузовой целиком, поэтому мы начали гораздо активнее возить сборные грузы из Европы, консолидируя их за пределами РФ. Само направление сборных грузо-перевозок существует в компании уже более 20 лет, но в прошлом году мы получили рост заказов также по нашей линии сборных грузов в экспортном направлении, и это тоже стало одним из общих трендов рынка в рамках пандемии.

Российским экспортерам, в свою очередь, экономическая ситуация благоприятствует, и их активизация приводит к тому, что внутри России, наоборот, не хватает транспорта. Для этого логистические операторы организуют работу по системе кросс-докинга, предполагающей промежуточную консолидацию или перевалку груза на распределительном складе. Сама схема не новая: кросс-докинг комплектов грузов применяется на практике уже много лет — как в России, так и за рубежом. Несмотря на затраты на дополнительную перевалку груза, клиенты активно пользуются возможностью отправить свои товары за границу: в прошлом году наша компания перегрузила таким образом более 1 тыс. грузовиков с экспортным гру-

зом. Впрочем, межгосударственные торговые войны, санкции, программы импортозамещения в России — все это началось еще до пандемии и тоже неоднократно приводило к дефициту свободного транспорта в регионах, поэтому развитие кросс-докинга вполне можно назвать долгосрочной тенденцией.

Многие импортеры в последние годы в принципе отказались от больших товарных запасов в России: это дорого, и в условиях постоянного удорожания импортных товаров многие отказываются от больших стоков на отечественных складах. Даже автопроизводители, несмотря на риски остановки конвейера, работают с товарными запасами не больше чем на неделю продаж. Это накладывает особые требования на логистического оператора: мы не имеем права опоздать или сломаться, а если говорить о перевозках медицинских товаров, количество которых резко возросло, то речь уже идет о жизнях сотен людей. Мы знаем об этом не понаслышке, поскольку участвовали в перевозках медицинской техники из Германии для нужд ковидных госпиталей в Подмосковье: привезли около 30 грузовиков с оборудованием, которое прямо «с колес» монтировалось в работу.

В связи с этим я хотел бы отдельно поблагодарить наших водителей, которые осознавали эту ответственность и своим самоотверженным трудом обеспечивали промышленные и торговые предприятия жизненно важной продукцией. Ежедневно у нас в рейсе более 400 экипажей, с которыми мы постоянно на связи и, конечно, всячески помогаем разрешать самые разные сложные ситуации. Но большинство проблем, связанных с карантинными ограничениями, им приходится решать на месте, и только их профессионализм, а порой и личное мужество позволяют сегодня продолжать эффективно работать самым различным сегментам бизнеса в России и за рубежом.

В то же время водителей-международников в России катастрофически не хватает, и даже традиционные для нас водители-профессионалы из Белоруссии, где частично сохранилась еще советская система подготовки международных водителей на базе учебных центров ДОСААФ, все чаще уходят работать в европейские транспортные компании. Это вынуждает нас заниматься подготовкой кадров самостоятельно. Для этих целей мы уже открыли в Твери собственный центр подготовки. Тем не менее на эту проблему, как мне кажется, необходимо обращать больше внимания на государственном уровне, поскольку дефицит кадров неизбежно будет отражаться на транспортных издержках как отечественных производителей товаров, так и внешнеторговых трейдеров.