

СДЭК франшиза

Присоединитесь к международной сети и начните зарабатывать

на доставке с первого дня

24

страны в сети

3 000+

партнёров, которые уже работают по нашей бизнес-модели



Топ-10 в рейтингах

**Forbes** 











Раскройте свой потенциал уже сегодня!



#### Russian Business Guide

#### www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

Учредитель и издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов Перевол:

Лилиана Альтапова

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова**,

Алёна Ремизова, Кира Кузмина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23. E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).** 

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 om 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 37/200 декабрь 2022

Дата выхода в свет: 15.12.2022. ... Тираж: **30000. Цена свободная.** 

#### Russian Business Guide

#### www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC** with the support of the CCI of Russia Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Liliana Altapova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media. Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.** 

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 37/200 December 2022 Date of issue: 15.12.2022.

Edition: 30000 copies. Open price.

#### АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РФ

#### лицо с обложки

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ОПТИМАЛОГ» ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО: «СЕГОДНЯ ВРЕМЯ НАДЁЖНЫХ КОМПАНИЙ»

#### КОМПАНИИ-ЛИДЕРЫ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

ВАДИМ ФИЛАТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ», ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ПЭК»: «ПРОПУСКНЫЕ МОЩНОСТИ ПРИМОРЬЯ НУЖДАЮТСЯ В РАСШИРЕНИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ»

ФАРИД МАДАНИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»: «БУДУЩЕЕ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ – ЗА ИТ-РЕШЕНИЯМИ»

ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА КОМПАНИИ «ЛОГИТРАНС» АТИЛЛА БУРАК ТУНЧ: «ИДЁМ ВПЕРЁД, КАК ТОЛЬКО ВИДИМ ВОЗМОЖНОСТИ»

СВЕТЛАНА ПОЧЕЧУЕВА, И. О. КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ NAWINIA: «NAWINIA: SMART. DIGITAL. SERVICE»

ИЛЬЯ ПРОКОФЬЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СМАРТ ЛОГИСТИКС **ИНТЕРНЕШЕНЕЛ»:** «СМАРТ ЛОГИСТИКС ИНТЕРНЕШЕНЕЛ» – ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ»

ЛАДА ГЕРАСИМОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «БАЛТИЙСКИЙ **ФАРВАТЕР»:** «БАЛТИЙСКИЙ ФАРВАТЕР» – БЕЗОПАСНОЕ РУСЛО В РОССИЙСКИХ ТАМОЖЕННЫХ РИФАХ»

МАКСИМ КУЗЕМА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ» ПО ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ И ЕАО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ПЕРВОЙ КОНТЕЙНЕРНОЙ КОМПАНИИ»:

«ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ КАК ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО «РАЗВОРОТУ НА ВОСТОК»

#### РЕГИОН НОМЕРА: ТЮМЕНЬ



ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ РАСШИРЯЕТ КОРИДОР ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

НИКОЛАЙ ПУРТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА «ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ»: «ЛЮБОЙ ПРОЕКТ ИНТЕРЕСЕН, ПОТОМУ ЧТО ОН СОЗДАЁТ РАБОЧИЕ МЕСТА»

ОЛЬГА РОМАНЕЦ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АГЕНТСТВО ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ»: «В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАСТЬ И БИЗНЕС СЛЫШАТ ДРУГ ДРУГА»

АНАТОЛИЙ КАРТУХИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ТАЛК ЛИЗИНГ»: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА – ПОДДЕРЖИВАТЬ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

СЕО ГРУППЫ КОМПАНИЙ «DREAM – БАНК УСЛУГ» СЕРГЕЙ КОРОСТЕЛЕВ: «DREAM – БАНК УСЛУГ» – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР, УМЕЮЩИЙ РАБОТАТЬ ПО МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ!»

ЮЛИЯ ГЛАЗУНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТЮМЕНСКОГО ЦУМА: «ТЮМЕНСКИЙ ЦУМ – УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД КАЧЕСТВА И СТИЛЯ»

МАРГАРИТА НЕЙКОВЧЕН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОБОЛЬСКОЙ КОСТОРЕЗНОЙ ФАБРИКИ: «ТОЧЁНОЕ МАСТЕРСТВО ХУДОЖНИКОВ ПО КОСТИ»





В конце октября в Совете Федерации ФС РФ состоялся «открытый диалог» с министром транспорта Виталием Савельевым. В ходе мероприятия обсуждались чрезвычайно актуальные перспективы создания транспортно-логистических коридоров для обеспечения логистики грузов, повышение пропускной способности транспортной инфраструктуры для переориентации транспортных потоков, меры по развитию транспортной системы в целях обеспечения экономической устойчивости российских субъектов.

#### НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

#### ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РФ



«Перед отраслью стоит целый ряд стратегических масштабных задач: это и развитие международных транспортных коридоров, Восточного полигона РЖД, коридора «Север – Юг» и др., и переориентация логистических цепочек на Восток, а также развитие инфраструктуры приграничных пунктов пропуска и дополнительных подъездных путей», – отметила председатель Совета Федерации ФС РФ Валентина Матвиенко.

Виталий Савельев напомнил, что после введения санкционных ограничений крупнейшие западные линии и логистические сервисы покинули Россию, тем самым создав уникальные возможности для российских перевозчиков и транспортных холдингов, осуществляющих мультимодальные перевозки.

«По истечении восьми месяцев с начала введения основных пакетов санкций мы видим активное формирование новых контуров цепочек поставок в российской экономике в рамках транспортно-логистических коридоров в восточном и южном направлениях, - подчеркнул он. - Несмотря на санкции, транспортная система нашей страны продолжает свою работу: своевременные решения, принятые президентом страны и правительством, позволили не допустить кризисных ситуаций в отрасли перевозок. Мы обеспечили устойчивый «морской мост» с Калининградской областью, сохранили загрузку транспортных мощностей, смогли перенастроить движение товарных потоков».

По данным министра РФ, грузооборот морских портов сохраняется на уровне прошлого года. На железной дороге растёт погрузка несырьевых грузов через порты Дальнего Востока. По итогам девяти месяцев 2022 года перевалка контейнеров в портах Дальневосточного федерального округа увеличилась почти на 7%.

Оперативным штабом Минтранса по обеспечению устойчивой логистики пассажиров и грузов с марта по конец октября рассмотрено более 3300 обращений, одновременно организована работа штабов в регионах, налажено оперативное взаимодействие для решения логистических проблем, рассказал В. Савельев.

Работу по развитию транспортно-логистических коридоров Минтранс ведёт совместно с Минэкономразвития уже более двух лет. «Сейчас мы её продолжаем на площадке правительства, где рассматриваем три ключевых коридора: это международный транспортный коридор «Север – Юг», коридоры в Азово-Черноморском бассейне и коридоры в восточных направлениях», – отметил глава транспортного ведомства.

По данным Министерства транспорта России, за 2021 год по коридору «Север – Юг» прошло порядка 15 млн тонн грузов. Обеспечены финансированием мероприятия по проектированию и реконструкции автомобильных пунктов пропуска Ново-Филя и Тагиркент-Казмаляр на российско-азербайджанской границе. Также завершается реконструкция пункта пропуска Яраг-Казмаляр.

В части автодорожной инфраструктуры предусмотрено строительство обходов Махачкалы, Дербента, Астрахани, Хасавюрта. Для повышения качества железнодорожного сообщения планируется реконструировать пункт пропуска Дербент: его провозная способность составит 15 млн тонн после ввода в эксплуатацию в 2026 году. Кроме того, начались дноуглубительные работы на Волго-Каспийском морском судоходном канале. Цель – обеспечить габариты судового хода для пропуска судов с осадкой до 4,5 м. Завершение работ, по словам министра, планируется в следующем году.

В рамках развития азово-черноморского направления планируется расшивка железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам. «Мы уже достигли провозной способности в 125 млн тонн. Запланированы работы по развитию терминальной инфраструктуры в портах, – сказал В. Савельев. – Знаем, что наши транспортные компании активно развивают данное направление. Из портов региона запущены новые сервисы в Индию, на Ближний Восток. В рамках компетенций мы содействуем нашим компаниям в развитии инфраструктуры для организации перевозок».

Основными артериями Восточного коридора в направлении Китая являются Транссиб и БАМ. На сегодняшний день роль восточного направления значительно возрастает, поскольку именно оно обеспечивает грузопоток России с Китаем и выход в Дальневосточный бассейн. Ведётся работа по увеличению совокупной провозной способности магистралей до 180 млн тонн к 2024 году.

Как рассказал министр, до конца 2027 года за счёт средств федерального бюджета планируется реконструировать и обеспечить техническое перевооружение 84 пунктов пропуска. «Только в 2022 году запланировано более 65 мероприятий по обустройству пунктов пропуска. Для сравнения: с 2017 по 2021 год в пунктах пропуска проведено всего 64 мероприятия по ремонту, оснащению, строительству и реконструкции», – отметил В. Савельев.

Глава Минтранса акцентировал внимание на важности работы с четырьмя новыми регионами. «В новых субъектах расположены крупные добывающие, производственные и сельскохозяйственные предприятия, производящие десятки миллионов тонн продукции, которая станет дополнительной грузовой базой для транспортной инфраструктуры Российской Федерации, – сказал В. Савельев. – Перед нами стоит большая задача по анализу изменений в движении грузов и пассажиров с учётом необходимости развития экономики и повышения качества жизни людей на этих территориях. Имеющаяся и будущая инфраструктура новых субъектов создаст новые возможности для развития транспортных связей на юге страны».

#### **NEW OPPORTUNITIES**

## OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE RUSSIAN FEDERATION



"The industry is facing a number of strategic large-scale tasks: the development of international transport corridors, Eastern range of Russian Railways, North-South corridor and others, reorientation of logistics chains to the East, as well as development of infrastructure of border checkpoints and additional access roads," said the Chairman of the Federation Council of the Federal Assembly of the Russian Federation Valentina Matvienko.

Vitaly Savelyev reminded that after the imposition of sanctions, major Western lines and logistics services left Russia, thus creating unique opportunities for Russian carriers and transport holdings engaged in multimodal transportation.

"Eight months after the beginning of the main sanctions packages, we see the active formation of new supply chain contours in the Russian economy within the transport and logistics corridors in the eastern and southern directions," he said. "Despite the sanctions, our country's transport system continues to work—the timely decisions taken by the President and the Government have prevented a crisis in the transport industry. We have provided the stable 'sea bridge' with Kaliningrad region, kept the transport capacities load, and were able to reconfigure the traffic of goods flows."

According to the data of the Minister of the Russian Federation, the freight turnover of the sea ports remains at the last year level. Non-commodity cargo loading by railroads through the ports of the Far East is growing. During 9 months of 2022 transshipment of containers in ports of the Far Eastern Federal District increased almost by 7%.

Operational headquarters of the Ministry of Transport to ensure sustainable logistics of passengers and cargo from March to the end of October, considered more than 3300 appeals, at the same time organized the work

of headquarters in the regions, established rapid cooperation to solve logistics problems, said V. Savelyev.

The Ministry of Transport and the Ministry of Economic Development have been working on the development of transport and logistics corridors for more than two years. "Now we continue it on the platform of the Government, where we consider three key corridors – the international transport corridor 'North- South', corridors in the Azov-Black Sea basin and corridors in the Eastern directions," said the head of the transport ministry.

According to the Ministry of Transport of Russia, about 15 million tons of cargo passed through the North-South corridor in 2021. Funding is provided for the design and reconstruction of road border crossing points Novo-Filya and Tagirkent-Kazmalyar on the Russian-Azerbaijani border. The reconstruction of the Yarag-Kazmalyar checkpoint is also being completed.

In terms of road infrastructure, there are plans to build bypasses of Makhachkala, Derbent, Astrakhan and Khasavyurt. To improve the quality of railway communication it is planned to reconstruct the Derbent border checkpoint – its carrying capacity will be 15 million tons after commissioning in 2026. Besides, we started dredging operations in the Volga-Caspian sea shipping channel. The goal is to ensure the dimensions of the shipping channel to allow passage of vessels with a draft of up to 4.5 m. Completion of works, according to the minister, is planned for next year.

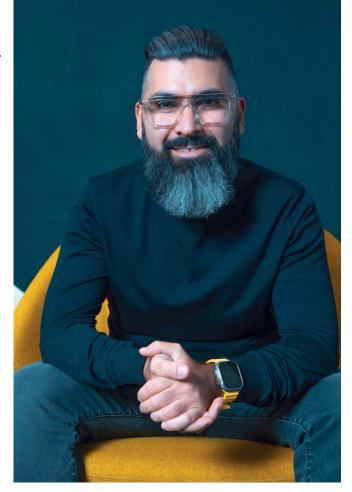
In the framework of the development of the Azov-Black Sea direction it is planned to expand the railway infrastructure on the approaches to the ports. "We have already reached a carrying capacity of 125 million tons. Works on development of terminal The end of October, the Federation Council of the Federal Assembly of the Russian Federation held an "Open Dialogue" with the Minister of Transport Vitaly Savelyev. During the event they discussed the extremely urgent prospects of creating transport and logistics corridors to ensure freight logistics, increasing the capacity of transport infrastructure to redirect traffic flows, measures to develop the transport system to ensure the economic sustainability of Russian entities.

infrastructure in ports are planned," said V. Savelyev. "We know that our transport companies are actively developing this direction. New services have been launched from ports to India and to the Middle East. As part of our competence we assist our companies in developing the infrastructure for organizing transportation."

The main routes of the Eastern Corridor in the direction of China are the Trans-Siberian Railway and the Baikal-Amur Mainline. Today the role of the Eastern direction is increasing considerably, as it provides Russia's cargo flow with China and access to the Far Eastern basin. Work is being carried out to increase the total carrying capacity of the lines to 180 million tons by 2024.

As the minister said, by the end of 2027 it is planned to reconstruct and provide technical re-equipment of 84 checkpoints at the expense of the federal budget. "In 2022, more than 65 measures to equip checkpoints are planned. For comparison – from 2017 to 2021, only 64 measures for repair, equipping, construction and reconstruction were carried out at the checkpoints," said V. Savelyev.

The head of the Ministry of Transport emphasized the importance of working with 4 new regions. "In the new subjects there are large mining, manufacturing and agricultural enterprises that produce dozens of millions of tons of products, which will become an additional cargo base for the transport infrastructure of the Russian Federation," said V. Savelyev. "We have a big task to analyze changes in the movement of goods and passengers, taking into account the need to develop the economy and improve the quality of life of people in these areas. The existing and future infrastructure of the new subjects will create new opportunities for the development of transport links in the south of the country."



огистическая отрасль России в 2022 году испытывает небывалые перегрузки. Масштабная структурная перестройка всей российской экономики заставила участников транспортного рынка в авральном режиме пересмотреть практически все цепочки поставок.

Более того, специалисты предрекают, что трансформация отрасли далеко не закончена, она будет продолжаться и дальше, впереди ещё очень много изменений. Как развидеть туманное будущее транспортно-логистического рынка страны, куда двигаться, чтобы не напороться на рифы и не сесть на мель? Нашим экспертом-лоцманом сегодня является Георгий Властопуло, генеральный директор компании «Оптималог», оказывающей услуги в сфере международной логистики и таможенного оформления грузов.

#### Георгий Властопуло, «Оптималог»:

### «СЕГОДНЯ ВРЕМЯ НАДЁЖНЫХ КОМПАНИЙ»

#### ЧЕТЫРЕ КИТА ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК: КТО ОСТАЛСЯ НА ПЛАВУ

– Георгий, как известно, грузовые перевозки осуществляются четырьмя видами транспорта: это авиа-, морской, ж/д и автотранспорт. Какая сегодня ситуация наблюдается в этих отраслях?

– С начала года из-за экономической и политической нестабильности наибольшее негативное влияние испытывают морские и воздушные перевозки. И в первую очередь – авиаотрасль. Большинство европейских стран, а точнее 37, закрыли своё воздушное пространство для России. Наша страна отреагировала зеркально; таким образом, с марта 2022 года полностью исчезла возможность доставлять грузы прямым воздушным сообщением из недружественных стран и обратно.

Запрет на полёты самолётов с двойной регистрацией – таких у нас насчитывается порядка 71% – блокирует возможности авиаперевозок кардинальным образом. Так, к примеру, грузовая авиакомпания «Волга-Днепр», а это крупнейший российский грузовой авиаперевозчик, на долю которого приходилось 49% всего рынка грузовых перевозок России, испытывает колоссальные трудности в связи с невозможностью выполнять перевозки большинством судов своего флота. По итогам первой половины 2022 года грузооборот российских авиакомпаний сократился на 56,4%, что эквивалентно 1,8 млрд тонн/ километров – такого падения в отрасли не было даже во время пандемии COVID-19.

Остаётся возможность выполнять перелёты из дружественных стран либо через дружественные страны транзитом: через Китай, ОАЭ, Узбекистан, Казахстан,

Турцию, однако преимущественно иностранными авиакомпаниями. Поскольку конкуренция сильно снизилась, а маршрутная сетка значительно сократилась, цены на авиаперевозки выросли кратно. К тому же сильно увеличились сроки доставки, которые ещё и не всегда соблюдаются: авиакомпании могут переносить рейсы, изменять даты вылета в одностороннем порядке. Получается, что два самых главных критерия воздушной перевозки – срок и скорость – не соблюдаются.

Морские перевозки также оказались под ударом. Уже 3 марта текущего года все крупнейшие контейнерные морские перевозчики – Maersk, CMA CGM, Evergreen Marine, MSC, Hapag-Lloyd и многие другие – объявили о прекращении судозаходов в российские порты. Одновременно для российских судов были закрыты европейские порты: Гамбург, Амстердам и прочие, через которые осуществлялся основной транзитный поток грузов в/из РФ.

В результате Большой порт Санкт-Петербург, обрабатывавший в год более 2,0 млн TEU (20-футовый контейнер), лишился возможности отправлять или принимать грузы, за исключением гуманитарных, медицинских и продовольственных товаров.

В итоге порты Балтийского бассейна потеряли порядка 50-60% контейнерного грузооборота – паритетно в импорте и экспорте.

Проблемы также возникли и в Азово-Черноморском бассейне: по соображениям безопасности значительная часть судов прекратила навигацию. В июле падение контейнерного грузооборота составляло порядка 35-40%; правда, со второй половины года наметилось некоторое восста-

новление, и сейчас падение составляет порядка 15-20% к прошлому году.

Несколько меньше пострадал сегмент международных автоперевозок. Хотя импортный товарный оборот между Россией и Европейским союзом снизился, по разным оценкам, от 45 до 60%, а Европарламент в апреле 2022 года запретил въезд грузового транспорта, зарегистрированного в РФ и Беларуси, торговля России и Европы. включая различные варианты транзита через сопредельные государства, в том числе Турцию, сохранилась. Российская экономика по-прежнему нуждается в товарах, производимых в странах Евросоюза, поэтому спрос существует, и, соответственно, участники рынка ищут новые возможности. Даже зеркальный ответ со стороны РФ о запрете на въезд иностранных перевозчиков, вступивший в силу 10 октября 2022 года, носит очень формальный характер, потому что предполагает исключения для очень большого перечня товарной номенклатуры. Это ещё раз подтверждает факт необходимости продолжать торговлю с ЕС, что является поддержкой для автотранспортной отрасли.

Ну и наконец, железнодорожные перевозки. Это наименее пострадавший вид транспорта, причём как за период ковидных ограничений, так и теперь. Хотя стоит отметить, что и там не всё гладко, фиксируется ряд негативных факторов. Основная и главная проблема связана с «разворотом на Восток» и сложностями, которые сегодня испытывает Восточный полигон в связи с увеличившейся нагрузкой. Инфраструктура явно не была готова к тому резкому манёвру, и, как следствие, возникли значительные проблемы с вывозом контейнеров из портов Дальнего Востока. В июне РЖД

подняла провозные тарифы на 11%, «Транс-Контейнер», крупнейший оператор контейнерного парка и ж/д платформ, также поднял стоимость своих услуг. В июне возникли затруднения транзита через Казахстан из-за дополнительных мер таможенного контроля со стороны казахстанских таможенных органов и нехватки российских платформ, подаваемых для вывозов контейнеров с приграничных терминалов. Крупнейший пограничный переход Забайкальск, который обрабатывает большую часть транзита грузов ж/д транспортом из Китая в Россию, в этом году испытывает сложности из-за повысившегося грузопотока: ежесуточно передаётся 12-14 пар поездов, из которых только шесть пар – контейнерные. Количество же заявок на ускоренные контейнерные поезда, по оценкам экспертного сообщества, составляет порядка 1250 штук в год, а пропускается только 210 шт.

Оказывают негативное влияние и периодически вводимые в Китае ковидные ограничения, затрагивающие крупнейшие логистические регионы, что приводит к нарушению графиков отправки поездов. Также есть сложности из-за снижения квот на отправку поездов из Китая в Россию, вводимых КЖД (Китайские железные дороги), как мы предполагаем, на фоне опасения возможных вторичных санкций.

Всё это, естественно, приводит к нарушению ритмичности поставок, увеличению сроков доставки грузов и повышению стоимости фрахта ж/д перевозки.

#### КОЛЛАПС ИНФРАСТРУКТУРЫ

## – Как сейчас работают те пункты пропуска, те маршруты, которые остались для России открытыми?

– Конечно, инфраструктура не справляется с возросшими объёмами. Самые серьёзные проблемы испытывает Дальневосточный регион. И на это влияют два фактора: во-первых, переориентация экспортных потоков на страны АТЭС. Одного только угля в западном направлении экспортировалось 25-30 млн тонн, а теперь эти потоки переориентированы на Восток. Во-вторых, львиная доля импорта теперь заходит через восточное побережье страны. Нагрузка возросла на десятки процентов и сильно превосходит пропускные способности.

Необходимо увеличивать пропускную способность Транссиба, по которому в прошлом году было перевезено 150 млн тонн грузов при суммарном объёме заявок на 250 млн тонн. А сейчас, как вы понимаете, потребности значительно больше.

Вернёмся к Дальневосточному бассейну. Все порты критически перегружены: загрузка уже на 10% превышает максимальные показатели пропускной возможности. Из-за приоритета обработки экспортных грузов ситуация с импортными, перевозимыми преимущественно в контейнерах, близка к коллапсу!

Ожидая выгрузку, судно на рейде может простоять от 5 до 15 дней. В какой-то момент доходило до того, что китайские суда стояли по 4-6 недель в ожидании очереди на выгрузку.

Из-за загруженности портовых терминалов проведение процедур таможенного досмотра и осмотра груза может занять от нескольких дней до нескольких недель. Добавьте к этому нехватку ж/д платформ для вывоза грузов в регионы России и ожидание на погрузку порядка 10-25 дней.

В итоге получаем срок доставки товара, скажем, из Шанхая в Москву около 75-80 дней, то есть в два раза дольше, чем годом ранее.

Надежду на улучшение вселяет озабоченность проблемой на государственном уровне, о чём неоднократно говорилось и на



Восточном экономическом форуме. В конце ноября РЖД в несколько раз увеличила количество поездов для вывоза контейнеров из Владивостока, понимая, что ситуацию надо хоть как-то стабилизировать.

Большое внимание уделяется модернизации и электрификации БАМ, строительству новых железных дорог (порядка 2000 км), развитию транспортного коридора «Север-Юг», который сегодня рассматривается как приоритетный маршрут для доставки рузов из Индии, Ирана, Турции. Однако необходимо реализовать большое количество проектов, которые, безусловно, дадут эффект в среднесрочной перспективе, а провозные мощности нужны, увы, уже сегодня.

## – Насколько таможенная система РФ оказалась адаптирована к возросшим сложностям?

– Наша таможенная служба, и это я говорю без всякого преувеличения, – одна из лучших и прогрессивных в мире как в области автоматизации и технологичности, так и по эффективности контрольно-надзорной деятельности. Поэтому дело далеко не в таможне.

Основная проблема заключается в невозможности транспортной инфраструктуры обрабатывать возросшие объёмы там, где их рост не планировался.

Взять, к примеру, ныне широко известный Верхний Ларс, через который хлынул поток

грузов, доставляемых транзитом через Турцию. Там же всего две полосы — в одну и другую сторону. Десятки, сотни фур вынуждены ожидать прохода границы, потому что пункт пропуска просто не способен обслужить грузовой поток, который в 20-30 раз превышает его возможности. Поэтому здесь в первую очередь должна работать не таможня, а Минтранс: расширять погранпереходы, увеличивать количество полос/колей движения, строить терминальные комплексы и так далее. Организовать таможенный контроль на пункте пропуска не очень сложная задача. А вот дать возможность принимать и отправлять тысячи тонн грузов — это является сегодня самым насущным вопросом.

#### ЧТО НАМ СТОИТ ПОРТ ПОСТРОИТЬ

#### – Как государство планирует решать проблемы, связанные с расширением и модернизацией пропускной инфраструктуры?

– Существует несколько инфраструктурных проектов, которые призваны улучшить ситуацию. Как я уже упомянул, это транспортный коридор «Север – Юг» из Индии через Иран, Азербайджан в Россию. Впервые о нём заговорили ещё в 1999 году, в 2002-м были подписаны первые соглашения. Он был задуман как альтернатива Суэцкому каналу. Но в последующие годы никаких вложений в развитие этого коридора не было сделано, и в 2021 году объём перевезённых грузов составил всего 1,5 млн тонн. Для сравнения: через Суэцкий канал за аналогичный период времени было перевезено свыше 1 млрд тонн грузов.

Сейчас, учитывая геополитический контекст, транспортный коридор «Север – Юг» вновь приобретает важное значение. РЖД планирует в ближайшее время инвестировать более 1,2 млрд долларов в электрификацию Иранских ж/д – это около 500 км линий и в строительство 164-километрой железнодорожной ветки Решт – Астара.

Имеется также более 50 новых проектов по расширению Восточного полигона, по построению сухих портов на Дальнем Востоке, в Амурской области.

В общем, планов, как говорится, достаточно, но ни один из этих проектов чисто физически не сможет быть реализован раньше 2024-2030 годов. А уж совокупный экономический эффект от реализации мы можем ожидать только к 2030-2035 годам.

Поэтому на данный момент обсуждение и планирование таких масштабных проектов крайне необходимо, но, если объективно, справляться с текущими проблемами придётся, что называется, тем, что есть. Поэтому построение и планирование цепей поставок сегодня – это операционно-тактическое управление. «Забиваются» порты Владивостока – релоцируем грузы на железную дорогу; испытывает проблемы Забайкальск – смотрим на транзит через Казахстан и Монголию; там возникают сложности – ищем варианты отправки через Турцию в Новороссийск или иные возможные варианты.

#### «А» УПАЛА, «Б» ПРОПАЛА, КТО ОСТАЛСЯ?

#### – Расскажите о сегодняшней ситуации на российском логистическом рынке.

- Вообще, отечественный логистический рынок не очень прозрачен, и отследить трансформацию небольших или средних компаний довольно сложно. Но, судя по количеству возросших клиентских обращений к нам и их комментариям в отношении возникших проблем с логистическими партнёрами, я могу констатировать, что рынок проходит глубокую реструктуризацию. Компании средней руки уже не могут конкурировать с крупными, не выдерживают. Итоги этого года: минус 30% по транзитному контейнерному обороту и минус 26% по экспортному. Падение объёма импорта товаров на российском рынке по итогам 2022-го прогнозируют на уровне 30-34% к 2021 году, в денежном выражении это порядка 90-100 млрд долларов США.

Поэтому, к сожалению, многие мелкие и средние компании, кто даже пережил ковид, скорее всего, в этом году пройдут испытание на прочность и выживание. К тому же дело не только в прерванных логистических цепочках. Сегодня практически все иностранные поставщики товаров и услуг перешли на 100-процентную предоплату, а это серьёзная финансовая нагрузка, которую крайне сложно выдержать малому и среднему бизнесу.

В самом начале СВО, в феврале-марте 2022 года, сильно выросший валютный курс, а также невозможность обслуживать валютные платежи многими российскими банками выбили почву из-под очень большого количества компаний. Далее многие понесли огромные убытки, когда курс резко снизился: представьте, покупали товар или услугу в долларах по курсу 120 руб. за доллар, а получали рублёвую выручку, условно, по 60 руб. В итоге компании, не имеющие прочной финансовой подушки, посыпались, а те, кто её имел, напротив, устояли. Мы, к счастью, выдержали этот период достойно, в течение двух недель после 24 февраля провели предоплаты всем поставщикам, в результате чего наши товарные потоки не остановились, к нам пришло много новых клиентов. Стоит отметить, что в нынешних условиях логистическим компаниям надо уметь эффективно управлять не только товарными, но и финансовыми потоками.

#### – Уход значительного количества зарубежных партнёров – это минус или новые возможности для российских компаний? Для вашей, в частности?

– Ну как вам сказать: конечно, у каждой медали две стороны. Зарубежные партнёры устанавливали высокие стандарты обслуживания. Российским компаниям приходилось конкурировать и соответствовать заданной планке по цене, качеству, сервису. Сегодня цена, сроки – всё это второстепенно, главное – привезти товар

в принципе. Поэтому для отрасли в целом ситуация не очень приятная: снижаются критерии оценки качества услуг, рынок перестаёт конкурировать, вследствие чего теряет эффективность.

Но и плюсы тоже есть. Российские компании получают новых клиентов, увеличиваются доходы. Я хотел бы отметить, что логистический рынок России в целом очень адаптивный к изменяющимся условиям. На протяжении последних 15 лет мы с небольшими просветами находимся в перманентном кризисном состоянии: мировой финансовый кризис 2008 года, первые санкционные ограничения 2014 года, потом пандемия COVID-19, теперь беспрецедентные санкции с марта 2022 года.

Волей-неволей приходится учиться быстро перестраиваться, потому что если этого не сделаешь, то просто потеряешь бизнес.

#### ПРИКАЗАНО ВЫЖИТЬ

## – В условиях необходимости оптимизации расходов важное значение приобретают автоматизация и цифровизация. Как в «Оптималоге» решаются эти вопросы?

– Совершенно верно, автоматизация – это крайне важное направление любого бизнеса. Мы этим озадачились ещё в 2011 году, намного раньше некоторых коллег по цеху, сработали на опережение. И если бы мы этого не сделали заранее, не оцифровали и не автоматизировали большую часть бизнес-процессов, мы бы не справились ещё в ковид. Высокий уровень автоматизации позволил нам эффективно функционировать, не находясь в офисе. Все имели полный доступ к необходимым данным и аналитике удалённо – менеджмент, сотрудники, клиенты – без потери времени и производительности.

Наша информационная система имеет очень высокий уровень интерактивности. Благодаря технологиям, в том числе Power BI, через отчётно-аналитические формы и дашборды можно в режиме реального времени отслеживать всю деятельность компании и, что самое главное, практически мгновенно реагировать управленческим решением на какое-либо событие.

Откровенно говоря, я вообще не понимаю, как в наше время можно без этого эффективно работать. Мы недавно замеряли рабочий день менеджера: в 2022 году операционная нагрузка возросла на 25-30%. Проработка схемы транзита через другие страны, проверка товаров на санкционность, построение финансовых и логистических схем ввоза и так далее. Без автоматизации и информационной системы справиться практически невозможно. К тому же высокая эффективность позволяет нам получать операционную прибыль на должном уровне, жёстко регулируя свои затраты и сохраняя стоимость услуг на рынке.

#### – Есть ли у вас планы по стабилизации экономической ситуации?

– Знаете, долгосрочное планирование в текущих обстоятельствах практически невозможно, и в приоритете, в том числе и в нашем бизнесе, операционно-тактическое управление и планирование. Прогнозировать крайне сложно, возникает огромное количество рисков, которые невозможно предугадать и, как следствие, просчитать. Сейчас главное – использовать весь существующий потенциал, чтобы обеспечить стабильную работу компании, её клиентов и партнёров.

Поэтому мы «включили» адаптивность на 150% и стараемся работать с максимальной эффективностью.

Мы открываем представительства компании за рубежом, заключаем новые партнёрские соглашения: в Казахстане, Узбекистане, Турции, Китае и даже в Зимбабве.

Выстраиваем новые логистические и финансовые цепочки поставок товаров: закупки через дружественные страны, ввоз по реэкспортным контрактам, поставки в рамках параллельного импорта. Спрос на такие услуги резко вырос, за последние 2,5 месяца мы заключили более 400 новых контрактов.

Кроме того, благодаря своим компетенци-ЯМ И СПРОСУ СО СТОРОНЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ МЫ ИЗ таможенно-логистического оператора преврашаемся в полношенного поставшика товаров на российский рынок. Мы осуществляем поиск иностранных производителей и поставщиков в разных странах мира: в Китае, Турции, Индии, ЕС и т. д., которые могли бы заменить выпадающий импорт аналогичных продуктов. При этом предоставляем клиентам полностью выстроенную товарно-финансовую схему: наш торговый дом закупает необходимые клиенту товары через компании в дружественных странах, затем мы привозим этот товар в Россию, проводим декларирование и уплату всех необходимых таможенных платежей и осуществляем доставку до конечного получателя. При этом вся сделка сопровождается необходимым и полностью легальным комплектом документов. Наше кредо – быть открытыми и честными, выстраивать здоровое и эффективное партнёрство.

Могу также заверить, что весь процесс организуется и администрируется нашими специалистами на самом высоком и профессиональном уровне во всех странах мира, что значительно экономит время клиента. Он может сфокусироваться на своих процессах, не тратя время на закупку и логистику, а также диверсифицируя риски от ведения внешнеэкономической деятельности в нынешних непростых условиях. Замечу, кстати, что все взаиморасчёты с российскими компаниями мы осуществляем в рублях.

Сложившаяся ситуация такова, что, несмотря на приверженность разнообразию и здоровой конкуренции, я выступаю на стороне крупных и надёжных компаний, которые могут обеспечить стабильность и компенсацию рисков клиентов: финансовых, логистических и прочих. Да, сегодня время надёжных компаний.



### GEORGY VLASTOPULO, Optimalog:

# "TODAY IS THE TIME FOR RELIABLE COMPANIES"

2022, Russia's logistics industry is experiencing unprecedented overload. Large-scale restructuring of the entire Russian economy forced the participants of the transport market in urgent mode to review almost all supply chains. Moreover, experts predict that the transformation of the industry is far from over; it will continue and there are a lot of changes to come.

How can we foresee the hazy future of the country's transport and logistics markets, and where should we go to avoid hitting the reefs and running aground? Today's expert pilot is GEORGY VLASTOPULO, General Director of Optimalog, which provides international logistics and customs clearance services.

## THE 4 PILLARS OF TRANSPORTATION WHO STAYED AFLOAT

- Georgy, as you know, there are four types of transport: by plane, by sea, by rail and by road. What is the situation in these sectors today?

– Since the beginning of the year, sea and air transport has been affected most negatively due to the economic and political instability. And first of all, the aviation industry. Most European countries, 37 to be more exact, have closed their airspace to Russia. Our country responded in the same way, so that since March 2022 it is completely impossible to deliver cargo by direct air service from unfriendly countries and back.

The ban on double-registered planes – and we have about 71% of such planes – is blocking air transport opportunities in a radical way. For example, the Volga-Dnepr cargo airline, which is Russia's largest air cargo carrier and accounts for 49% of the total Russian cargo market, is experiencing enormous difficulties due to the inability to conduct operations with most of the ships in its fleet. At the end of the first half of 2022, the cargo turnover of the Russian airlines decreased by 56.4%, which is equivalent to 1.8 billion tons/km – there was no such decline in the industry even during the COVID-19 pandemic.

It is still possible to fly from friendly countries, or through friendly countries in transit – through China, UAE, Uzbekistan, Kazakhstan and Turkey, but mostly by foreign airlines. And since competition has

decreased a lot and the route network has shrunk considerably, airfreight prices have increased a manifold. In addition, the delivery time has greatly increased, which is also not always respected – airlines can transfer flights, change the departure date unilaterally. It turns out that the two most important criteria of air transportation – time and speed – are not respected.

Sea transportation is also under pressure. On March 3 this year, all the major container shipping companies: Maersk, CMA, CGM, Evergreen Marine, MSC, Hapag-Lloyd, and many others, announced the termination of calls at Russian ports. At the same time, European ports such as Hamburg, Amsterdam and others, through which the main transit cargo flow to and from Russia was carried out, were closed for Russian vessels.

As a result, the Grand Port of St. Petersburg, which handles more than 2.0 million TEUs (20-foot containers) per year, was unable to send or receive shipments, with the exception of humanitarian, medical and food products.

As a result, the ports of the Baltic basin lost about 50-60% of container cargo turnover, parity in import and export.

Problems also arose in the Azov-Black Sea basin – for security reasons, most of the ships stopped navigating. In July, the drop in container turnover was about 35-40%; however, in the second half of the year there was some recovery, and now the fall is about 15-20% of last year.

The segment of international automobile transportation suffered a little less. Although the import turnover of goods between Russia

and the European Union has decreased by various estimates from 45% to 60%, and the European Parliament in April 2022 banned entry of trucks registered in Russia and Belarus, trade between Russia and Europe, including various options for transit through neighboring countries, including Turkey, has been maintained. The Russian economy still needs goods produced in the EU, so demand exists, and, accordingly, market players are looking for new opportunities. Even the mirrored answer from the Russian Federation on the ban on foreign carriers, which came into force on 10 October 2022, is very formal in nature because it suggests exceptions for a very large list of commodity nomenclature. This once again confirms the need to continue trade with the EU, which is a support for the road transport industry.

And finally, rail transportation. This is the least affected mode of transport, both during the period of covid restrictions and now. Although, it should be noted that even there not everything is smooth and a number of negative factors are fixed. The main and main problem is related to the U-turn to the East and the difficulties that the Eastern range is experiencing today due to the increased load. The infrastructure was clearly not ready for that abrupt maneuver, and, as a consequence, there were significant problems with the removal of containers from the ports of the Far East. In June, Russian Railways raised freight tariffs by 11%, and Transcontainer, the largest operator of the container fleet and railway platforms, also raised the cost of its services. In June, transit through Kazakhstan

was hampered by additional customs control measures by Kazakhstan's customs authorities and a shortage of Russian platforms served to remove containers from border terminals. The major border crossing point Zabaikalsk, which handles most of the freight transit by rail from China to Russia, this year is experiencing difficulties because of the increased freight traffic: 12-14 pairs of trains are transferred daily, of which only 6 pairs are container trains. The number of requests for express container trains, according to expert estimates, is about 1,250 per year, and only 210 are sent through.

The covid restrictions periodically imposed in China, which affect the largest logistics regions, also have a negative impact, resulting in the disruption of train dispatch schedules. There is also the factor of reduced quotas for sending trains from China to Russia, introduced by the Chinese Railways (China Railways), as we assume, amid fears of possible secondary sanctions.

All of this obviously leads to disruption of delivery rhythm, increase in freight delivery time, and rise in freight cost of railway transportation.

#### INFRASTRUCTURE COLLAPSE

#### - How do those checkpoints and routes that remain open to Russia operate now?

– Of course, infrastructure cannot cope with the increased volumes. The Far Eastern region is experiencing the most serious problems. And this is influenced by two factors – firstly, the reorientation of export flows to APEC countries. There used to be 25-30 million tons of coal exported to the West alone, and now these exports have been reoriented to the East. Second, the lion's share of imports now go through the country's east coast. The load has increased by dozens of percent and far exceeds capacity.

It is necessary to increase the capacity of the Trans-Siberian, which last year carried 150 million tons of cargo, with a total of 250 million tons of applications. And now, as you understand, the demand is much higher.

Let us return to the Far Eastern basin. All the ports are critically overloaded – the load already exceeds the maximum throughput capacity by 10%. Due to the priority of handling export cargo, the situation with import cargo, transported mainly in containers, is close to collapse!

Waiting for unloading, a vessel can stand idle for 5 to 15 days. At some point it even went so far that Chinese ships would stand for 4-6 weeks waiting in line to be unloaded.

Due to congestion at the port terminals, customs and cargo inspection procedures can take several days to several weeks. Add to this the shortage of rail platforms for exporting goods to regions of Russia and the waiting time for loading takes about 10-25 days.

As a result, the delivery time, for example, from Shanghai to Moscow, is about 75-80 days, i.e., twice as long as a year ago.

Hope for improvement is given by the concern about the problem at the state level, which has been repeatedly mentioned at the Eastern Economic Forum. At the end of November, Russian Railways increased the number of trains for the export of containers from Vladivostok several times, realizing that the situation needs to be somehow stabilized.

Much attention is paid to the modernization and electrification of BAM, the construction of new railroads (about 2000 km); the development of the transport corridor "North-South", which is now seen as the main alternative to the delivery of goods from India, Iran, Turkey. However, we need to implement a large number of projects, which will certainly have an effect in the medium term, while the transportation capacity is needed, unfortunately, already today.

#### - To what extent has the Russian customs system adapted to the increased difficulties?

– Our customs service, and I can say this without any exaggeration, is one of the best and most progressive in the world both in the field of automation and manufacturability, and in terms of the effectiveness of control and supervisory activities both in the field of automation and manufacturability, and in terms of the effectiveness of control and supervisory activities. So it is far from being a matter of customs.

The main problem is the inability of transport infrastructure to digest the increased volumes where they were not planned.

Take, for example, the now well-known Upper Lars, through which the flow of goods transiting Turkey has passed. There are only two lanes there - in one direction and out the other. Dozens, hundreds of trucks have to wait to cross the border, because the checkpoint is simply unable to handle the flow of cargo, which is 20-30 times greater than it can handle. Therefore, the Ministry of Transport, not the Customs, has to work here in the first place: expand border crossings, increase the number of lanes/tracks, build terminal complexes and so on. It is not difficult to organize customs control at the checkpoint. But to make it possible to receive and dispatch thousands of tons of cargo - this is the most urgent issue today.

#### WHAT IS IT WORTH FOR US TO BUILD A PORT?

#### - How does the state plan to solve problems related to the expansion and modernization of crossing infrastructure?

 There are several infrastructure projects that are designed to improve the situation. As I already mentioned, the North-South transport corridor from India through Iran, Azerbaijan to Russia. They first talked about it back in 1999, and in 2002 the first agreements were signed. It was conceived as an alternative to the Suez Canal. But in the following years no investments were made in the development of this corridor, and in 2021 the volume of transported cargo was only 1.5 million tons. For comparison, over 1 billion tons of cargo were transported through the Suez Canal during the same period of time.

Now, given the geopolitical context, the North-South transport corridor is becoming important again. In the near future Russian Railways plans to invest more than 1.2 billion dollars into the electrification of the Iranian railways – about 500 kilometers of lines and the construction of the 164-kilometer Resht-Astara branch line.

There are also more than 50 new projects on the expansion of the Eastern polygon and the construction of dry ports in the Far East and the Amur region.

In general, plans, as they say, are enough, but none of these projects purely physically can not be realized before 2024-2030. And we can only expect the cumulative economic effect of their implementation by 2030-35.

Therefore, at this point in time, discussion and planning of such large-scale projects is extremely necessary, but objectively, we will have to cope with the current problems with what we have. Therefore, building and planning supply chains today is operational and tactical management. If Vladivostok's ports get busy, we relocate cargo to the railroad; if Zabaikalsk has problems, we look at transit through Kazakhstan and Mongolia; if there are difficulties, we look for options to send it via Turkey to Novorossiysk or other possible options.

#### "A" IS DOWN, "B" IS GONE; WHO IS LEFT?

#### Tell us about the current situation on the Russian logistics market.

- Generally speaking, the domestic logistics market is not very transparent. And it is difficult to track the transformation of small or medium-sized companies. But judging by the number of increased client enquiries to us, and their comments on problems with logistics partners, I can state that the market is shrinking. Mid-sized companies can no longer compete with the big ones; they can not stand it. The results for this year are that transit container turnover was minus 30%, and export turnover was minus 26%. The drop in the volume of imports of goods on the Russian market by the end of 2022 is forecast at the level of 30-34% by 2021, in monetary terms it is about 90-100 billion US dollars.

Therefore, unfortunately, many small and medium-sized companies, which even survived Covid, most likely this year will pass a serious test of strength and survival. In addition, it is not only about interrupted supply chains. Today almost all foreign suppliers import goods and services have



switched to 100% prepayment, which is a serious financial burden that is extremely difficult for small and medium businesses to handle.

At the very beginning, in February-March 2022, the currency exchange rate increased greatly, as well as the inability of many Russian banks to service foreign currency payments, knocked the ground out from under a very large number of companies. After that most of them incurred huge losses; when the exchange rate fell sharply - just imagine, they purchased goods or services at the rate in dollars of 120 rubles per dollar. but received the proceeds, let's say, at 60 rubles per dollar in rubles. As a result, companies that did not have a solid financial cushion – fell to pieces. and those who had - on the contrary, held on. We, fortunately, survived this period with dignity, within 2 weeks after the start of the February 24th made advance payments to all suppliers, resulting in our product flows have not stopped, and we have come to us many new customers. It is worth noting that in the current environment logistics companies need to be able to effectively manage not only the flow of goods, but also the financial flows.

#### - Is the departure of a significant number of foreign partners a disadvantage or a new opportunity for Russian companies? For yours in particular?

– Well, how can I tell you, of course, every coin has two sides. Foreign partners were setting high standards of service. And Russian companies had to compete and meet the set bar in terms of price, quality, and service. Today, price and deadlines are all of secondary importance: the main thing is to bring in the goods in general. This is why the situation is not very pleasant for the industry on the whole – the criteria for assessing the quality of services are decreasing; the market stops competing, and therefore loses efficiency.

But there are positive aspects, too. Russian companies are getting new clients; revenues are increasing. I would like to note that the Russian logistics market as a whole is very adaptive, able to adapt quickly. For the past 15 years we, with small gaps, have been in a permanent state of crisis – the global financial crisis of 2008; the first sanctions in 2014; then the pandemic COVID-19, and now the unprecedented sanctions of March 2022.

Willy-nilly, you have to learn to readjust quickly, because if you don't do this, you will simply lose your business.

#### **COMMANDED TO SURVIVE**

## - With the need to optimize costs, automation and digitalization become important. How does Optimalog address these issues?

– Absolutely right, automation is extremely important for any business. We started to think about this back in 2011, much earlier than some colleagues. And if we had not done it beforehand, not digitized and automated most business processes, we would not have coped yet in Covid. The high level of automation allowed us to operate effectively without being in the office. Everyone has full access to the necessary data and analytics remotely – management, employees, customers, without loss of time or productivity.

Our information system has a very high level of interactivity. With the help of technology, including Power BI, through reporting and analytical forms and dashboards, it is possible to track all the activities of the company in real time. And, most importantly, you can almost instantly react with a management decision to any event.

Frankly speaking, I do not understand how it is possible to work efficiently without it nowadays. We recently measured a manager's working day – in 2022; the operational workload has increased by 25-30%. Working out transit schemes through other countries, checking goods for sanctions; building financial and logistical schemes for imports, and so on. Without automation and an information system, it is virtually impossible

to cope. In addition, high efficiency allows us to receive operating profit at the proper level and keeping the cost of services in the market.

#### - Do you have any plans to stabilize the economic situation?

– You know, long-term planning is practically impossible in the current circumstances, and operational and tactical management and planning are a priority, including in our business. Forecasting is extremely difficult; there are a huge number of risks that cannot be foreseen and, consequently, calculated. The main thing now is to use all the existing potential to ensure stable operation of the company, its customers and partners.

That is why we "turned on" the adaptability to 150% and we try to work with maximum efficiency.

We are launching representative offices abroad and concluding new partnership agreements: in Kazakhstan, Uzbekistan, Turkey, China and even Zimbabwe.

We are building new logistical and financial chains for the supply of goods – purchases through friendly countries, imports under re-export contracts, deliveries within the framework of parallel imports. The demand for such services has increased dramatically; we have concluded more than 400 new contracts in the last 2.5 months.

Moreover, thanks to our competence and demand from our clients, we are turning from a logistics and customs operator into a fullfledged supplier of goods to the Russian market. We search for foreign manufacturers and suppliers in different countries of the world -China, Turkey, India, EU, etc., which could replace fall-out imports of similar products. We provide our clients with fully established commodity-financial schemes. Our Trade House buys necessary goods for the client via companies in friendly countries; then we bring these goods to Russia; conduct customs clearance and payment of all necessary duties, and deliver them to the final recipient. In this case the entire transaction is accompanied by the necessary and fully legal set of documents. Our credo is to be open and honest, and to build a healthy and effective partnership.

I can also assure you that the entire process is organized and administered by our specialists at the highest professional level in all countries of the world, which greatly saves time and allows the client to focus on their processes without wasting time on procurement and logistics, as well as diversifying risks of foreign trade activities in the current difficult conditions. I would like to point out, by the way, that we make all mutual settlements with Russian companies in rubles.

The current situation is such that, despite the commitment to diversity and healthy competition, I am in favor of large and reliable companies, which can provide stability and offset the risks of clients – financial, logistical, and other. Yes, today is the time for reliable companies.

# o материалам https://korabel.ru u https://primamedia.ru

#### ПРОПУСКНЫЕ МОЩНОСТИ ПРИМОРЬЯ **НУЖДАЮТСЯ В РАСШИРЕНИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ**

урбулентность в российских логистических цепях поставок сохраняется. В ноябре сроки доставки грузов из Китая увеличились до 60 дней. Самая напряжённая ситуация сложилась в морских перевозках из Китая в Россию. Порты перегружены, срок ожидания разгрузки может занимать 30 дней, не хватает ж/д мощностей для вывоза грузов из порта Владивосток.



В ноябре перевозки грузов по железной дороге в сообщении с Китаем впервые превысили 100 млн тонн с начала года. Максимально загружены автомобильные и железнодорожные переходы в Приморье. Грузоотправители отмечают, что в ноябре сроки доставки из КНР выросли до 60 дней. Ситуацию осложняют новые ограничения, введённые Китаем на фоне ухудшения ситуации с коронавирусом.

Российская таможня сообщает, что нагрузка на автомобильные и смешанные пункты пропуска на границе в пиковые периоды значительно превышает проектную пропускную способность. Карантинные меры и санитарные ограничения, вплоть до запретов на поставки определённых видов продукции, сдерживают увеличение российского несырьевого экспорта, импорт же ограничивают локдауны в китайских городах и заторы на границе.

По словам руководителя Комитета по транспортной логистике «Деловой Рос-

сии», заместителя директора логистической компании «ПЭК» Вадима Филатова, в итоге транзитное время уже увеличилось с 45 до 60 дней и ежедневно продолжает расти. Всё длиннее очереди на автомобильных погранпереходах, грузовики проводят в них от 5 до 10 дней.

При этом в ноябре 2022 г. число заявок на перевозки из Китая в ПЭК увеличилось с 4 до 6%, специалисты прогнозируют дальнейшую положительную тенденцию. «Чтобы помочь бизнесу перестроиться на альтернативных поставщиков, мы запустили торговое агентирование. Помогаем выбрать поставщика, проверить качество изделия и оформить сопроводительные документы, разработать график отгрузок. Ставим задачу – сделать доставку грузов из КНР такой же простой, как и по России. Однако пока ограничения по пропускной способности остаются барьером», – отмечает В. Филатов.

По состоянию на ноябрь, по его словам, в прогнозируемые сроки грузы из Китая можно доставить только авиатранспортом и ускоренными контейнерными поездами. «Авиадоставка занимает 8-11 дней, транзитный срок ж/д перевозки – 30-40 дней. Компании сталкиваются с изменениями в графике выхода поездов, отправление переносится на 5-10 дней.

Начались также задержки на станциях приёма контейнерных поездов Московского ж/д узла. Инфраструктура не справляется с возросшим количеством контейнеров, не хватает свободных мощностей на складах временного хранения, спецтехники для разгрузки контейнеров. В результате поезда могут простаивать в очереди на разгрузку до пяти дней».

По мнению Вадима Филатова, решить проблему поможет запуск дополнительных поездов, ж/д веток и терминалов. «Важно снять нагрузку с действующих станций Московского ж/д узла. Плюс необходимо запустить дополнительные терминалы в портах Дальнего Востока, ускоренными темпами модернизировать автомобильные пункты пропуска и возобновить работу недействующих сейчас МАПП. Важно перевести пункты пропуска на круглосуточный режим работы и запустить электронные очереди. Надеемся, что меры, ранее озвученные Минтрансом и профильными ведомствами, помогут повысить пропускную способность», - считает заместитель директора логистической компании «ПЭК».

Ранее министр транспорта РФ Виталий Савельев предложил увеличить число контейнерных составов на три пары в сутки до конца этого года, нарастить количество поездов с контейнерами в полувагонах с одного до пяти в сутки и продлить скидку в 20,7% на перевозку контейнеров в полувагонах до конца 2023 года.

Кроме того, Росгранстрой планирует модернизировать 13 пунктов пропуска на границе с Китаем в течение двух ближайших лет, в их числе – АПП Кани-Курган, АПП Краскино, АПП Пограничный, АПП Староцурухайтуйский, АПП Турий Рог. Объём инвестиций в реконструкцию погранпереходов увеличится на 16% и составит 25 млрд руб. в 2023 году.



#### PRIMORYE'S THROUGHPUT CAPACITY **NEEDS TO BE EXPANDED AND MODERNIZED**

he instability in Russia's logistics supply chain persists. In November, the delivery time for shipments from China increased to 60 days. The tensest situation is in sea shipments from China to Russia. Ports are overloaded, waiting time of unloading may take 30 days, and there is not enough railroad capacity for cargo shipment from Vladivostok port.

November's rail freight traffic with China exceeded 100 million tons for the first time since the beginning of the year. Automobile and railroad crossings in Primorye are maximally loaded. Shippers say that in November delivery time from China increased up to 60 days. The situation is complicated by new restrictions imposed by China amid worsening coronavirus situation.

Russian customs reports that the load on road and mixed border checkpoints during peak periods significantly exceeds the design capacity. Quarantine measures and sanitary restrictions, including bans on the delivery of certain products, are restraining the increase in Russian non-commodity exports, while imports are limited by lockdowns in Chinese cities and congestion at the border.

According to Vadim Filatov, the head of the Transport Logistics Committee of Business Russia, the deputy director of the PEC logistics company, the transit time has already increased from 45 to 60 days, and it keeps increasing every day. The lines at road border crossings are getting longer and longer, the trucks spend from 5 to 10 days there.

At the same time in November 2022 the number of requests for shipments from China to the PEC increased from 4 to 6%, experts predict a further positive trend. "We launched trade agenting to help businesses switch to alternative suppliers. We help to choose a supplier, check the quality of the product and prepare accompanying documents, and develop a shipment schedule. Our aim is to make the delivery of goods from China as simple as it is in Russia. However, throughput capacity constraints remain a barrier for now,"

According to his words, in November, cargoes from China can be delivered only by air and fast container trains within the predicted period of time. "Air delivery takes 8-11 days, the transit time by rail is 30-40 days. Companies are faced with changes in train schedules, departures are delayed by 5-10 days.

There are also delays at the receiving stations of container trains of the Moscow railway junction. The infrastructure cannot cope with the increased number of containers, the lack of free capacities at the temporary storage warehouses, and special equipment for unloading of containers. As a result, trains can wait in line for unloading for up to five days."

According to Vadim Filatov, the launch of additional trains, railway lines and terminals will help to solve the problem. "It is important to remove the load from the existing stations of the Moscow railway junction. Moreover, it is necessary to launch additional terminals at the ports of the Far East, to speed up the modernization of road border crossings and to restart the work of inactive checkpoints. It is important to transfer the checkpoints to 24-hour operation and launch electronic queues. We hope that the measures, previously voiced by the Ministry of Transport and relevant agencies will help to increase the capacity", says deputy director of the logistics company PEC.

Previously, the Minister of Transport Vitaly Savelyev suggested increasing the number of container trains by three pairs per day until the end of this year, to increase the number of trains with containers in open wagons from one to five per day. And to prolong the discount of 20.7% on the transportation of containers in open wagons until the end of

In addition, Rosgranstroy plans to modernize 13 checkpoints on the border with China within the next two years, including checkpoint Kani - Kurgan, checkpoint Kraskino, checkpoint Pogranichny, checkpoint Starotsuruhaituysky, and checkpoint Tury Rog. The volume of investments in reconstruction of border crossings will increase by 16% and will amount to 25 billion rubles in 2023.

# По материалам https://www.comnews.ru/digital-economy

#### Будущее транспортной отрасли – за ИТ-решениями

оследние прогнозы крупных зарубежных аналитических агентств (Gartner, IDC, TrendForce) свидетельствуют о мировом росте гиперавтоматизации до 596,6 млрд долларов к концу 2022 года (плюс 63,2 млрд долларов к предыдущему году). Мировые тенденции свойственны и для российского рынка логистических услуг. Более того, в условиях сложившихся ограничений многие эксперты приравнивают скорость внедрения ИТ-решений к эквиваленту выживаемости бизнеса в России. О том, почему цифровизацию нельзя откладывать на завтра даже в период кризиса и насколько экономически целесообразно использование отечественных разработок, рассказывает генеральный директор ГК «Деловые Линии» Фарид Мадани.

#### – Какая ситуация складывается в сегменте ИТ в российской логистической

– В 2022 году тенденция к внедрению ИТ-инноваций продолжается, в том числе у российских компаний. Более того, применение технологий ИТ-управления становится выгодным с точки зрения сокращения срока окупаемости платформенных инноваций. Кроме этого, турбулентная экономическая ситуация побуждает российский бизнес искать пути снижения рисков и затрат на грузоперевозку. На эти расходы приходится около 40% розничной стоимости товара. Дополнительным аргументом технологизации процессов является способность инноваций положительно влиять на сокращение потерь логистических компаний, которые в условиях тренда на бережливую логистику и колебаний ставок фрахта приравниваются ко всем процессам, происходящим в цепочке поставок.

#### – Какую статью расходов в первую очередь стараются оптимизировать отечественные грузоперевозчики за счёт автоматизации?

– Согласно последним данным рынка, от 30 до 50% от общего объёма издержек для отечественных служб доставки составляют затраты на топливо, при этом стоимость горючего в России ежегодно растёт. В первую очередь проблема значима для Дальневосточного федерального округа, в котором порядок цен значительно выше, чем в ЦФО. А с учётом удлинения плеча поставок груза, в связи с глобальной перестройкой маршрутов, затраты на топливо по данному направлению увеличиваются.

#### - Что предпринимают логистические компании для снижения топливных расходов?

– К возможным «классическим» вариантам решения проблемы относят выбор оптимального скоростного режима, так называемое экономичное вождение, постоянные проверки уровня давления в шинах и закупку деталей.

С развитием цифровых технологий компании стали использовать телематику

с возможностью спутникового отслеживания местоположения грузовика.

«Деловые Линии» ещё в 2001 году сделали ставку на автоматизацию. Мы повысили эффективность грузоперевозки путём проведения ИТ-экспертиз и внедрения системы ТМS, тем самым снизив количество опозданий грузовых автомобилей до 1%, складских и операционных затрат – на 15%, транспортных расходов – на 10%.

Одна из последних технологий, которую мы внедрили с целью автоматизировать расходы на топливо, - планирование оптимальных заправок большегрузных транспортных средств (БТС). Ведь ошибки, допущенные в результате самостоятельного выбора водителями автозаправочных станций и определения необходимого объёма топлива, влекут за собой существенные финансовые потери организации грузоперевозки. Подобные недочёты связаны с тем, что отечественные экспортёры ориентируются на регламенты, не обновляющиеся в режиме реального времени. Соответственно, возможность выбора АЗС с минимальной стоимостью на бензин у дальнобойщиков отсутствует, как и способность компании проконтролировать эффективность использования выделяемых дневных квот на дозаправку.

## – Расскажите подробнее о последней технологии. Как она проявила себя на практике?

– Программное решение Fleet TMS, разработка BIA Technologies, позволяет минимизировать потери операторов на закупку топлива за счёт автоматизированного планирования оптимальных заправок БТС.

Теперь стало возможным проводить планирование расписания АЗС на рейсах БТС, информировать водителей о соответствующих изменениях, а также контролировать передвижения грузовика для достижения максимального экономического эффекта. С помощью мобильного приложения водители получают актуальную информацию о расписании заправок, а также имеют возможность дать обратную связь по состоянию доступности АЗС. Нам удалось оптимизировать маршруты, добавив



порядка 30% дополнительных заказов в один маршрут, на 25% сократить простой машин и на 10% – транспортные расходы. Система позволяет планировать около 2 тыс. рейсов ежедневно, а математическая модель учитывает порядка 400 важных параметров при работе в городах с разной инфраструктурой.

## – Можно ли строить положительные прогнозы в развитии российского логистического рынка ИТ-решений?

- Если ещё несколько лет назад мы относились к процессу автоматизации с осторожностью, то сейчас все абсолютно уверены, что будущее транспортной отрасли - за роботизированными системами. В течение ближайших пяти лет этот тренд будет только усиливаться; чтобы сохранить свою нишу на рынке, компаниям необходимо уже сегодня иметь цифровые элементы для управления складскими или транспортными процессами. Сегодня на пути внедрения инноваций большинство операторов действительно сталкиваются с проблемами замены зарубежного ПО, но это обстоятельство коренным образом не меняет тенденции к повышению эффективности реализации бизнес-процессов путём внедрения платформенных решений.

Говоря о перспективах развития рынка, безусловно, строить положительные прогнозы возможно. В 2022 году более перспективным способом снижения топливных издержек для логистических компаний видится использование информационно-центричной парадигмы с бесшовной цепочкой автоматизированных решений. Особого внимания заслуживают решения по автоматизации планирования заправок большегрузных транспортных средств.

В выборе методов автоматизации нельзя не учитывать общеполитическую и экономическую ситуацию в стране, однако важно помнить: преимуществом на рынке в долгосрочной перспективе будут обладать только те операторы, которые имеют хороший производственный опыт и зрелые решения по оцифровке процессов. А это означает, что начинать переход на новые системы необходимо как можно быстрее.

The latest predictions of major foreign analytical agencies (Gartner, IDC, TrendForce) indicate the global growth of hyper-automation to 596.6 billion dollars by the end of 2022 (plus 63.2 billion dollars to the previous year). The global trends are also common to the Russian logistics services market. Moreover, in the current constraints, many experts equate the adoption rate of IT solutions to the equivalent of the survival rate of business in Russia. CEO of Business Lines Farid Madani discusses why digitalization cannot be delayed until tomorrow, even in times of crisis, and how economically viable it is to use domestic developments.



## IT solutions are the future of the transportation industry

#### - What is the situation in the IT segment of the Russian logistics industry?

- In 2022, the trend of IT innovations implementation is continuing, including Russian companies. Moreover, the implementation of IT management technologies is becoming profitable in terms of reducing the payback period of platform innovations. In addition, the turbulent economic situation encourages Russian businesses to look for ways to reduce risks and costs of transportation. These costs account for about 40% of the retail cost of goods. An additional argument for process technology is the ability of innovation to positively influence the reduction of losses of logistics companies, which in the context of the lean logistics trend and fluctuating freight rates are equated to all processes occurring in the supply chain.

## - What is the main expense item that domestic companies are trying to optimize through automation?

- According to the latest market data, fuel costs account for 30% to 50% of the total costs of domestic delivery services, and fuel prices in Russia are increasing every year. First of all, the problem is significant for the Far Eastern Federal District, where the price order is much higher than in the Central Federal District. And taking into account the lengthening of the cargo supply chain, due to the global restructuring of routes, fuel costs in this direction are increasing.

#### - What are logistical enterprises doing to reduce fuel costs?

 Possible "classic" solutions to the problem include the choice of optimal speed limits, the so-called "economical driving", constant checks of tire pressure levels and the purchase of parts.

With the development of digital technology, companies began to use telematics with the

ability to track the location of the truck by satellite.

Business Lines made a bet on automation back in 2001. We have improved freight transportation efficiency by conducting IT assessments and implementing a TMS system, thereby reducing truck delays to 1%, warehouse and operating costs by 15% and transportation costs by 10%.

One of the latest technologies we have implemented to automate fuel costs is planning optimal refueling of heavy-duty vehicles. After all, mistakes made by drivers independently selecting filling stations and determining the necessary amount of fuel entail significant financial losses for the trucking company. Such deficiencies are due to the fact that domestic exporters are guided by regulations that are not updated in real time. Consequently, truckers do not have the opportunity to choose a filling station with the lowest cost for gasoline, as well as the ability of the company to monitor the effectiveness of use of the allocated daily quotas for refueling.

#### - Tell us more about the latest technology, how has it proved itself in practice?

- The Fleet TMS software solution, developed by BIA Technologies, allows operators to minimize losses on fuel purchases by means of automated planning of optimal refueling of heavy-duty vehicles.

It is now possible to plan refueling schedules for heavy-duty vehicle routes, to inform drivers of relevant changes, and to monitor truck movements for maximum economic effect. With the help of the mobile app drivers receive up-to-date information about filling schedules and also have an opportunity to give feedback on the state of availability of filling stations. We were able to optimize routes by adding about 30% of additional orders to one route, reduce idle

vehicles by 25% and transportation costs by 10%. The system allows to plan about 2 thousand daily trips, and the mathematical model takes into account about 400 important parameters when working in cities with different infrastructure.

#### - Can we make positive predictions about the development of the Russian logistics market of IT solutions?

– If a few years ago we treated the process of automation with cautiousness, but now everyone is absolutely convinced that the future of the transport industry is in robot-based systems. Over the next 5 years, this trend will only intensify, and to maintain their niche in the market, companies need to have digital elements for managing warehouse or transportation processes today. Today on the way of innovation most operators face problems replacing foreign software, but this fact does not fundamentally change the trend of improving the efficiency of business processes through the implementation of platform solutions.

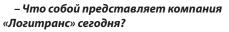
Speaking about the prospects of market development, it is certainly possible to make positive predictions. In 2022, a more promising way for logistics companies to reduce fuel costs is to use an information-centric paradigm with a seamless chain of automated solutions. Solutions for automating the refueling scheduling of heavy-duty vehicles deserve special attention.

In the selection of automation methods one cannot ignore the overall political and economic situation in the country, but it is important to remember: only those operators that have good manufacturing experience and mature solutions for the digitalization of processes will enjoy the market advantage in the long term. This means that the transition to new systems should be initiated as soon as possible.

В текущем году, по оценкам ряда экспертов, товарооборот между Россией и Турцией увеличился практически вдвое, импорт из Турции вырос на 113%. На фоне падения товарооборота с европейскими странами Турция всё больше приобретает стратегическое значение для российского товарного рынка и логистической отрасли. Ведущим турецким партнёром в этой сфере для РФ является транспортнологистическая компания «Логитранс», лидер грузоперевозок между Турцией и Россией и Турцией и СНГ.

О том, как расширяется сотрудничество между двумя странами и какова в этом роль «Логитранс», мы беседуем с директором по развитию бизнеса Атиллой Бураком Тунчем.

## «Логитранс»: «ИДЁМ ВПЕРЁД, КАК ТОЛЬКО ВИДИМ ВОЗМОЖНОСТИ»



– «Логитранс» – это одна из крупнейших турецких компаний, занимающаяся грузоперевозками, лидер перевозок грузов в Россию и страны СНГ. У компании более 500 собственных транспортных средств, свыше 300 сотрудников, 18 офисов в 12 странах мирах, среди которых – Беларусь, Казахстан, Грузия, Азербайджан, Иран, Китай и другие. И конечно, представительство в России, которое открылось одним из первых: компания была создана в 2006 году, а уже в 2007-м в Москве появился её российский офис.

Мы осуществляем полный спектр логистических услуг в сегментах B2B и B2C: это автомобильные, морские, железнодорожные и авиаперевозки, а также мультимодальные и интермодальные решения. Наша компания является агентом «Турецких авиалиний», есть у нас и прямой договор с РЖД. Также мы оказываем услуги по складской логистике: у нас имеются собственные склады в Москве, Казахстане и Грузии. Отдельный блок нашей деятельности – это услуги и

консультирование в области таможенного оформления. Наши высокопрофессиональные специалисты занимаются электронным таможенным декларированием, подбором нужных кодов, оформлением любой необходимой таможенной документации.

#### Насколько изменилась ситуация с доставкой грузов в Россию в этом году?

– Вообще, изменения оказались кардинальными. Основной маршрут, по которому ранее мы поставляли грузы в Россию и страны СНГ, проходил через Украину. Так что нам пришлось оперативно искать альтернативные маршруты, выстраивать новые цепочки. Поначалу это была в основном Грузия, а также паромное сообщение между Россией и Турцией, но оно, к сожалению, было и остаётся неритмичным. Некоторое время назад Грузия объявила о частичной поддержке европейских санкций, и, соответственно, ряд товаров мы теперь везём через Иран, Азербайджан в Россию и далее.

Также мы используем альтернативные варианты авиадоставки до Минска или Баку, а затем доставляем грузы до России уже другими транспортными средствами.

за Бурак

Что касается грузопотока, он увеличился, но не кратно: многие заказчики переориентировались на Восток, ещё часть пока что прекратила ввоз импорта.

Мы надеемся, что в 2023 году грузопоток будет расти, но для этого нужна и государственная поддержка: например, необходимо увеличить паромное сообщение в Азово-Черноморском бассейне. И в первую очередь существует потребность в крупных паромах, перевозящих грузовые фуры.

#### – Какие товары вы чаще всего перевозите?

– В первую очередь это грузы для строительного бизнеса. Кроме того, это автомобили и автозапчасти, бытовая техника. Значительную часть наших перевозок составляют текстильная промышленность и обувь, а также пищевые нескоропортящиеся продукты.

– Многие эксперты отмечают, что развитие автоматизации и цифровизации бизнес-процессов сегодня напря-

#### мую влияет на успешность компании. Как «Логитранс» использует это направление?

- Совершенно верно, диджитал-сегмент очень важен для оптимизации процессов и роста производительности компании. В нашей компании имеется специальная группа IT-специалистов, которые занимаются созданием программного обеспечения для нужд как, собственно, компании, так и наших клиентов. У нас разработаны свой софт, свои складские программы, собственная WMS – Logi3PL. Это программное обеспечение для управления складом, созданное с использованием современных технологий, оптимизирует работу складов и управляет всеми циклами в режиме реального времени. Благодаря этому устраняются человеческие ошибки в складских процессах, значительно снижаются затраты.

Гибкость и надёжная инфраструктура ПО позволяют эффективно управлять всеми видами складских операций. Таким образом, на складах «Логитранс» можно одновременно обслуживать разных клиентов в соответствии с конкретными критериями клиента.

Благодаря моделям, которые могут быть разработаны и управляться индивидуально для каждого клиента, продавцы могут продавать свою продукцию на зарубежных рынках.

Наряду с разработанным программным обеспечением, Logi3PL разрабатывает программные решения, которые позволят по-новому взглянуть на логистику возврата. Эта система внесёт позитивный вклад не только в бизнес конкретного клиента, но и в мировую модель сбережений, минимизируя при этом затраты клиентов на логистику возврата.

Высокий уровень автоматизации «Логитранс» позволяет нам также отслеживать местоположение наших транспортных

средств и оперативно принимать решения в случае возникновения каких-либо трудностей или незапланированных ситуаций. Если понадобится, мы получим фотоотчёт со спутника в режиме реального времени.

В зависимости от потребностей клиента ему также может быть предоставлена возможность входа в нашу систему для самостоятельного отслеживания своего груза.

#### – Насколько для «Логитранс» важно следование целям охраны окружающей среды и минимизации влияния на экологию?

– Оставить лучший мир будущим поколениям, развивать принцип экологичности и уделять первостепенное внимание защите природы, человека и окружающей среды – это наши базовые ценности.

Мы стараемся минимизировать выбросы углерода при выполнении нашей логистической деятельности и развивать её, используя передовые технологии, не наносящие ущерба природе.

Компания проводит регулярные исследования, которые позволяют отслеживать воздействие на окружающую среду нашей деятельности и дают рекомендации по их снижению.

Мы поощряем сертификацию нашей компании, соблюдая определённые стандарты качества.

Все транспортные средства компании имеют наивысший экологический класс «Евро-5» и «Евро-6» и проходят ежегодную проверку на соответствие экостандартам.

Также в рамках следования принципам устойчивого развития «Логитранс» с момента своего основания уделяет большое внимание проектам социальной ответственности и считает их одним из самых ценных строительных блоков корпоративной культуры.

В соответствии с политикой социальной ответственности компания оказывает поддержку основным экологическим и образовательным мероприятиям.

Мы проводим совместные, социально ответственные мероприятия с учебными заведениями, включающие предоставление безвозмездных стипендий, создание общежитий для студентов, выполнение или поддержку любых мероприятий, которые улучшат знания студентов, а также предоставление безвозмездных стипендий тем, кто получит степень магистра в нашей стране или за рубежом.

#### – Какие планы у «Логитранс» в 2023 году?

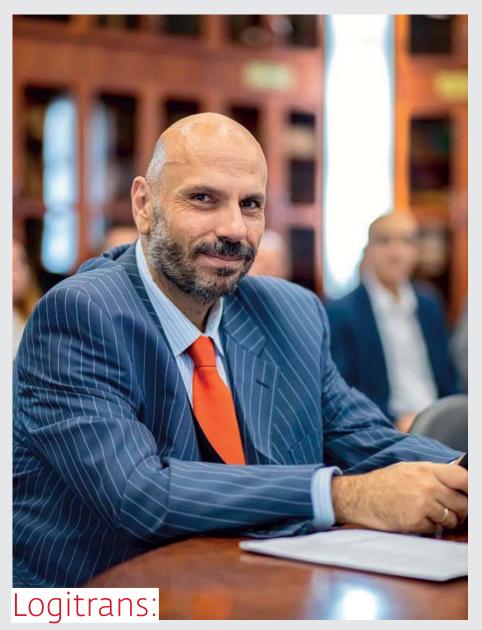
– В первую очередь мы планируем наращивать транспортно-логистическую активность через порт Новороссийск за счёт паромных перевозок контейнеров и грузовых фур.

Также в планах – расширение авиаперевозок посредством грузовых авиачартеров под турецким флагом.

Но и железнодорожные перевозки тоже являются приоритетными для нашей компании. Насколько мне известно, между турецким и российским правительствами ведутся переговоры о более активном использовании транспортного коридора «Север – Юг» через Иран и Азербайджан. Являясь членом Турецкой ассоциации переводчиков, «Логитранс», таким образом, может участвовать в переговорах и доносить свою точку зрения и пожелания наших клиентов.

Несмотря на присутствие компании на всей территории Евразии, Россия и страны СНГ по-прежнему являются для нас ключевым рынком. И я очень надеюсь, что следующий год будет гораздо лучше для нас и всех наших клиентов. Самое главное: наша компания молодая, быстроразвивающаяся; и как только мы видим возможности, мы идём вперёд.





This year, according to some experts, trade turnover between Russia and Turkey has almost doubled, imports from Turkey increased by 113%. Against the background of a decrease in trade turnover with European countries, Turkey is becoming increasingly important for the Russian commodity market and logistics industry.

The leading Turkish partner in this area for the Russian Federation is the transport and logistics company Logitrans – the leader in freight transportation between Turkey and Russia and Turkey and the CIS. We talked to Business Development Director Atilla Burak Tunç about how cooperation between the two countries is expanding and what Logitrans' role is in this.

## "WHEN WE SEE AN OPPORTUNITY, WE MOVE FORWARD"

#### - What is Logitrans today?

– Logitrans is one of Turkey's largest freight transportation companies, the leader in cargo transportation to Russia and the CIS countries. The company has more than 500 vehicles of its own, more than 300 employees, 18 offices in 12 countries of the world, among which are Belarus, Kazakhstan, Georgia, Azerbaijan, Iran, China and others. And of course the Russian representative office, which was among the first to open – the company was established in 2006, and already in 2007 the Russian office appeared in Moscow.

We provide a full range of logistics services

in the segments B2B and B2C – auto, sea, rail and air transportation, as well as multimodal and intermodal solutions. Our company is an agent for Turkish Airlines; we also have a direct contract with Russian Railways. We also render services in warehouse logistics – we have our own warehouses in Moscow, Kazakhstan, and Georgia. A separate block of our activity is services and consulting in the field of customs clearance. Our highly professional specialists deal with electronic customs declaration, selection of necessary codes, and execution of any necessary customs documentation.

#### - How has the situation changed in Russia this year?

– The changes have been drastic. The main route we used to ship cargo to Russia and CIS countries went through Ukraine. So we had to promptly search for alternative routes and form new chains. At first, it was mostly Georgia, and the ferry line between Russia and Turkey, but unfortunately, it was and still is not very regular. Some time ago, Georgia announced partial support of European sanctions, and, accordingly, we now carry a number of goods through Iran, Azerbaijan to Russia and beyond.



We also use alternative options of air delivery – to Minsk or Baku, and then we deliver goods to Russia by other transport vehicles.

As for the cargo flow, it has increased, but not by multiples – many customers have reoriented to the East, and some have stopped imports for the time being.

We hope that in 2023, the flow of goods will increase, but this also needs government support, for example, to increase the ferry service in the Azov-Black Sea basin. And first of all, there is a need for large ferries carrying cargo trucks.

#### - What goods do you transport most often?

- First of all, it is cargo for the construction business. Apart from that, they are cars, spare parts, and household equipment. A significant part of our shipments is textiles and footwear, as well as foodstuffs that are not perishable.

#### - Many experts note that the development of automation and digitalization of business processes today directly affects the success of the company. How does Logitrans use this trend?

– Quite right, the digital segment is very important to optimize processes and increase company productivity. Our company has a special group of IT-specialists who create software for the needs of the company itself and our customers. We have developed our own software, our own warehouse programs, our own WMS – Logi3PL. This warehouse management software created using modern technologies optimizes warehouse operations and manages all cycles in real time. It eliminates human errors in warehouse processes and significantly reduces costs.

Flexible and reliable software infrastructure allows for efficient management of all kinds of warehouse operations. Thus, different customers can be served simultaneously in Logitrans warehouses according to specific customer criteria.

With models that can be designed and managed individually for each customer, retailers can sell their products in foreign markets.

Along with the developed software, Logi3PL develops software solutions that will give a new perspective on return logistics. This

system will make a positive contribution not only to a particular customer's business, but also to the global savings model, while minimizing customer return logistics costs.

Logitrans' high level of automation also allows us to track the location of our vehicles and quickly make decisions in the event of any difficulties or unplanned situations. If necessary, we receive a satellite photo report in real time.

Depending on the customer's needs, it may also be possible for them to log into our system to track their own cargo.

## - How important is it for Logitrans to adhere to environmental goals and minimize environmental impact?

 Leaving a better world for future generations, promoting environmental stewardship and prioritizing the protection of nature, people and the environment are our core values.

We strive to minimize the carbon footprint of our logistics operations and develop them using advanced technologies that do not harm the environment.

The company conducts regular studies to monitor the environmental impact of our operations and make recommendations to reduce it.

We encourage certification of our company by adhering to certain quality standards.

All company vehicles have the highest environmental class Euro-5 and Euro-6 are tested annually for compliance with environmental standards.

Also within the framework of sustainable development principles Logitrans pays a lot of attention to social responsibility projects from the moment of its foundation and considers them as one of the most valuable building blocks of corporate culture.

In accordance with the social responsibility policy, the company supports major environmental and educational activities.

We carry out joint socially responsible activities with educational institutions, which include providing gratuitous scholarships, creating dormitories for students, performing or supporting any activities that will improve students' knowledge, and providing gratuitous scholarships to those who obtain master's degrees in our country or abroad.

#### - What plans does Logitrans have for 2023?

- First of all, we plan to increase our transport and logistics activity through the port of Novorossiysk - through ferry shipments of containers and cargo trucks.

We also plan to expand air transportation by means of Turkish-flag air cargo charters.

However, railroad transportation is also a priority for our company. As far as I know, there are negotiations between the Turkish and Russian governments on a more active use of the North-South transport corridor – via Iran and Azerbaijan. As a member of the Turkish association of interpreters, Logitrans can participate in negotiations this way and deliver its point of view and the wishes of our clients.

Despite the company's presence throughout Eurasia, Russia and the CIS countries are still a key market for us. In addition, I really hope that next year will be much better for us and for all our clients. Most importantly: our company is young, rapidly developing, and when we see an opportunity, we move forward.



ранспортно-логистический рынок России претерпел с начала этого года значительную трансформацию. Уход многих международных компаний, новые партнёры и цепочки доставки грузов, нестабильность в поставках товаров и ряд других изменений вынудили участников рынка менять подходы и искать нестандартные решения.

Однако, по мнению опытных специалистов логистической отрасли, практически в любой ситуации есть способы находить новые пути и решать существующие проблемы.
О том, как управлять сложными цепями поставок, быстро реагировать на любые изменения в планах, анализировать риски и помогать клиентам их избегать, рассказывает Светлана Почечуева,

и. о. коммерческого директора ведущей международной логистической компании NAWINIA.

### NAWINIA:

## SMART. DIGITAL. SERVICE



– NAWINIA – компания с более чем 20-летним опытом работы в транспортной логистике. Офисы компании открыты во многих городах России, в Китае, Германии, Азербайджане, Узбекистане, Казахстане и Турции. Также NAWINIA имеет разветвлённую сеть складов и агентов по всему миру. На данный момент в компании работает более 200 сотрудников.

В организации перевозок NAWINIA задействует все виды транспорта: морской, железнодорожный, авиа-, автомобильный. Компания перевозит такие грузы, как FMCG, одежда, телеком, дорожно-строительная техника и комплектующие для заводов.

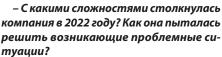
Грамотное управление компанией и внимание к передовым IT-разработкам позволили NAWINIA обеспечить оборот более миллиона заказов в год и привлечь круп-

ных международных клиентов, среди которых – IKEA, Leroy Merlin, Toyota, Wildberries, «МегаФон», КОМАТЅU и другие.

Ещё одной сильной стороной NAWINIA являются проектные перевозки, в которых заказчики из нефтехимических, горнодобывающих и энергетических отраслей выбирают партнёров по логистике на основе федеральных тендеров. Компания реализует сложнейшие цепочки по доставке хрупкого, крупногабаритного и дорогостоящего оборудования.

Экспертиза компании распространяется на все логистические услуги: это инжиниринг, разработка маршрута и документации, таможенное оформление, цифровой трекинг и страхование.

NAWINIA имеет множество наград и сертификатов, которые подтверждают полное соответствие услуг компании международным требованиям. Компания является членом международных ассоциаций EAA, ACEX и других, а также агентом IATA и FIATA.



– Почти сразу после начала СВО ведущие иностранные логистические и грузовые компании начали объявлять о своём уходе с рынка. В том числе к реакции на принятые ЕС санкции стали присоединяться и наши основные клиенты. Некоторые «поставили на паузу» всю деятельность на территории РФ, другие же объявили о полном уходе с рынка России.

В это же время мы, ожидая переориентирования логистических маршрутов и цепочек поставок, в оперативном порядке начали искать и формировать новые цепочки поставок с помощью привлечения дополнительных посредников и резидентов дружественных стран.

Одним из важных действий в направлении развития нашего присутствия в регионах стало открытие собственного офиса в Турции.



## – Недавно NAWINIA приняла участие в одной из главных логистических выставок Турции – Logitrans Turkey 2022. Как часто компания участвует в подобных мероприятиях? Как она была представлена на данной выставке?

– NAWINIA является активным участником большого количества отраслевых выставок и конференций, проходящих в России. Как правило, наши специалисты представлены на профильных мероприятиях в качестве приглашённых экспертов в области международной логистики (а с недавних пор ещё и в области аутсорсинга ВЭД).

Благодаря нашему опыту работы в области международной логистики, мы имеем возможность быть полезными спикерами во всех странах присутствия и за их пределами.

Поскольку товарооборот с Турцией за последние месяцы вырос на рекордные показатели – около 200%, – было предсказуемо, что турецкая выставка Logitrans Turkey станет популярной и востребованной у логистического сообщества. Поэтому нами было принято решение участвовать в мероприятии в максимально возможном формате – с собственным стендом и в качестве спикеров. Но даже мы не ожидали такого ажиотажа.

#### – Какие впечатления остались от участия в Logitrans Turkey 2022?

– Впечатления самые позитивные, но словами сложно описать энергетику, царившую между всеми участниками. За время проведения выставки десятки компаний со всех уголков мира побывали на нашем стенде. Мы обменялись сотнями новых контактов и рассказали о нашем видении развития международного сотрудничества. Нам удалось пообщаться с огромным количеством наших клиентов из России, которые также приехали сюда с интересом к этой стране.

Основной темой нашей пленарной сессии были новые возможности в области логистики между Россией и Турцией, на ней мы поделились актуальными данными по контейнерообороту грузов между странами, обозначили имеющиеся «бутылочные горлышки» и пути их расширения, а также рассказали о новых возможностях в области международного взаимодействия.

## – По итогам выставки появились ли новые партнёры и соглашения? Как вообще вы оцениваете возможности сотрудничества с Турцией?

– Мы провели несколько встреч с представителями местного и европейского бизнеса, которые рассказали о желании сотрудничества и возможных способах для осуществления этого.

Представители турецкого бизнес-сообщества предстали перед нами как эксперты

высокого уровня, нацеленные на понимание ситуации, взаимовыгодное сотрудничество и поиск решений для этого. В рамках выставки было заключено много договорённостей как с новыми подрядчиками в области перевозок, так и с клиентами.

#### – Расскажите о планах NAWINIA на следующий год.

– В следующем году мы планируем активно развивать новые логистические маршруты, особенно сосредоточиться на работе в странах, через которые проходит транспортный коридор «Север – Юг»: это Индия, Иран, Азербайджан и, конечно, Россия. Также мы намерены принимать участие в перевозках по Северному морскому пути.

Отдельное направление, которое мы будем расширять, – это услуги торгового агентирования, или, другими словами, аутсорсинга ВЭД. Эта сфера становится всё более актуальной и востребованной у клиентов. Поскольку таможенное законодательство и таможенные процедуры в нашей стране довольно сложны и бюрократизированы, а, кроме того, изменения в них вносятся довольно часто, специалисты по ВЭД должны быть опытными и держать руку на пульсе

всех нововведений. У собственника бизнеса редко есть возможность содержать штатного специалиста. Поэтому мы готовы предоставлять эти услуги нашим клиентам, освобождая для них время для управления бизнесом.

#### – Какие решения в долгосрочной перспективе, по вашему мнению, могут стать залогом развития транспортно-логистической отрасли в России?

– В первую очередь это развитие морского грузового парка и инфраструктуры: приобретение и строительство собственного флота, инвестирование в строительство портов – такая программа уже есть на федеральном уровне, где правительство финансирует 15%, а остальное – инвесторы. Это также развитие Северного морского пути, что вполне реально после постройки ледоколов, запланированной в рамках реализации федерального проекта «Развитие морских портов». Ну и конечно, это расширение железнодорожного Восточного полигона. Воплощение этих проектов в жизнь позволит российской транспортно-логистической отрасли перейти на новый, более высокий уровень.





S ince the beginning of this year, the Russian transport and logistics market has undergone considerable transformation. The exit of many international companies, new partners and cargo delivery chains, instability in goods deliveries and a number of other changes have forced market participants to change their approaches and look for non-standard solutions.

However, according to experienced experts in the logistics industry, in almost every situation there are ways to find new ways and solve existing problems.

Svetlana Pochechuyeva, the Acting Commercial Director of NAWINIA, a leading international logistics company, talks about how to manage a complex supply chain, quickly respond to any changes in plans, analyze risks and help clients avoid them.

## NAWINIA: SMART. DIGITAL. SERVICE

#### - How long has NAWINIA been operating, what is its main activity?

– NAWINIA is a company with more than 20 years experience in transport logistics. The company has offices in many cities in Russia, China, Germany, Azerbaijan, Uzbekistan, Kazakhstan and Turkey. NAWINIA also has an extensive network of warehouses and agents worldwide. Currently the company has more than 200 employees.

NAWINIA uses all types of transport: sea, rail, air and road. The company transports such goods as FMCG, clothing, telecommunications, road construction equipment and components for factories.

The company's competent management and attention to advanced IT developments allowed NAWINIA to secure over a million orders per year and attract major international customers, including IKEA, Leroy Merlin, Toyota, Wildberries, Megafon, KOMATSU and others.

Another strength of NAWINIA is project transportation, where customers from the

petrochemical, mining, and energy industries select logistics partners based on federal tenders. The company implements the most complex chains for the delivery of fragile, bulky and expensive equipment.

The company's expertise extends to all logistics services: engineering, route and documentation development, customs clearance, digital tracking and insurance.

NAWINIA has numerous awards and certificates, which confirm the full compliance of the company's services with international requirements. The company is a member of the international associations EAA, ACEX and others, as well as IATA and FIATA agent.

## - What difficulties did the company face in 2022 and how did it try to resolve any problematic situations?

- Almost, immediately after the start of the Special Warfare Operation (SWO), leading foreign logistics and freight companies began announcing their exit from the market.

Among other things, our main clients began to join the reaction to the sanctions adopted by the EU. Some "paused" all activities in Russia, while others announced a complete withdrawal from the Russian market.

At the same time, expecting the reorientation of logistics routes and supply chains, we promptly began to look for and form new supply chains by attracting additional intermediaries and residents of friendly countries.

One important action in the direction of developing our presence in the regions was the opening of our own office in Turkey.

- NAWINIA recently took part in one of the main logistics exhibitions in Turkey -"Logitrans Turkey 2022". How often does the company participate in such events? And how was your company represented at this exhibition?
- NAWINIA is an active participant in a large number of trade shows and conferences

held in Russia. As a rule, our experts are presented at these industry events as invited experts in international logistics (and lately also in outsourcing of international economic activity).

Due to our experience in international logistics, we are able to be useful speakers in all countries of our presence and beyond.

Since the turnover with Turkey in recent months has increased by a record amount of about 200% it was predictable that the Turkish exhibition "Logitrans Turkey" will be popular and in demand among the logistics community. That is why we decided to participate in the event as much as possible – with our own stand and as speakers. However, we did not expect such a rush.

#### - What were your impressions from participating in "Logitrans Turkey 2022?"

– Impressions are most positive, but words can hardly describe the energy that prevailed among all participants. During the exhibition, dozens of companies from all over the world visited our stand. We exchanged hundreds of new contacts and shared our vision of international cooperation. We were able to talk to a large number of our clients from Russia, who also came here with an interest in this country.

The main topic of our plenary session was new opportunities in logistics between Russia and Turkey, where we shared actual data on container turnover between the countries, identified existing bottlenecks and ways to expand them, and talked about new opportunities in international cooperation.

#### - Did new partners and agreements emerge as a result of the exhibition? How do you assess the opportunities for cooperation with Turkey in general?

- We had several meetings with representatives of local and European businesses, who talked about the desire for cooperation and possible ways to implement it.

Representatives of the Turkish business community appeared before us as experts of a high level aimed at understanding the situation, mutually beneficial cooperation and finding solutions for this. We made many new agreements both with new transportation contractors and with customers during the show

#### - Could you tell us about NAWINIA plans for the next year?

 Next year we are planning to actively develop new logistic routes and focus on the countries of the North-South corridor such as India, Iran, Azerbaijan and of course Russia.
 We also intend to take part in transportation along the Northern Sea Route.

A separate area we will expand is trade agency services or, in other words, outsourcing of international economic activity. This sphere is becoming more and more relevant and in demand among clients. Since the customs legislation and customs procedures in our country are quite complicated and bureaucratized, and, in addition, changes are made quite often, the specialists in international economic activity must be experienced and keep abreast of all the innovations. The business owner is rarely able to maintain a full-time specialist. Therefore, we are ready to provide these services to our customers, freeing up their time to manage their business.

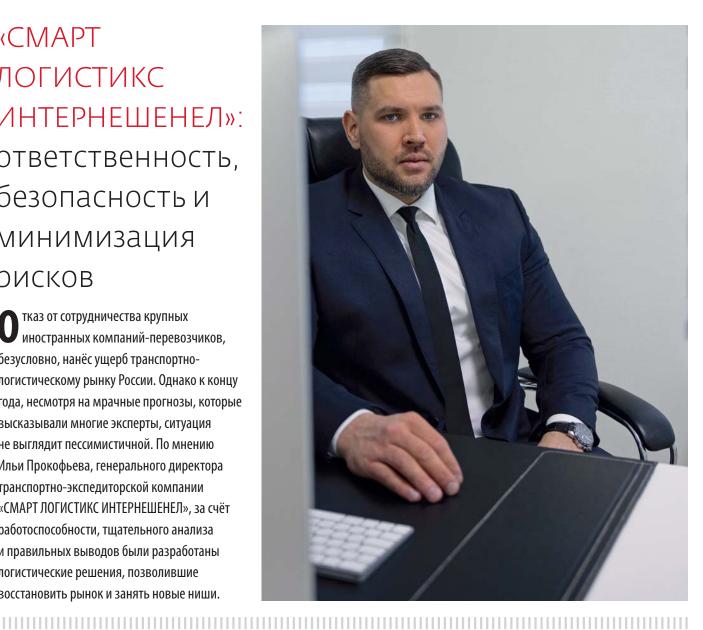
#### - In your opinion, which solutions in the long term can become the key to the development of the transport and logistics industry in Russia?

- First of all it is the development of the marine cargo fleet and infrastructure - buying and building of the own fleet, investing in construction of ports - such a program already exists on the federal level, where the government finances 15% and the rest is provided by investors. This is also the development of the Northern Sea Route, which is quite realistic after the construction of icebreakers, planned under the federal project "Development of sea ports". And, of course, the expansion of the Eastern Railway. The implementation of these projects will allow the Russian transport and logistics industry to reach a new, higher level.



### **«CMAPT** ЛОГИСТИКС ИНТЕРНЕШЕНЕЛ»: ответственность, безопасность и минимизация рисков

тказ от сотрудничества крупных иностранных компаний-перевозчиков, безусловно, нанёс ущерб транспортнологистическому рынку России. Однако к концу года, несмотря на мрачные прогнозы, которые высказывали многие эксперты, ситуация не выглядит пессимистичной. По мнению Ильи Прокофьева, генерального директора транспортно-экспедиторской компании «СМАРТ ЛОГИСТИКС ИНТЕРНЕШЕНЕЛ», за счёт работоспособности, тщательного анализа и правильных выводов были разработаны логистические решения, позволившие восстановить рынок и занять новые ниши.



#### - Расскажите подробнее о деятельности «СМАРТ ЛОГИСТИКС ИНТЕРНЕШЕНЕЛ».

– Компания с 2014 года занимается организацией контейнерных мультимодальных перевозок – и в качестве экспедитора, и в качестве собственника контейнеров.

Также мы реализуем сложные проекты по перевозке проектных (негабаритных) грузов и перевозке балком, в первую очередь из южных портов России.

Значимым видом деятельности компании является реализация комплексных решений ВЭД-сопровождения: это организация закупок, выстраивание цепочек поставки, а также консалтинговое и юридическое сопровождение в отношении групп санкционных товаров.

К основной номенклатуре экспортных грузов, перевозки которых мы осуществляем, относится продукция лесопромышленного комплекса. Что касается импорта, то это более широкий спектр товаров, востребованных российской экономикой: оборудование, техника, компоненты для сельскохозяйственной, строительной, химической и фармацевтической отраслей промышленности. Это краны, экскаваторы, легковые автомобили, присадки, масла, электроника и многое другое.

#### - Насколько сложно было адаптироваться к новым условиям?

– С самого начала стало понятно, что уход большого количества зарубежных, в первую очередь морских, перевозчиков это исключительно политическое решение с целью дестабилизации экономики РФ. Помимо разорванных контрактов и ограничения привычных маршрутов, рынок столкнулся с кризисом дефицита контейнерного оборудования. Исторически так сложилось, что большая часть международной логистики функционирует с использованием контейнерного оборудования ещё со времён ленд-лиза: универсальную тару удобно и быстро обрабатывать в разных странах, портах и терминалах. Отказ от сотрудничества крупных иностранных компаний-перевозчиков, естественно, нанёс ущерб транспортно-логистическому рынку. Понимаете, рынок морских перевозок был сформирован в основном зарубежными участниками с длительным стажем, которые, несомненно, имели гегемонию в нашей отрасли. И их уход подразумевал гораздо более серьёзные последствия, чем оказалось в результате.

В итоге, по моему мнению, сложившаяся ситуация является во многом полезной для нашей страны. Многие компании, наша в том числе, переориентировались на доступные коридоры и использовали все имеющиеся возможности. За счёт работоспособности, тщательного анализа и правильных выводов были разработаны логистические решения, позволившие восстановить рынок и занять новые ниши.

#### - Какие маршруты были выбраны взамен ставших недоступными?

- Раньше мы, как и большинство участников логистического рынка, использовали Санкт-Петербургский порт. В стране он был самым развитым портовым комплексом с более стабильно функционирующей инфраструктурой, в отличие от, например, Владивостока или Новороссийска.

Но поскольку он практически перестал функционировать, нами в качестве стратегических путей реализации логистических сервисов было выбрано два основных коридора: это Азово-Черноморский бассейн – через Турцию и Персидский залив.

Сегодня налажены стабильные цепочки поставок экспорта в Средиземноморский бассейн: Египет, Израиль; на Африканский континент – через Персидский залив; в страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии – через Турцию и Персидский залив. Что касается Китая, то экспорт из РФ стабилен, а вот транзит через КНР в соседние государства остаётся пока практически закрытым.

Таким образом, можно констатировать, что фактически к концу года решения были найдены по большинству направлений и групп товаров.

И теперь необходимо время, чтобы существующие рынки адаптировались к новой реальности, перестали волноваться, привыкли к тому, что, конечно, увеличение сроков поставок отражается на себестоимости продукции.

#### – А стоимость сильно возросла?

 Да в общем-то, не так уж и сильно в ряде направлений, а в части направлений ощутимо, в первую очередь в импорте.

Большее влияние, чем цена, оказал стресс, связанный с общей конъюнктурой рынка: пока нет чёткого понимания, как в целом будет себя вести мировая экономика.

Но всё равно можно говорить о стабилизации процессов и о том, что для российского рынка есть явные плюсы.

## – Это очень интересно, потому что о минусах говорят многие, а о плюсах – гораздо меньше.

– Закостенелость ранее существовавшего рынка перевозок, одни и те же игроки, возможности, решения, с одной стороны, гарантировали стабильность, но с другой мешали развитию. Сейчас мы наблюдаем тенденцию выхода на рынок нового поколения экспедиторов, которые умеют налаживать связи с нуля, готовы рисковать, обладают здоровым авантюризмом. Впервые за очень долгое время в транспортно-логистической отрасли намечается возможность для переломного момента, её полной перестройки, чтобы обеспечить слаженное взаимодействие с отраслями экспортной экономики, реализовать максимально выгодный уровень сервиса.

Ведь ещё совсем недавно у нас и мысли не было, что перед нами откроются такие возможности. Формирование ставок, расписание судозаходов, следование правилам, которые диктовали другие игроки...

Теперь же в России появляются собственные профессиональные команды, которые ничуть не хуже, а в чём-то и лучше способны обеспечивать нужды экономики. Я не боюсь новых условий, потому что создавал свою компанию в сформировавшейся конкурентной среде. И считаю, что сейчас в стране есть потенциал к оздоровлению в разных отраслях – не только в логистике. Сегодня время социально ответственного бизнеса и волевых решений, время, когда происходящие изменения мы можем обернуть себе на пользу. Так что я рассматриваю происходящее исключительно в позитивном ключе.

#### – Как вы считаете, какую поддержку может оказать отрасли государство?

– Думаю, у государства есть много способов. Но для начала нужно дать чёткое определение: что именно нужно логистическому бизнесу. Не просто общие фразы, а конкретные пожелания. По моему мнению, нужны госпрограмма или субсидии, позволяющие отечественным логистическим компаниям и судовладельцам получать дополнительные скидки на погрузо-разгрузочные работы на территории терминалов. Я считаю, что тарифы для российских и иностранных экспедиторов должны быть дифференцированы в пользу отечественного бизнеса. Причём не обязательно это должна быть поддержка перевозчика, можно оказать её экспортёру при условии, что он пользуется услугами российского перевозчика. Но, конечно, это должны быть конкурентные решения, а не задранные заранее ставки с оглядкой на субсидии.

Кроме того, я бы хотел, чтобы государство реализовало систему подготовки управленческих профессиональных кадров для логистической отрасли, нашло возможность оказать помощь молодым специалистам. В общем, не обязательно помогать экспедиторам, достаточно обратить внимание на развитие транспортной инфраструктуры, в частности портов, и поддержку экспортёров, и мы также будем в плюсе. Как говорится: дайте удочку, а рыбу сами наловим.

#### – Сегодня ряд экспертов приравнивает скорость внедрения ИТ-решений к эквиваленту выживаемости бизнеса в России. «СМАРТ ЛОГИСТИКС ИНТЕРНЕШЕ-НЕЛ» реализует цифровые технологии?

– Я бы разделил это направление на две части. Что касается сервиса для клиентов, то пока что таких продуктов мы не внедряли: до недавнего времени клиенты использовали сервисы морских перевозчиков. Мы планируем заняться этим вопросом, но чуть позже, сейчас нужно стабилизировать и оптимизировать бизнес-процессы.

А вот если говорить о работе внутри компании: если вы попадёте к нам

в офис, будете здорово удивлены – не найдёте практически вообще бумажной документации.

Любой логистический проект включает в себя массу действий с большим количеством участников: это коммерческие подразделения, customer-сервис, отдел экспедирования, автотранспорта и ж/д транспорта, бухгалтерия и т. п. И я прекрасно понимаю, что доступность и оперативное получение информации – неотъемлемая часть хорошего сервиса. Поэтому с 2018 года я лично с секундомером в руках замерял все процессы взаимодействия, передачи информации, и к 2020 году мы перешли практически полностью на цифровой формат деятельности.

Хотелось бы, конечно, чтобы аналогичное цифровое взаимодействие было налажено между экспедиторами и портами. Пока что персонал вынужден работать с большим количеством бумажных носителей, получаемых от порта; львиная доля времени тратится на сканирование и загрузку этих документов в систему. Причём нам есть у кого поучиться. Например, Сингапур. Можно, в принципе, брать уже готовые технологические решения и настраивать под себя.

## – Какие приоритетные задачи вы ставите перед компанией на ближайшее время?

– Изменившиеся условия диктуют необходимость приобретения новых компетенций и повышения уровня оказываемых услуг. Сегодня меняется статус экспедитора. Теперь это не просто компания, организующая перевозку, а полноценный участник транспортно-логистического рынка, который должен оказывать профессиональные консультации, предлагать наиболее оптимальные решения, минимизировать риски и свои, и клиентские. Необходимо брать на себя ответственность, гарантировать безопасность, контролировать процесс перевозки на всех этапах следования груза, чтобы клиент получил его в максимально сжатые сроки.

Также возрастает важность тщательного отслеживания законодательных изменений: ослабления или введения новых ограничений, особенно принимаемых иностранными государствами в отношении санкционных товаров.

Поэтому в первую очередь я ставлю задачу – делать свою работу максимально качественно, с высоким уровнем клиентской поддержки. Сейчас от нас зависит деятельность экспортных предприятий: если они не смогут стабильно поставлять товар, то рискуют закрыться.

В общем, оптимизация всех цепочек поставок, максимальная вовлечённость и высокий уровень сервиса. Наш девиз на будущее – «Бороться и искать, найти и не сдаваться».



## SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: responsibility, safety and risk minimization

The refusal of large foreign companies-carriers to cooperate, certainly, caused damage to the transport-logistics market of Russia. However, by the end of the year, despite "gloomy" predictions made by many experts, the situation does not look pessimistic. According to Ilya Prokofyev, the general director of Smart Logistics International, due to efficiency, thorough analysis and correct conclusions logistics solutions were developed, which allowed to restore the market and occupy new niches.

#### - Tell us more about the activities of Smart Logistics International.

– Since 2014 the company has been engaged in the organization of container multimodal transportation both as a freight forwarder and as a container owner.

We also implement complex projects for transportation of projects, oversized cargoes and transportation of beams, primarily from the southern ports of Russia.

A significant activity of the company is the implementation of complex solutions for foreign economic activity-support: the organization of procurement, building supply chains, as well as consulting and legal support in respect of groups of sanctioned goods.

The main nomenclature of export cargoes, transportation of which we carry out, are the products of the timber industry complex. As for imports, it is a wider range of goods demanded by the Russian economy: equipment, machinery, components for the agricultural, construction, chemical and pharmaceutical industries. These are cranes,

excavators, cars, additives, oils, electronics and much more.

#### - How difficult was it to adapt to the new conditions?

- From the very beginning, it was clear that the withdrawal of a large number of foreign and first of all maritime carriers was a purely political decision aimed at destabilizing the economy of the Russian Federation. Beside ruptured contracts and restrictions of usual routes, the market

was also faced with a crisis of lack of container equipment. Traditionally most of international logistics has functioned with the use of container equipment since the time of Land-Lease, as universal packaging is convenient and quick to handle in different countries, ports and terminals. The refusal of cooperation of large foreign carriers, of course, damaged the transport and logistics market. It is clear that the sea shipping market was formed mainly by foreign participants with a long experience, who undoubtedly had hegemony in our industry. And their withdrawal implied much more serious consequences than it turned out in the end

As a result, in my opinion, the current situation is in many ways beneficial for our country. Many companies, including ours, reoriented themselves to available corridors and took advantage of all the opportunities available. Through diligence, thorough analysis, and the correct conclusions, logistical solutions were developed that allowed us to restore the market and occupy new niches.

#### - What routes have been chosen to replace those that have become unavailable?

– We previously used the port of St. Petersburg, as well as most participants of the logistics market. It was the most developed port complex in the country with a more stable infrastructure, unlike, for example, Vladivostok or Novorossiysk.

But since it practically stopped functioning, two main corridors were chosen as strategic ways to implement logistics services – the Azov-Black Sea basin – via Turkey and the Persian Gulf.

Today there are stable export supply chains to the Mediterranean basin: Egypt, Israel, to the African continent – through the Persian Gulf, to the countries of Latin America and Southeast Asia – through Turkey and the Persian Gulf. As for China, exports from Russia are stable, but transit through China to neighboring countries remains practically closed.

Thus, we can state that actually by the end of the year solutions have been found for most directions and groups of goods.

And now it takes time for the existing markets to adapt to the new reality, to stop worrying and get used to the fact that, of course, the increase in the delivery time is reflected in the cost of production.

#### - Has the cost increased a lot?

- By and large, not that much in a number of areas, but in some areas it was noticeable, primarily in imports.

Stress related to the general market situation has had a greater impact than the price – there is no clear understanding of how the global economy will behave overall.

Anyway, we can talk about the stabilization of processes and that is an obvious pluses for the Russian market.

## - This is very interesting, because many people talk about the minuses, but much less about the pluses.

– The rigidity of the old transportation market, the same players, opportunities, solutions, on the one hand guaranteed stability, but on the other hand, they hindered development. Now we are witnessing a tendency of coming to the market of a new generation of forwarders, which are able to establish connections from scratch, ready to take risks, and have healthy adventurism. For the first time in a very long time, the transport and logistics industry is facing the possibility of a turning point, its complete restructuring, to provide coordinated cooperation with the branches of the export economy, to realize the most profitable level of service.

Not so long ago we had no idea that we would have such opportunities. Forming rates, shipping schedules, following the rules dictated by other players...

Now Russia has its own professional crews, which are no worse and in some ways better able to meet the needs of the economy. I am not afraid of the new conditions, because I built my company in the competitive environment. And I think that now the country has the potential to recover in different industries – not only in logistics. Today is the time of socially responsible business and strong-willed decisions, the time when we can turn changes to our advantage. So I see what is happening only in a positive way.

#### - What kind of support do you think the government can give to the industry?

– I think the state has many ways. But first we need to give a clear definition – what exactly the logistics business needs. Not just general phrases, but concrete wishes. In my opinion, we need a State program or subsidies, which would give Russian logistic companies and ship owners extra discounts for loading and unloading at terminals. I think that tariffs for Russian and foreign forwarders should be differentiated in favor of domestic business. Moreover it does not have to be carrier support, we can give it to an exporter, provided it uses the services of a Russian carrier. But of course there must be competitive solutions.

Moreover, I would like the state to implement the system of training managerial professional staff for the logistics industry, to find an opportunity to help young specialists. In general, it is not necessary to help the forwarders, it would be enough to pay attention to the development of transport infrastructure, in particular, ports, and support for exporters, and we will also be at an advantage. As the saying goes, give us a fishing rod and we will catch fish ourselves.

- Today, a number of experts equate the speed of IT solutions implementation

#### with the equivalent of business survival in Russia. Does Smart Logistics International implement digital technologies?

– I would divide this area into two parts. Regarding customer services, we have not yet implemented such products, because until recently clients used the services of ocean carriers. We plan to deal with this issue, but a little later, now we need to stabilize and optimize business processes.

And as for working inside the company, if you come to our office you will be surprised – you will find practically no paperwork at all.

Any logistics project involves a lot of activities with a lot of participants – these are commercial divisions, customer service, forwarding department, motor transport, rail transport, accounting and so on. And I am well aware that accessibility and prompt information is an integral part of good service. Therefore, since 2018, I have personally measured all the processes of interaction and information transfer with a stopwatch in my hands, and by 2020 we have switched almost completely to digital activities.

Of course, I would like to see a similar digital interaction between forwarders and ports. So far, the staff has to work with a large number of paper carriers received from the port, and the lion's share of time is spent on scanning and uploading these documents into the system. And we have someone to learn from. Singapore, for example. In principle, you can take ready-made technological solutions and adjust them to your own needs.

#### - What are your priorities for the company in the near future?

– The changed conditions dictate the need to acquire new competences and increase the level of services. Today the status of the forwarder is changing. It is no longer just a company which organizes transportation, but a fully fledged participant of the transport and logistics market, who should provide professional consultations, offer most optimal solutions, minimize risks – both for itself and for clients. It is necessary to take responsibility, to guarantee safety, to control the transportation process at all stages of cargo movement for the client to receive it in the shortest possible time.

The importance of careful monitoring of legislative changes is also increasing – the weakening or introduction of new restrictions, especially those imposed by foreign countries on sanctioned goods.

Therefore, my first task is to do my work with the highest quality, with a high level of customer support. Now the activities of export enterprises depend on us – if they are unable to consistently deliver goods, they risk closing down.

In general, optimization of all supply chains, maximum involvement and a high level of service. Our motto for the future is to fight and search, find and not give up.

• • •

. . .

• • •

. . .

. .

. .

• • •

• • •

• • •

. . .

. . .

. . .

. . .

• • •

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

. . .

• • •



### – Как давно существует компания, какие услуги она предоставляет своим клиентам?

– Компания «Балтийский фарватер» расположена в Санкт-Петербурге, успешно работает на рынке международных транспортно-экспедиторских услуг с 2014 года. Опыт работы в данной сфере позволяет предлагать оптимальные решения по доставке импортных и экспортных грузов. Мы предлагаем полный цикл транспортно-экспедиторского обслуживания. Это доставка любым видом транспорта, экспедирование груза на всём пути следования, консолидация и страхование грузов от всех рисков, то есть с полным покрытием убытков от утраты или повреждения груза.

Кроме того, важное направление нашей деятельности – таможенное оформление грузов. В нашей компании работают профессионалы с большим опытом, которые хорошо знают законодательство в области таможенного регулирования и могут дать рекомендации по оформлению грузов в таможне РФ. Наши специалисты смогут подготовить пакет необходимых разрешительных документов для оформления: деклараций и сертификатов соответствия, сертификатов происхождения, идентификационных заключений, лицензий и разрешений в области экспортного контроля.

Также мы предлагаем аудит ВЭД компании, что помогает клиентам найти слабые места в цепочках поставок и в дальнейшем ведёт к снижению таможенных и финансовых рисков.

Важно, что мы работаем с партнёрами из разных стран, это позволяет получать ставки на фрахт «из первых рук».

#### – Было ли сложно пережить резкую трансформацию логистического рынка?

– Поначалу, конечно, это привело к определённым сложностям. Основную номенклатуру грузов наших клиентов составляют оборудование, запчасти, электронные компоненты и продукция химической промышленности, поэтому многие товары попали в санкционные списки.

ачиная с весны 2022 года российская транспортно-логистическая отрасль, функционировавшая ранее по вполне понятным для всех участников правилам, столкнулась с серьёзными изменениями. Поистине тектонические преобразования рынка привели к ряду сдвигов и необходимости пересмотра путей решения поставленных задач.

И хотя сложный период не закончился, преодолеть трудности вполне реально, если есть профессиональные компетенции, опытный коллектив и доверие клиентов, считает Лада Герасимова, генеральный директор транспортно-экспедиторской компании «Балтийский фарватер».

#### «БАЛТИЙСКИЙ ФАРВАТЕР»:

## БЕЗОПАСНОЕ РУСЛО В РОССИЙСКИХ ТАМОЖЕННЫХ РИФАХ

К тому же некоторые зарубежные партнёры разорвали сотрудничество, часть привычных маршрутов стала недоступной. И перед нами встала трудная задача: как привезти санкционный товар, деньги за который уже уплачены клиентом? Пришлось в срочном порядке искать альтернативные варианты. Но мы заключили новые партнёрские соглашения, разработали другие маршруты, наладили новые логистические цепочки. В общем, справились. И самое главное: с нами остались наши клиенты, которые нам доверяют.

#### – Какие маршруты вы используете сегодня? Насколько увеличились сроки поставок?

– Основные точки входа грузов – это порт Владивосток, а оттуда уже по железной дороге; либо порт Новороссийск, а затем – автотранспорт.

Сроки доставки действительно увеличились значительно: минимум на 2-3 недели и больше. Из Индии в Санкт-Петербург грузы в среднем идут порядка двух месяцев. В Приморье также существенные задержки. В основном это связано с нехваткой на железной дороге подвижного состава для вывоза возросших объёмов грузов. Автотранспортом же доставлять товар из Владивостока очень дорого, да и много не вывезешь.

Конечно, существуют ещё варианты авиадоставки: есть маршруты через Турцию, Узбекистан, Арабские Эмираты. Это быстрее, но значительно дороже.

## – Сейчас, наверное, не самое лучшее время для планирования деятельности, но всё же какие задачи вы ставите перед компанией в следующем году?

– Самое главное для нас – пожалуй, сохранить своих клиентов. Мы не гонимся за количеством, гораздо важнее качество: это тщательное планирование всей логистической цепочки и учёт расходов с целью минимизировать риски и снизить затраты клиента.

Перспективными представляются дальнейшее развитие и проработка направления доставки экспорта-импорта из/в Индию. Экономика Индии быстро развивается, в стране производится качественная продукция, особенно в области химической, текстильной и машиностроительной промышленности. Это даёт возможность заменить поставки аналогичной продукции из Европы. К тому же у нас есть дружеские связи с представителями индийского бизнеса.

#### - Что для вас является наиболее важным во взаимодействии с клиентами?

В первую очередь наши основные принципы – это взаимоуважение и честность, открытые и взаимовыгодные деловые отношения.

Мы также придерживаемся индивидуального и доверительного подхода к каждому клиенту.

Клиенты, в свою очередь, отмечают, что им комфортно и надёжно работать с компанией «Балтийский фарватер». Мы внимательно изучаем все запросы, реагируем на них в кратчайшие сроки и в полном объёме. Кроме того, мы всегда готовы проконсультировать потенциальных заказчиков. Например, если клиент готовит документацию для участия в тендере, он может обратиться к нам за необходимыми расчётами. Мы понимаем, что в такой ситуации результат не гарантирован, но готовы работать на перспективу, помогаем, несмотря на временные затраты.

Также мы всегда рекомендуем нашим клиентам обращаться за консультацией ещё на этапе планирования поставки, чтобы понимать, какие требования есть к данной продукции, какие разрешительные документы необходимо будет получить для её таможенного оформления.

В заключение хочу отметить, что наши сотрудники более 20 лет работают в сфере ВЭД, и наш опыт, работоспособность и профессиональные навыки позволяют нам максимально эффективно оказывать качественные услуги в сфере логистики и таможенного оформления грузов.

S ince the spring of 2022, the Russian transport and logistics industry, which had previously functioned according to the rules that were clear to all participants, has faced major changes. A truly global transformation of the market has led to a number of serious changes and the need to revise the ways of solving the set tasks.

Although the difficult period is not over, it is quite realistic to overcome difficulties if you have professional skills, experienced staff and the trust of clients, says Lada Gerasimova, General Director of Baltic fairway transport-forwarding company.

#### - How long has the company existed and what services does it provide to its clients?

– The company Baltic fairway is located in St. Petersburg, successfully working in the market of international transport and forwarding services since 2014. Experience in this area allows us to offer the best solutions for the delivery of import and export cargoes. We offer a full cycle of transport and forwarding services. This delivery by any type of transport; forwarding cargo on the entire route, the consolidation and insurance of cargo from all risks, that is fully covered losses from loss or damage to cargo.

In addition, an important area of our activity is customs clearance. Our company employs professionals with extensive experience, who are well aware of the legislation in the field of customs regulation and can give recommendations on registration of goods in the customs of the Russian Federation. Our specialists can prepare a package of necessary permits for registration: declarations and certificates of conformity, certificates of origin, identification reports, licenses and permits for export control.

We also offer an audit of international economic activity of the company, which helps clients to find weaknesses in supply chains and subsequently leads to reduction of customs and financial risks.

Importantly, we work with partners from different countries, which allows us to get freight rates "from the first hand".

#### - Was it difficult to experience the dramatic transformation of the logistics market?

- At first, of course, it led to certain difficulties. The main nomenclature of our clients' cargoes are equipment, spare parts, electronic components and chemical products,

#### BALTIC FAIRWAY -

## A SAFE CHANNEL IN RUSSIAN CUSTOMS REEFS



so many goods were on the sanctions lists.

In addition, some foreign partners broke off cooperation, and some of the usual routes became inaccessible. And we were faced with a difficult task – how to bring sanctioned goods, the money for which has already been paid by the client. We had to urgently look for alternatives. But we signed new partnership agreements, developed other routes, and set up new logistics chains. In general, we managed. And most importantly, our clients, who trust us, staved with us.

#### - What routes do you use today, how much has the delivery time increased?

- The main entry points for cargoes are the port of Vladivostok, and from there by rail, or the port of Novorossiysk, and then by road.

Delivery time has indeed increased considerably, by at least 2-3 weeks or more. From India to St. Petersburg cargoes take on average about two months. There are also significant delays in Primorye. Basically, this is due to the lack of railroad rolling stock for the export of increased volumes of goods, and it is very expensive to deliver goods by truck from Vladivostok, and you can't take out a lot of them.

Of course, there are also options of air delivery – there are routes via Turkey, Uzbekistan, the Arab Emirates, which are faster, but much more expensive.

## - This is probably not the best time to plan activities. However, what tasks are you setting for your companies in the next year?

- The most important thing for us is probably to keep our clients. We are not looking for quantity, quality is much more important – it is careful planning of the logistics chain and cost accounting in order to minimize risks and reduce customer costs.

Further development and elaboration of export-import delivery from/to India is promising. India's economy is growing rapidly; the country produces high-quality products, especially in the field of chemical, textile and engineering industries. This makes it possible to replace deliveries of similar products from Europe. In addition, we have friendly relations with representatives of Indian business.

#### - What is the most important for you in cooperation with your clients?

- First of all, our main principles are mutual respect and honesty, open and mutually beneficial business relations.

We also have an individual and trusting approach to each client.

•

• •

• •

. . .

•

• • • • • •

Clients, in turn, say that they feel comfortable and reliable working with Baltic fairway. We carefully analyze all requests, we respond to them in the shortest possible time and in complete form. In addition, we are always ready to consult potential customers. For example, if a client prepares documentation for participation in a tender, he can turn to us for the necessary calculations. We understand that in such a situation the result is not guaranteed, but we are ready to work in the future, we help despite the time expenditures.

We also recommend our customers to consult us at the stage of planning the delivery, to understand what the requirements are for the products, what permits will be necessary to issue for customs clearance.

In conclusion I would like to note that our employees have been working in the field of international economic activity for more than 20 years, and our experience, efficiency and professional skills allow us to provide the most effective quality services in the field of logistics and customs clearance of goods.

Российские предприниматели устремились на Дальний Восток! Именно поэтому переориентация цепочек поставок — насущная проблема всех логистов. Санкции, уход крупных зарубежных грузовых перевозчиков, невозможность ввозить товары через порты Северо-Западного и Южного регионов РФ, снижение доли воздушных и автоперевозок... Всё это привело к тому, что Приморье, традиционно являвшееся перевалочным хабом для доставки товаров в страны АТР, приняло на себя львиную долю импорта. Количество экспортных сырьевых грузов также увеличилось, притом что транспортный потенциал и логистические мощности региона не были рассчитаны на такую нагрузку. А с возросшим грузопотоком нужно справляться.

Что делать в такой ситуации и как развивать транспортную инфраструктуру Дальнего Востока — об этом мы беседуем с Максимом Куземой, экспертом, председателем Комитета по транспорту и логистике «Деловой России» по Хабаровскому краю и ЕАО, генеральным директором «Первой контейнерной компании».



#### – Каким вы видите будущее региона? Что нужно делать, чтобы разгрузить логистический рынок?

– Сегодня по Транссибу и БАМ перевозят 150 млн тонн грузов в год. Потенциальный грузооборот – 320 млн тонн. Уже сейчас потребность больше чем вдвое превышает факт! Необходимо увеличивать провозные возможности Восточного полигона РЖД, расширять БАМ, делать всё, чтобы оперативно развивать транспортную инфраструктуру. И не только железнодорожную, так как ей не покрыть всех потребностей бизнеса и населения. Нужны дороги, морские терминалы, портовая инфраструктура.

Возьмём, к примеру, Хабаровский мост. Во-первых, у него всего две полосы, что не отвечает потребностям автотранспорта. А во-вторых, это единственный мост через Амур. С любой точки зрения – что с логистической, что с точки зрения безопасности и жизнеобеспечения региона – нужен дублёр моста.

Что касается таможенных пунктов, нужно организовывать новые. У нас очень протяжённая граница с Китаем, существующие пункты уже не справляются с потоком груза.

Конечно, в регионе непростые условия для строительства: сложные грунты, вечная мерзлота. Но начинать строить нужно уже сейчас! Иначе через несколько лет весь грузопоток Дальнего Востока забъётся в «бутылочное горлышко». И его уже будет не расширить.

### ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ КАК ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО «РАЗВОРОТУ НА ВОСТОК»

– Как выстроено в регионе взаимодействие между бизнесом и властью? Ведь порой ситуация требует моментального реагирования.

– Бизнес всегда нуждался и будет нуждаться в диалоге с властью. Прямая связь между бизнес-сообществом и функционерами, принимающими решения от имени города и края, – обязательное условие для эффективного диалога и поиска прорывных решений.

Уже сейчас со стороны бизнеса есть не просто запрос на развитие, есть понимание: что делать для извлечения прибыли и для развития экономики региона. Задача региональной власти – сделать шаг навстречу бизнесу и предоставить все возможные инструменты государственной поддержки.

Кроме того, нам нужно перенимать передовой московский опыт реализации региональных бизнес-проектов: когда власть транслирует бизнесу приоритеты государственной экономической политики и помогает найти идеи для их реализации, а бизнес реализует, получая государственную поддержку.

Что можно сделать у нас? Для начала – собрать в едином центре все предпринимательские инициативы и направления для инвестирования. Для этого я сейчас провожу работу по формированию регионального экспертного совета при губернаторе Хабаровского края. Задачей совета станет поиск конкретных решений для помощи бизнесу, а также корректировка взаимодействия институтов исполнительной власти и предпринимательского сообщества.

Я уверен, что Хабаровский край имеет все ресурсы для того, чтобы стать пилотным проектом в реализации глобальной государственной доктрины по «развороту на Восток». А усиление предпринимательской активности – основа восстановления и роста экономики.

## – Расскажите о своей транспортной компании. С какими проблемами вы сталкиваетесь сегодня?

– «Первая контейнерная компания» – крупный транспортный перевозчик. Мы

осуществляем как авто-, так и железнодорожные грузоперевозки. Уже больше восьми лет работаем по всей стране и гарантируем своим клиентам надёжное и ответственное партнёрство. Мы понимаем, что от поиска правильных логистических решений зависят не просто поставки – зависят жизнь регионов и экономика страны.

В основном мы выполняем транзитные ж/д перевозки Москва – Хабаровск со сроком доставки 12-13 дней – это очень быстро, сопоставимо со скоростью железнодорожных пассажирских перевозок! А цена на такую перевозку практически в четыре раза ниже почтово-багажной. Увеличение скорости и снижение стоимости доставки влияют на ценообразование, на увеличение грузопотока, а в итоге – на каждого из нас. Цены на товары, которые мы видим на полках магазинов, – отчасти результат правильной и выгодной логистики.

Сегодня мы, к сожалению, уже отмечаем падение объёма внутрироссийских грузоперевозок. На части предприятий уменьшилось производство, продавцы «замерли», они не готовы полностью загружать склады, так как не уверены, что товар будет востребован в полном объёме.

Решать все эти проблемы можно и нужно за счёт прорывных решений в логистике и развития транспортной инфраструктуры! Я понимаю сложности бизнес-сообщества, имею определённый административный ресурс, постоянно держу руку на пульсе, знаю состояние транспортной отрасли в регионе и в стране, имею многолетний опыт работы в этой сфере. Отсюда и желание участвовать в налаживании диалога бизнеса и институтов власти. Ведь в итоге от этой синергии выиграют все: и предприниматели, и государство, и экономика, и каждый, кто живёт в нашей огромной стране.

Russian entrepreneurs are headed for the Far East! That is why the reorientation of supply chains is an urgent problem for all logistics companies. Sanctions, withdrawal of major foreign freight companies, impossibility to import goods through the ports of the North-Western and Southern regions of Russia, reduction of air and road transport share... All this led to the fact that Primorye, which has traditionally been a transshipment hub for goods delivery to Asia-Pacific countries, has taken on the lion's share of imports. The number of commodity export cargoes has also increased, even though the region's transport potential and logistics capacity were not designed for such a load. And the increased cargo flow has to be handled.

What to do in this situation and how to develop the transport infrastructure of the Far East – we are talking about this with Maksim Kuzema, an expert, the Chairman of the Transport and Logistics Committee of "Business Russia" for the Khabarovsk region and the Evreiskaya Autonomous Region, the CEO of First Container Company.



## KHABAROVSK TERRITORY AS A PILOT PROJECT FOR TURNING TO THE EAST

#### How do you see the future of the region, what should be done to unload the logistics market?

- Today 150 million tons of cargo per year are transported along the Trans-Siberian Railway and the Baikal-Amur Mainline. The potential cargo turnover is 320 million tons. Even now the demand is more, more than twice as much! It is necessary to increase the carrying capacity of the Eastern section of Russian Railways, to expand the Baikal-Amur Mainline, and to do everything possible to promptly develop the transport infrastructure. And not just the railway infrastructure, because it cannot cover all the needs of business and the population. We need roads, marine terminals, and port infrastructure.

Take the Khabarovsk Bridge, for example. First of all, it has only two lanes, which does not meet the needs of vehicles. And secondly, it is the only bridge across the Amur. From any point of view – from logistical, as well as from the point of view of security and life support of the region – we need a double for the bridge.

As for customs checkpoints, we need to set up new ones. We have a very long border with China, and the existing points are no longer able to cope with the flow of cargo.

Of course, our region has difficult conditions for construction: difficult soils, permafrost. But it is necessary to start building now! Otherwise in a few years the entire cargo flow of the Far East will be impossible to expand.

- How is the interaction between business and authorities organized in the region? After all, sometimes the situation requires an immediate response.
- Business has always needed and will always need a dialogue with the authorities.

Direct communication between the business community and the functionaries who make decisions on behalf of the city and the region is a necessary condition for an effective dialogue and the search for breakthrough solutions.

Even now there is not only a request for development on the part of the business community, but also an understanding of what to do for profit and for the development of the regional economy. The task of regional authorities is to make a step forward to business and provide all possible tools of state support.

In addition, we need to adopt the advanced experience of Moscow in the implementation of regional business projects: when the government transmits to the business the priorities of state economic policy, and helps to find ideas for their implementation, and the business realizes it, receiving state support.

What can be done in our region? To begin with – to gather all entrepreneurial initiatives and areas for investment in a single center. For this purpose, I am currently working on the formation of a regional expert council under the Governor of Khabarovsk Territory. The task of the council will be to search for specific solutions of assistance to business, as well as to adjust interaction between institutions of executive authority and the entrepreneurial community.

I am sure that the Khabarovsk Territory has all the resources to become a pilot project in the implementation of the global state doctrine on the turn to the East. And the strengthening of entrepreneurial activity is the basis of economic recovery and growth.

#### - Tell us about your transportation company. What problems do you face today?

- First Container Company is a large transport operator. We carry out both road

and rail freight transportation. For more than 8 years we have been working all over the country and guarantee our customers a reliable and responsible partnership. We understand that the search for the right logistics solutions do not just depend on supply – it depends on regional life and the economy.

Basically, we carry out transit transport by rail "Moscow – Khabarovsk" with delivery time 12-13 days – it is very fast, comparable to the speed of rail passenger traffic! And the price of such transportation is almost 4 times lower than that of mail and baggage. Increasing the speed and reducing the cost of delivery affects the pricing, the increase in traffic, and ultimately, for each of us. The prices we see on store shelves are partly the result of proper and profitable logistics.

Today, unfortunately, we are already seeing a decrease in the volume of domestic freight traffic. Some companies have reduced production, retailers have "frozen", they are not ready to fully load their warehouses, because they are not sure that the goods will be in demand in full.

All these problems can and should be solved through breakthrough solutions in logistics and development of transport infrastructure! I understand the difficulties of the business community, I have a certain administrative resource, I constantly have a "hand on the pulse", I know the state of the transport industry in the region and in the country, and I have many years of experience in this field. Hence the desire to participate in the establishment of a dialogue between business and government institutions. After all, everyone will benefit from this synergy: entrepreneurs, the state, the economy, and everyone who lives in our vast country.

#### ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ РАСШИРЯЕТ КОРИДОР ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



ир меняется, меняется и экономическая реальность. Всё это ставит серьёзные задачи перед бизнесом. Но такие вызовы являются и трудностями, и возможностями одновременно. Сегодня видно, что наиболее жизнеспособен гибкий бизнес, готовый адаптироваться к новым условиям и быстро трансформирующий бизнес-модели. Это подтверждают итоги IV Тюменского экспортного форума: миссия бизнеса сегодня – предсказать риски, выработать антикризисный план развития, найти новые форматы взаимоотношений и новые страны для взаимовыгодного партнёрства.

В рамках форума после серии переговоров инвестиционное агентство и Торговопромышленная палата Тюменской области подписали соглашение с российско-турецким торговым домом «РОСТ», узбекская команда заявила о готовности закупать в Западной Сибири неограниченный объём фермерского мяса и молока, а иранцы активно заинтересовались списком из 12 проектов в сфере научного, культурноисторического и медицинского туризма.

Работа Тюменской области по поддержке экспорта показательна и продолжает наращивать обороты. По данным таможенной статистики, экспортные продажи региона в 2022 году увеличились в 1,8 раза, причём 95% вывозимых товаров несырьевые и неэнергетические.

«ВЭД любого региона зависит от активности местных предпринимателей, но в неменьшей степени и от институциональных условий. Мы двигались последовательно, внедряя бесшовную модель сопровождения компаний от переговоров до контрактов», – отметил на пленарном заседании форума губернатор Тюменской области Александр Моор.

«Сначала определили перспективные направления по товарным группам: это пищевая и лесная промышленность, строй-индустрия, машиностроение, сервис в ТЭК. Навели фокус на рынки в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, сделали акцент на Турции, Иране, Египте, Китае и Монголии – все эти страны в разной степени готовы работать с российскими поставщиками, имеют логистические и финансовые инструменты

для совершения операций. Сосредоточились на продвижении через бизнес-миссии, перекрёстные визиты, участие в выставках с коллективным региональным стендом. Стали повышать уровень компетенций местных бизнесменов. Не забываем про усиление мер поддержки: в конце ноября, например, одобрили субсидирование доставки грузов до границы РФ на сумму до 500 тыс. рублей», – сообщил глава региона.

В итоге товарооборот Тюменской области с Узбекистаном вырос в этом году в 1,5 раза, с Турцией – в 2,3 раза, а с Ираном – почти в четыре раза.

В свою очередь, председатель совета правления российско-турецкого торгового дома «РОСТ» Кадир Куртулуш заявил в бизнес-диалоге, что его страна рассматривает Тюмень в качестве самого серьёзного партнёра. Зампредседателя Союза лесопромышленников и предпринимателей Турецкой Республики Мустафа Шишман добавил, что его соотечественникам очень важен русский лес. Предприниматель Тургут Эдис, торгующий на Средиземноморье слабоалкогольными напитками и квасом из Твери, готов привозить также морсы и соки из сибирских ягод.

Руководитель фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» Николай Пуртов заметил, что платёжеспособному региону, в свою очередь, интересны следующие проекты: магазины турецких брендов, логистический центр для обмена товарами, лесопереработка, лифтовое оборудование, туристические проекты и кожевенное производство.

Иранцы также приехали с серьёзными намерениями: руководитель делегации Голамали Пейвасте предложил Тюменской области стать побратимом одной из провинций Исламской Республики. Там ждут тюменские продукты питания, пиломатериалы, растительные масла, зерновые культуры, особенно кукурузу, даже комбикорм. В скором времени будет подписано соглашение о полноформатной зоне свободной торговли между Ираном и ЕАЭС; Россия сможет занять пустующие партнёрские кресла и усилить проекты в области модернизации теплоэлектростанций и железнодорожной сети, в нефтегазовом секторе.

Договорённости по товарным группам почти достигнуты, но как быть с логистикой, которая до сих пор хромает? «Керченский пролив закрыт: грузы отправляют через Новороссийск – паромов существенно не хватает, а это очереди, потерянное время и другие проблемы. Таможенную процедуру, причём с двух сторон сразу, нужно сделать более удобной и быстрой, а налоги снизить», – подчеркнул директор турецкой транспортно-логистической компании «Мидл Коридор Логистикс» Ахмет Бурак Ичен.

Очевидно, что решить логистические проблемы поможет Иран – как основной участник транспортного коридора, соединяющего Россию с Южной и Юго-Восточной Азией, Ближним Востоком и далее Африканским континентом. По мнению представителей Минпромторга РФ, и государство, и бизнес готовы вкладываться в развитие этого маршрута.

The world is changing, and the economic reality is also changing. All this poses serious challenges to business. But such challenges are both difficulties and opportunities at the same time. It is obvious today that the most viable business is a flexible business that is ready to adapt to new conditions and quickly transform its business models.

This is confirmed by the results of the IV Tyumen Export Forum – the mission of business today is to predict the risks, work out the anti-crisis development plan, and find new formats of relationships and new countries for mutually beneficial partnership.



## THE TYUMEN REGION IS EXPANDING ITS CORRIDOR OF EXPORT OPPORTUNITIES

During the Forum, after a series of negotiations the Investment Agency and the Chamber of Commerce and Industry of the Tyumen Region signed an agreement with the Russian-Turkish Trading House "Rost" (Growth), the team from Uzbekistan declared their readiness to buy an unlimited amount of farm meat and milk from Western Siberia, and the Iranians are actively interested in the list of 12 projects in the sphere of scientific, cultural-historical, and medical tourism.

The work of the Tyumen Region to support exports is exemplary and continues to increase its turnover. According to customs statistics, export sales of the region increased 1.8 times in 2022, and 95% of the exported goods are not raw materials or energy products.

"Any region's foreign trade depends on the activity of local entrepreneurs, but just as much on the institutional environment. We have moved consistently, introducing a «seamless» model of supporting companies from negotiations to contracts", said Governor of the Tyumen Region Alexander Moor at the plenary session of the Forum. "First of all, we identified promising areas by commodity groups, such as food and timber industry, construction industry, machine building, and services in the fuel and energy sector. We focused on markets in Kazakhstan, Uzbekistan, Azerbaijan, and we also made an emphasis on Turkey, Iran, Egypt, China, and Mongolia - all these countries, to different extents, are ready to work with Russian suppliers, and have logistical and financial instruments for transactions. We focused on promotion through business missions, cross visits, participation in exhibitions with a collective regional stand. We started to raise the level of competence of local businessmen. We do not forget about the strengthening of support measures: for example, at the end of November, we approved subsidizing of cargo transportation up to 500 thousand rubles," said the head of the region.

As a result, the goods turnover between the Tyumen Region and Uzbekistan has increased 1.5 times this year, 2.3 times with Turkey, and almost 4 times with Iran.

In his turn, Kadir Kurtulus, the Chairman of the Board of the Russian-Turkish Trading House "Rost" (Growth), said in a business dialogue that his country considers Tyumen to be the most serious partner. Mustafa Shishman, the Deputy Chairman of the Union of Timber Industry and Entrepreneurs of the Republic of Turkey, added that his compatriots are very interested in Russian timber. Entrepreneur Turgut Edis, who sells low-alcohol drinks and kvass from Tver on the Mediterranean, is ready to bring also morses and juices from Siberian berries.

The head of the Tyumen Region Investment Agency Foundation Nikolai Purtov noticed that the payable region is interested in the following projects: stores of Turkish brands, a logistics center for the exchange of goods, timber processing, elevator equipment, tourism projects, and tannery.

The Iranians also have serious intentions:

the Head of the delegation Gholamali Peivasteh suggested that the Tyumen Region become a twin province of one of the provinces of the Islamic Republic. They are waiting there for Tyumen food products, sawn timber, vegetable oils, cereals, particularly corn, and even mixed fodder. Soon an agreement on a full-fledged free trade zone between Iran and the Eurasian Economic Union will be signed, and Russia will be able to take the vacant partner seats and reinforce projects in the modernization of thermal power plants and the railway network, and in the oil and gas sector.

Agreements on commodity groups have almost been reached, but what about logistics, which are still not established? "The Kerch Strait is closed – cargoes are sent through Novorossiysk, and there is a significant shortage of ferries, which means queues, lost time and other problems. The customs procedure should be made more convenient and faster, and taxes should be reduced," said the director of the Turkish transport and logistics company "Middle Corridor Logistics" Ahmet Burak Icen.

It is obvious that Iran, as the main participant of the transport corridor connecting Russia with South and Southeast Asia, the Middle East and then the African continent, will help to solve logistical problems. According to representatives of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, both the state and business are ready to invest in the development of this route.

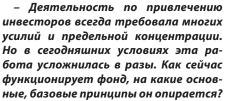
Николай Пуртов:

«ЛЮБОЙ ПРОЕКТ
ИНТЕРЕСЕН, ПОТОМУ
ЧТО ОН СОЗДАЁТ
РАБОЧИЕ МЕСТА»

ф онд «Инвестиционное агентство Тюменской области» был образован в 2013 году для формирования возможностей реализации инвестпроектов и инициатив на территории региона.

Агентство ориентировано на создание так называемого «зелёного» коридора для предпринимателей, сопровождение инвестиционных проектов с различным объёмом инвестиций: от привлечения инвестпроекта и его сопровождения до оказания информационной поддержки, административного содействия в его осуществлении.

О наиболее важных и актуальных проектах фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» мы беседуем с его генеральным директором Николаем Пуртовым.



– В первую очередь это максимально широкое сотрудничество. Наше инвестиционное агентство, как интегратор, взаимодействует со всеми финансовыми институтами, которые расположены как внутри, так и вовне региона: с Фондом развития промышленности, Корпорацией МСП, Российским экспортным центром, банками.

Мы тесно работаем с Агентством инфраструктурного развития и понимаем, какой проект нужно, условно говоря, локализовать в наших индустриальных парках. Поддерживаем деловые взаимоотношения с Тюменским технопарком, куда заходят наши инноваторы, чтобы реализовывать свои бизнес-идеи. Выстраиваем отношения с правительственными структурами, которые оказывают региональную поддержку. Например, Департамент инвестиционной политики предоставляет сегодня субсидии по договорам лизин-

га, Департамент агропромышленного комплекса поддерживает и субсидирует сельское хозяйство.

Такое широкое взаимодействие и внутренняя работа инвестиционного агентства способствуют тому, что на территории Тюменской области появляются и реализуются новые инвестиционные проекты, а действующие получают поддержку для модернизации или расширения производства. Мы также способствуем тому, чтобы продукция наших партнёров реализовывалась на территории Тюменской области, других регионов РФ, выходила на международный рынок. Как результат – постоянное увеличение как объёмов инвестиций, так и числа самих проектов; пятое место в Национальном рейтинге состояния инвестклимата в субъектах РФ по итогам 2021 года.

#### Какие механизмы использует агентство при взаимодействии с инвесторами?

– Первостепенная задача нашей команды при знакомстве с инвестпроектом – дать ему возможность «приземлиться» на определённом земельном

участке. На старте проекта у инвестора много задач, решение которых может затянуться. Поэтому на протяжении всего периода реализации мы работаем с инвестором через механизм проектного офиса, благодаря которому формируется единая информационная платформа на основе выстроенного взаимодействия ресурсоснабжающих организаций, муниципальных, региональных и федеральных органов власти. Во время заседаний проектного офиса, которые проходят еженедельно в режиме ВКС, мы прорабатываем все вопросы в комплексе: от готовности земельного участка до реализации проекта, включая подведение сетей, выдачу разрешения на строительство и так далее. Благодаря такому подходу многое удаётся решать оперативно. Проектный офис значительно усилил эффективность «зелёного» коридора и принципа работы в системе «одного окна» для бизнеса.

#### – Какие меры принимаются для поддержки инвесторов в связи с экономической нестабильностью?

– С 1 июля 2022 года в Тюменской области начала действовать новая мера

поддержки: теперь бизнесмены, реализующие здесь масштабные инвестпроекты, могут арендовать без торгов у региона земельный участок сроком на год всего за один рубль. Проект признаётся соответствующим критериям масштабного в зависимости от численности населения муниципалитета, где его собираются реализовать. Например, для самой Тюмени масштабным считается проект с инвестициями от 30 млн рублей и созданием не менее 30 рабочих мест.

Кроме того, в 2020 году была разработана Программа инвестиционного развития Тюменской области по девяти приоритетным направлениям. И мы видим, что эта стратегия оказалась верной даже сегодня – с учётом всех существующих ограничений. Спрос есть и на создание промышленных предприятий и заводов, направленных на традиционную переработку сырья, и на развитие современных технологий.

Также недавно губернатором Тюменской области было подписано постановление о 5-процентном субсидировании закупок у участников межрегионального нефтегазового кластера.

#### – Расскажите о наиболее важных инвестиционных проектах региона.

– Вообще, мы собрали хороший портфель инвестпроектов: он составляет порядка 545 проектов, их реализация позволит создать более 22 тыс. новых рабочих мест

Говоря о том, какие инвесторы пришли, надо обязательно отметить тех, кто остался и приступил к реализации своих новых проектов. Так, например, «ТюменьАгро» в регионе реализует уже четвёртую очередь строительства тепличного комбината, у ГК «Дамате» в активной фазе старта проект по созданию племенного репродуктора индейки – это будет уже второй проект компании в Тюменской области. ООО Завод «ГофропакТюмень» завершило реализацию третьего проекта по модернизации оборудования и приступило к четвёртому. ООО «Авагро» в Казанском районе уже несколько лет занимается сельскохозяйственной производством техники и приступает к реализации нового проекта по производству пластиковых ёмкостей для нужд сельхозтехники. Один из знаковых профилакториев региона «Светлый» неоднократно обращался к нам за финансовой поддержкой для расширения и модернизации бизнеса, и это тоже показатель: бизнесу в Тюменской области комфортно, он готов здесь развиваться.

Если говорить о текущем годе, то летом на ПМЭФ были подписаны соглашения по инвестпроектам, которые пополнят экономику региона на 37 млрд рублей. Один из крупнейших стратегических проектов—

строительство линейного элеватора, в котором одновременно может храниться до 200 тыс. тонн зерна. Это порядка 5 млрд рублей инвестиций компании «Новый сухопутный зерновой коридор» и 135 новых рабочих мест. Проект имеет стратегическое значение, так как является частью новой схемы поставок российского зерна на крупнейшие азиатские рынки и открывает тюменским фермерам удобный доступ на экспорт. Весной мы подписали соглашение с компанией «Медскан» по строительству многопрофильного медицинского центра на 1 млрд рублей. Это важный элемент для развития благоприятной социальной среды для наших жителей. Также с компанией Wildberries договорились о строительстве логистического центра на 8 млрд рублей.

Но хочу подчеркнуть, что для нас важны и небольшие проекты. Например, открытие детской игровой комнаты в селе Абатское. Или недавно мы включили в реестр проект строительства первого в регионе центра обработки данных: развитие ИТсферы сегодня крайне необходимо для нас, это новое для региона направление, и я надеюсь, что оно будет развиваться. Сейчас ожидаем принятия решения инвестором о размещении в Тюменской области второго такого центра. Для нас это очень важно, так как для региона открываются новые горизонты, новые возможности. Любой проект интересен, потому что он создаёт рабочие места. А это ещё один шаг вперёд с точки зрения развития

Кстати, значительное количество таких проектов реализуется на территории муниципалитетов и ими же администрируется.

#### – То есть вы делегируете муниципалитетам ответственность за исполнение проектов?

– Да, акцент на муниципалитетах неслучаен: с конца 2021 года в регионе запущен пилотный для России проект в сфере привлечения инвестиций «Акселерация муниципальных команд». На тот момент это был единственный в стране пример вовлечения муниципальных образований в инвестиционный процесс не в роли исполнителей, а в качестве полноправных участников. Тюменское ноу-хау уже подхватили Пермский край, Челябинская область, Республика Чувашия.

Сегодня в каждом муниципалитете сформированы инвестиционные профили, которые позволяют территориям развиваться и строить планы на основе анализа имеющихся возможностей и ресурсов. При этом учитываются кадровый потенциал, наличие свободных площадок для создания новых предприятий и возможные рынки сбыта продукции,

прорабатываются потенциальные интересанты. По сути, это карта реализации инвестиционных бизнес-идей, которая выстроена на основе проработанного спроса населения и предпринимателей, федеральных и региональных экспертов. Чтобы такой документ не лёг под сукно, была разработана программа акселерации муниципальных команд. Результатом реализации инвестиционного профиля становятся реальные инвестиции в муниципалитет.

Например, в Казанском районе за 60 дней акселератора запущено в работу восемь инвестиционных проектов с общим объёмом инвестиций 183 млн рублей. В масштабах региона кажется, что это небольшие цифры, но население в Казанском районе – 22 тыс. человек, и всего за 60 дней команда смогла добиться таких высоких результатов.

## – В каких направлениях будет развиваться инвестиционная составляющая региона в ближайшее время?

– Тюменская область – одна из сильных экономик России; в рейтинге качества жизни, разработанном АСИ, регион занимает второе место. И здесь важна не только традиционно востребованная нефтегазовая сфера. Богатство природных ресурсов, качественные дороги и крепкая социальная политика – всё это очень привлекательно для потенциальных инвесторов. Плюс регион обладает высоким кадровым потенциалом: у нас сосредоточены квалифицированные кадры нефтегазовой сферы и смежных отраслей, расположено 11 вузов и филиалов, в которых обучается 56 тыс. студентов.

Тюменская область находится на логистическом перекрёстке, именно поэтому на нашей территории запланировано строительство линейного элеватора как одного из объектов нового сухопутного коридора экспорта злаковых, бобовых и масличных культур. Прорабатывается целый ряд проектов по строительству в регионе логистических комплексов, ведутся переговоры по возведению знаковых социальных объектов, медицинских центров, спортивных объектов. Главный вектор на ближайшие несколько лет – создание конкурентоспособного продукта с большой интеллектуальной составляющей, а также привлечение новых технологий с учётом климатических особенностей региона.

Сегодня в орбите агентства более 120 инвестиционных предложений, находящихся на разной стадии проработки. И я думаю, что потенциал у региона очень большой. Во многом ещё и потому, что сегодня бизнесу в Тюменской области комфортно. И мы делаем всё возможное для того, чтобы сохранить и приумножить эти комфортные условия.



#### Ольга Романец:

## «В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАСТЬ И БИЗНЕС СЛЫШАТ ДРУГ ДРУГА»

АО «Агентство инфраструктурного развития Тюменской области» было создано правительством региона в целях содействия формированию благоприятной инвестиционной среды, создания инфраструктуры и обеспечения комплексного развития индустриальных площадок, а также сопровождения проектов: от идеи до выпуска готовой продукции.



О деятельности Агентства инфраструктурного развития в современных непростых условиях ведения бизнеса мы беседуем с его генеральным директором Ольгой Романец.

#### – В чём заключаются основные задачи деятельности Агентства?

– В первую очередь наша уникальность заключена в концепции дуализма. С одной стороны, организация создана в форме акционерного общества, поэтому нам максимально близки и понятны нужды и проблемы бизнеса. А с другой стороны, наш основной акционер – это государство, так что мы прекрасно представляем, как организованы и функционируют госструктуры, и активно с ними взаимодействуем. Мы хорошо понимаем обе стороны и строим наши проекты, учитывая интересы этих двух сторон.

Основная деятельность Агентства сосредоточена на создании и развитии объектов промышленной инфраструктуры. Под нашим управлением находится порядка 2 млн кв. м недвижимости. Это два индустриальных парка, которые создавались в чистом поле с нуля. Уже точно можно сказать, что индустриальный парк «Боровский» — успешный реализованный проект. На его территории работают 12 резидентов.

Вторая площадка – это Богандинский парк. Занимает 267,9 га, сейчас он на стадии завершения инфраструктуры.

Кроме того, ведётся активная работа по созданию промышленного технопарка «ДСК-500» (https://dsk500.com) площадью 150 тыс. кв. м. Предполагается, что он станет самым большим промышленным технопарком в России. В этом году мы провели архитектурный конкурс на концепцию технопарка и приступили к проектированию первого этапа.

#### – Чем непосредственно занимается Агентство в рамках управления индустриальными парками?

– Один из наших сервисов – это выполнение функций технического заказчика, начиная от формирования бизнес-плана и до ввода объекта в эксплуатацию. Эта деятельность очень важна для наших

инвесторов. Она позволяет отдать нам, как специалистам, на исполнение массу задач, которые требуют много времени и «узких» компетенций: это проектирование, поиск подрядчиков и контроль их работы, взаимодействие с госорганами. Мы хорошо говорим на языке бизнеса и языке государства, и нам удаётся вы-



страивать взаимодействие максимально эффективно.

В этом году мы также начали внедрение нового сервиса «создание производства с нуля». Считаем, что это будет очень востребованным инструментом, так как сегодня приходит много запросов от инвесторов. У них есть средства и желание диверсифицировать бизнес, но нет навыков и представления о том, как запустить производство. Здесь наши компетенции также востребованы.

В наших планах – развивать деятельность в качестве управляющих партнёров по созданию частных индустриальных парков. На данном этапе у нас подписано два таких соглашения.

# – В России нет двух одинаковых регионов. В чём, по вашему мнению, заключается специфика Тюменской области?

– Во-первых, сильно развитая нефтегазовая отрасль региона является прочным фундаментом для развития социальной инфраструктуры и других отраслей.

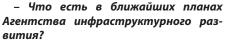
За счёт этой устойчивости есть возможность предлагать уникальные меры экономической поддержки бизнеса в регионе. Например, возмещение до 50% стоимости оборудования при приобретении его в лизинг. Также предусмотрена очень популярная стимулирующая мера для участников нефтегазового кластера: Тюменская область компенсирует 5% от стоимости оплаченного



оборудования или услуг, заказанных у предприятий региона. Кроме того, с начала этого года действует новая мера поддержки: бизнесмены, реализующие в регионе масштабные инвестпроекты, могут арендовать земельный участок для размещения производства всего за один рубль в месяц.

Таким образом, в Тюменской области удалось сформировать комфортную вну-

треннюю среду для работы и жизни при успешных коммуникациях между властью и бизнесом. Участники процесса слышат друг друга и заинтересованы в конструктивном взаимодействии, чем может похвастать далеко не каждый российский регион. Благодаря этому Тюменская область занимает лидирующие позиции в Национальном рейтинге состояния инвестклимата в субъектах РФ, результаты которого ежегодно презентуются в рамках Петербургского международного экономического форума.



– То, ради чего мы и были созданы: привлечение инвесторов и взаимодействие с ними. Мы не сидим и не ждём, когда ктото заинтересуется нами; сами активно работаем, участвуем в мероприятиях по всей стране, выходим на контакт. Нас также отличает гибкость: мы всегда находим решение, чтобы удовлетворить запросы инвесторов, а они всегда уникальны.

Также в нашем фокусе – расширение перечня предоставляемых Агентством услуг, развитие цифровых сервисов.

Я считаю, что наша главная задача – это создание площадок, где будут объединены и промышленность, и наука, и образование, и ІТ; такие площадки будут органично вписаны в городскую жизнь. Пересечение разных индустрий в одном месте позволит создать продуктивную среду, что приведёт к созданию не только продукции, но и новых востребованных технологий, в которых нуждается и регион, и наша страна в целом.





«ТАЛК лизинг» — крупнейший оператор по предоставлению в лизинг оборудования, сельскохозяйственной, строительной и дорожной спецтехники в Тюменской области и УрФО, участник федеральных и региональных программ по поддержке предприятий в сфере сельского хозяйства, промышленного производства и дорожного строительства. Филиалы компании работают в Тюменской, Свердловской, Курганской и Челябинской областях, в ХМАО и ЯНАО. О компании и планах по её дальнейшему развитию мы беседуем с генеральным директором «ТАЛК лизинг» Анатолием Картухиным.

## – Как сегодня чувствует себя компания? Что изменилось в её деятельности за последнее время?

 «ТАЛК лизинг» демонстрирует рост по многим показателям: по данным рейтингового агентства «Эксперт», за первое полугодие 2022 года компания переместилась с 52-го на 36 место, поднявшись на 16 пунктов. Лучшие показатели – по объёму нового бизнеса в разрезе энергетического оборудования, это 3-е место в рейтинге, участие в котором принимали 103 российские лизинговые компании.

«ТАЛК лизинг» – это ещё и дополнительные возможности; компания обладает собственной инфраструктурой для поддержки проектов, куда входят современные павильоны для презентации и продажи техники и оборудования, сервисный центр по предпродажной подготовке и проведению техобслуживания, самый большой в Тюменской области склад запчастей для сельскохозяйственной и дорожной техники.

Несмотря на сложную ситуацию, связанную с санкциями и разрывом логистических цепочек, «ТАЛК лизинг» продолжает бесперебойную поставку техники, оборудования и запасных частей с учётом пожеланий клиентов.

Если говорить о других показателях года, имеющих отношение к лизингу в принципе, то главный - значительное сокращение предметов лизинга. И мы, как и большинство предприятий, оказавшихся в этой ситуации, активно смотрим в сторону техники и оборудования, бывших в употреблении, прорабатываем партнёрские программы, которые позволят проводить ребилд – иначе говоря, делать на базе старого практически новое – и лишь после этого передавать лизингополучателю. На мой взгляд, этот продукт будет востребован, по крайней мере, пока страна находится под санкционным давлением. Иллюзий питать не нужно, нужно перезагружать экономику, в том числе улучшая имеющиеся производственные мощности и позволяя лизингополучателям пользоваться этим.

Заявок относительно новых производств становится больше, рынок ищет варианты замены тех позиций, которые импортировались, появляются российские аналоги. Это требует обновления основных фондов предприятий.

# – Насколько трансформировался тюменский рынок сельхозтехники, какие бренды ушли с рынка, какая замена появилась?

– Вопрос не в том, что ушли бренды: им на смену приходят решения, например, из Китая, да и российская техника позиций не сдаёт. Дело в логистике, это сегодня главная проблема для сельскохозяйственного комплекса. Из-за санкций появились проблемы со всеми видами перевозок – и наземными, и воздушными, и морскими. Но дефицита запчастей сейчас нет, есть резерв: к примеру, компания «ТехноЦентр», одно из дочерних предприятий «ТАЛК лизинг», располагает самым большим в регионе складом запчастей.

Выросли продажи отечественной сельхозтехники и оборудования, что радует, потому что открывает новые возможности для наших брендов, хотя и здесь есть свои сложности. Заметно выросли цены, это напрямую связано с удорожанием логистики. Мы выстраиваем новые алгоритмы работы с поставщиками импортной техники, налаживаем цепочки поставок всего необходимого.

#### – Расскажите о ценовой политике. Какая сельхозтехника доступна аграриям и какие механизмы господдержки действуют?

- Доступна вся необходимая техника: мы работаем с каждым клиентом индивидуально; правда, времени на поставку может потребоваться больше. Хочу напомнить о специальных условиях: например, транспорт и спецтехнику можно взять без аванса, но для этого лизингополучатель должен соответствовать определённым критериям. Работает программа субсидирования первого авансового платежа в размере до 50% от стоимости предмета лизинга. Кроме того, в Тюменской области действует программа «Лизинг под 6%». Льготный лизинг можно оформить, пока не израсходован бюджет на субсидии – до 31 декабря 2022 года. В рамках этой программы лизингополучатели могут приобрести спецтехнику или транспорт, кроме легкового, а также несельскохозяйственное оборудование, в том числе бывшее в употреблении, с ограниченным удорожанием за счёт субсидирования части затрат правительством региона. Участниками государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства могут стать предприятия, зарегистрированные в Тюменской области, кроме ХМАО и ЯНАО. Если оборудование требует монтажа, то эта процедура также должна быть проведена в Тюменской области. Договор лизинга можно заключить на срок от года до трёх лет, авансовый платёж – от 10 до 50%

#### – Насколько начало года повлияло на планы «ТАЛК лизинг»? Изменилась ли стратегия развития компании?

– Планировать нужно только то, что можно воплотить. В условиях неопределённости и постоянно меняющейся реальности нужно непрерывно реагировать на внешние изменения: у компаний, которые стремятся к лидерству, нет времени на длительную подготовку и разработку каких-то великих стратегий, это не работает. Фокус внимания должен сдвинуться со стратегииплана на стратегию-процесс воплощения этого плана. И это, как сегодня говорят, «новая нормальность». Конечно, есть план на 3-5 лет, но от таких горизонтов мы перешли к краткосрочным периодам, к понедельному и поквартальному планированию.

Появились перспективные партнёры в КНР, с их помощью мы можем найти производителей любого оборудования в Китае и дальше сопроводить всю сделку: от переговоров, определения оборудования до его поставки, пусконаладки, финансирования. Конечно, это небыстрый процесс, потенциальный лизингополучатель должен быть готов к тому, что переговоры могут занять пару месяцев: нужно чётко определиться с оборудованием, изучить все предложения, спецификации. Если оборудование в наличии, то на весь цикл уйдёт порядка четырёх месяцев. Если нет, то берём ещё полгода, чтобы изготовить большую производственную линию. Ещё два месяца уйдёт на поставку, столько же – на монтаж. В общем, как и везде, есть свои нюансы.

Мне нравится японское выражение: «Спешить – значит идти медленно, но без остановок». Мы внимательно смотрим на рынок, анализируем, но не останавливаемся ни на минуту. «ТАЛК лизинг» – единственная в регионе лизинговая компания со 100% государственным участием. Поэтому наша основная задача – поддерживать малый и средний бизнес, опираясь на государственную помощь, способствовать развитию «материнского» региона – Тюменской области.



## «DREAM – БАНК УСЛУГ» –

универсальный партнёр, умеющий работать по мировым стандартам!

руппа компаний «Dream — банк услуг» — самая крупная федеральная многопрофильная компания в сфере клининга, химчистки, благоустройства, дезинфекции и ещё более чем 100 разнообразных услуг.

За 11 лет работы команда «Dream — банк услуг» помогла десяткам тысяч клиентов, неизменно получая положительные отзывы и укрепляя свою репутацию на рынке аналогичных сервисных организаций.

0 том, как пройти через испытания и построить успешную компанию со сплочённым дружным коллективом, мы беседуем с СЕО группы компаний «Dream — банк услуг» Сергеем Коростелевым.

#### – С чего начиналась компания?

– Всё началось с моей мечты о собственном бизнесе. Но не просто о прибыльном деле, а о том, чтобы этот процесс приносил людям пользу, стал своего рода служением с моей стороны.

# Александр Кривенцов, сотрудник Dream Group: «DREAM GROUP – ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ».

Я как раз приехал в Тюмень и, как говорится, начал жизнь с чистого листа.

Сначала создал совсем небольшую компанию по чистке подушек. Причём, честно скажу, придумал идею не сам, а позаимствовал её у своего друга из другого города. В итоге за два года в этом сегменте мы стали крупнейшей компанией: от Владивостока до Урала.

Затем компания стала расширять ассортимент оказываемых услуг: добавились промышленный альпинизм, клининг, строительство. Пришлось сделать ребрендинг, потому что изначально компания называлась «Сладкий сон». Когда же наши специалисты стали приезжать для проведения высотных работ, заказчики, бывает, недоумевали и посмеивались. Так появилась Dream Group. Ведь Dream — это мечта. Мечта, которая уже сбылась и продолжает сбываться. Причём как у клиентов, так и у сотрудников.

Анастасия Петрова, директор управляющей компании Dream Group: «DREAM GROUP — ЭТО ВОЗМОЖНОСТИ, НАДЁЖНОСТЬ, СИЛА И ОПОРА».



## – Какие услуги сегодня предоставляет Dream Group?

– Это химчистка и прачечная, благоустройство территорий и ландшафтный дизайн, непосредственно клининговые услуги (уборка, мойка окон и фасадов), промышленный альпинизм, дезинфекция, дезинсекция и дератизация, а также строительство и ремонт кровель и фасадов, демонтаж строений, отделочные, сантехнические и электромонтажные работы. Всего в нашем портфеле более 100 различных услуг.

Никита Аманов, руководитель направления капремонта и строительства Dream Group в Тюмени: «DREAM GROUP — ЭТО СБЫВАЮЩИЕСЯ МЕЧТЫ. С КОМПАНИЕЙ МЫ ДЕЛАЕМ ЭТОТ ГОРОД ЛУЧШЕ».

Но, несмотря на то, что компания постоянно развивается, расширяет перечень услуг и штат, наша миссия остаётся неизменной – это работа для людей и организаций, надёжное и качественное выполнение заданий в максимально комфортные сроки.

Понимаете, нам важно не только навести порядок или что-либо починить. Мы нацелены на то, чтобы мечты наших клиентов исполнялись. Чтобы в мире благодаря нашей работе становилось больше радости и чистоты. Причём чистоты не только в плане уборки, но и в нравственных категориях: честности, порядочности, искренности.

Александр Левин, директор ООО «Проксима»:

«DREAM GROUP – ТА КОМПАНИЯ, ГДЕ Я МОГУ РАЗВИВАТЬСЯ ДАЛЬШЕ. Я НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ СЕБЯ В ДРУГОМ МЕСТЕ. У МЕНЯ ЕСТЬ ОПЫТ РАБОТЫ В РАЗЛИЧНЫХ КОМПАНИЯХ. НО ТОЛЬКО DREAM GROUP ДАЁТ СВОБОДУ».



### – Что представляет собой коллектив вашей компании?

– Все наши сотрудники – исключительно квалифицированные специалисты, которые легко справляются с разного рода проблемами. Штат высококлассных мастеров банка услуг Dream насчитывает сегодня свыше 500 человек.

Но мы не говорим «коллектив». Мы называем нашу команду Dream Family: мы все одна семья, как бы пафосно это ни звучало.

#### Дарья Букина, менеджер управляющей компании: **«DREAM GROUP – ЭТО СЕМЬЯ».**

Для меня всегда было и будет жизненным кредо, что главной ценностью являются люди. Именно люди решают бизнес-задачи, и от «качества» этих людей зависит успешность решений в достижении общих целей! Поэтому компания всячески приветствует обучение, мы предоставляем бесплатный доступ к обучающим курсам, чтобы осваивать новые навыки и постоянно повышать свой уровень. Также мы поддерживаем карьерный рост сотрудников. У нас масса примеров, когда сотрудник приходит на позицию клинера и вырастает до ру-

ководителя объекта или направления, рядовой специалист по чистке ковров – до руководителя прачечной, экономист становится финансовым директором, а SMM-специалист – начальником отдела маркетинга.

Анна Филатова, заместитель руководителя по общим вопросам Dream Group:

«DREAM GROUP – ЭТО КОМПАНИЯ РАЗВИТИЯ И ДОСТИЖЕНИЙ, ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ КАРЬЕРНОГО И ФИНАНСОВОГО РОСТА И ДАЖЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТРОИТЬ СВОЙ БИЗНЕС ВНУТРИ КОМПАНИИ».

В компании также важны открытость и поддержка. У нас общаются на «ты» даже с руководителями, а в офис можно ходить в толстовке и с любым цветом волос.

Мы стараемся проявить заботу о каждом сотруднике. У нас не просто комфортный офис и бесплатный кофе, но и щедрые корпоративные скидки на услуги компании, выездные совещания с шашлыками и просто дружеские посиделки в неформальной обстановке, «по-семейному». Каждую пятницу в кафе мы проводим планёрки со всем коллективом – не в формате отчёта о проделанной работе, а по-дружески; здесь же мы ближе знакомимся, поздравляем с разными событиями. И такие встречи объединяют, сплачивают. Когда мир и радость внутри каждого из нас, тогда мы можем делиться этим с клиентами.

Елена Федина, исполнительный директор Dream Group:

«DREAM GROUP — ЭТО НАШИ ЛЮДИ, РУКАМИ КОТОРЫХ МЫ ДЕЛАЕМ МИР ЧИЩЕ, ЛУЧШЕ, КРАСИВЕЕ».

– Помимо сотрудников, что ещё позволяет компании активно развиваться и завоёвывать новые позиции?

- Сегодня мы обладаем колоссальным опытом в тех услугах, которые предоставляем. Причём эти услуги отработаны нами с нуля: от идеи до исполнения. Мы также постоянно актуализируем и диверсифицируем нашу линейку услуг, которая сегодня насчитывает более 100 позиций.

Кроме того, наша компания индивидуально подходит к каждому клиенту и старается решить все его проблемы с гарантированным результатом и в короткий срок.

Алексей Алексеев, коммерческий директор Dream Group: **«DREAM GROUP** живой организм, КОТОРЫЙ ДВИГАЕТСЯ В СВЕТЛОЕ И ЧИСТОЕ БУДУЩЕЕ».

Всё это позволяет нам активно развиваться. В настоящее время наша компания является самой крупной федеральной многопрофильной компанией на территории СНГ, которая насчитывает 40 филиалов по всей России. Банк услуг Dream работает с физическими лицами и оказывает свои услуги на профессиональном уровне вне зависимости от объёма и сложности работ.

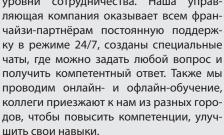
Также мы сейчас активно развиваем направление франчайзинга. Это позволяет масштабировать и диверсифицировать бизнес. Практика последних лет показывает, что монобизнес подвержен самому большому риску, поэтому мы стараемся минимизировать риски.

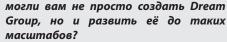
На сегодняшний день у нас более 200 франчайзи-компаний в городах России и СНГ. Для партнёров предусмотрены разные франшизные пакеты, разные



уровни сотрудничества. Наша управляющая компания оказывает всем франчайзи-партнёрам постоянную поддержку в режиме 24/7, созданы специальные чаты, где можно задать любой вопрос и получить компетентный ответ. Также мы коллеги приезжают к нам из разных городов, чтобы повысить компетенции, улуч-

- Всё же как ни отстраивай корпоративную политику, личность руководителя всегда является в компании основной. Какие личные качества по-





– Всё достаточно просто. Для меня жизнь и бизнес неразделимы. И базовые принципы, которые для меня являются основополагающими, распространяются на все сферы моей жизни. Основные из них – это вера, надежда и любовь. Я верю в Бога, свою семью, свою команду, своё дело и в себя самого.

Что касается надежды, то она не просто, как говорится, умирает последней. Она вообще не должна умирать. Никогда нельзя терять надежду, она - путеводная звезда во всём: в жизни, в бизнесе, в творчестве.

Ну и любовь. Любовь – это основа основ. Любовь к своему делу, клиентам, сотрудникам, партнёрам, ко всему этому прекрасному и интересному миру.

Знаете, меня иногда спрашивают, что бы я хотел изменить в своей жизни, если бы мог вернуться на 10-20 лет назад. И я отвечаю: пожалуй, ничего. Конечно, на моём жизненном пути, как и у каждого человека, было допущено много ошибок, я пережил массу сложных моментов, разных испытаний. Но они закалили мой характер, принесли бесценный опыт, научили ценить жизнь и ничего не бояться.

#### – А как бы вы ответили на вопрос: что такое Dream Group?

– Dream Group – это то, что изменит мир к лучшему!





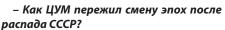
## УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД КАЧЕСТВА И СТИЛЯ

ентральный универсальный магазин — это первое торговое предприятие города и поэтому самое узнаваемое торговое место в Тюмени. Концептуально и исторически он занимает знаковое место в развитии города и является точкой притяжения многих поколений тюменцев. В этом году ЦУМ отмечает 75-летие со дня своего основания. Об истории магазина, важных этапах его развития и планах на будущее рассказывает генеральный директор ЦУМа Юлия Глазунова.

– 75 лет – почтенный возраст. Строительство ЦУМа в конце 40-х годов прошлого века, наверное, стало знаковым событием для города?

– Думаю, да. И хотя первый универмаг, построенный в 1947 году, был не таким большим – двухэтажное здание с печным отоплением и всего тремя секциями: «Ткани», «Галантерея», «Культтовары», - тюменцы сразу полюбили его. Затем, в начале 70-х годов, универмаг переехал в новое просторное помещение, в котором он сейчас и функционирует. После переезда магазин стал ещё более популярным – и не только у местных жителей, но и у гостей города. Во время гастролей сюда приходили за покупками певец Иосиф Кобзон, актёр Евгений Леонов, оперная певица Елена Образцова. В Тюменском ЦУМе побывал даже председатель Совета министров СССР Алексей Косыгин – по сути, второе лицо государства. Судя по архивным видеоматериалам и фотографиям, его сопровождали сотни тюменцев. Площадь

перед универмагом и само здание во время визита были забиты до отказа.



– Безусловно, для всех, и ЦУМ не исключение, это был очень сложный период. Переход от плановой экономики к рыночной оказался нелёгким и небыстрым. Все государственные магазины привыкли существовать в условиях дефицита, отсутствия конкуренции. И вдруг оказалось, что товары можно купить где-то ещё, со временем стали появляться другие торговые центры и федеральные сети. Поэтому пришлось приложить немало усилий, чтобы успешно сосуществовать в конкурентной среде, сохранив при этом ЦУМ «со своим лицом» и индивидуальными особенностями.

ЦУМ продолжал поступательное развитие, но, конечно, XXI век принёс новые вызовы. Мне в качестве директора пришлось, как говорится, принять боевое крещение при объявлении пандемии





коронавируса. Никто, безусловно, не мог предположить такого развития событий. Поэтому пришлось на ходу адаптироваться к новым условиям, перестраивать работу. Но мы справились. Во многом благодаря надёжной, профессиональной и сплочённой команде.

#### – Какая она, команда ЦУМа?

- В команде трудятся люди, обладающие необходимыми управленческими и профессиональными компетенциями! Все управленцы обладают необходимыми масштабами мышления, вовлечены и любят свою работу, прикладывают усилия и достигают результатов, каждый на своей должности. Сейчас в управляющей компании трудится 30 человек. Это административно-управленческий состав, менеджеры-управленцы высшего и среднего звена. Все они имеют высшее образование и опытны в своём деле. Стаж работы сотрудников в компании составляет от 5 до 25 лет. Каждый является абсолютным профессионалом. Но, помимо персонала управляющей компании, всех работников, которые трудятся в здании ЦУМа, мы считаем своими

Мы поддерживаем имидж компании, которая внушает доверие и уважение не только клиентам и партнёрам по бизнесу, но и городу в целом.

сотрудниками и очень ценим наше парт-

нёрство.

#### Наталья Шульгина, салон обуви «Vitacci»:

«Уже долгое время мы являемся арендатором ЦУМа, поэтому хочу отметить две важные для меня вещи. Во-первых, в ЦУМе очень грамотно построены отношения с арендаторами. И даже те вопросы, которые могут возникнуть в процессе работы, решаются оперативно и индивидуально. Арендаторы не являются прямыми конкурентами друг друга, что даёт возможности для роста и развития. Brand-mix магазина создаёт уникальный комплекс, который и привлекает посетителей. Не скрою, что одеваюсь я только в ЦУМе».

#### – Как складываются отношения с партнёрами-арендаторами?

– Управляющая компания имеет косвенное влияние на выбор арендаторов через наших партнёров. Пул арендаторов заполняется в строгом соответствии с разработанной и утверждённой концепцией магазина.

## – Чем ЦУМ привлекателен для своих партнёров?

– Расположение в самом центре города, большая проходимость ЦУМа, наработанный годами целевой клиент, приходящий не для развлечений и времяпрепровождения, а для совершения покупок, - самые привлекательные, на мой взгляд, составляющие успеха любого арендатора. Ведь это своего рода гарант высоких продаж и стабильности. Управляющая компания регулярно работает над улучшением процессов и ведёт активное продвижение центра. Дополнительно мы предлагаем услуги по размещению рекламы арендаторов на фасадах и внутри магазина, в т. ч. аудиорекламу, рекламу на сайте ЦУМа и в социальных сетях, у топовых блогеров и инфлюенсеров.

Потому в послепандемийный период были отмечены рост продаж и приток новых клиентов. При этом важно понимать, что в историческом центре нет свободных площадей под строительство современных торговых центров. ЦУМ здесь является, можно сказать, монополистом. Поэтому в

результате сотрудничества партнёры получают высокий целевой трафик и оптимальную стоимость аренды.

#### – Сколько клиентов насчитывает ЦУМ и как он с ними взаимодействует?

– Клиенты – это самое ценное, что у нас есть. Основная задача управляющей





компании ЦУМа – стремиться к долгосрочным взаимоотношениям, стараясь опережать требования и запросы посетителей.

ЦУМ посещает до 5 млн человек в год. Для всех посетителей предусмотрена возможность подключения к системе лояльности Oni Club. И 86% держателей карты ЦУМа совершают здесь покупки более десяти раз в год.

ЦУМ – участник проектов областного значения, он является значимой организацией в городе и поддерживает большинство стратегических инициатив Тюменской области.

Здесь проходят совместные акции с арендаторами, фестивали и розыгрыши, модные показы совместно с ведущими стилистами города.

Пять лет назад в поддержку политики импортозамещения в ЦУМе открылась «Улица российских дизайнеров» ULITSAROSS – крупнейший шоурум дизайнерской одежды в Тюменской области, территория индивидуальности, стиля и самовыражения, бизнес-инкубатор для молодых начинающих дизайнеров. Мы не просто открыли точку, где дизайнеры могут показать свои коллекции, а поставили цель – популяризировать новое направление в городе. И новый формат шопинга активно привлекает тех, кто ценит эксклюзив.

Также важно, что ЦУМ является партнёром проекта Visit Tyumen и включён в туристический маршрут. В рамках проекта

в магазине открыт информационно-туристический центр. Благодаря поддержке Visit Tyumen ЦУМ активно упоминается во всех тюменских печатных и интернет-изданиях.

## – Каковы дальнейшие планы развития ЦУМа?

– Я считаю перспективным направлением дальнейшую коллаборацию с туристической отраслью Тюменской области: историческое здание универмага подходит для этого как нельзя лучше. В рамках этого направления 1 октября в ЦУМе открылся «Музей торговли и предпринимательства». Времена меняются, вместе с ними меняются и торговые центры. Сейчас в них появляется всё больше общественных пространств. Мы выбрали музейную тему и в этом отношении продолжаем развиваться. В ЦУМе постепенно образуется целый музейный кластер: помимо музея торговли, действует музей оружия, который уже вошёл в туристские маршруты.

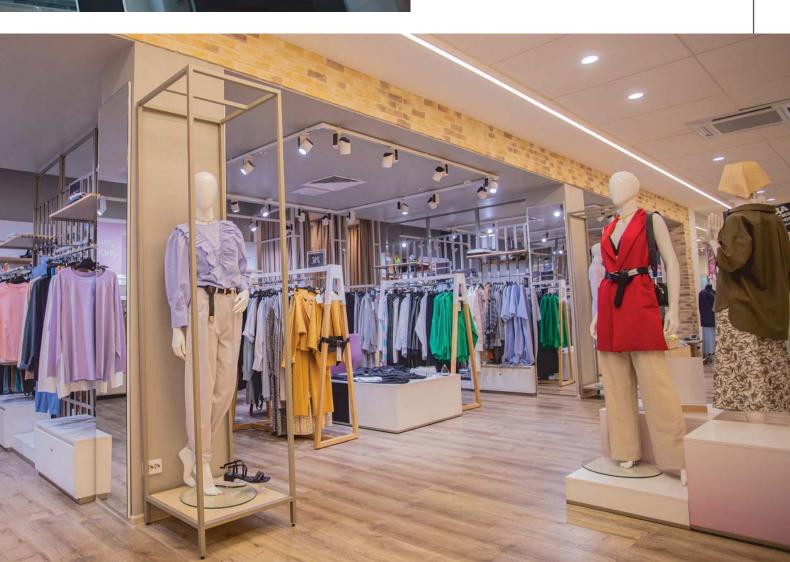
Но, сохраняя историю, важно двигаться вперёд. В 2023 году планируется запуск нового 10-этажного многофункционального центра. На его территории предполагается размещение фуд-корта, фитнес-клуба с 25-метровым бассейном, конференц-залов, офисов, ресторана, эксплуатируемой кровли со смотровой площадкой. Убеждена, что новый центр многократно увеличит заинтересованность и поток покупателей.





### Маргарита Елфимова, управляющая магазином «Рив Гош»:

«Мы сотрудничаем с ЦУМом на протяжении семи лет. Концепция магазина и пул арендаторов – это ключевой фактор успеха торгового центра. В ЦУМе представлен широкий выбор брендов, что привлекает огромное количество посетителей. Покупателям удобно расположение универмага в самом центре города. Он известен каждому жителю и гостю Тюмени. Рекомендуем ЦУМ как стабильного и надёжного партнёра».





езьба по кости в Тобольске была известна ещё с начала XVII века. Но сформировался тобольский косторезный промысел во второй половине XIX века.

В 1874 году открылась первая «Сибирская мастерская С. И. Овешковой», в которой прошли школу мастерства лучшие косторезы дореволюционного периода: П. Терентьев, Т. Песков и В. Денисов. В 1929 году В. Денисов и Т. Песков организовывали косторезный цех при артели «Кустарь». В 1932-м цех получил статус кооперативной промысловой артели «КООП Экспорт» при многопромсоюзе. А в 1960 году артель была преобразована в Тобольскую фабрику художественных косторезных изделий. Об истории предприятия и о том, чем сегодня живёт уникальное производство изделий из кости, мы беседуем с генеральным директором фабрики Маргаритой Нейковчен.



# ТОЧЁНОЕ МАСТЕРСТВО ХУДОЖНИКОВ ПО КОСТИ

#### – Какие предпосылки были в регионе, чтобы здесь зародился косторезный промысел?

– Развитию и процветанию косторезного искусства в Тобольске способствовало обилие в Сибири мамонтовой кости, а также древнейшая резьба по ней, существовавшая у коренных народов Севера: хантов, манси, ненцев.

Специальные промысловые ходили по берегам рек в поисках мамонтовых клыков и потом, зимой, привозили их на Обдорскую ярмарку (ныне – город Салехард). Именно туда ездил закупать сырьё для работы И. Овешков, открывший первую мастерскую на имя своей супруги. Значение мастерской С. И. Овешковой

очень велико для истории тобольского косторезного промысла, так как оно способствовало чёткому оформлению художественного стиля: выделение точной, детально проработанной круглой скульптуры со значительной долей северной тематики как одной из характерных особенностей, отличающей тобольскую резьбу по кости от холмогорской. Этот стиль резьбы сохранился и по сей день.

Вместе с известностью рос и торговый оборот мастерской. Мастера изготавливали свадебные шкатулки, броши, пудреницы, подсвечники, гребни, запонки...

В Тобольске возникали и другие мастерские, была очень жёсткая конкурентная борьба. Среди них особенно

жизнеспособной оказалась косторезная мастерская Ю. И. Мельгуновой.

Тобольские мастера участвовали во многих выставках, проходивших в крупных городах (Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород). Также они удостаивались почётных наград на международных выставках, в том числе в 1900 году – золотой медали, а в 1937 году – серебряной медали в Париже. Отдельной гордостью нашего музея является золотая медаль, полученная на Международной выставке в Брюсселе в 1958 году.

В архиве фабрики хранится уникальная коллекция – а это более 1000 экспонатов – изделий из бивня мамонта, зуба кашалота, клыка моржа, созданных в начале 40-50 гг.

XX века. Среди них: ажурные шкатулки, шахматы, письменные приборы и другие изделия.

## – Какой сегодня материал используется в производстве скульптур?

– Мы продолжаем использовать для производства изделий бивень мамонта, а также цевку (кость) мамонта. Бивень мамонта остаётся для нас самым ценным, самым красивым материалом, но в то же время очень редким и дорогостоящим. Не случайно ещё в 60-е гг. ХХ века на фабрике начали использовать цевку (кость крупнорогатого скота). Это позволило увеличить рост производства косторезных изделий в условиях дефицита ценного материала – бивня мамонта.

Также в производстве мы используем лосиный рог, а для оформления – рог косули. Недавно мы вновь стали использовать позабытый с середины прошлого века коровий рог. Его неоднородная расцветка позволяет создавать интересные украшения. Весь материал мы закупаем у местного населения.

#### – Что и как производят мастера Тобольской косторезной фабрики в наши дни?

– Наш коллектив – а это более 50 человек – продолжает традиции тобольского косторезного промысла, а созданные вручную изделия восхищают изяществом исполнения и гармоничностью композиций.





основными сюжетными линиями остаются тема быта народов Севера, сказочные и русские сюжеты.

## – Поддерживает ли государство ваше уникальное производство?

– Да, поскольку мы входим в федеральный список организаций народных художественных промыслов, нам выделяются субсидии на оплату электроэнергии, других коммунальных услуг, компенсируются расходы за участие в выставках, продвижение в СМИ и сети Интернет.

#### – Поделитесь планами на будущее. Какой будет Тобольская косторезная фабрика в XXI веке?

– О, планов у нас много – разных и интересных. Во-первых, мы намерены становиться всё более популярными и востребованными в России и за её пределами, и в этом нам будет способствовать развитие внутреннего туризма. Также мы продолжим участие в различных культурных мероприятиях и арт-проектах.

На данный момент мы участвуем в проекте «АРТистократия». Это уникальный просветительский проект историка моды и коллекционера Александра Васильева, цель которого – по-новому рассказать о традиционных ремёслах, сделать изделия народных промыслов модными, актуальными и востребованными, заинтересовать темой широкую аудиторию.

Совсем недавно, в октябре, мы участвовали в Форуме креативных территорий – 2022 в Нижнем Новгороде, где выступали с докладом на тему «Продвижение и развитие потенциала конкурентоспособности товаров НХП».

Ну и самое главное, на что мы будем направлять все свои силы и вдохновение: это создание новых коллекций сувенирных изделий и украшений. Ведь мода не стоит на месте, даже такой консервативный материал, как кость, в руках наших мастеров становится современным и популярным, не теряя при этом своей уникальности и самобытности.



Технология изделия круглой скульптуры следующая. После того как мастеру выдаётся наряд-заказ, он получает заготовку из нужного материала, далее накладывает бумажный шаблон на заготовку и прорисовывает карандашом очертания будущей скульптуры. Потом отпиливает по контуру лишние элементы ленточной пилой, обрабатывает заготовку на наждачном станке, а более детальную обработку доводит за верстаком борами и фрезами. Последняя стадия – это шлифовка и поли-

ровка. Для изготовления круглой скульптуры из бивня мамонта и лосиного рога берутся цельные куски материала, а для изготовления скульптур из цевки (простой поделочной кости) требуется склейка отдельных частей, для чего используем клей ПВА (раньше мастера использовали специальный осетровый клей).

Сегодня наше предприятие выпускает сувенирную продукцию, украшения разных ценовых категорий. Тематика изделий разнообразна, но



## ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ

БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

## мы предлагаем КАЧЕСТВО, ОПЕРАТИВНОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ!

### История

Компания «Точные поставки» создана 21 мая 2012 года. В начале 2018 года она превратилась в группу компаний Global Supply Holding, что позволило выйти на новый уровень — международную торговлю мирового масштаба.

### Миссия

Расширять границы бизнесов и увеличивать доход клиентов, обеспечивая экспортно-импортные операции быстро и качественно, позволяя клиентам выходить на новые рынки легко и быстро.

### Цели

Стать крупнейшим холдингом, осуществляющим международные сделки под ключ, создавать новые направления деятельности в рамках существующего бизнеса, увеличивая возможности для клиентов.

## ТРАТЬТЕ СВОЁ ВРЕМЯ ТОЛЬКО НА ЛЮБИМОЕ ДЕЛО, **А МЫ ЗАЙМЁМСЯ ЭКСПОРТОМ САМИ!**

000 «Точные поставки»

+7 (499) 322-80-34

Email: mail@export.center





Манаты, рубли РФ, доллары США, евро

Акция действует с 01.11.22 по 31.01.23

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года. Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.

Предложение не является офертой.



## ВСЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ЕДИНОМ ЦЕНТРЕ

## **ПОЧЕМУ LOGITRANS LOGISTICS?**

Скорость и надежность - одни из ведущих показателей в нашем глобальном мире.

Logitrans располагает обширной и быстрой логистической сетью из **18 офисов в 12 странах.** Сотрудничество с logitrans поможет вам найти прибыльные, подходящие решения в самое нужное время.

СКОРОСТЬ

**НАДЕЖНОСТЬ** 

ГИБКОСТЬ

