

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

2/247 февраль 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

28^я

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ТРАНСПОРТНО-
ЛОГИСТИЧЕСКИХ
УСЛУГ, СКЛАДСКОГО
ОБОРУДОВАНИЯ И
ТЕХНОЛОГИЙ

**ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
ОТРАСЛЬ РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**СКЛАДСКАЯ
ЛОГИСТИКА:
ТРЕНД НА
ЦИФРОВИЗАЦИЮ**

**Сергей ЛЫТКО, «Точные поставки»:
«ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ СДЕЛОК
В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА»**

СКЛАД • КЛАД

ООО «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД»

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- 3D МОДЕЛИРОВАНИЕ
- МОНТАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ДЕМОНТАЖ И СРОЧНЫЙ ВЫКУП
- МОДЕРНИЗАЦИЯ И МОДИФИКАЦИЯ
- ИСПЫТАНИЕ И ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ



WWW.SKLAB-KLAB.RU

8 800 550-18-88

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Алёна Ремизова,**

Елена Коломоец, Кира Кузмина, Наталья Фастова,

Юлия Колчева

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 2/247 февраль 2024

Дата выхода в свет: 26.02.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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**

Directorate for Development and PR: **Alyona Remizova,**

Elena Kolomoets, Kira Kuzmina, Natalia Fastova, Yulia

Kolcheva

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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**

Тел.: **+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 № 2/247 February 2024

Дата выпуска: 26.02.2024.

Издание: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

ЭКСПЕРТ-КОНСУЛЬТАНТ НОМЕРА:

компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ
Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 4 **ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА: ОБЗОР РЫНКА ОТ СПЕЦИАЛИСТОВ «ЭКСПЕРТ РА»**
- 10 **В РОССИИ СОЗДАНА АССОЦИАЦИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ И ЭКСПЕДИТОРОВ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 14 **СЕРГЕЙ ЛЫТКО, «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»:**
«ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ СДЕЛОК В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА»

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 20 **ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА КОМПАНИИ «ЛОГИТРАНС»**
АТИЛЛА БУРАК ТУНЧ:
«ЛОГИТРАНС»: МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ И ДИНАМИЧНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ»
- 24 **ПАВЕЛ ГОРБУНОВ, ГРУППА КОМПАНИЙ ГЛТ:**
«В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЖДИТЕ ОТ НАС НОВОСТЕЙ!»
- 28 **ЮЛИЯ ЯНЕЛИС, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ХК «ТРАНССЕРТИКО»:**
«ТРАНССЕРТИКО»: ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ»
- 32 **МАКСИМ КУЗЕМА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ТРАНСПОРТУ И ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ» ПО ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ И ЕАО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ПЕРВОЙ КОНТЕЙНЕРНОЙ КОМПАНИИ»:**
«РАЗВОРОТ НА ВОСТОК СВЕРШИЛСЯ!»
- 36 **ЕКАТЕРИНА КОЧЕТКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ТЕХТРЕЙД»:**
«НАСТОЯЩИЙ ЛОГИСТ – ТОТ, КТО ХОРОШО СЧИТАЕТ ЗАТРАТЫ – И СВОИ, И КЛИЕНТА»
- 40 **ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО, КОМПАНИЯ «ОПТИМАЛОГ»:**
«ОБЕСПЕЧИВАЕМ ПОСТАВКИ ТОВАРА ПРИ ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ»

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА: ТРЕНД НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ

- 42 **ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД»:**
«БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД» – УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ»
- 46 **АРТУР МУХАМЕДШИН, ДИРЕКТОР НАПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИКИ КОМПАНИИ СИТЕК:**
«ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ 3PL И ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ НА 1C:WMS»





TEXTILE & HOME

11–13 марта 2024

10–12 сентября 2024

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ
И ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

Организатор: ООО «ЛегПромМедиа»


При поддержке:


 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

Павильон 3


TNeXpo.ru



 **СОЮЗЛЕГПРОМ**

 **МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**



 Торгово-промышленная палата
Российской Федерации
В интересах бизнеса, во благо России



ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА: ОБЗОР РЫНКА

Основным трендом логистического российского рынка за последнее время стало значительное сокращение грузоперевозок в сегментах железнодорожного, авиационного и трубопроводного транспорта. Часть экспортных потоков была перенаправлена на Юг и Восток, а импортные потоки в значительной степени переориентировались на автомобильный транспорт и железнодорожные контейнерные перевозки.

Предлагаем вашему вниманию аналитический материал специалистов «Эксперт РА»: Антона Табаха, управляющего директора по макроэкономическому анализу и прогнозированию «Эксперт РА», и Анастасии Подругиной, доцента факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Помесячные данные с начала 2023 года показывают продолжение тенденций, появившихся в 2022-м: увеличение роли автотранспорта в грузоперевозках, снижение объёма грузоперевозок через трубопроводы.

Отреагировали на введение санкций и цены на грузоперевозки. Ещё в 2022 году увеличились тарифы на авиаперевозки (+11%) и на морской транспорт. Впоследствии РЖД трижды поднимала цены на железнодорожные перевозки. Тарифы на автомобильные грузоперевозки росли планомерно под влиянием замещения спроса на другие виды.

За период введения санкций наиболее значительное увеличение тарифов произошло в Северо-Кавказском федеральном округе за счёт роста стоимости автомобильных перевозок (+41%). Также значительно выросли цены на грузо-

перевозки в ДВФО – на 28,5%, в первую очередь за счёт повышения тарифов на морские (+33,7%) и ж/д грузоперевозки (+28,3%).

Восстановление пассажироперевозок после пандемии замедлилось: после повышения на 9,6% в 2021 году пассажироперевозки в 2022-м показали рост лишь на 5,4%. Также значительно снизился объём пассажироперевозок морским (–40%) и воздушным (–14%) транспортом; впрочем, эти виды составляют незначительную долю в общем объёме пассажироперевозок.

АВИАТРАНСПОРТ

Объём российского рынка грузовых авиаперевозок в 2022 году снизился на 54%, с 1,6 до 0,7 млн тонн, достигнув минимального уровня за последние 20 лет. Динамика восстановления, наметившаяся в конце 2022-го за счёт осуществления

более коротких перевозок, не оправдала надежд: в 1-м полугодии 2023 года объём грузоперевозок авиатранспортом вновь снизился до минимальных значений. В существенной степени уменьшилась доля международных перевозок, значителен тренд переориентации на внутренние грузоперевозки.

Что касается пассажирских перевозок, в 1-м полугодии 2023 года число пассажиров составило 59,1 млн человек и превысило показатель за аналогичный период 2022-го на 15%. Во многом восстановление объёма пассажирских авиаперевозок связано с трендом на путешествия по России в условиях закрытия прямых перелётов в западные страны.

Продолжается тренд на усиление роли местных авиахабов: растёт число прямых рейсов из крупных региональных аэропортов на внутренние российские, ближневосточные и азиатские направления.

Ключевыми для отрасли остаются проблемы с техническим обслуживанием и поставкой запасных частей в условиях санкций.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ

За январь-июль 2023 года объём автомобильных перевозок вырос на 2,1% к аналогичному периоду прошлого года, несмотря на ограничения внешней торговли с западными странами. Автомобильные перевозки, в силу меньшей зависимости от инфраструктуры, заменили собой просевшие ж/д, морские и авиаперевозки.

Динамика автомобильных перевозок отличается от региона к региону. Так, в Северо-Западном федеральном округе в 2022 году произошло снижение объёма автомобильных грузоперевозок на 16%, тогда как в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах отмечен рост на 12,3 и 13,2% соответственно, что демонстрирует увеличение значимости коридора «Север – Юг» и может свидетельствовать о перегруженности железных дорог на этом маршруте. Также наблюдался рост на 6,4% в Приволжском федеральном округе и на 5,5% – в Дальневосточном. В остальных округах объёмы автомобильных перевозок остались практически неизменными.

Аналогичные данные показывает и биржа грузоперевозок ATI.SU. Значительно выросло количество заявок на следующие направления: Иран, Турция, Армения, Грузия, то есть по коридору «Север – Юг». Увеличилось и число заявок на перевозки в страны Средней Азии. Существенный рост показали и автомобильные перевозки в Приморском крае, что демонстрирует переориентацию внешней торговли на Китай.

За семь месяцев 2023 года объём пассажирских автоперевозок вырос на 6,9% к аналогичному периоду прошлого года, что меньше, чем повышение по всем другим видам транспорта.

Вероятно, по мере развития железнодорожной инфраструктуры, а также расширения «бутылочных горлышек» в авиации значимость автомобильного транспорта в грузоперевозках снизится до предкризисных уровней.

В настоящее время ведётся работа по созданию дорожной карты развития коридора «Север – Юг», в т. ч. включающая в себя строительство автомобильных дорог и обходов городов, идёт ремонт трассы М-4.

В рамках комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры – одного из национальных проектов – обновят автомобильные дороги на направлении «Европа – Западный Китай». Дополнительно началось развитие маршрутов в направлении присоединённых областей, где планируется

строительство трассы «Таврида-2», предполагающей обход Крымского моста.

По данным информационно-статистического бюллетеня Минтранса, за 1-е полугодие 2023 года было осуществлено 40,6% запланированных на 2023-й расходов по национальному проекту «Безопасные качественные дороги» и 54,8% по «Комплексному плану модернизации и расширения магистральной инфраструктуры». Осуществлены все запланированные на 2023 год расходы на строительство автодорог международного транспортного коридора «Европа – Западный Китай».

В качестве мер поддержки автомобильных грузоперевозок были установлены компенсации перевозчикам, у которых вследствие санкций были изъяты транспортные средства или грузы на территории других государств, а также субсидии международным автомобильным перевозчикам. Общая сумма мер поддержки составила 1,6 млрд рублей.

Ж/Д ТРАНСПОРТ

В январе-июле 2023 года общий объём погрузок остался примерно на том же уровне, что и в аналогичном периоде 2022-го: наблюдался рост на 0,87%. Однако ежемесячная динамика к аналогичному месяцу предыдущего года показывает плавное восстановление. Значительно увеличился объём контейнерных перевозок: за январь-июль 2023 года рост составил 12,6%, по данным РЖД, что на фоне стабильного общего объёма перевозок, видимо, означает замещение контейнерными перевозками других типов перевозок (в частности, сборных) в результате снижения стоимости контейнеров.

В разбивке по типам грузов продолжился рост погрузки строительных (+3,6% к январю-июлю 2022 года) и импортных грузов (+17,1%). По ряду других категорий произошёл восстановительный рост. Значительное увеличение отмечено в погрузке зерна и продуктов перемола (+43,1%) – следствие хорошего урожая и зерновой сделки. Продолжилось снижение погрузки лесных грузов (–25,1%).

Наряду с общим трендом, изменения произошли и в направлении железнодорожных грузоперевозок. Несмотря на об-

щее снижение в 2022 году объёма отправленных (на 3,8%) и прибывших (на 3,4%) грузов, в некоторых регионах наблюдался рост грузоперевозок. Переориентирование логистики происходило по трём путям: на Восток, в направлении портов Азово-Черноморского бассейна (АЧБ) и вдоль коридора «Север – Юг». На уровне федеральных округов произошёл рост отправления грузов и их прибытия в Дальневосточный федеральный округ. А также наблюдается повышение доли прибывающих грузов в Северо-Кавказский федеральный округ, что говорит об увеличении грузоперевозок на восточном маршруте и в коридоре «Север – Юг» соответственно.

Рост пассажирских перевозок железнодорожным транспортом составил 6,1% в январе-июле 2023-го по отношению к аналогичному периоду прошлого года. По данным РЖД, прирост наблюдался на поездах дальнего следования, которые заменили авиасообщение из-за введённых ограничений, в 11 регионах страны. Сохраняется проблема транспортной доступности в направлении Крыма.

По прогнозам ГТЛК, объём погрузки на железной дороге увеличится на 1,6% по итогам 2023 года. Это предполагает среднемесячный темп восстановления погрузки в 2,6% г/г, что превышает ежемесячные темпы восстановления в 1-м полугодии 2023 года.

Восстановление грузоперевозок в значительной мере сдерживается недостаточной инфраструктурой на Дальнем Востоке, в т. ч. ограниченной пропускной способностью железнодорожных узлов. Развитие инфраструктуры на Восточном полигоне предполагается за счёт модернизации БАМ и Транссиба. В соответствии с федеральным проектом «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона железных дорог», отражающим второй этап модернизации Восточного полигона, пропускная способность магистралей на Восточном полигоне должна вырасти до 180 млн тонн к 2024 году (на конец 2022-го пропускная способность составляла 158 млн тонн). На третьем этапе модернизации к 2027 году предполагается увеличение пропускной способности до 197 млн тонн, а к 2032-му – до 255 млн тонн. Финансирование второго этапа программы проводится более чем наполовину за счёт средств РЖД. Третий этап предполагается финансировать из средств ФНБ и на основе ГЧП. В соответствии с федеральным проектом второй этап предполагает осуществление инвестиций в размере 921 млрд рублей.

В направлении Азово-Черноморского бассейна продолжается развитие и обновление инфраструктуры на подходах к портам, в основном модернизация станций в соответствии с паспортом федерального



проекта «Развитие железнодорожных подходов к морским портам Азово-Черноморского бассейна». Основным проектом до 2026 года является строительство западного обхода Саратовского узла Приволжской железной дороги из-за достижения предельных значений провозной мощности участка в 125 млн тонн. К 2030 году планируется увеличение пропускной способности до 152 млн тонн. Этот федеральный проект скромнее и по объёму финансирования: до 2024 года на него планируется потратить 81,6 млрд рублей.

Однако, в соответствии с информационно-статистическим бюллетенем Минтранса, за 1-е полугодие 2023-го было осуществлено только 1,6% запланированных на текущий год расходов по федеральному проекту «Развитие железнодорожных подходов к морским портам Азово-Черноморского бассейна».

Среди проектов модернизации транспортной инфраструктуры заявлено и развитие Мурманского узла для подхода к морским портам Северо-Западного бассейна (федеральный проект «Развитие железнодорожных подходов к морским портам Северо-Западного бассейна»). По этому федеральному проекту за 1-е полугодие 2023-го было осуществлено 41,8% запланированных на текущий год расходов. Финансируется и развитие инфраструктуры в транспортном коридоре «Север – Юг».

При этом для осуществления более приоритетных проектов, вероятно, в очередной раз будет отложено строительство Северной широтной железной дороги в ЯНАО.

Среди мер поддержки железнодорожной отрасли в условиях санкций правительство осуществило докапитализацию РЖД на 485 млрд рублей за счёт средств ФНБ для снижения долговой нагрузки компании и реализации её инвестиционных программ, включающей в себя все вышеописанные инфраструктурные проекты.

МОРСКОЙ ТРАНСПОРТ

Морской транспорт занимает малую долю в общем объёме грузоперевозок в России: за 2022 год таким транспортом было перевезено только 28 млн тонн при общем объёме перевозок в 8,8 млрд тонн. При этом объём морских грузоперевозок показал существенный рост в 1-м полугодии 2023 года – на 30,1%. Причём в обоих случаях рост происходил за счёт увеличения грузоперевозок в каботажном плавании, то есть между портами одного государства. Со второй половины 2022 года наблюдается тенденция к сокращению длительности поездки: темпы роста грузоперевозок обгоняют темпы роста грузооборота.

Ключевые бассейны для морских грузоперевозок – Балтийский и Азово-Черно-

морский, через которые осуществляется около 30% грузооборота; чуть меньше – около 27% – в Дальневосточном бассейне. В 1-м полугодии 2023 г. тенденция роста грузооборота в Азово-Черноморском и Дальневосточном бассейнах продолжилась: грузооборот в них увеличился на 21,3 и 7,5% соответственно. Восстанавливается грузооборот в Балтийском бассейне.

В 1-м полугодии 2023-го продолжился рост грузооборота угля (+10,5% к аналогичному периоду прошлого года) и нефти (+7,4%). Более чем в два раза увеличился и грузооборот зерна (+118%), а также наблюдался рост грузооборота минеральных удобрений (+55%).

Серьёзной проблемой для морских грузоперевозок стал уход западных компаний, осуществляющих контейнерные перевозки (в первую очередь Maersk и MSC). Острота проблемы в 2023 году снизилась: западные контейнерные компании отчасти были замещены восточными, однако сложности сохраняются.

Существенной проблемой для морских перевозок на Дальнем Востоке становятся ограничения железнодорожной инфраструктуры: из-за недостаточной пропускной способности железных дорог на Восточном полигоне контейнеры задерживаются в портах, которые перегружаются.

Северный морской путь – один из вариантов обхода ограничений пропускной способности Восточного полигона. План развития Северного морского пути был продлён до 2035 года, а также была запущена регулярная субсидируемая каботажная линия Мурманск – Камчатка. Кроме того, перспективы использования Северного морского пути обеспечиваются наращиванием добычи полезных ископаемых и СПГ в Арктике, а также возможностью перенаправления поставок нефти из Балтийского бассейна на Северный морской путь. Однако за первую половину 2023 года исполнено лишь 15,4% расходов от запланированных на 2023-й по федеральному проекту «Развитие Северного морского пути».

Для увеличения грузооборота морских перевозок существенное значение имеет и развитие инфраструктуры морских портов. Федеральный проект «Развитие морских портов» в 1-м полугодии 2023 года также оказался недофинансирован: исполнено только 21,6% от запланированных на этот год расходов.

ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ СОСЕДЕЙ

Причинами препон и «бутылочных горлышек» в российской транспортной инфраструктуре становятся ограничения не только внутри страны, но и те, что вводят основные торговые партнёры.

На Восточном полигоне грузоперевозки сталкиваются с недостаточной пропускной способностью пограничных пунктов. Зато на автомобильных пропускных пунктах на границе с Китаем случались и раньше, но с 2022 года – на фоне увеличившегося торгового оборота – ограниченная пропускная способность стала острой проблемой, страдают также и железнодорожные, и морские грузоперевозки.

Минтранс России до 2026 года планирует провести реконструкцию и модернизацию 87 пропускных пунктов, включая модернизацию оборудования, внедрение электронной очереди и строительство административных зданий. Предполагается, что пропускная способность на этих пунктах должна увеличиться с 14 до 36 млн транспортных средств в год. В 2022-2023 годах уже реконструировано некоторое количество КПП на границе с Китаем и Азербайджаном. До конца 2023 года должна была завершиться реконструкция единственного пропускного пункта на границе с Грузией.

Коридор «Север–Юг» приобрёлnamного большую значимость для российской внешней торговли начиная с 2022 года. Коридор проходит в районе Каспийского моря по трём различным маршрутам: транскаспийскому – с использованием портов России и Ирана; западному – через Азербайджан; восточному – через Казахстан, Узбекистан и Туркменистан. Все маршруты коридора требуют дополнительных инвестиций для увеличения грузопотока. В 2023 году по этому коридору перевозится 15 млн тонн грузов.

В рамках развития западного направления планируется строительство железной дороги Астана – Решт на территории Ирана. Строительство потребует 1,6 млрд \$, причём 1,3 млрд \$ будет выделено российской стороной в виде межгосударственного кредита. Также планируются строительство железнодорожной станции Самур-2 на границе с Азербайджаном для увеличения пропускной способности на российско-азербайджанской границе и модернизация Махачкалинского транспортного узла. Для развития восточного коридора планируется создание логистического центра Туркменистана в портовой части особой экономической зоны и Каспийского кластера.

Ограничения пропускной способности есть и на границе с Казахстаном. Весной 2023 г. Россией и Казахстаном был подписан план совместных действий по модернизации автомобильных и железнодорожных пропускных пунктов. Кроме того, Казахстан планирует обновление транспортной инфраструктуры на маршрутах «Западная Европа – Западный Китай», в коридоре «Алматы – Курган», «Астана – Челябинск», а также некоторых участков железнодорожной сети.



The main trend in the Russian logistics market in recent times has been a significant reduction in freight transportation in the rail, air and pipeline transportation segments. Some export flows have been redirected to the South and East, while import flows have been largely redirected to road and rail container transportation. We would like to draw your attention to the analytical material of Expert RA specialists Anton Tabakh, Managing Director for Macroeconomic Analysis and Forecasting at Expert RA, and Anastasia Podrugina, Associate Professor at the Faculty of World Economy and World Politics at the National Research University Higher School of Economics.

TRENDS AND PROSPECTS

Monthly data from the beginning of 2023 show a continuation of the trends that emerged in 2022: an increase in the role of road transport in freight transport and a decrease in the volume of freight transport via pipelines.

Freight prices have also reacted to the imposition of sanctions. In 2022, tariffs for air transport (+11%) and sea transport increased. Subsequently, Russian Railways raised rail transportation prices three times. Tariffs for road transportation grew systematically under the influence of substitution of demand for other types of transportation.

During the sanctions period, the largest increase in tariffs occurred in the North Caucasus Federal District due to the increase in the cost of road transportation (+41%). The Far Eastern Federal District also saw a significant 28.5% increase in the cost of cargo transportation, primarily due to higher sea (+33.7%) and rail (+28.3%) tariffs.

The post-pandemic recovery of passenger transport slowed down – after a 9.6% increase

in 2021, passenger transport grew by only 5.4% in 2022. The volume of passenger transport by sea (–40%) and air (–14%) also decreased significantly, but these modes represent an insignificant share of total passenger transport.

AIR TRANSPORTATION

The volume of the Russian air cargo market in 2022 decreased by 54% – from 1.6 to 0.7 million tons, reaching its lowest level in the last 20 years. The recovery dynamics that appeared at the end of 2022 due to the shorter transportation times did not meet expectations – in the first half of 2023 the volume of air cargo transportation again decreased to its minimum values. The share of international traffic decreased significantly, and the trend of reorientation towards domestic cargo traffic is significant.

As for passenger transportation, in the first half of 2023 the number of passengers amounted to 59.1 million and exceeded the figure for the same period of 2022 by 15%. The recovery in passenger traffic is largely due to the trend towards travel within Russia

due to the closure of direct flights to Western countries.

The trend towards strengthening the role of local hubs continues, with a growing number of direct flights from major regional airports to domestic Russian, Middle Eastern and Asian destinations.

Sanctions-related maintenance and parts supply issues remain a key concern for the industry.

AUTOMOBILE TRANSPORTATION

In January–July 2023, road transportation grew by 2.1% over the same period last year, despite restrictions on foreign trade with Western countries. Automobile transport replaced the declining rail, sea and air transport due to less dependence on infrastructure.

The dynamics of automobile transportation differs from region to region. For example, the North-West Federal District saw a 16% decrease in road freight transportation in 2022, while the Southern and North Caucasus Federal Districts saw an increase of 12.3%



freight shipped (–3.8%) and arrivals (–3.4%) in 2022, some regions saw an increase in freight traffic. Logistics reorientation took place along three routes: eastwards, towards the ports of the Azov-Black Sea basin, and along the North-South corridor. At the federal district level, there was an increase in the number of cargo departures and arrivals in the Far Eastern Federal District. There was also an increase in the share of cargo arrivals in the North Caucasus Federal District, which indicates an increase in cargo traffic on the Eastern route and the North-South corridor.

The growth of passenger transportation by rail in January-July 2023 amounted to 6.1% in comparison with the same period of the previous year. According to Russian Railways, the growth was observed in 11 regions of the country on long-distance trains, which replaced air transportation due to the imposed restrictions. The problem of transport accessibility to Crimea remains.

According to GTLC's forecasts, rail loading volumes will increase by 1.6% by the end of 2023. This assumes an average monthly loading recovery rate of 2.6% y/y, which is higher than the monthly recovery rate in the first half of 2023.

Freight recovery is largely constrained by inadequate infrastructure in the Far East, including limited capacity at rail hubs. Infrastructure development in the Eastern Polygon is planned through modernization of the Baikal-Amur Mainline and the Trans-Siberian Mainline. According to the federal project "Development of the Railway Infrastructure of the Eastern Range of Railways", which reflects the second stage of modernization of the eastern area, the throughput capacity of the main lines in the eastern area should increase to 180 million tons by 2024 (at the end of 2022 the throughput capacity was 158 million tons). The third stage of modernization is expected to increase the throughput capacity to 197 million tons by 2027 and to 255 million tons by 2032. The second stage of the program is financed more than half by Russian Railways. The third stage is to be financed by the Federal National Bank of Russia and on the basis of a public-private partnership (PPP). According to the federal project, the second stage will involve investments of 921 billion rubles.

In the direction of the Azov-Black Sea Basin, the development and modernization of the infrastructure on the approaches to the ports will continue, in particular, the modernization of the stations in accordance with the passport of the federal project "Development of the Railway Access to the Sea Ports of the Azov-Black Sea Basin". The main project until 2026 is the construction of the western bypass of the Saratov junction of the Volga Railway due to reaching the limits of the section's carrying capacity of 125 million tons. It is planned to increase the capacity to 152 million tons by 2030. This federal project

and 13.2%, respectively, which demonstrates the growing importance of the North-South corridor and may indicate that railways on this route are overloaded. There was also an increase of 6.4% in the Volga Federal District and 5.5% in the Far Eastern Federal District. In the other districts the volume of motor transport remained practically unchanged.

Similar data is provided by the ATISU freight exchange. The number of requests for transportation to Iran, Turkey, Armenia, Georgia, i.e. the North-South corridor, has significantly increased. The number of requests for transportation to the countries of Central Asia has also increased. Automobile transportation in the Primorsky Krai also showed a significant growth, which demonstrates the reorientation of foreign trade towards China.

In the first seven months of 2023, the volume of passenger road transportation increased by 6.9% year-on-year, which is less than the increase in all other modes of transportation.

It is likely that with the development of rail infrastructure and the expansion of aviation bottlenecks, the importance of road transport in freight transport will decline to pre-crisis levels.

A roadmap for the development of the North-South corridor, including the construction of highways and city bypasses, is being prepared, and the M-4 highway is being repaired.

As part of the comprehensive plan to modernize and expand the trunk infrastructure – one of the national projects – the highways in the direction of "Europe – Western China" will be renovated. In addition, the development of routes in the direction of the annexed regions is planned, where the construction of the highway "Tavrida-2" is planned, which will bypass the Crimean Bridge.

According to the Information and Statistical Bulletin of the Ministry of Transport, in the first half of 2023, 40.6% of the expenditures planned for 2023 within the framework of

the National Project "Safe Quality Roads" and 54.8% within the framework of the "Comprehensive Plan for Modernization and Development of Mainline Infrastructure" were implemented. All the expenditures planned for 2023 for the construction of roads of the international transport corridor "Europe – Western China" were realized.

Support measures for automobile cargo transportation included compensation to carriers whose vehicles or cargoes were confiscated on the territory of other states as a result of sanctions, as well as subsidies to international automobile carriers. The total amount of support measures amounted to 1.6 billion rubles.

RAILWAY TRANSPORTATION

In January-July 2023, the total volume of shipments remained at approximately the same level as in the same period of 2022 – an increase of 0.87% was observed. However, the monthly dynamics in comparison with the same month of the previous year shows a smooth recovery. The volume of container transportation increased significantly – in January-July 2023, according to Russian Railways, the growth amounted to 12.6%, which, against the background of a stable total volume of transportation, apparently means that container transportation is replacing other types of transportation (in particular, combined transportation) as a result of a decrease in the cost of containers.

In terms of types of cargo, the growth of construction cargo (+3.6% compared to January-July 2022) and import cargo (+17.1%) continued. There was a recovery in growth in a number of other categories. There was a significant increase in the loading of grain and milling products (+43.1%) – a consequence of a good harvest and grain trade. Loading of wood products continued to decline (–25.1%).

Along with the general trend, there were also changes in the direction of rail freight. Despite an overall decline in the volume of

is more modest in terms of financing – it is planned to spend 81.6 billion rubles by 2024.

However, according to the information and statistical bulletin of the Ministry of Transport for the first half of 2023, only 1.6% of the expenditures planned for the current year under the federal project “Development of railway approaches to the Sea Ports of the Azov-Black Sea Basin” have been realized.

Among the transportation infrastructure modernization projects, the development of the Murmansk hub for access to the sea ports of the North-West Basin (the Federal Project “Development of Railway Access to the Sea Ports of the North-West Basin”) was also announced. Within the framework of this federal project, 41.8% of the expenditures planned for the current year were realized in the first half of 2023. Infrastructure development in the North-South transport corridor is also being financed.

At the same time, the construction of the Northern Latitudinal Railway in the Yamalo-Nenets Autonomous District is likely to be postponed once again in order to implement higher priority projects.

As part of the measures to support the railway industry in the context of sanctions, the government has implemented an additional capitalization of Russian Railways for 485 billion roubles at the expense of the National Wealth Fund to reduce the company's debt burden and implement its investment program, including all the above-mentioned infrastructure projects.

SEA TRANSPORTATION

Sea transportation occupies a small share in the total volume of cargo transportation in Russia – in 2022 only 28 million tons were transported by such transportation, while the total volume of transportation amounted to 8.8 billion tons. At the same time, the volume of sea cargo transportation in the 1st half of 2023 showed a significant growth – by 30.1%. Moreover, in both cases the growth was due to an increase in cargo transportation on short sea routes, i.e. between ports of one state. Since the second half of 2022, there is a trend towards shorter voyages – the growth rate of cargo transport exceeds the growth rate of cargo turnover.

The most important basins for sea transport are the Baltic Sea and the Azov-Black Sea basins, through which about 30% of the cargo turnover passes, slightly less – about 27% – in the Far East basin. In the first half of 2023, the trend of cargo turnover growth in the Azov-Black Sea and Far Eastern basins continued – cargo turnover in these basins increased by 21.3% and 7.5%, respectively. Cargo turnover in the Baltic Sea basin is recovering.

In the first half of 2023, coal (+10.5% y-o-y) and oil (+7.4%) cargo turnover continued to grow. Grain cargo turnover more than doubled (+118%), and there was also an increase in mineral fertilizer cargo turnover (+55%).

A serious problem for sea cargo transportation was the withdrawal of Western

container shipping companies (mainly Maersk and MSC). The severity of the problem has decreased in 2023 as Western container companies have been partially replaced by Eastern ones, but challenges remain.

Rail infrastructure limitations become a significant problem for maritime transport in the Far East – due to insufficient rail capacity in the Eastern Polygon, containers are delayed at ports where they are transhipped.

The Northern Sea Route is one of the options for bypassing the capacity limitations of the Eastern Polygon. The development plan for the Northern Sea Route has been extended to 2035, and a regular subsidized Murmansk – Kamchatka coastal line has been launched. In addition, the prospects for the use of the Northern Sea Route are provided by the increased mining and LNG production in the Arctic, as well as the possibility of redirecting oil supplies from the Baltic Sea basin to the Northern Sea Route. However, in the first half of 2023, only 15.4% of the expenditures planned for 2023 under the federal project “Development of the Northern Sea Route” were implemented.

The development of sea port infrastructure is also essential for increasing the turnover of sea transportation. The federal project “Development of Sea Ports” was also underfinanced in the first half of 2023 – only 21.6% of the expenditures planned for this year were implemented.

TRANSPORTATION SYSTEMS OF NEIGHBORS

Obstacles and bottlenecks in Russia's transportation infrastructure are caused not only by internal restrictions, but also by those imposed by the country's main trading partners.

In the eastern part of the country, cargo transportation faces insufficient capacity at border crossings. Congestion at road border crossings with China has occurred before, but from 2022, against the backdrop of increased trade turnover, limited capacity has become an acute problem, affecting rail and sea freight transportation as well.

The Russian Ministry of Transport plans to reconstruct and modernize 87 border crossings by 2026, including upgrading equipment, introducing electronic queuing, and constructing administrative buildings. It is expected that the throughput capacity of these checkpoints will increase from 14 to 36 million vehicles per year. In 2022-2023, a number of checkpoints on the border with China and Azerbaijan have already been reconstructed. The reconstruction of the only checkpoint on the border with Georgia was to be completed by the end of 2023.

The North-South Corridor has become much more important for Russian foreign trade since 2022. The corridor runs in the Caspian Sea region along three different routes: trans-Caspian, using ports in Russia and Iran; western, through Azerbaijan; and eastern, through Kazakhstan, Uzbekistan, and Turkmenistan. All routes of the corridor require additional investment to increase cargo traffic. In 2023, 15 million tons of cargo will be transported through this corridor.

As part of the development of the western direction, it is planned to build the Astara – Resht railway in Iran. Its construction will require \$1.6 billion, of which \$1.3 billion will be provided by the Russian side in the form of an intergovernmental loan. There are also plans to build the Samur-2 railway station on the border with Azerbaijan to increase capacity on the Russian-Azerbaijani border and modernize the Makhachkala transportation hub. To develop the eastern corridor, it is planned to create a Turkmen logistics center in the port part of the special economic zone and the Caspian cluster.

There are also capacity bottlenecks at the border with Kazakhstan. In the spring of 2023, Russia and Kazakhstan signed a joint action plan to modernize road and rail crossings. In addition, Kazakhstan plans to modernize transport infrastructure on the Western Europe – Western China routes, in the Almaty – Kurgan, Astana – Chelyabinsk corridors, as well as some parts of the railway network.



В РОССИИ СОЗДАНА АССОЦИАЦИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ И ЭКСПЕДИТОРОВ



В декабре 2023 года в Москве 10 ведущих транспортно-логистических компаний (ПЭК, ГК «Делко», «Дентро», «Байкал-Сервис», «Диазан», «Национальный перевозчик», ГК «Глобальная логистика и транспорт» [ГЛТ], ТК «Салаир» и другие), испытывая потребность не в твёрдой руке, но в опытном лоббисте, наконец, решили объединиться. Для объявления о создании Ассоциации автомобильных грузоперевозчиков и экспедиторов было проведено мероприятие, в ходе которого представители отрасли рассказали об основных проблемах транспортно-логистического рынка России.

«Наша ассоциация создана ведущими транспортно-логистическими компаниями страны. Мы объединились для разработки предложений и совместного с органами власти решения ключевых вопросов, проблем отрасли.

Важно подчеркнуть, что на площадке будем отстаивать не интересы отдельно взятых перевозчиков, а позицию всей отрасли в целом.

Наша задача – сделать так, чтобы объединение было максимально открытым, а членство в ассоциации – доступным самому широкому кругу компаний, включая малый и средний бизнес», – отметил возглавивший ассоциацию совладелец и заместитель директора ПЭК Вадим Филатов.

По его словам, учредителями ассоциации стали компании с общим автопарком в 20 тыс. грузовиков, однако в планах на следующий год – объединить многих игроков рынка, и тогда совокупный автопарк достигнет 100 тыс. единиц ТС, что придаст дополнительный вес при лоббировании интересов отрасли на самом выском уровне.

Удивительно, но отрасль, которая, по данным Росстата, перевозит 67% грузов по всей стране и с 2019 по 2022 год увеличила грузооборот на 30%, чуть ли не последней узнаёт о новых законах и практически не могла ни на что влиять. По крайней мере, именно это обсуждали члены новой ассоциации. Кстати, по прогнозам M.A.Research, в 2023-м сегмент автомобильных перевозок вырастет на 30,6% год к году – до 1,3 трлн рублей, так что этот логистический кусок весомый.

«Государственное регулирование в от-

расли меняется без вовлечения игроков рынка, который крайне фрагментирован и в большинстве своём представлен малым и средним бизнесом. Это большая проблема: многие законы, из-за которых в том числе растёт финансовая нагрузка на отрасль, принимаются для нас неожиданно. Например, в этом году утильсбор на тягачи вырос на 70%, о чём государственные органы уведомили за три недели, и у рынка не было времени на адаптацию.

Законодательные акты – не единственная причина роста финансовой нагрузки.

Большое влияние оказал рост ключевой ставки Центробанка, из-за чего среднегодовая ставка на лизинг грузовиков за год увеличилась в два раза – до 18%. Максимальный тариф на платных дорогах вырос до 25 руб. за км, что также повлияло на увеличение себестоимости перевозки. И главное – до сегодняшнего дня отрасль не имела инструментов для прямого диалога с госорганами с целью повышения качества регулирования отрасли», – отметил представитель Ассоциации автомобильных грузоперевозчиков и экспедиторов Александр Цыпин.

Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по транспорту и развитию транспортной инфраструктуры, депутат Юрий Григорьев сообщил, что в планах на следующий год – работа над 36 новыми законопроектами в области транспорта, которые касаются многих направлений, в том числе каршеринга, самокатов, легковых автомобилей и грузоперевозок.

Кстати, о китайских грузовиках и технике тоже говорили, причём практически все эксперты отметили, что никто не зна-

ет, что с ними будет в ближайшее время: нет пробегов, нельзя предсказать, как они поведут себя зимой и, главное, будут ли компании через пять лет продавать их как б/у технику или как утиль, – в общем, кот в мешке.

«Из всего объёма импортированных в Россию грузовиков за девять месяцев 2023 года 96% автомобилей произведены в Китае. Лидер среди магистральных тягачей, которые представляют для компаний наибольший интерес, – SITRAK. Производитель занял долю в 43% в этом сегменте и импортировал в Россию более 20 тыс. единиц техники. Но тягач из Китая и Европы – это совсем не одно и то же», – рассказал господин Цыпин.

Он отметил, что коэффициент технической готовности у китайской техники ниже, чем у европейской, а последующую предпродажную стоимость этих тягачей не знает никто, включая самих производителей.

«Большинство производителей из КНР пока не могут гарантировать тот или иной пробег до капитального ремонта грузовика, особенно в условиях российской эксплуатации. Компаниям предстоит установить эти показатели опытным путём и при необходимости совместно с производителями доработать технику. Надо отдать должное китайским партнёрам, которые достаточно оперативно совершенствуют грузовики, и машины с каждым днём становятся всё лучше», – добавил господин Цыпин.

Любопытно, что именно автомобильные перевозки, которые развиваются активнее, например, железнодорожных, теряют рентабельность прямо на глазах,

и цена на них растёт. В декабре стоимость фрахта большегрузов выросла в среднем на 34% к уровню начала года – до 82 рублей за километр пути. И на маржинальности, и на ценах сказываются два фактора: дефицит грузовиков и чудовищный кадровый голод. О нехватке кадров эксперты говорили долго, причём даже повышение зарплаты не влияет на ситуацию.

«Средний возраст водителя грузовика сегодня приближается к отметке 52 года. В России вакантно от 90 до 160 тыс. рабочих мест. Нехватка водителей тормозит развитие грузооборота в стране», – отметил исполнительный директор Ассоциации автомобильных грузоперевозчиков и экспедиторов, директор по взаимодействию с государственными органами и деловыми ассоциациями ПЭК Юрий Волков.

По мнению Александра Цыпина, проблема с нехваткой водителей грузовиков в отрасли сложилась критическая, временные меры позволят добиться улучшения ситуации в перспективе 2-3 лет, но не более того.

«В перспективе 5-10 лет ситуация станет ещё более сложной, и это не только российская, но и общемировая проблема.

Люди не хотят больше ездить на дальние расстояния, жить в кабине, романтики больших дорог больше нет.

И как показала практика: деньги вопрос не решают. Переход к беспилотным технологиям необходим, но и он сможет лишь облегчить проблему нехватки водителей», – отметил господин Цыпин.

Как сообщил Вадим Филатов, до 18% грузовиков транспортных компаний простаивает из-за нехватки водителей, при этом за пять лет дефицит этой категории сотрудников увеличился с 15 до 21%.

«Мы убеждены, что до 2030 года вопрос нехватки водителей будет одним из основных. Сократить дефицит кадров можно, объединив работодателей и потенциальных сотрудников из трудоизбыточных регионов России, уровень безработицы в которых, согласно данным НН, составляет 13%, что на 10 п. п. выше среднего по стране, а также моногородов. Заинтересовать больше новых сотрудников помогут повышение привлекательности условий труда и развитие системы обучения на новом уровне», – подчеркнул он.

По его словам, сейчас большинство российских автошкол обучают водителей категорий «В» и «С». Подготовкой для категории «СЕ» занимаются реже, так как совокупный срок обучения составляет 1,5 года, а стоимость – порядка 150 тыс. руб. Кроме того, федеральный образователь-

ный стандарт обучения водителей грузовиков устарел и не соответствует потребностям рынка.

«Решить проблему поможет федеральный проект, с помощью которого государство и частные компании совместными усилиями повысят качество обучения, профессиональной подготовки, а также наладят взаимодействие между работодателями и новыми сотрудниками. Поэтому в следующем году наша ассоциация скоординирует заявки работодателей и запустит программу подготовки водителей категории «СЕ», создав для этой цели межрегиональные учебные центры по всей стране», – отметил Филатов.

При этом он успокоил всех, кто боится, что водителей в скором времени заменят беспилотники.

«В отрасли не хватает 30 тыс. грузовиков в год – какие беспилотники? У нас парки простаивают! Беспилотники, скорее, помогут справиться с растущим грузопотоком, но ни в коем случае не оставят без работы водителей.

Кроме того, появятся новые профессии: инженер-оператор и водитель-оператор, которые будут контролировать доставку грузов в кабине беспилотного грузовика», – рассказывает глава ассоциации.





THE ASSOCIATION OF ROAD FREIGHT CARRIERS AND FORWARDERS WAS ESTABLISHED IN RUSSIA

In December 2023 in Moscow, 10 leading transport and logistics companies (PEC, Delco, Dentro, Baikal-Service, Diazan, National Carrier, Global Logistics and Transportation [GLT], Salair and others), feeling the need for an experienced lobbyist rather than a firm hand, finally decided to unite.

To announce the creation of the Association of Road Freight Carriers and Forwarders, an event was held where representatives of the industry spoke about the main problems of the transport and logistics market in Russia.

“Our Association was created by the leading transport and logistics companies of the country. We have united to develop proposals and together with the authorities to solve key issues, problems of the industry.

It is important to emphasize that on the platform we will defend not the interests of individual carriers, but the position of the industry as a whole.

Our task is to make the Association as open as possible and to make membership in the Association accessible to the widest range of companies, including small and medium-sized enterprises,” said Vadim Filatov, co-owner and deputy director of PEC, who headed the Association.

According to him, the founders of the association were companies with a total fleet of 20 thousand trucks, but the plans for next

year are to unite many market players and then the total fleet will reach 100 thousand vehicles, which will give additional power when lobbying the interests of the industry at the highest level.

Surprisingly, the industry, which, according to Rosstat, transports 67% of the country's cargo and increased cargo turnover by 30% from 2019 to 2022, is almost the last to learn about the new laws and could practically not influence anything. At least, that's what the members of the new association discussed. By the way, according to M. A. Research forecasts, in 2023 the road transport segment will grow by 30.6% year-on-year to 1.3 trillion rubles, so this logistical piece is significant.

“Government regulation of the industry is changing without the participation of market players, which are extremely fragmented and

mostly represented by small and medium-sized companies. This is a big problem: many laws, which, among other things, increase the financial burden on the industry, are adopted unexpectedly. For example, this year the utilization fee for tractors increased by 70%, which was notified to the state authorities three weeks in advance, and the market had no time to adapt.

Legislation is not the only reason for the growing financial burden.

The increase in the Central Bank's key interest rate had a significant impact, as a result of which the average annual interest rate for truck leasing doubled in one year to 18%. The maximum toll on toll roads increased to 25 roubles per km, which also contributed to the increase in transportation costs. And the main thing is that until today

the industry had no tools for direct dialogue with government bodies in order to improve the quality of regulation of the industry,” said Alexander Tsypin, representative of the Association of Road Freight Carriers and Forwarders.

The deputy chairman of the State Duma Committee on Transport and Development of Transport Infrastructure, deputy Yuriy Grigoriev, said that the plans for next year include work on 36 new bills in the field of transport, which relate to many areas, including carsharing, scooters, cars and trucking.

Moreover, Chinese trucks and machines were also discussed, and almost all experts noted that no one knows what will happen to them in the near future: there are no mileages, it is impossible to predict how they will behave in winter, and most importantly: whether companies will sell them in five years as used equipment or as scrap – in general, an unknown quantity.

“Of the total volume of trucks imported into Russia in the first nine months of 2023, 96% of the vehicles were produced in China. The leader among long-haul tractors, which are of the greatest interest to companies, is SITRAK. The manufacturer took a share of 43% in this segment and imported to Russia more than 20 thousand units. But a tractor from China and a tractor from Europe are not the same,” said Mr. Tsypin.

He noted that the technical readiness factor of Chinese equipment is lower than that of European equipment, and no one knows the subsequent pre-sale value of these tractors, including the manufacturers.

“Most Chinese manufacturers cannot yet guarantee this or that mileage before a truck is overhauled, especially in the conditions of Russian operation. The companies will have to establish these indicators by experience and, if necessary, together with the manufacturers to finalize the equipment. We should pay tribute to our Chinese partners, who are improving

the trucks quite quickly, and the vehicles are getting better every day,” Mr. Tsypin added.

Interestingly, it is road transportation, which is developing more actively than, for example, rail transportation, that is losing profitability and its price is growing. In December, the cost of freight for heavy trucks increased by an average of 34% compared to the beginning of the year – up to 82 roubles per kilometer. Both margins and prices are affected by two factors: the shortage of trucks and a terrible shortage of personnel. Experts have been talking about the lack of personnel for a long time, and even raising salaries does not affect the situation.

“The average age of a truck driver today is almost 52. There are between 90,000 and 160,000 vacancies in Russia. The shortage of drivers hinders the development of cargo turnover in the country,” says Yuriy Volkov, Executive Director of the Association of Road Freight Carriers and Forwarders, Director for Interaction with Government Agencies and Business Associations of PEC.

According to Alexander Tsypin, the problem with the shortage of truck drivers in the industry is critical, temporary measures will allow to improve the situation in the perspective of 2-3 years, but no more.

“In the perspective of 5-10 years the situation will become even more difficult, and this is not only a Russian problem, but also a global one.

People don’t want to drive long distances anymore, to live in a cabin, the romance of big roads is gone.

And, as practice has shown, money does not solve the problem. The transition to unmanned technologies is necessary, but it can only alleviate the problem of driver shortage,” Mr. Tsypin said.

According to Vadim Filatov, up to 18% of the trucks of transport companies are idle due to the lack of drivers, while for 5 years the deficit of this category of employees has increased from 15 to 21%.

“We are convinced that by 2030 the shortage of drivers will be one of the main problems. It is possible to reduce the shortage of personnel by bringing together employers and potential employees from labor surplus regions of Russia, where the unemployment rate, according to HH data, is 13%, which is 10 p.p. above the national average, as well as single-industry towns. Increasing the attractiveness of working conditions and developing a new level of education system will help attract more new employees,” he emphasized.

According to him, now most Russian driving schools train drivers of categories “B” and “C”. Training for category “CE” is less frequent, as the cumulative period of training is 1.5 years and the cost is about 150 thousand rubles. In addition, the federal educational standard for training truck drivers is outdated and does not meet the needs of the market.

“A federal project will help solve this problem, with the help of which the state and private companies will jointly improve the quality of education, professional training, as well as establish interaction between employers and new employees. So next year our Association will coordinate the applications of employers and launch the program of training drivers of the “CE” category, having created interregional training centers across the country for this purpose,” said Filatov.

At the same time, he reassured all those who fear that drivers will soon be replaced by drones.

“The industry lacks 30 thousand trucks a year – what drones can we talk about? Our truck fleets are idle! Drones will help manage the growing volume of freight, but they will not put drivers out of work.

In addition, there will be new professions – engineer-operator and driver-operator, who will control the delivery of goods in the cab of an unmanned truck,” says the head of the Association.



Компания «Точные поставки» была создана в 2012 году в целях предоставления логистических услуг в сфере импорта продукции из России и стран СНГ, поставок из Беларуси в Россию, а также экспорта из стран Таможенного союза в любую точку мира.

За время своей деятельности компания отработала свыше 20 тыс. поставок по разным направлениям, заключив договоры с более чем 1500 клиентами.

Об особенностях современного российско-белорусского логистического рынка и роли ООО «Точные поставки» рассказывает учредитель компании Сергей Лытко.



«ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»: логистическое сопровождение экспортно-импортных сделок в любой точке мира

– *Сергей, расскажите об истории компании.*

– Компанию «Точные поставки» изначально мы открывали как российское юрлицо для упрощения поставок продукции для собственных нужд. В таком виде она проработала около двух лет, постепенно накапливая опыт в сфере внешнеэкономической деятельности и оформления экспортно-импортных операций.

Однако уже в 2013 году возникла мысль о том, что проблема поставок из России может быть не единичной. Вскоре мы провели небольшую рекламную кампанию, её итогом стали запросы от бизнес-сообщества, представители которого

испытывали аналогичные проблемы. Так пополнилась наша клиентская база, а мы приняли решение развивать это направление и дальше, видя его потенциал и необходимость помощи для белорусских предпринимателей.

В 2016 году была открыта белорусская компания, которая оказывает сервис по организации импорта продукции в Беларусь, позволяющая клиентам получать товар по белорусским накладным, не задумываясь о таких вещах, как уплата ввозного НДС, оформление статистики, валютный контроль, и, соответственно, о поиске специалистов, которые всё это могут сделать.

Тогда же ещё одним успешным направлением стали поставки в обратном направлении – из Беларуси в Россию, что помогло избавить российских клиентов от трудоёмкого оформления импорта и расширить возможности белорусских компаний в плане рынков сбыта.

Уже в 2017 году количество клиентов начало стремительно нарастать, на нас вышли крупные поставщики, которые затем «по цепочке» стали переадресовывать белорусских клиентов на «Точные поставки». Тогда же были открыты компании в Казахстане и Кыргызстане.

Безусловно, влияние пандемии сказалось и на нас, однако мы смогли принять

экстренные меры и не только не допустить спада, но и удержать рост. Поэтому в 2021 году количество стран экспорта выросло до 22 государств, мы наладили работу с новой номенклатурой, системами прослеживаемости товаров, фито- и вет-сертификатов, получили ряд заслуженных наград: 1-е место в конкурсе «Экспортёр года» по Смоленской области, ЦФО и РФ, номинация «Трейдера года» среди МСП.

В 2022 году мы провели реорганизацию, расширились и адаптировались к новым реалиям рынка, открыли представительство в новом регионе: в Узбекистане. Количество стран экспорта выросло до 29, а мы стали победителями в номинации «Трейдера года» в конкурсе «Экспортёр года – 2022».

– Основной пик кризиса был пройден логистическим рынком в 2022 году. Как сегодня вы можете охарактеризовать текущую ситуацию, какие проблемы остаются? Как их решает отрасль, в частности ваша компания?

– Да, действительно, трансформацию логистической отрасли за последнее время можно назвать поистине масштабной. И думаю, что изменения ещё не закончены.

Многие логистические цепочки перестали существовать, большое количество стран закрыло возможность работы с ними, что, конечно, сильно сказалось на деятельности и российских, и белорусских компаний, привело к серьёзной перестройке и оптимизации бизнес-процессов.

Значительная часть бизнеса совершила переориентацию на Восток, в частности на работу с китайскими производителями. Например, это можно заметить по автомобильному рынку, который наводнило бесчисленное количество автомарок, никому ранее не известных в нашей стране.

Кто-то стал больше ориентироваться на внутренний рынок или расширял свой бизнес на соседние государства, не попавшие под санкции. Мы видим существенное увеличение торговли со странами-членами Таможенного союза: в частности, много поставок идёт из Казахстана.

Со своей стороны, мы также проявляем гибкость и адаптивность, анализируем потребности рынка и стараемся предлагать такие услуги, на которые есть спрос в настоящее время.

Могу отметить, что ранее в нашей компании значительную долю деятельности занимал экспорт. На сегодняшний день, в связи с существенными рыночными изменениями, в наших продажах стало несколько больше импорта, но в целом это соотношение колеблется в зависимости от курса валют.

– Кстати, как вы справляетесь с нестабильным валютным курсом?



– Мы ведём учёт в российских рублях, поэтому курс влияет разве что на баланс спроса между импортом и экспортом. Так, в частности, когда курс рубля укреплялся, экспорт по многим направлениям очень сильно пострадал, а импорт, напротив, быстро рос. Потом произошло обратное перераспределение, так что в целом для нас это не является очень большой проблемой.

– Как вы оцениваете прошедший, 2023 год, каким он стал для вашей компании, каких успехов удалось добиться?

– Оцениваю ушедший год как крайне продуктивный. Мы расширили наши возможности, ввели дополнительные услуги и сервисы для клиентов, благодаря чему увеличили их количество, а выручка компании выросла почти вдвое!

2023 год принёс нам много вызовов. Мы завязаны на любые изменения в мире, а ввиду того, что ежемесячно что-то ме-

няется и мы отслеживаем все изменения, изучаем новые постановления, адаптируем работу и ищем решения для клиентов в новых реалиях, то многие процессы приходилось контролировать в ручном режиме.

И, поскольку изменения были глобальными, многие бизнес-процессы приходилось перестраивать, оптимизировать, вносить изменения, дообучать сотрудников, находить и предлагать нестандартные решения. Но в результате мы смогли не только выстоять и найти новые пути для развития, но ещё и вырасти!

– В чём заключаются конкурентные преимущества компании «Точные поставки», ведь вы не являетесь монополистами в своей отрасли?

– Первое и ключевое – надёжность. За многолетний опыт работы мы накопили огромную экспертность в сфере международных закупок и поставок, что позволяет нам найти решение практически для любого обращения и товара. Благодаря этому мы предупреждаем сложности и можем гарантировать надёжность поставки при выборе нас в качестве партнёра.

Второе – у нас компетентный штат узких и дорогих специалистов на рынке труда, таких как таможенные декларанты, специалисты по сертификации, менеджеры по ВЭД, логистики и другие. Они могут организовать поставку по оптимальному маршруту, с оптимальной ценой доставки и сервиса, а также верно оформят груз и таможенные документы, что гарантирует отсутствие вопросов и сложностей при прохождении границ.

Также наши сотрудники, в отличие от ряда конкурентов, более компетентны в своей области благодаря разделению зон ответственности. Часто среди аналогичных компаний менеджер является и продавцом, и экономистом, и логистом, и контролёром качества, что, на наш взгляд, мешает эффективности поставки.

Кроме того, у нас действует система лояльности, позволяющая получать дополнительные скидки и ценные подарки при определённых показателях.

Нас отличает индивидуальный подход к каждому клиенту, и мы стремимся сделать услугу такой, за которую клиент хочет платить.

– Какие конкретно услуги предлагает компания сегодня?

– Одна из наиболее востребованных услуг, которую предлагает ООО «Точные поставки», ориентирована на осуществление комплексных услуг по организации выхода на экспорт товаров от российских поставщиков и производителей. Такая услуга может понадобиться как российскому производителю или поставщику, так и потенциальному иностранно-

му покупателю. Мы предлагаем помощь в организации полного цикла сделки: мы закупает продукцию, организовываем таможенный и логистический сервис, подготавливаем документы для экспорта продукции, продаём необходимый товар иностранным клиентам и делаем это в нужные для клиента сроки.

Дополнительным преимуществом также является то, что российские поставщики могут как бы «арендовать» представительства нашей компании в других странах, чтобы в любой стране продавать продукцию своим клиентам через юридическое лицо ООО «Точные поставки». Это позволяет увеличить уровень доверия со стороны клиентов, ведь они могут приехать и лично познакомиться с нашими представителями в офисах.

Эта услуга крайне востребована на российских предприятиях: во-первых, это помогает выйти на иностранный рынок и продавать свою продукцию за рубеж; во-вторых, мы помогаем и тем, кто уже работает на экспорт, однако хочет упростить взаимодействие с клиентами в Таможенном союзе или за его пределами.

Следующая, не менее востребованная услуга – это организация импорта продукции из различных стран. Наши клиенты выбирают эту услугу, так как внешнеэкономическая деятельность всегда была непростой сферой, а в современном мире приобрела массу дополнительных сложностей и нюансов. Чтобы шагнуть в неё, нужен опытный и надёжный проводник, такой как ООО «Точные поставки».

В случае импорта мы сами организуем выкуп продукции у иностранного поставщика, оказываем логистический сервис с доставкой до склада клиента, оформляем все необходимые разрешительные документы на товар, уплачиваем ввозной НДС, и каждый клиент в своей стране получает товар по внутреннему накладным с оплатой в местной валюте.

В целом вызовов, конечно, очень много: финансовых, логистических и других. Порой кажется, что каждая услуга сегодня – нестандартная, но, с другой стороны, это всегда и было нашим конкурентным преимуществом: мы можем браться практически за любые задачи, какими бы сложными они ни были.

– Сегодня важное значение в сфере логистики приобретают автоматизация и цифровизация. Более того, ряд экспертов приравнивает скорость внедрения ИТ-решений к эквиваленту выживаемости бизнеса. Вместе с тем из-за ухода многих зарубежных производителей ПО с рынка ситуация во многом остаётся проблемной. Как обстоят дела в вашей компании, используете ли вы автоматизацию, что благодаря этому получилось улучшить?

– Безусловно, за этими технологиями будущее, мы это прекрасно понимаем и на сегодняшний день стараемся не отставать от мировых тенденций. В процессах автоматизации мы используем в основном решения от российских разработчиков, думаю, их будет становиться всё больше со временем, ведь когда есть спрос, то всегда есть и предложение.

Сейчас мы на стадии завершения одного из процессов автоматизации внутренних взаимодействий, что позволит компании улучшить как клиентские сервисы, так и затраты на их осуществление.

– Где сегодня расположены ваши филиалы, какие грузы наиболее востребованы клиентами?

– Наиболее крупные наши подразделения бизнеса, кроме России, – это Беларусь, Казахстан, Кыргызстан. Что касается грузов, то этот ассортимент очень большой, ежегодно мы осуществляем экспорт/импорт более 20 000 видов товаров по кодам ТН ВЭД. К наиболее распространённым товарам можно отнести запасные части к любым видам оборудования и автотранспорта, промышленное оборудование и запчасти к нему, а также большой перечень товаров потребительского сегмента.

– Насколько для вас, как для руководителя, важна ваша команда, что вы делаете для её поддержки?

– Безусловно, команда – это важнейший элемент лично для меня, и я, в свою очередь, стараюсь поддерживать каждого члена команды в зависимости от потребностей конкретного человека: кому-то важно понимать свою значимость, а для кого-то – иметь возможность проявить свои способности. Поэтому я стараюсь подходить гибко и персонализированно, а также продвигаю аналогичную политику для руководителей подразделений, чтобы они тоже поддерживали свои команды.

Я также уделяю большое внимание личностному и профессиональному росту персонала, всячески поощряю инициативу, стараюсь, чтобы работа сотрудников

была для них комфортной, высокооплачиваемой и желанной.

Считаю, что за 12 лет нам удалось сформировать корпоративную культуру, в которой важны и ценны вклад в общий результат и командная работа.

– Налажено ли у вашей компании взаимодействие с общественными объединениями, принимаете ли вы участие в отраслевых мероприятиях?

– Да, я считаю, что эта деятельность очень важна для развития компании, и стараюсь активно сотрудничать с профессиональным сообществом. Мы очень давно и успешно взаимодействуем с Центром поддержки экспорта Смоленской области, стараемся максимально помогать им там, где можем, а они, в свою очередь, оказывают содействие нашей компании в случае, если возникает такая необходимость.

За последние годы мы принимали участие в различных мероприятиях, организованных ЦПЭ, в том числе и я выступал в роли спикера и делился опытом с начинающими компаниями-экспортерами.

Что касается участия в выставках, пока, наверное, таких мероприятий меньше, чем хотелось бы. Но думаю, что со временем мы станем участвовать более активно.

– Какие направления вы планируете реализовать в 2024 году? Каковы стратегические цели развития компании?

– Мы планируем наращивать наши обороты, несмотря ни на какие трудности, открывать дальше новые востребованные направления.

В планах «Точных поставок» – продолжать расширять территорию присутствия и предоставления услуг, нарастив количество новых подразделений компании в новых регионах не менее чем на 30%.

Ну а стратегические цели остаются неизменными: делать международную торговлю проще и безопаснее для каждого бизнеса, обеспечивая профессиональную организацию экспортно-импортных сделок в любой точке мира, а также давая возможность любой компании легко выходить на мировые рынки.





EXACT DELIVERIES: logistic support of export-import transactions anywhere in the world

Precise Supplies was established in 2012 to provide logistics services for imports from Russia and CIS countries, deliveries from Belarus to Russia, as well as exports from Customs Union countries to any part of the world.

During the period of its activity the company has carried out more than 20 thousand deliveries in various directions and has concluded contracts with more than 1500 customers.

Sergey Lytko, the founder of the company, talks about the peculiarities of the modern Russian-Belarusian logistics market and the role of Precise Supplies LLC.

– *Sergey, tell us about the company's history.*

– The LLC Exact Deliveries was initially opened by us as a Russian legal entity in order to facilitate the supply of products for our own needs. In this form it worked for about 2 years, gradually accumulating experience in the sphere of foreign economic activity and registration of export-import operations.

However, already in 2013 the idea arose that the problem of supplies from Russia could not be an isolated one. Soon we conducted a small advertising campaign, which resulted in inquiries from the business community, whose representatives were facing similar

problems. Thus, our client base expanded and we decided to develop this area further, seeing its potential and the need to help Belarusian entrepreneurs.

In 2016, we opened a Belarusian company that provides a service of organizing the import of products to Belarus, allowing clients to receive goods on Belarusian invoices without having to think about such things as payment of import VAT, registration of statistics, currency control and, accordingly, finding specialists to help with all this.

At that time, another successful direction became deliveries in the opposite direction – from Belarus to Russia, which helped to relieve Russian clients from time-consuming import

registration and to expand the opportunities for Belarusian companies in terms of sales markets.

Already in 2017, the number of clients began to grow rapidly, and we were approached by large suppliers, who began to redirect Belarusian clients to Precise Supplies “up the chain”. At the same time, companies were opened in Kazakhstan and Kyrgyzstan.

Of course, the effects of the pandemic had an impact on us, but we were able to take emergency measures and not only prevent the decline, but also maintain growth. Therefore, in 2021 the number of export countries increased to 22 countries, we established work with new nomenclature, traceability systems,

phytosanitary and veterinary certificates, received a number of deserved awards: 1st place in the competition “Exporter of the Year” in the Smolensk region, the Central Federal District and the Russian Federation, nomination “Trader of the Year” among SMEs.

In 2022 we reorganized, expanded and adapted to new market realities, opened a representative office in a new region – Uzbekistan. The number of export countries increased to 29 and we won the nomination “Trader of the Year” in the competition “Exporter of the Year 2022”.

– The logistics market passed the main peak of the crisis in 2022. How would you characterize the current situation, what problems remain? How is the industry, and your company in particular, dealing with them?

– Yes, indeed, the transformation of the logistics industry in recent times can be called really massive. And I think the changes are not over yet.

Many logistics chains have ceased to exist, a large number of countries have closed the possibility of working with them, which of course has greatly affected the activities of both Russian and Belarusian companies and led to serious restructuring and optimization of business processes.

A significant part of the business has been reoriented to the East, in particular to cooperation with Chinese manufacturers. This can be seen, for example, in the automotive market, which has been flooded with countless cars that were previously unknown in our country.

Some began to focus more on the domestic market or expanded their business to neighboring countries that were not under sanctions. We have seen a significant increase in trade with Customs Union member states, especially with Kazakhstan.

For our part, we also show flexibility and adaptability, analyze the needs of the market and try to offer such services for which there is a demand at the moment.

I can say that in the past a significant part of our company's activity was export. Today, due to significant changes in the market, we have slightly more imports, but in general this ratio fluctuates depending on the exchange rate.

– By the way, how do you deal with the unstable exchange rate?

– We keep our accounts in Russian rubles, so the exchange rate only affects the balance of demand between imports and exports. So, especially when the ruble strengthened, exports in many areas suffered a lot, while imports grew rapidly. Then there was a reverse redistribution, so on the whole this is not a very big problem for us.

– How do you assess the past year 2023, what was it like for your company, what successes did you achieve?

– I consider the past year to have been extremely productive. We expanded our capabilities, introduced additional services and services for clients, which increased their number, and the company's revenue almost doubled!

The year 2023 has brought us many challenges. We are bound to all the changes in the world, and since every month something changes, and we monitor all the changes, study new regulations, adapt our work and look for solutions for clients in the new realities, many processes had to be controlled manually.

And since the changes were global, many business processes had to be rebuilt, optimized, changes had to be made, employees had to be retrained, non-standard solutions had to be found and proposed. But as a result, we were not only able to withstand and find new ways to develop, but also to grow!

– What are Exact Deliveries's competitive advantages since you are not a monopoly in your industry?

– The first and foremost is reliability. Through years of experience, we have gained a great deal of expertise in the field of international sourcing and supply, which

allows us to find a solution for almost any application and product. Thanks to this, we can avoid difficulties and guarantee reliable delivery when you choose us as your partner.

Secondly – we have a competent staff of narrow and expensive specialists on the labor market – such as customs declarants, certification specialists, foreign trade managers, logistics and others. They are able to organize the delivery on the optimal route, with the optimal price of delivery and service, as well as correctly formalize the cargo and customs documents, which guarantees the absence of questions and difficulties in crossing the borders.

Moreover, unlike many of our competitors, our employees are more competent in their field due to the division of responsibilities. Often, in similar companies, one manager is a salesman, economist, logistician and quality controller, which, in our opinion, hinders the efficiency of delivery.

In addition, we have a loyalty system that allows you to receive additional discounts and valuable gifts for certain indicators.

We are characterized by our individual approach to each client and we strive to make the service something that the client is willing to pay for.

– What specific services does the company offer today?

– One of the most demanded services of LLC Exact Deliveries is focused on implementation of complex services for organization of export of goods from Russian suppliers and manufacturers. Such a service can be required both by a Russian manufacturer or supplier and by a potential foreign buyer. We offer assistance in organizing the full cycle of the transaction: we purchase products, organize customs and logistics services, prepare documents for export of products, sell the necessary goods to foreign customers, and do all this in the timeframe required by the client.

An additional advantage is that Russian suppliers can “rent” representative offices of our company in other countries in order to sell products to their customers in any country through the legal entity LLC Exact Deliveries. This allows us to increase the level of trust on the part of our customers, as they can come and meet our representatives in person at our offices.

This service is in great demand by Russian companies, firstly, it helps them to enter the foreign market and sell their products abroad, and secondly, we also help those who are already working on export, but want to simplify interaction with customers in the Customs Union or abroad.

The next, not less demanded service is the organization of import of products from different countries. Our clients choose this service because foreign economic activity has always been a difficult sphere, and in the





modern world it has acquired many additional complexities and nuances. To enter this field you need an experienced and reliable guide – such as LLC Exact Deliveries.

In the case of import, we organize the purchase of products from foreign suppliers, provide logistic service with delivery to the client's warehouse, obtain all necessary permits for the goods, pay import VAT, and each client in his country receives the goods on domestic invoices with payment in local currency.

In general, of course, there are many challenges: financial, logistical and others. Sometimes it seems that every service today is non-standard, but on the other hand, this has always been our competitive advantage – we can take on almost any task, no matter how complex it may be.

– Today, automation and digitalization are becoming increasingly important in the logistics sector. Moreover, some experts equate the speed of implementation of IT solutions with the survival rate of a company. However, due to the withdrawal of many foreign software manufacturers from the market, the situation remains problematic in many respects. What is the situation in your company, do you use automation, what have you improved thanks to it?

– Of course, these technologies are the future, we understand it very well and today we try to keep up with the world trends. In automation processes we mainly use solutions of Russian developers, and I think that we will see more and more of them in the course of time, because if there is a demand, there is always a supply.

Now we are at the stage of completing one of the processes of automation of internal interactions, which will allow the company to improve both customer service and the cost of its implementation.

– Where are your branches today, what kind of cargoes are most in demand by your customers?

– Apart from Russia, our largest branches are in Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan. As for cargoes, the range is very wide, every year we export/import more than 20,000 types of goods according to TN VED codes. The most common goods include spare parts for all types of equipment and motor vehicles, industrial equipment and spare parts for it, as well as a large list of consumer goods.

– How important is your team to you as a CEO, what do you do to support your team?

– Of course, the team is the most important element for me personally, and I try to support each member of the team according to the needs of a particular person: for some it is important to realize their importance, for others – to have opportunities to show their abilities. So I try to have a flexible and personalized approach, and I encourage a similar policy for department heads, so that they also support their teams.

I also pay a lot of attention to the personal and professional growth of my employees, encouraging initiative in every way possible and trying to make their work enjoyable, rewarding and desirable.

I believe that over the past 12 years we have been able to create a corporate culture that values contribution to the bottom line and teamwork.

– Does your company cooperate with public associations, do you participate in industry events?

– Yes, I believe that this activity is very important for the development of the company and I try to actively cooperate with the professional community. We have been successfully cooperating with the Export Support Center of the Smolensk Region for a long time, we try to help them where we can, and they in turn help our company when there is such a need.

In recent years we have participated in various events organized by the Export Support Center, including my participation as a speaker and sharing my experience with start-up export companies.

As for participation in exhibitions, so far there are perhaps fewer such events than we would like. But I think that in time we will participate more actively.

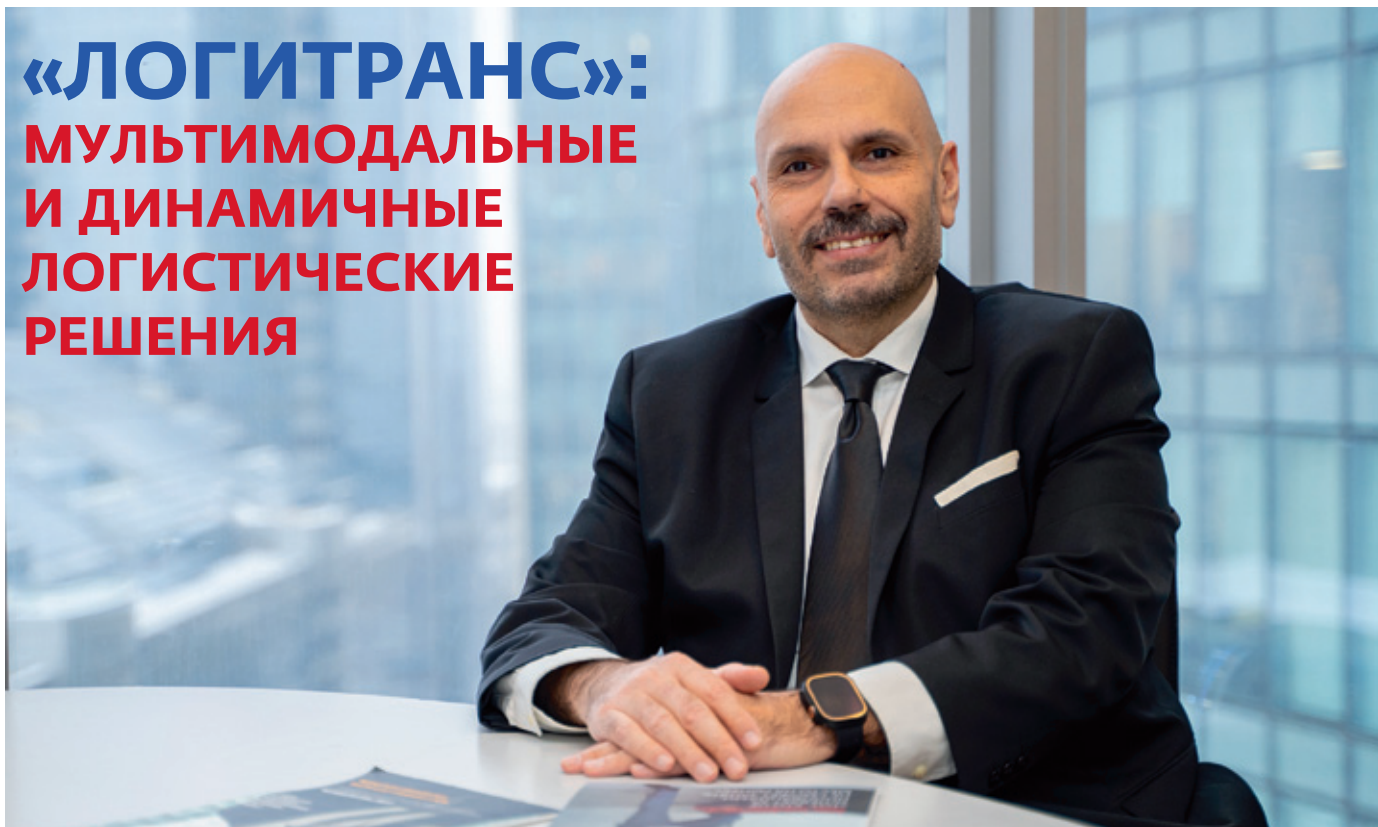
– What directions do you plan to realize in 2024? What are the strategic goals of the company's development?

– We plan to increase our turnover in spite of all difficulties in order to open new demanded directions.

LLC Exact Deliveries plans to further expand the territory of its presence and services, to increase the number of new divisions of the company in new regions by at least 30%.

And the strategic goals remain unchanged – to make international trade easier and safer for any company, to provide professional organization of export-import transactions anywhere in the world, and to enable any company to easily enter global markets.

«ЛОГИТРАНС»: МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ И ДИНАМИЧНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ



Из Турции – в Сибирь, из Китая – в Санкт-Петербург, по морю, по суше или по воздуху – экспертность персонала и технические возможности позволяют российско-турецкой компании «Логитранс» осуществлять полный спектр логистических услуг для клиентов из РФ практически по любым маршрутам и транспортным коридорам. Об особенностях современного логистического рынка, росте сегмента мультимодальных перевозок и расширении азиатско-тихоокеанского направления мы беседуем с директором по развитию бизнеса компании «Логитранс» Атиллой Бураком Тунчем.

– Как вы оцениваете прошедший, 2023 год, каким он стал для вашей компании, каких успехов удалось добиться? Если сравнить его с позапрошлым, 2022 годом, то в чём различия?

– В целом прошлый год был неплохим, хотя в его начале наши прогнозы были не очень оптимистичными. Однако за счёт развития новых возможностей, расширения ряда направлений мы сегодня можем говорить, что 2023 год стал для компании «Логитранс» довольно успешным.

Мы увеличили импорт и экспорт грузов из Турции, существенно расширили импорт из Китая и Индии: это оборудование, автозапчасти, различные промышленные товары, частично текстиль. Также в деятельности компании значительно возросла роль мультимодальных перевозок. Активное развитие новых направлений в результате привело к увеличению количества клиентов и, как следствие, к росту выручки.

Конечно, определённые сложности были, по-прежнему дают о себе знать санкционные ограничения, остаются проблемы с доставкой некоторых грузов через Грузию, но однозначно 2023 год был продуктивнее и стабильнее, чем предыдущий.

– В начале прошлого года вы говорили о планах по увеличению транспортно-логистической активности между РФ и Турцией через порт Новороссийск – за счёт паромных перевозок, а также за счёт расширения авиарейсов. Удалось ли реализовать эти планы?

– Да, количество паромов между Россией и Турцией через порт Новороссийск выросло, но их всё равно не хватает, потребность есть в значительно больших объёмах. Кроме того, на паромные перевозки существенно возросла цена.

Что касается авиаотрасли, к счастью, авиаперевозки остаются стабильными, их осуществляют как турецкие авиалинии, так и карго-перевозчики под другими флагами. Кроме того, потребность в грузоперевозках частично закрывает и гражданская авиация, хотя это и не так удобно: из-за небольших размеров лайнеров нет возможности перевозить крупногабаритные грузы.

В целом провозных мощностей авиатранспорта сегодня также недостаточно для полноценного товарооборота, но мы надеемся, что они будут возрастать в наступившем году.

– Какие перевозки преобладают в вашей деятельности сегодня?

– В этом году, так же как и в 2023-м, мы активно развиваем направление мультимодальных перевозок. Это самые различные комбинации всех видов транспорта: авиа, ж/д, морские, автотранспорт.

Наша компания является агентом «Турецких авиалиний», заключён прямой договор с РЖД. Мы оказываем услуги и по складской логистике: у нас имеются собственные склады в Москве, в Казахстане и в Грузии.

Кроме того, нашим конкурентным преимуществом является наличие собственного парка автотранспортных средств с турецкими номерами – более 500 единиц автотехники. Это позволяет доставлять товар из Европы через Турцию, проходя с минимальными финансовыми и временными затратами все таможенные процедуры.

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.

Благодаря нашим компетенциям и возможностям мы осуществляем полный комплекс транзитной торговли, что крайне важно для заказчика, ведь взаимодействие с одним исполнителем гарантирует надёжность и стабильность, а также уменьшает риски, которые возникают, если исполнителей несколько и всех их нужно отдельно контролировать.

Также я хотел бы отдельно отметить, что все наши компетенции и возможности абсолютно применимы и к доставке грузов из стран АТР, в частности из Китая, Индии и Южной Кореи, в любую точку России.

Используя комбинацию всех имеющихся видов транспорта, мы предлагаем мультимодальные и динамичные логистические решения в зависимости от приоритета клиента: оперативности или стоимости доставки.

– Как сейчас решаются вопросы финансовых расчётов? Какая валюта наиболее востребована?

– Это важный и сложный вопрос. Конец прошлого года преподнёс неприятные сюрпризы в отношении взаиморасчётов между РФ и Турцией. Значительную долю траншей турецкие банки – начиная с 24 декабря – просто блокируют в связи с требованиями международных банков.

И это большая проблема не только для российского, но и для турецкого бизнеса, который, помимо потери прибыли, обеспокоен тем, что его часть российского рынка может быть замещена китайскими предприятиями.

С Индией и Китаем пока проблем во взаиморасчётах не наблюдается: с Китаем, как правило, мы ведём финансовые операции в юанях, с Индией – в долларах. Но тут на ситуацию сильно влияет нестабильность валютного курса.

Но в любом случае, несмотря на сложности, мы так или иначе решаем эти проблемы, потому что торговли без оплаты не бывает.

– Как изменились процессы внутри компании «Логитранс» за последнее время, пришлось ли оптимизировать штатную численность?

– Весь прошлый год мы только увеличивали наш персонал: сформировали специальное подразделение с компетентными специалистами по международной торговле, с высокой квалификацией в сфере транзита, экспорта и импорта.

Турецкий офис в целях предоставления более эффективных и экономичных альтернативных мультимодальных решений расширил департамент по мультимодальным перевозкам.

Так что штат компании увеличивается в соответствии с появлением новых задач и запросов от заказчиков.

– Принимает ли «Логитранс» участие в деятельности общественных российских организаций, а также в различных отраслевых мероприятиях?

– Да, мы активно участвуем в работе Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», и этот опыт и взаимодействие для нас очень важны. В прошлом году в рамках этой деятельности я побывал в составе бизнес-миссий в нескольких российских регионах: Рязань, Великий Новгород, Томск и др.

Такие поездки дают нам возможность напрямую общаться и заводить связи с представителями регионального бизнеса, потому что далеко не все из них представлены в Москве.

К тому же, когда ТПП РФ или её отделения представляют нас как доверенных и надёжных партнёров, меняется и отношение к нам: недоверие уступает место интересу и взаимовыгодным проектам.

Что касается отраслевых мероприятий, то мы всегда принимаем участие в таких крупных выставках, как российская TransRussia (и мартовская не исключение), в турецкой Logitrans. Каждый год я также выступаю с докладом на COMTRANS, участвую ещё в ряде авторитетных отраслевых проектов.

– На подобных мероприятиях активно обсуждается не только настоящее, но и будущее мировой логистической отрасли. В частности, эксперты много говорят о развитии беспилотной логистики. Как вы относитесь к таким перспективам?

– Считаю, что за такими технологиями, безусловно, будущее нашей отрасли, но оно наступит ещё не завтра.

Например, идёт активная дискуссия о беспилотных грузовиках; и действительно: купить сегодня такой транспорт уже

можно, и это не так уж и дорого. Но для его использования нужны соответствующая инфраструктура и технологии: специальные автобаны – полностью новые или кардинальным образом адаптированные к автономным перевозкам; системы жизнеобеспечения, коммуникаций и пр.

Даже в Германии сегодня не больше 500-600 км таких автодорог, а в других странах они на стадии разработок или проектирования.

Для авиации пока что тоже такие технологии не очень актуальны, хотя в США уже реализуются пробные проекты.

А вот в морском транспорте это более реально; насколько мне известно, в 2026 году одно из российских судов планирует осуществить первый маршрут без команды. Думаю, к 2030 году мы можем уже ожидать массового перехода на эту технологию в мировых масштабах.

– Расскажите о планах по развитию компании «Логитранс» на ближайшую перспективу.

– Во-первых, это увеличение объёмов в сфере перевозок между Россией и Турцией. Во-вторых, развитие импорта из Китая. Для этого после китайского Нового года я планирую поездку в КНР для обсуждения открытия китайского представительства «Логитранс».

Кроме того, на фоне роста сегмента мультимодальных перевозок мы вновь рассматриваем возможность открытия офиса компании в Новороссийске. У нас уже были такие планы перед тем, как всех накрыла пандемия, поэтому я очень надеюсь, что в этот раз наши задумки удастся воплотить в реальность.

Безусловно, реализация наших целей во многом зависит от текущей геополитической и экономической ситуации, но всё же мы надеемся на лучшее.



From Turkey to Siberia, from China to St. Petersburg, by sea, by land or by air, the expertise of its staff and technical capabilities allow the Russian-Turkish company Logitrans to provide a full range of logistics services to clients from Russia along virtually any route and transportation corridor.

We talked to Atilla Burak Tunç, Business Development Director at Logitrans, about the peculiarities of the modern logistics market, the growth of the multimodal transportation segment and the expansion of the Asia-Pacific direction.



– How do you assess the past year 2023, how was it for your company, what were the achievements? If you compare it with 2022, what are the differences?

– In general, last year was not bad, although at the beginning of the year our forecasts were not very optimistic. However, due to the development of new opportunities and the expansion of a number of areas, we can now say that 2023 was quite a successful year for Logitrans.

We have increased imports and exports of goods from Turkey, significantly increased imports from China and India – including equipment, car parts, various industrial goods and even textiles. The role of multimodal transportation in the company's activities has also increased significantly. The active development of new directions resulted in an increase in the number of customers and, consequently, in the growth of revenues.

Of course, there were certain difficulties, sanctions restrictions still have an impact, and there are still problems with the delivery of some cargoes through Georgia, but 2023 was definitely more productive and stable than the previous year.

– At the beginning of last year you talked about plans to increase transportation and logistics activity between Russia and Turkey through the port of Novorossiysk –

through ferry traffic, as well as through the expansion of air flights. Have you managed to implement these plans?

– Yes, the number of ferries between Russia and Turkey via the port of Novorossiysk has increased, but there are still not enough of them, there is a need for much larger volumes. In addition, the price of ferry transportation has increased significantly.

As for the aviation industry, fortunately, air transportation remains stable and is carried out both by Turkish Airlines and cargo carriers under other flags. In addition, the demand for cargo transportation is partially covered by civil aviation, although it is not so convenient – due to the small size of airliners, there is no possibility to transport large-sized cargoes.

In general, the capacity of air transportation is not sufficient for full-scale cargo transportation, but we hope that it will increase in the next year.

– What type of transportation is predominant in your business today?

– This year, as well as in 2023, we are actively developing the direction of multimodal transportation. These are different combinations of all modes of transportation: air, rail, sea and road transportation.

Our company is an agent of Turkish Airlines, we have a direct contract with Russian Railways. We also provide warehousing services – we have

our own warehouses in Moscow, Kazakhstan and Georgia.

In addition, our competitive advantage is the availability of our own fleet of vehicles with Turkish license plates – more than 500 vehicles. This allows us to deliver goods from Europe through Turkey, passing through all customs procedures with minimal financial and time costs.

A separate block of our activity is services and consulting in the field of customs clearance. Our highly professional specialists are engaged in electronic customs declaration, selection of necessary codes, execution of all necessary customs documentation.

Thanks to our competences and capabilities we are able to provide a full range of transit services, which is very important for our customers, because dealing with a single contractor guarantees reliability and stability, and also reduces the risks that arise when there are several contractors and all of them have to be controlled separately.

I would also like to note that all our competencies and capabilities are absolutely applicable to the delivery of cargoes from Asia-Pacific countries, in particular, from China, India and South Korea to any part of Russia.

Using a combination of all available modes of transportation, we offer multimodal and dynamic logistics solutions depending on the customer's priority: speed or cost of delivery.



– ***How are financial settlements handled now? Which currency is most in demand?***

– This is an important and complex question. The end of last year brought unpleasant surprises in the mutual settlements between Russia and Turkey. Starting from December 24, Turkish banks simply blocked a significant part of tranches due to the requirements of international banks.

And this is a big problem not only for Russian, but also for Turkish business, which not only loses profits, but also fears that its share of the Russian market will be replaced by Chinese companies.

So far, there are no problems with mutual settlements with India and China. As a rule, we conduct financial transactions with China in yuan, and with India in dollars. But here the situation is strongly influenced by the instability of the exchange rate.

In any case, despite the difficulties, we solve these problems because there is no trade without payment.

– ***What changes have there been in Logitrans' processes lately, have you had to optimize the number of employees?***

– Throughout the last year, we have increased our staff: we have formed a special department with competent specialists in international trade, with high qualifications in the field of transit, export and import.

The Turkish office has expanded its multimodal transportation department to provide more efficient and cost-effective alternative multimodal solutions.

Thus, the company's staff is increasing according to the new challenges and demands of the customers.

– ***Does Logitrans take part in the activities of Russian public organizations and various industry events?***

– Yes, we actively participate in the work of the Russian-Turkish Dialogue Association, and this experience and interaction is very important for us. Last year, as part of this activity, I went on business missions to several Russian regions: Ryazan, Velikiy Novgorod, Tomsk and others.

Such trips give us an opportunity to communicate directly and establish contacts with representatives of the regional business community, because not all of them are represented in Moscow.

Besides, when the Russian Chamber of Commerce and Industry or its branches present us as trustworthy and reliable partners, the attitude towards us changes – distrust is replaced by interest and mutually beneficial projects.

As far as industry events are concerned, we always participate in such major exhibitions as the Russian TransRussia (and the one in March is no exception) and the Turkish Logitrans. Every year I also give a presentation at COMTRANS and participate in a number of other prestigious industry projects.

– ***At such events, not only the present, but also the future of the global logistics industry is actively discussed. In particular, experts talk a lot about the development of unmanned logistics. What do you think about these prospects?***

– I believe that such technologies are definitely the future of our industry, but it will not come tomorrow.

For example, there is an active discussion about unmanned trucks, and in fact it is

possible to buy such transportation today, and it is not that expensive. But their use requires appropriate infrastructure and technology: special highways – completely new or radically adapted to autonomous transport, life support systems, communications, and so on.

Even in Germany today, there are no more than 500-600 km of such highways, and in other countries they are still in the development or planning stage.

For aviation, such technologies are not yet very relevant, although test projects are already underway in the USA.

But in sea transport it is more realistic, as far as I know, in 2026 one of the Russian ships plans to make the first route without a crew. I think that by 2030 we can expect a mass transition to this technology on a global scale.

– ***Tell us about Logitrans' development plans for the near future.***

– First, to increase the volume of transportation between Russia and Turkey. Second, to develop imports from China. For this purpose, I am planning a trip to China after the Chinese New Year to discuss the opening of a Chinese representative office of Logitrans.

In addition, against the background of the growth of the multimodal transportation segment, we are again considering the possibility of opening a company office in Novorossiysk. We had such plans before the pandemic hit everyone, so I really hope that this time our plans will be realized.

Of course, the realization of our goals depends largely on the current geopolitical and economic situation, but we are still hoping for the best.

Павел Горбунов,
Группа компаний ГЛТ:

«В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЖДИТЕ ОТ НАС НОВОСТЕЙ!»



Автомобильные перевозки – наиболее востребованный в мире вид грузоперевозок. Эксперты прогнозируют, что к 2027 г. их доля на мировом логистическом рынке может достичь 39%. О трансформации российской логистической отрасли и перспективах развития автомобильных грузоперевозок мы беседуем с Павлом Горбуновым, собственником одной из ведущих транспортных компаний России «Глобальная логистика и транспорт».

– **Павел Васильевич, как обстоят дела на российском рынке автоперевозок? Тенденции столь же оптимистичны, что и в целом в мире?**

– Да, российский рынок в целом демонстрирует позитивную динамику: ежегодный рост составляет 15-20%, а в 2023 году – 30% (и достиг 1,3 трлн руб.). Драйверами этого процесса последние лет пять остаются обеление рынка, ежегодный рост оборота сетевой розничной торговли, экспансия торговых сетей в регионы, а также передача компаниями транспортных услуг на аутсорсинг.

Наиболее крупным сегментом рынка является FTL (Full Truck Load – загрузка

транспортного средства продукцией, принадлежащей одному заказчику. – Ред.). В 2022 году рынок FTL-перевозок показал рост в 5%, в 2023 году – по нашим данным, чуть менее 8%. Кстати, именно в этом сегменте мы входим в пятёрку лидеров, и у меня есть основания утверждать, что здесь мы растём быстрее всех.

– **Я знаю. Это как-то связано с теми трансформациями, которые продолжают на рынке из-за переориентации российского рынка на Восток и Юг?**

– Конечно, российская логистическая инфраструктура была в первую очередь ориентирована на западное направле-

ние, и нам потребовалось время для перестройки процессов. Товарооборот стран Евросоюза с Россией существенно сократился, и с середины 2022 года мы наблюдаем трансформацию логистических путей. Начиная с апреля 2022 г. фиксировалось падение тарифов на грузовые перевозки из Санкт-Петербурга и Москвы, которые перестали быть грузовыми хабами для импортной продукции с северо-западного направления.

С другой стороны, наблюдается значительное увеличение индекса ATI.SU (индекс ATI.SU отражает изменение ставок на грузоперевозки. – Ред.) по направлениям «Восток – Запад» и «Север – Юг», что гово-



рит об усилении грузооборота с Китаем, Казахстаном и Турцией, которые стали играть важную роль в обходе санкционных ограничений.

Запуск паромных переправ через Новороссийск и Тамань в Турцию и через Астрахань и Азербайджан в Иран и дальше на юг, в арабские страны; открытие трассы М12 и расширение трассы М7; расширение пропускной способности границ с Казахстаном и Китаем – всё это привело в итоге к росту востребованности автомобильных перевозок в целом по стране.

– Как сегодня, на фоне нестабильности рынка в целом, функционирует компания «Глобальная логистика и транспорт», которую вы возглавляете?

– ГЛТ – это группа компаний, которые занимаются автомобильными грузоперевозками и всем, что с этим связано. В уже упомянутом главном сегменте автомобильных перевозок FTL мы занимаем четвертую позицию, в других сегментах – в первой десятке. Сегодня в группе 52 предприятия, представительства и филиала, расположенные по всей стране: от Санкт-Петербурга до Владивостока.

Санкционный кризис для нас не первый и далеко не самый страшный. По большому счёту, к весне 2022 года у нас в запасе уже были отработанные инструменты по оптимизации издержек. Плюс мы были готовы меняться. Сейчас усердно работаем, ищем новых прямых клиентов, поставщиков, маршруты, схемы поставок и так далее. Буквально полтора месяца назад, в январе 2024-го, открыли представительство в Китае, уже около года работаем на иранском рынке, там тоже действует представительство. Наверное, можно сказать, что на южном направлении мы не только зарабатываем, но и помогаем нашей стране продвигать геополитические интересы.

– Что представляет собой ваш автопарк, удаётся ли его обновлять в сегодняшних непростых условиях?

– Автопарк компании насчитывает почти 1500 тягачей, 150 единиц малотоннажного транспорта, 200 зерновозов. В 2022-2023 годах ГЛТ приобрела более 700 единиц новой техники. Средний возраст автопарка составляет 2,5 года и всё время уменьшается за счёт масштабных закупок новой техники.

Техническое обслуживание автопарка мы осуществляем силами наших сертифицированных центров, расположенных в Москве и Ставрополе. Также сейчас в Московской области достраиваем крупный сервисный центр на 100 машино-мест.

Кроме того, мы занимаемся коммерческим ремонтом грузового транспорта – это одно из самых перспективных

направлений деятельности, на котором мы имеем ежегодный прирост до 50%.

– Какие приоритетные географические направления вы выделяете в деятельности ГЛТ?

– Видя растущую потребность клиентов в перевозках на юго-восток, компания расширяет географию своих маршрутов и уверенно делает шаги в освоении новых направлений: Средней Азии, Ближнего и Дальнего Востока.

В конце прошлого года мы провели встречу с губернатором Ставропольского края Владимиром Владимировым на предмет реализации проекта международного транспортного коридора



«Север – Юг» и активизации сотрудничества с производителями грузовой автомобильной техники из Китая и Ирана.

Сегодня мы вплотную подошли к реализации наших инвестиционных планов как в проекте МТК, так и в области привлечения в регион потенциала наших иранских и китайских партнёров. Наши представительства за рубежом уже начинают тянуть за собой необходимость наращивать инвестиции в производственные, торговые и складские площадки здесь, в России. Я думаю, что уже в этом году мы порадуем и отрасль, и жителей Ставрополя новыми рабочими местами, которые появятся в рамках или в интересах совместных предприятий с китайскими и иранскими партнёрами.

– Буквально все транспортники вкладывают большие деньги во внедрение в процессы цифровых технологий. Насколько это важно и актуально для ГЛТ?

– Мы работаем на международном уровне, то есть в условиях разных правовых режимов, разных уровней цифро-

визации и разного отношения к инновациям. На внутрироссийском рынке есть вполне естественный и уже устоявшийся тренд на повышение востребованности цифровых и автоматизированных технологий – вплоть до беспилотных: на фоне нехватки водителей и всё время растущих требований к безопасности иных способов повышения эффективности перевозок просто нет. Что касается других стран, по дорогам которых ездят наши фуры, то там другая регуляторика; соответственно, приходится подстраиваться. Это сложный процесс, который требует слаженной работы айтишников, юристов и, собственно, руководящего состава.

– Расскажите о планах по развитию компании ГЛТ в текущем году и в более отдалённой перспективе.

– В 2024 году мы планируем закупить порядка 500 новых тягачей, до конца 2026 года надеемся нарастить парк в два раза – до 3000 единиц. К 2030 году поставили себе амбициозную задачу – провести масштабные закупки; и будем стремиться к цифре 7000+, но здесь многое зависит от успеха реализации проекта «Север – Юг». Через 10 лет компания планирует существенно нарастить транспортные мощности, попасть в топ крупнейших 4PL-операторов страны и выйти на IPO.

Сейчас наша главная задача – развиваться ритмично, смотреть по сторонам, просчитывать ситуацию. Перспективы у нас позитивные, но и рынки, на которые мы выходим, сложные. Я думаю, все слышали о специфике ведения бизнеса в Китае и многие – о деловой культуре Ближнего Востока. К ним нужно адаптироваться, к сожалению, не только на уровне найма переводчиков. В этом году нам предстоит много чего перестроить, надстроить, достроить... А значит, в ближайшее время ждите от нас новостей!

Road transportation is the most demanded form of cargo transportation in the world. Experts predict that by 2027 its share in the global logistics market may reach 39%. We talked to Pavel Gorbunov, the owner of Global Logistics and Transport, one of Russia's leading transportation companies, about the transformation of the Russian logistics industry and the prospects for the development of road cargo transportation.



Pavel Gorbunov, GLT Group: “EXPECT NEWS FROM US SOON!”

– *Pavel Vasilyevich, what is the situation in the Russian road transport market? Are the trends as optimistic as in the world as a whole?*

– Yes, the Russian market as a whole shows positive dynamics – annual growth is 15-20%, and in 2023 – 30% (and reached 1.3 trillion rubles). The drivers of this process for the last five years have been market whitening, annual growth of network retail sales, expansion of retail chains to the regions, as well as outsourcing of transportation services by companies.

The largest market segment is FTL (Full Truck Load – loading a vehicle with products belonging to one customer). In 2022, the FTL transportation market showed a growth of 5%, in 2023, according to our data – a little less than 8%. Incidentally, we are among the top five in this segment, and I have reason to believe that this is where we are growing the fastest.

– *I know. Does this have anything to do with the ongoing changes in the market as a result of the reorientation of the Russian market towards the East and South?*

– Of course, the Russian logistics infrastructure was primarily oriented to the West, and it took us some time to reorganize the processes. The trade turnover of EU countries with Russia has significantly decreased, and since mid-2022 we have seen a transformation of logistics routes. Since April 2022, there has been a decrease in freight rates from St. Petersburg and Moscow, which are no longer freight hubs for imported products from the northwest.

On the other hand, there was a significant increase in the ATI.SU index (ATI.SU index reflects the change in freight rates) in the “East-West” and the “North-South” directions, which indicates the strengthening of cargo turnover with China, Kazakhstan and Turkey, which began to

play an important role in circumventing sanctions restrictions.

The opening of ferry lines via Novorossiysk and Taman to Turkey, via Astrakhan and Azerbaijan to Iran and southwards to the Arab countries, the opening of the M12 highway and the expansion of the M7 highway, the expansion of the capacity of the borders with Kazakhstan and China – all this has led to an increase in the demand for road transportation in the country as a whole.

– *How does your company, Global Logistics and Transport, function today in the context of general market instability?*

– GLT is a group of companies dealing with road transportation and everything related to it. In the main segment of FTL road transportation, which I mentioned earlier, we are the fourth largest, and in other segments we are among the top ten. Today the group has 52 companies, representative offices and

branches located all over the country: from St. Petersburg to Vladivostok.

The sanctions crisis is not the first, and it is far from being the worst for us. In fact, by the spring of the 22nd year, we already had proven tools to optimize costs. And we were ready to change. Now we are working hard, looking for new direct customers, suppliers, routes, delivery schedules, and so on. Just a month and a half ago, in January 2024, we opened a representative office in China, and we have been working in the Iranian market for about a year now. I think we can say that we are not only making money in the south, but also helping our country to promote its geopolitical interests.

– What is your vehicle fleet and are you managing to renew it in today's difficult conditions?

– The company's fleet includes almost 1,500 trucks, 150 units of light trucks and 200 grain trucks. In 2022–2023, GLT acquired more than 700 units of new vehicles. The average age of the fleet is 2.5 years and is constantly decreasing due to large-scale purchases of new vehicles.

We service our fleet through our certified centers in Moscow and Stavropol. We are also building a large service center for 100 vehicles in the Moscow region.

In addition, we are engaged in commercial repair of trucks – this is one of the most promising areas of activity, where we have an annual growth rate of up to 50%.

– What are GLT's geographical priorities?
– Considering the growing demand of

customers for transportation to the South-East, the company is expanding the geography of its routes and is confidently taking steps to explore new destinations: Central Asia, the Middle East and the Far East.

At the end of last year we held a meeting with Vladimir Vladimirov, the Governor of the Stavropol Region, to discuss the implementation of the North-South International Transport Corridor project and to activate cooperation with truck equipment manufacturers from China and Iran.

Today we are close to the realization of our investment plans both in the International Transport Corridor project and in attracting the potential of our Iranian and Chinese partners to the region. Our representative offices abroad are already beginning to take advantage of the need to increase investments in production, trade, and warehousing facilities here in Russia. I believe that already this year we will be able to satisfy both the industry and the residents of Stavropol with new jobs that will be created within the framework or in the interest of joint ventures with Chinese and Iranian partners.

– Literally all transportation companies are investing a lot of money in implementing digital technologies in their processes. How important and relevant is this for GLT?

– We work on an international level, i.e. under different legal regimes, different levels of digitalization and different attitudes to innovation. In the Russian domestic market, there is a natural and well-established trend towards increasing demand for digital

and automated technologies, up to and including unmanned technologies – against the backdrop of a shortage of drivers and ever-increasing safety requirements, there is simply no other way to improve the efficiency of transportation. The other countries on whose roads our trucks operate have different regulatory frameworks, so we have to adapt accordingly. This is a complex process that requires the coordinated work of IT specialists, lawyers, and even management.

– Tell us about the plans for the development of GLT this year and in the longer term.

– In 2024 we plan to purchase about 500 new trucks, by the end of 2026 we hope to double the fleet – up to 3000 units. By 2030, we have set ourselves the ambitious task of making large-scale purchases, aiming for more than 7000 units, but much depends on the success of the North-South project. In 10 years, the company plans to significantly increase its transportation capacity, become one of the country's largest 4PL operators and enter the IPO.

Now our main task is to develop rhythmically, look around, analyze the situation. Our prospects are positive, but the markets we are entering are challenging. I think everyone has heard about the peculiarities of doing business in China, and many have heard about the business culture of the Middle East. We have to adapt, unfortunately, not only at the level of hiring translators. This year we have a lot to rebuild, construct and complete... So expect news from us soon!





Группа компаний «Транссертико» является лицензированным таможенным представителем и имеет многолетний опыт работы в оказании услуг логистики и таможенного сопровождения импортно-экспортных операций многих российских и зарубежных предприятий. Опыт и компетенции специалистов холдинга способствуют оперативному таможенному прохождению грузов, их успешной сертификации и доставке в назначенное место в установленные сроки.

О деятельности группы компаний, её преимуществах на рынке логистических услуг и планах по развитию мы беседуем с Юлией Янелис, коммерческим директором ХК «Транссертико».

«ТРАНССЕРТИКО»: ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

– Юлия, как давно существует группа компаний «Транссертико» и какие компании в неё входят?

– Компания «Транссертико» является холдингом, на рынке уже 18 лет, основной сферой деятельности являются таможенное оформление грузов и международная логистика. Также в рамках холдинга представлены юрлица, имеющие лицензии таможенного представителя, которые осуществляют полное таможенное оформление за нашей печатью.

Наличие лицензии говорит о том, что наша деятельность обеспечена банковскими гарантиями, каждая из которых составляет порядка полумиллиона евро, и позволяет нам выступать в качестве надёжного исполнителя для своих клиентов.

Помимо полного цикла логистических услуг, мы оказываем услуги по сертификации, юридическое и финансовое сопровождение, консалтинг – словом, полностью закрываем всю логистическую цепочку по поставке товара: от поиска поставщиков и производителей до сертификации и таможенного оформления для участников внешнеэкономической деятельности.

Также, в связи с санкционными ограничениями, большим спросом сейчас пользуется опция по поиску альтернативных

товаров. Ну и, собственно, все дальнейшие операции, которые требуются для того, чтобы товары поступили в свободную продажу на российском рынке: закупка, доставка груза в РФ, сертификация, таможенное оформление и так далее.

Кроме того, мы работаем с маркетплейсами для продвижения и реализации товара клиентов: эта услуга в последнее время также набирает обороты.

Такой широкий спектр нашей деятельности даёт возможность закрывать все существующие потребности клиентов в сфере логистики и ВЭД.

– Какова география и номенклатура перевозок?

– Львиную долю наших перевозок составляет импорт из Турции, Европы, Китая и ряда других стран Юго-Восточной Азии.

Номенклатура грузов, на которых мы уже давно специализируемся, состоит из максимально востребованных сегодня товаров 84 и 85-й групп ТН ВЭД. Это электроника, микроэлектроника, сложное технологическое, медицинское, телекоммуникационное оборудование и т. п.

– Каким оказался для вашей компании 2023 год?

– В целом он стал достаточно прорывным. Глобальная турбулентность отрасли пришлась на 2022 год, а в прошлом году уже возникло понимание, как будет работать рынок в новых условиях, как будут выстраиваться товарные и транспортные коридоры, появилась некоторая ясность по финансовым вопросам, но тут сохраняются риски по ужесточению. Поэтому нашей основной задачей в 2023 году были оптимизация и стабилизация всех внутренних процессов. Было понятно ещё два года назад, что прямое взаимодействие с Европой сведётся к минимуму, и рынок будет переориентироваться на третьи страны, Турцию и страны Юго-Восточной Азии. А поскольку для нас это направление, включая Китай, было основным ещё с 2020 года и мы активно развивали там партнёрскую и агентскую сеть, то и чувствовали себя достаточно уверенно. За счёт успешного сотрудничества нам удалось получить выгодные и эксклюзивные тарифы и ещё ряд преимуществ от крупных транспортных агентов и поставщиков, в том числе и китайских.

Поэтому мы смогли не только удержаться на плаву, но и стабилизировать новые маршруты, увеличить объёмы грузоперевозок, нарастили клиентскую базу, расширили базу поставщиков и в итоге смогли предложить клиентам качественный и стабильный сервис полного цикла.

– Какие виды перевозок вы оказываете?

– Наша компания реализует перевозки всеми видами транспорта: море, авто, ж/д, авиа. Наш приоритетный формат – это международные мультимодальные перевозки. Сейчас в числе основных наших авиапортов представлены Шереметьево, Внуково, Домодедово и Жуковский. Преобладание авиаперевозок в первую очередь связано с номенклатурой наших товаров. Как правило, это дорогостоящие хрупкие товары, требующие бережной доставки, а также, почти всегда, максимально востребованные и очень срочные.

– А как обстоит, кстати, дело с грузовой авиацией сегодня?

– Грузовая авиация, так же как и гражданская, испытывает сложности, многие полётные программы были сокращены, некоторые компании вообще прекратили деятельность, попав под санкции.

Несмотря на это, в целом, грузовые авиаперевозки из стран Юго-Восточной Азии и Китая достаточно стабильны, более-менее понятны ставки, прогнозируемо расписание, и есть, безусловно, большой спрос на такие рейсы, потому что авиа по-прежнему остаётся одним из самых надёжных и быстрых видов транспорта.

Но хочу отметить, что, как я уже говорила, мы не ограничиваемся только авиаперевозками, а осуществляем также и мультимодальные: например, «море + авиа», «море + ж/д». Кстати, и автоперевозки из Китая набирают обороты и становятся очень востребованными из-за выгодно соотношения сроков и стоимости.

У нас также есть на балансе собственный автотранспорт, представленный малотоннажными грузовыми автомобилями, который мы используем в основном для манёвренности и доставки преимущественно по Москве, области и близлежащим к столице регионам.

Но каким бы видом транспорта мы ни пользовались, в приоритете всегда формирование оптимальной логистики для клиента, исходя из его потребностей: сроков, стоимости, специфики груза и так далее.

– Насколько сложно выстраивать работу в связи с финансовыми сложностями: нестабильным курсом валюты, затруднениями с межбанковскими переводами и пр.?

– У нас есть ряд инструментов, позволяющий нивелировать риски и обеспечить для клиентов максимум выгоды и надёжности. Расчёты, например, преимущественно осуществляются в рублях или в юанях. Это гораздо безопаснее, чем в долларах или евро, которые сегодня сократились до минимума. Большую роль играет и оперативность оплаты.

Но, конечно, финансовая логистика за последний год ощутимо ужесточилась.

Конец 2023 года принёс неприятные сюрпризы по Турции, например. Большую долю траншей турецкие банки – начиная с 24 декабря – просто блокируют в связи с требованиями международных банков.

По Китаю ситуация получше, но гарантий и тут никто дать не может, всё равно просматривается тенденция на ужесточение.

Поэтому сейчас для транзакций мы пользуемся оплатой через своих контрагентов и партнёров в Гонконге или Китае. А что будет завтра – предугадать сложно, решаем, как говорится, проблемы по мере их поступления, ищем обходные пути и строим свою систему, адаптивную к обстоятельствам. Есть и лояльные страны: Индия, Малайзия, Индонезия; до этого они были не столь популярны, но, исходя из текущих обстоятельств, всё чаще востребованы.

Главная цель сегодня – не допустить остановки товарооборота, ведь это кровеносная система экономики, ограничить её было бы пагубно не только для России, но и для всего мира.



– Юлия, расскажите о преимуществах ГК «Транссертико» для потенциальных клиентов.

– Пожалуй, главные наши преимущества – это гибкость, манёвренность, адаптивность. Эти факторы и дали нам возможность нарастить объёмы, увеличить количество клиентов за последнее время.

Кроме того, мы всегда ориентируемся на их потребности, благодаря нашему опыту и компетенциям, мы видим основные болевые точки и сложные моменты, которые могут возникнуть.

Помимо этого, мы оказываем полный комплекс логистических услуг, снимая с заказчика всю «головную боль»: несём ответственность за все логистические процессы, за нюансы таможенного оформления, которое остаётся весьма жёстким, несмотря на некоторые послабления со стороны государства.

Экспертность и опыт дают нам возможность быстро и безопасно оформить грузы, запараллелить ряд сложных процессов, нивелировать возникающие в моменте трудности.

Мы прорабатываем всю поставку, стараемся контролировать и заранее знать, как упакован и промаркирован товар. Это влияет на скорость прохождения таможенного контроля, а мы понимаем, что процессы логистики и так удлинились за счёт усложнения транзакций и ряда ограничений. Учитывая все эти обстоятельства, мы стараемся сократить сроки получения товара клиентом на всех этапах.

Кроме того, необходимо быть внимательными к товару, его нужно не просто купить, а проверить, протестировать на качество и соответствие, потому что порой поставщик может по своему усмотрению добавить и альтернативные позиции. А грузы нашей номенклатуры очень сложно вернуть, в рамках российского законодательства ре-экспорт такого рода позиций сопряжён с получением определённых разрешений, что максимально усложняет процесс.

В общем, надо постоянно быть начеку, это трудоёмкая и точечная работа. Так что, резюмируя, наши преимущества в том, что мы максимально закрываем потребности наших клиентов, а наша экспертность позволяет не только предвидеть риски, но и нивелировать их с помощью квалифицированной юридической службы и проверенных компаний-партнёров.

Ну и важнейшее значение имеет постоянное расширение спектра деятельности, позволяющее видеть общую картину, улавливать тренды и создавать новые возможности.

– Какие планы у холдинга на ближайшее время?

– Мы ставим себе амбициозные цели по расширению географии перевозок. Малайзия, Индия, Индонезия, Бразилия, Мексика, страны Африки – это непростые регионы, но фокус взаимодействия направлен на них; кроме того, они демонстрируют дружелюбность, поэтому мы будем ориентироваться на эти государства, расширять и выстраивать новое сотрудничество, укрепляя уже налаженное.

Также среди наших приоритетных задач – развитие дополнительных финансовых возможностей и увеличение сети контрагентов, что даст нашим клиентам возможность оптимизировать логистические цепочки, сделать их более прямыми и доступными.

Конечно, предугадать сложности последних трёх лет, начиная с пандемии, было практически невозможно. Но сегодня мы видим, что турбулентность прошедших лет в результате ведёт к развитию нашей компании, отрасли и страны в целом, видим, как предприятия перестраиваются, меняют ориентиры, идёт активное технологическое совершенствование. Так что мы верим в будущее, которое обязательно принесёт стратегический рост экономики.

TRANSSERTICO: a full range of international logistics services



– *Julia, how long has the Transsertico group been in existence and which companies are part of it?*

– Transsertico is a holding company, it has been on the market for 18 years, its main activity is customs clearance of cargoes and international logistics. Within the holding there are also legal entities with a customs broker's license, which carry out full customs clearance on our behalf.

The presence of a license means that our activity is secured by bank guarantees, each of

Transsertico Group of Companies is a licensed customs agent and has many years of experience in providing logistics services and customs support for import and export operations of many Russian and foreign companies. The experience and competence of the holding's specialists contribute to the prompt customs clearance of cargoes, their successful certification and timely delivery to the designated place.

We talked to Julia Yanelis, Commercial Director of the holding Transsertico, about the activities of the group of companies, its advantages in the market of logistics services and development plans.

which amounts to about half a million euros, and allows us to act as a reliable performer for our clients.

In addition to the full cycle of logistics services, we provide certification services, legal and financial support, consulting, in short, we cover the entire logistics chain for the supply of goods – from the search for suppliers and manufacturers to certification and customs clearance for participants in foreign economic activity.

Also, in connection with sanctions restrictions, the possibility of searching for alternative goods is now in great demand. And, in fact, all other operations necessary for the free sale of goods on the Russian market: procurement, delivery of cargo to the Russian Federation, certification, customs clearance, etc.

In addition, we work with marketplaces to promote and sell our clients' goods – this service has been gaining momentum lately.

Such a wide range of our activities makes it possible to cover all existing needs of clients in the field of logistics and foreign trade.

– *What is the geography and nomenclature of transportation?*

– The lion's share of our shipments are imports from Turkey, Europe, China and a number of other Southeast Asian countries.

The nomenclature of cargoes in which we have been specializing for a long time and are experts in this direction consists of the most demanded goods of groups 84 and 85 of TN VED. These are electronic, microelectronic, complex technological, medical, telecommunication equipment, etc.

– *How was the year 2023 for your company?*

– In general, it was quite a breakthrough year. The global turbulence of the industry occurred in 2022, and last year there was already an understanding of how the market

will work in the new conditions, how commodity and transport corridors will be built, there was some clarity on financial issues, but there are still risks of tightening. Therefore, our main task in 2023 was to optimize and stabilize all internal processes. It was clear two years ago that direct interaction with Europe would be minimized and the market would be reoriented towards third countries, Turkey and Southeast Asia. And since this direction, including China, has been the main one for us since 2020, and we have been actively developing our partner and agency network there, we felt confident enough. As a result of successful cooperation, we have managed to obtain favorable and exclusive tariffs and a number of other advantages from major transport agents and suppliers, including Chinese ones.

As a result, we were not only able to stay in business, but also stabilize new routes, increase freight volumes, build our customer base, expand our supplier base, and as a result, we were able to provide our customers with a high-quality and stable full-cycle service.

– *What types of transportation do you provide?*

– Our company provides transportation by all types of transportation – sea, road, rail, air. Our priority format is international multimodal transportation. At present our main airports are Sheremetyevo, Vnukovo, Domodedovo and Zhukovsky. The predominance of air transportation is mainly due to the nomenclature of our goods. As a rule, these are expensive, fragile goods that require careful delivery, and almost always the most in-demand and urgent.

– *What is the situation with cargo aviation today?*

– Cargo aviation, like civil aviation, is experiencing difficulties, many flight programs have been reduced, some companies have

ceased operations altogether after being hit by sanctions.

Nevertheless, in general, air cargo transportation from Southeast Asia and China is quite stable, the rates are more or less clear, the schedule is predictable, and there is certainly a great demand for such flights, because air is still one of the most reliable and fastest modes of transportation.

But I would like to point out that we are not limited to air transportation only, but we also carry out multimodal transportation, for example, sea + air, sea + rail. By the way, road transportation from China is gaining momentum and becoming very popular due to the favorable time and cost ratio.

We also have our own vehicles, represented by low-tonnage trucks, which we use mainly for maneuverability and delivery mainly in Moscow, the region and regions near the capital.

But no matter what type of transportation we use, our priority is always to create the optimal logistics for the client, based on his needs: timing, cost, specifics of the cargo, etc.

– How difficult is it to organize work due to financial difficulties: unstable exchange rates, difficulties with interbank transfers, etc.?

– We have a number of tools that allow us to minimize risks and ensure maximum benefit and reliability for our clients. For example, payments are mainly made in rubles or yuan. This is much safer than dollars or euros, which are now reduced to a minimum. Speed of payment also plays an important role.

But, of course, financial logistics have become noticeably tighter over the past year. The end of 2023, for example, brought unpleasant surprises to Turkey. As of December 24, Turkish banks simply blocked a large part of the tranches due to the requirements of international banks.

The situation in China is better, but even here no one can give guarantees, and the trend is still towards tightening.

That is why we are now using payment through our counterparties and partners in Hong Kong or China for transactions. And it is difficult to predict what will happen tomorrow; we solve problems as they come, as they say, we look for workarounds and build our own system adaptable to the circumstances. There are also loyal countries – India, Malaysia, Indonesia, before they were not so popular, but due to the current circumstances they are increasingly in demand.

The main goal today is to prevent the trade turnover from stopping, because it is the lifeblood of the economy, and to limit it would be detrimental not only for Russia, but for the whole world.

– Julia, tell us about the advantages of the Transsertico Group for potential customers.

– The main advantages are flexibility, agility and adaptability. These factors have recently

allowed us to increase our volumes and the number of customers.

In addition, we are always focused on their needs, thanks to our experience and skills we see the main pain points and difficult moments that may arise.

In addition, we offer a complete range of logistic services, taking all the “headaches” away from the customer: we are responsible for all the logistic processes, for the nuances of customs clearance, which remains very strict, despite some relaxations from the state.

Our knowledge and experience allow us to carry out cargoes quickly and safely, to parallel a number of complex processes, to solve current difficulties.

We work out the entire shipment, try to control and know in advance how the goods are packed and labeled. This affects the speed of passing through customs and we are aware that logistic processes have already become longer due to the complexity of transactions and a number of restrictions. Taking into account all these circumstances, we try to reduce the time of receipt of goods by the customer at all stages.

Besides, it is necessary to be attentive to the goods, it is necessary not only to buy them, but also to check them, to test them for quality and conformity, because sometimes the supplier can add alternative items at his discretion. And it is very difficult to return shipments of our nomenclature; under Russian legislation, the re-export of such items requires obtaining certain permits, which makes the process as complicated as possible.

In general, we have to be constantly on the lookout, it is labor-intensive and precise work.

So, to sum up, our advantages are that we cover the needs of our clients to the maximum extent possible, and our expertise allows us not only to anticipate risks, but also to mitigate them with the help of a qualified legal service and proven partner companies.

Most importantly, we are constantly broadening the scope of our activities, which allows us to see the big picture, identify trends and create new opportunities.

– What are the holding's plans for the near future?

– We have set ambitious goals to expand the geography of transportation. Malaysia, India, Indonesia, Brazil, Mexico, African countries – these are not easy regions, but the focus of cooperation is in these countries, moreover, they show friendliness, so we will focus on these countries, expand and build new cooperation, strengthen the already established.

Also, among our priority tasks is the development of additional financial opportunities and the expansion of the network of counterparties, which will give our customers the opportunity to optimize their logistics chains, making them more direct and accessible.

Of course, it was almost impossible to foresee the difficulties of the last three years, starting with the pandemic. But today we see that the turbulence of the past years has led to the development of our company, the industry and the country as a whole, we see how companies are rebuilding, changing their orientation and there is active technological improvement. So we believe in the future, which will definitely bring strategic economic growth.



МАКСИМ КУЗЕМА: «РАЗВОРОТ НА ВОСТОК СВЕРШИЛСЯ!»

Развитие транспортно-логистической отрасли и инфраструктуры Дальнего Востока – стратегически важная задача, которая стоит перед государством и бизнесом.

Визит Си Цзиньпина в Россию, рост объёма экспортно-импортных грузов между Россией и Китаем, встреча Президента РФ В. В. Путина в Хабаровске с предпринимателями в январе 2024 года – всё это говорит о предстоящих изменениях, которые станут мощным импульсом к укреплению существующей и созданию новой, более перспективной базы логистики через Азию. Так считает Максим Кузема – эксперт, председатель Комитета по транспорту и грузоперевозкам «Деловой России» по Хабаровскому краю и ЕАО, генеральный директор «Первой контейнерной компании».



– Максим Александрович, рынок готов, представители отрасли тоже. Но насколько готова инфраструктура Хабаровского края?

– Действительно, это важный вопрос. Хабаровский край имеет уникальные логистические преимущества, но не все возможности региона сегодня используются в полную мощь из-за недостаточно развитой транспортной и приграничной инфраструктуры. Развитие приграничной логистики – как комплекса услуг по перевозке, хранению, таможенному оформлению и доставке грузов через границу – имеет большое значение для укрепления торговых отношений между Россией и Китаем.

Китайская инициатива «Один пояс, один путь» также предполагает выстраивание ряда масштабных «экономических коридоров» и создание транспортной инфраструктуры, в том числе и для связи Евразии, Африки и Океании.

Говоря о приграничной логистике на территории России: неспроста особое внимание уделяется именно российско-китайскому направлению. Санкционное давление США и стран Евросоюза неизбежно повлияло на рост объёмов торговли с Китаем. Одновременно с этим российские логисты переориентировались с западного направления на восточное. В частности, мы, как грузоперевозчики, наблюдаем значительное

увеличение доли грузов, доставляемых из Китая автомобильным транспортом. В этих условиях именно Хабаровский край имеет все шансы стать крупнейшим транспортно-логистическим узлом страны, но при условии решения ряда ключевых проблем.

Имея многолетний опыт работы в международных перевозках, как собственник и руководитель транспортно-логистической компании, я не понаслышке знаю о сложностях, с которыми сталкиваются представители транспортной отрасли. Например, о нехватке пропускных пунктов в Хабаровском крае. В регионе нет ни одного круглогодичного пункта пропуска. Погранпереход Покровка – Жа-

охлаждает свою работу на период ледостава и ледохода. В такой ситуации невозможно выстроить постоянные логистические маршруты через домашний регион, поэтому мы вынуждены везти грузы через соседние субъекты, а это дополнительные расходы для перевозчиков и грузовладельцев, а также выпадающие налоговые доходы Хабаровского края. Это действительно очень острый вопрос для нашего региона! Собственный круглогодичный грузовой погранпереход с Китаем даст региону новое дыхание, позволит увеличить грузопоток, создать рабочие места, снизить долю транспортных расходов в себестоимости поставок, сократить сроки доставки, снять нагрузку с транспортно-логистических узлов соседних субъектов, которые уже сейчас не справляются с растущим грузопотоком.

– Какие ещё меры могут быть приняты для усиления влияния региона в транспортно-логистических потоках?

– В 2023 году были опубликованы поручения В. В. Путина по развитию Дальнего Востока. Среди прочего – вопрос строительства сухопутного круглогодичного пункта пропуска на острове Большой Уссурийский. Являясь председателем Комитета по грузоперевозкам и транспорту межрегионального отделения «Деловой России» по Хабаровскому краю и Еврейской автономной области, я максимально погружён в работу по решению данного вопроса, которую команда губернатора М. В. Дегтярёва проводит уже не один год, в том числе и с привлечением экспертов из бизнес-сообщества.

Благодаря совместным усилиям множества людей, в частности заместителя председателя правительства по инфраструктуре И. А. Горбачевой и министра транспорта и дорожного хозяйства Хабаровского края Г. В. Мазунина, вопрос строительства грузопассажирского перехода на острове Большой Уссурийский сдвинулся с мёртвой точки. Важно, что уже сейчас будущий погранпереход получил статус грузопассажирского. Это открывает для региона широкие перспективы. Кроме того, на встрече представителей бизнеса с президентом в январе 2024 года был поднят вопрос о развитии участков, прилегающих к пунктам пропуска. В том числе – о распространении на эти районы льгот, действующих на территориях опережающего развития, благодаря которым предприниматели смогут получить преференции при инвестициях.

Большой Уссурийский остров – самая восточная точка Китая, запуск здесь круглогодичного грузопассажирского погранперехода и создание современной приграничной (в том числе и складской) инфраструктуры, отвечающей самым

передовым требованиям мировой логистики, однозначно станут мощным импульсом для развития Хабаровского края. Учитывая наметившиеся тенденции и перспективы роста отрасли, мы действуем на опережение и уже сейчас подписываем соглашения с владельцами приграничных складских комплексов на стороне Китая, наращиваем собственные складские и перевозные мощности и ресурсы для работы с большим объёмом грузов, проводим полномасштабную работу по подготовке и сменяемости кадров.

– Что, помимо погранпереходов, ещё необходимо делать для развития российско-китайского товарооборота?

– Моя профессиональная, а также общественная деятельность в «Деловой России» и тесное взаимодействие с коллегами из других деловых объединений дают глубокое понимание и других актуальных проблем отрасли. Слабое развитие приграничной инфраструктуры (дорог, мостов, таможенных терминалов, складов, парковок и пр.) негативно влияет на сроки поставок и сохранность груза при перевозке. В свою очередь, логистические операторы и экспедиторы обращают внимание на вопросы несовершенства таможенного законодательства и регулирования, не учитывающего быстро меняющиеся реалии приграничной торговли; на отсутствие «единого окна» для таможенных процедур; на неунифицированные требования к документам и сертификатам; на неоднозначность в тарифах и налогах. Собственники бизнеса и лидеры отраслей, работающих на экспорт и импорт, отмечают низкий уровень кооперации и координации между заинтересованными сторонами (представителями власти, бизнеса, научных и образовательных учреждений, общественных организаций и пр.). Все эти проблемы, как глобальные, так и на местах, снижают доверие и взаимопонимание между партнёрами и участниками импортно-экспортного рынка, а также не позволяют создавать и использовать широкие возможности для реализации совместных внутрироссийских и российско-китайских проектов и инициатив.

Для решения этих вопросов необходимо принять комплекс мер, направленных на улучшение приграничной логистики между Китаем и Россией. Отдельно хочу отметить, что необходимо учитывать инициативы и предложения, поступающие от самих участников экспортно-импортной деятельности и представителей бизнеса, знающих всю проблематику и специфику международных перевозок «изнутри».

Развитие и модернизация приграничной инфраструктуры должны двигаться по двум направлениям: складского и транспортного. Учитывая перспективы и

рост объёмов международной торговли между Китаем и Россией, строительство и ремонт дорог, мостов, железнодорожных путей, трубопроводов, электросетей, а также строительство и модернизация таможенных терминалов, складов, парковок и других логистических объектов должны идти на опережение. Одна из ключевых задач – не допустить того, чтобы грузопоток, направленный логистическими цепочками на Восток и с Востока, упёрся в некое «бутылочное горлышко».

– Логистика – это не только инфраструктура, но и сложный процесс взаимодействия многих заинтересованных участников.

– Совершенно верно. Поэтому параллельно с развитием транспортной, складской и приграничной инфраструктуры, учитывая геополитическую ситуацию и стратегическую значимость Хабаровского края как важного транспортно-логистического узла, необходимо вести и другую работу. Нужно упростить таможенное законодательство и регулирование, сократить барьеры и издержки для приграничной торговли, ввести режим «единого окна» для таможенных процедур, унифицировать и стандартизировать документы и сертификаты, снизить тарифы и налоги, а также повысить прозрачность и контроль сферы международных перевозок.

Чтобы усилить кооперацию и координацию между заинтересованными сторонами, которые могут внести свой вклад в развитие приграничной логистики, в первую очередь необходимо выстроить диалог между всеми заинтересованными. Именно так мы сможем направить совместные усилия на разработку и реализацию инициатив и проектов, способствующих выстраиванию транспортных коридоров между Россией и Китаем, развитию мультимодальных перевозок и повышению их эффективности, сокращению времени движения грузов и оптимизации затрат, за счёт разработки и внедрения инновационных транспортных технологий и логистических решений.

Не вызывает сомнений, что тенденция развития Дальнего Востока, укрепления и развития логистики через Азию, модернизации приграничной инфраструктуры, создания эффективной системы транспортно-складской логистики, оптимизации логистических цепочек внутри страны и между соседями, синергия участников экспортно-импортной деятельности – это реалии следующих лет. Именно эти усилия станут одним из драйверов дальневосточной экономики и экономики Хабаровского края, способствующих взаимовыгодному торгово-экономическому сотрудничеству России с Китаем и странами АТР.



MAKSIM KUZEMA: “THE TURN TO THE EAST IS COMPLETE!”

The development of the transport and logistics industry and infrastructure in the Far East is a strategic task for the government and business.

Xi Jinping's visit to Russia, the growth of export-import cargo between Russia and China, Russian President Vladimir Putin's meeting with entrepreneurs in Khabarovsk in January 2024 – all these are signs of upcoming changes that will be a powerful impetus to strengthen the existing and create a new, more promising logistics base through Asia. This is the opinion of Maksim Kuzema, expert, Chairman of the Transport and Cargo Committee of Business Russia for the Khabarovsk Region and the Jewish Autonomous Region, and General Director of First Container Company.

– *Maksim Alexandrovich, the market is ready, and so are the representatives of the industry. But how ready is the infrastructure of the Khabarovsk region?*

– This is indeed an important question. The Khabarovsk region has unique logistical advantages, but due to the underdeveloped transport and cross-border infrastructure not all of the region's potential is being used today. The development of cross-border logistics as a set of services for transportation, storage, customs clearance, and delivery of goods across borders is of great importance for strengthening trade relations between Russia and China.

China's "One Belt, One Road" initiative also includes the construction of a number of large-scale "economic corridors" and the creation of transportation infrastructure, including to connect Eurasia, Africa and Oceania.

If we are talking about cross-border logistics in Russia, it is for a good reason that special

attention is being paid to the Russian-Chinese direction. The sanctions pressure of the USA and EU countries has inevitably affected the growth of trade with China. At the same time, Russian logisticians have shifted their focus from the West to the East. In particular, we, as trucking companies, see a significant increase in the share of cargoes delivered by road from China. Under these conditions, the Khabarovsk region has a chance to become the largest transportation and logistics hub in the country, but only if a number of key problems will be solved.

Having many years of experience in international transportation as the owner and manager of a transport and logistics company, I know firsthand the difficulties faced by representatives of the transport industry. For example, there is a lack of border crossings in the Khabarovsk region. There is not a single year-round border crossing in the region. The Pokrovka – Zhaohe border crossing ceases to

operate during the period of freezing and ice drift. In such a situation it is impossible to build permanent logistic routes through our home region, so we are forced to transport cargoes through neighboring regions, which means additional costs for carriers and cargo owners, as well as loss of tax revenues for the Khabarovsk Region. This is indeed a very acute problem for our region! Our own year-round cargo border crossing with China will breathe new life into the region, increase cargo traffic, create jobs, reduce the share of transportation costs in the cost of supplies, shorten delivery times, and relieve the transportation and logistics hubs of neighboring subjects, which are already unable to cope with the growing cargo traffic.

– *What other measures can be taken to strengthen the region's influence on transport and logistics flows?*

– In 2023 Vladimir Putin's instructions for the development of the Far East were

published. One of them is the construction of a year-round land border crossing on Bolshoy Ussuriysky Island. As the Chairman of the Cargo and Transport Committee of the Interregional Branch of Business Russia for the Khabarovsk region and the Jewish Autonomous Region, I am fully involved in the work to solve this problem, which has been carried out for several years by the team of Governor M. V. Degtyaryov with the participation of experts from the business community.

Thanks to the joint efforts of many people, in particular, I. A. Gorbacheva, Deputy Chairman of the Government for Infrastructure, and G. V. Mazunin, Minister of Transport and Roads of the Khabarovsk region, the issue of building a cargo-passenger border crossing on Bolshoy Ussuriysky Island has moved forward. It is important that the future border crossing has already received the status of a cargo-passenger crossing. This opens up great prospects for the region. In addition, at the meeting of business representatives with the President in January 2024, the issue of development of areas adjacent to border crossings was raised. Among other things, these areas will enjoy the privileges of areas of advanced development, which will allow businessmen to receive preferential treatment for investments.

Bolshoy Ussuriysky Island is the most easterly point of China, and the opening of a year-round cargo-passenger border crossing here and the creation of a modern border infrastructure (including warehousing) that meets the most advanced requirements of global logistics will undoubtedly become a powerful impetus for the development of the Khabarovsk region. Taking into account the emerging trends and growth prospects of the industry, we are ahead of the curve and are already signing agreements with the owners of cross-border warehouse complexes on the Chinese side, increasing our own warehousing and transportation capacities and resources to handle large volumes of cargo, and carrying out a full-scale work on personnel training and turnover.

– What else should be done to develop Russian-Chinese trade turnover, apart from border crossings?

– My professional and public activities in Business Russia and close interaction with colleagues from other business associations give me a deep understanding of other pressing problems in the industry. Poor development of cross-border infrastructure (roads, bridges, customs terminals, warehouses, parking lots, etc.) negatively affects delivery times and cargo safety during transportation. In turn, logistics operators and freight forwarders point to the problems of incomplete customs legislation and regulations that do not take into account the rapidly changing realities of cross-border trade; the lack of a “single window” for customs

procedures; inconsistent requirements for documents and certificates; and ambiguity in tariffs and taxes. Entrepreneurs and leaders of export and import industries note the low level of cooperation and coordination among stakeholders (representatives of government, business, scientific and educational institutions, public organizations, etc.). All these problems, both global and local, reduce trust and mutual understanding between partners and participants of the import-export market, as well as do not allow to create and use wide opportunities for realization of joint domestic and Russian-Chinese projects and initiatives.

In order to solve these problems, it is necessary to take a number of measures aimed at improving cross-border logistics between China and Russia. I would like to note separately that it is necessary to take into account the initiatives and proposals of participants of export-import activities and business representatives who know all the problems and peculiarities of international transportation “from the inside”.

The development and modernization of cross-border infrastructure should be carried out in two directions – warehousing and transportation. Taking into account the prospects and growth of international trade between China and Russia, the construction and repair of roads, bridges, railways, pipelines, power grids, as well as the construction and modernization of customs terminals, warehouses, parking lots and other logistics facilities should be ahead of schedule. One of the key tasks is to prevent the flow of goods through logistics chains to and from the East from becoming a bottleneck.

– Logistics is not just an infrastructure, it is a complex process involving many stakeholders.

– Absolutely right. That is why, considering the geopolitical situation and the strategic importance of the Khabarovsk

region as an important transport and logistics hub, it is necessary to carry out other works in parallel with the development of transport, warehousing and cross-border infrastructure. It is necessary to simplify customs legislation and regulations, reduce barriers and costs for cross-border trade, introduce a “single window” regime for customs procedures, unify and standardize documents and certificates, reduce customs duties and taxes, and increase transparency and control of international transportation.

In order to strengthen cooperation and coordination among stakeholders who can contribute to the development of cross-border logistics, it is first necessary to establish a dialogue among all stakeholders. In this way we will be able to direct our joint efforts to the development and implementation of initiatives and projects that will contribute to the creation of transport corridors between Russia and China, the development of multimodal transport and increase its efficiency, reduce the time of cargo movement and optimize costs through the development and implementation of innovative transport technologies and logistics solutions.

There is no doubt that the trend of development of the Far East, strengthening and development of logistics through Asia, modernization of border infrastructure, creation of an effective system of transport and warehouse logistics, optimization of logistics chains within the country and between neighboring countries, synergy of participants in export and import activities are the realities of the next years. These efforts will be one of the driving forces of the Far Eastern economy and the economy of the Khabarovsk region, contributing to mutually beneficial trade and economic cooperation between Russia and China and the countries of the Asia-Pacific region.





**ЕКАТЕРИНА
КОЧЕТКОВА,
«ТЕХТРЕЙД»:**
«НАСТОЯЩИЙ
ЛОГИСТ – ТОТ,
КТО ХОРОШО
СЧИТАЕТ
ЗАТРАТЫ –
И СВОИ,
И КЛИЕНТА»

Компания «ТЕХТРЕЙД» предлагает полный спектр логистических услуг складской обработки и транспортировки грузов, комплексного логистического обслуживания, а также услуги обслуживания торгового оборудования и POSm. О специфике деятельности в новых экономических условиях и важности индивидуального подхода к каждому клиенту мы беседуем с руководителем транспортно-логистического оператора «ТЕХТРЕЙД» Екатериной Кочетковой.

– Екатерина, как давно существует компания и какие виды услуг она осуществляет в рамках своей деятельности?

– Компания «ТЕХТРЕЙД» отметила в прошлом году свой первый юбилей – 10 лет с момента основания. Сегодня представительства нашей компании расположены более чем в 300 городах России, а складские и транспортные мощности, а также квалифицированный персонал позволяют нам оказывать качественную логистическую поддержку клиентам в сжатые сроки одновременно по всей стране.

Мы занимаемся перевозками товаров народного потребления, в собственности компании – 35 единиц автотехники, также мы сотрудничаем с профессиональными автоперевозчиками. Многолетний опыт результативной работы позволил нам выявить особенности рынка в каждом регионе страны и определить только эффективных и надёжных партнёров по всей России. Благодаря опыту и наличию сформированной базы партнёров, которым мы доверяем, компания с уверенностью реализует масштабные проекты федерального уровня.

– В чём особенности и конкурентные преимущества «ТЕХТРЕЙД»?

– Первый и самый важный фактор – это наш подход к клиенту! Для нас клиент – это, прежде всего, человек со своими сильными и слабыми сторонами, сомнениями, правом на ошибку, различным восприятием одних и тех же ситуаций. Именно с данной точки зрения мы выстраиваем клиентский сервис. И для клиента это один из самых важных критериев, несмотря на то, что для некоторых это может быть и неочевидно. Однако такой подход позитивно сказывается на всех факторах взаимодействия: лояльность с обеих сторон, возможность решать задачи и проблемы на максимальном доверии, идти на компромиссы, быть более

откровенными, в конце концов. По сути, мы переходим в формат не просто сотрудничества, а помощи друг другу в развитии своего бизнеса.

Ещё один очень важный фактор – это квалифицированный персонал. Охватить более 300 городов и провести логистическую поддержку компании в сжатые сроки по силам только профессионалам своего дела. И опять же: в данном бизнесе важны не только компетенции, но и эмпатия, искреннее желание быть полезным клиенту, решить его задачу оптимальным путём.

Кроме того, конечно же, наша сильная сторона и неоспоримое преимущество – это широкое покрытие по всей России, оперативность реагирования в реализации, высокий SL – как в техническом мерчендайзинге, так и в аудите и мерчендайзинге, складской и транспортной логистике.

– Можете подробнее пояснить, в чём заключается индивидуальный подход?

– Во-первых, мы стараемся максимально, насколько это возможно, узнать о специфике деятельности клиента, который обращается к нам за той или иной услугой. Что за компания, какой продукт, какие объёмы, какая логика движения товара, формат точек продаж, уровень продукта на рынке – такая информация позволяет предложить клиенту наиболее выгодные условия. Часто, проанализировав специфику, мы рекомендуем клиенту альтернативные варианты, с использованием которых он может сэкономить средства и время.

Например, у нас недавно состоялся разговор с руководством компании, которая продаёт индийскую сантехнику. Товар достаточно недешёвый в своём сегменте, как следствие – он практически перестал продаваться, а каждая новая партия продукции просто «ложилась» на склад. Мы объяснили, что если они сделают скидку в точках продаж, то смогут неплохо сэкономить на хранении. И я считаю, что это один из важных подходов нашей компании: уважение клиента и предоставление оптимальных условий для каждого. Ведь настоящий логист – тот, кто хорошо считает затраты: и не только свои, но и клиента. Именно такое отношение и многостороннее сотрудничество ценятся нашими клиентами!

– Сегодня в целях оптимизации деятельности логистических компаний важное значение приобретают автоматизация и цифровизация. Используются ли в вашей компании подобные технологии?

– Да, используются. Мы – сторонники автоматизации рабочих процессов, это один из важнейших факторов оптимизации, что, в свою очередь, позитивно сказывается на развитии компании и её эффективности.

К примеру, возьмём технический мерчендайзинг, куда входит складская и транспортная логистика и где клиент хочет видеть итоговый результат в максимально короткие сроки. Или проект, где нужно забрать рекламное оборудование для торговых точек, доставить, смонтировать и сразу же передать клиенту отчёт о монтаже этого оборудования. Причём клиент хочет сразу видеть в онлайн-режиме остатки на каждом складе в городе, отслеживать историю перемещения оборудования, понимать, по какому адресу расположено то или иное оборудование.

Для удобства клиентов мы автоматизировали данный процесс таким образом, что для реализации подобных проектов с обозначенными условиями нам требуется всего один координатор, а также техники, которые работают непосредственно на точках монтажа. Благодаря тому, что у каждого техника есть мобильное приложение, отчёт о проделанной работе поступает клиенту очень оперативно – сразу же после проведения работ. Ну а кроме того, мы всегда на связи – 24 часа в сутки и 7 дней в неделю – и оперативно реагируем на различные форс-мажорные обстоятельства.

– Расскажите о наиболее интересных и значимых проектах вашей компании за последнее время.

– Одним из интересных проектов была реализация РЦ для компании «Винлаб». Данный проект позволил обеспечить наличие полного ассортимента во всех магазинах «Винлаб» благодаря организации РЦ и поддержанию товарного запаса, необходимого в новогодний сезон, что критически важно для компании-клиента.

– Как вы оцениваете 2023 год, насколько он был успешным для «ТЕХТРЕЙД»?

– Если посмотреть на статистику по российским компаниям, то мы увидим, что

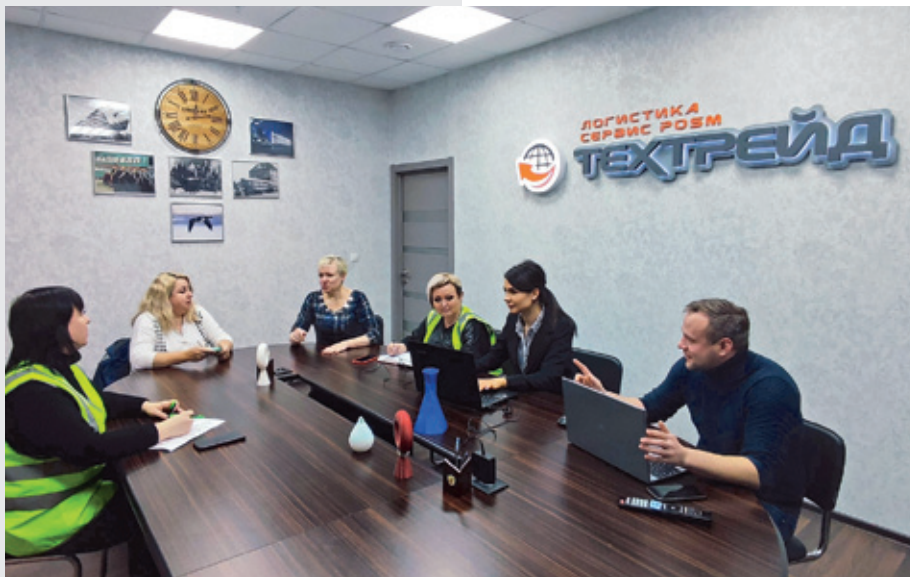
свою деятельность прекратили в первом полугодии 2023 года 110,6 тыс. предприятий, что, конечно, печально. Но сложное время вынуждает быть сильными и искать новые возможности. Мы максимально оптимизировали деятельность, освоили альтернативные пути, поэтому можно сказать, что для компании «ТЕХТРЕЙД» 2023 год был успешным.

Например, кризис очень жёстко сказался на техническом мерчендайзинге: он практически сошёл на нет. Но мы «выжили» за счёт других направлений работы. Я считаю, что стратегия диверсификации, развития новых направлений позволяет удержать бизнес на плаву в кризисных ситуациях. И жизнь подтвердила мою правоту. Очень многие компании сократили специалистов, но благодаря нашей гибкости мы перестроились, стали расширять ассортимент оказываемых услуг, предлагать сотрудникам другие должности без потери заработной платы. Как социально ответственный руководитель, я прекрасно понимаю, что у коллег есть семьи, которые необходимо содержать. И мне удалось сохранить людей!

К тому же, поскольку мы работаем внутри российского рынка, нас не коснулись масштабные изменения, связанные с перестройкой логистических коридоров, что характерно для коллег, работающих в сегменте международных перевозок. Это тоже позитивно повлияло на нашу устойчивость.

– Какие надежды вы возлагаете на 2024 год, какие цели ставите перед собой?

– На 2024 год мы возлагаем большие надежды и рассчитываем на рост оборотов компании и, как следствие, на увеличение штата сотрудников. Считаю, что сегодня в нашей стране есть все возможности для реализации предпринимательских амбиций. Так что планы есть; и клиенты – тоже!



TEHTRAID offers a full range of logistics services, including warehousing and cargo transportation, integrated logistics services, as well as maintenance services for retail equipment and POSm.

We talked to Ekaterina Kochetkova, the head of the transport and logistics company TEHTRAID, about the peculiarities of business in the new economic conditions and the importance of individual approach to each client.

**EKATERINA
KOCHETKOVA,
TEHTRAID:**

“A REAL LOGISTICIAN
IS ONE WHO KNOWS
HOW TO COUNT
COSTS – BOTH HIS
OWN AND THE
CUSTOMER'S”

– *Ekaterina, how long has the company been in business and what kind of services does it provide?*

– Last year TEHTRAID celebrated its first anniversary – 10 years since its foundation. Today our company's representative offices are located in more than 300 cities of Russia, and our warehousing and transportation capacities, as well as qualified personnel allow us to provide our customers with high-quality logistic support in a short time and simultaneously all over the country.

Long-term experience of effective work has allowed us to recognize the peculiarities of the market in each region of the country and to identify only effective and reliable partners all over Russia. Thanks to our experience and the availability of an established base of trusted partners, the company confidently implements large-scale projects at the federal level.

– *What are the features and competitive advantages of TEHTRAID?*

– The first and most important factor is our approach to the client! For us, a customer is first of all a person with his own strengths and weaknesses, doubts, margin of error, different perception of the same situations. Our customer service is built from this point of view. And for the customer, this is one of the most important criteria, although it may not be obvious to some people. However, this approach has a positive effect on all factors of interaction: loyalty on both sides, the ability to solve tasks and problems with maximum trust, to compromise, to be more open. In fact, we are moving towards a format where we not only cooperate, but also help each other to develop our business.

Another very important factor is qualified staff. Only professionals can cover more than 300 cities and provide logistical support to the company in a short period of time. Once again, in this business it is not only competence that is important, but also empathy, a sincere desire to be useful to the customer, to solve his problem in the best way.

In addition, of course, our strong point and undeniable advantage is our wide coverage all over Russia, responsiveness in implementation, high SL – both in technical merchandising, audit and merchandising, warehouse and transportation logistics.

– *Could you explain in more detail what an individual approach is?*

– First of all, we try to learn as much as possible about the specifics of the business of the client who comes to us for a particular service. What type of company, what product, what volumes, what logic of goods movement, what format of sales outlets, what level of the product on the market – such information allows us to offer the client the most favorable conditions. Often, after analyzing the specifics, we recommend to the client alternative options that can save time and money.

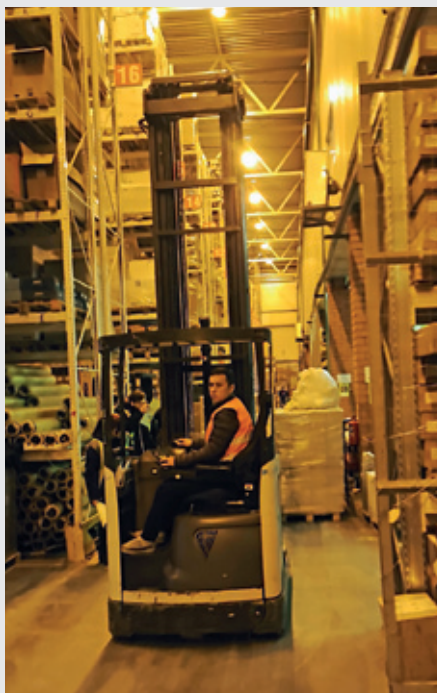
For example, we recently had a conversation with the management of a company that sells Indian sanitary ware. The product is quite expensive in its segment, as a result – they practically stopped selling, and each new batch of products just “sat” in the warehouse. We explained to them that they could save a lot of money on storage if they gave a discount at the point of sale. And I believe that this is one of the most important approaches of our company: respecting the customer and creating optimal conditions for everyone. After all, a real logistician is one who knows how to count costs – not only his own, but also the customer's. This attitude and multilateral cooperation is exactly what our customers appreciate!

– *Today, automation and digitalization are becoming increasingly important to optimize the activities of logistics companies. Does your company use these technologies?*

– Yes, we do. We are supporters of automation of work processes, it is one of the most important factors of optimization, which in turn positively affects the development of the company and its efficiency.

For example, let's take technical merchandising, which includes warehouse and transport logistics, and where the customer wants to see the final result in the shortest possible time. Or a project where we have to pick up, deliver, install and report back to the client on the installation of promotional equipment for retail outlets. And the client wants to see immediately in the online mode the balances in each warehouse in the city, to track the history of equipment movement, to understand at what address this or that equipment is located.

For the convenience of our customers we have automated this process so that for the realization of such projects under the specified



conditions we need only one coordinator and technicians working directly at the installation points. Due to the fact that each technician has a mobile application, the report on the work performed is received by the customer very quickly – immediately after the work is completed. In addition, we are always on call – 24 hours a day, 7 days a week – and we respond quickly to various cases of force majeure.

– *Tell us about your company's most interesting and significant projects in recent years.*

– One of the most interesting projects was the implementation of a distribution center (DC) for Winelab. This project made it possible to ensure the availability of a full range of products in all Winelab stores thanks to the organization of the DC and the maintenance of the necessary inventory during the New Year period, which is critical for the company.

– *What is your assessment of TEHTRAID's success in 2023?*

– If we look at the statistics of Russian companies, we see that in the first half of 2023 110.6 thousand companies ceased to operate, which, of course, is sad. But difficult times force us to be strong and find new opportunities. We optimized our operations as much as possible, developed alternative ways, so we can say that 2023 was a successful year for TEHTRAID.

For example, the crisis had a very serious impact on technical merchandising: it practically came to nothing. But we “survived” at the expense of other areas of work. I believe that the strategy of diversification and development of new areas allows us to keep our business alive in crisis situations. And life has confirmed that I was right. Many companies have laid off specialists, but thanks to our flexibility we have reorganized, started to expand the range of services, offered employees other positions without losing their salaries. As a socially responsible manager, I understand that my colleagues have families to take care of. And I managed to save my employees!

Moreover, since we operate in the Russian market, we have not been affected by the large-scale changes associated with the restructuring of logistics corridors, which is typical for our colleagues in the international transportation segment. This has also had a positive impact on our sustainability.

– *What are your expectations and goals for 2024?*

– We have high expectations for 2024 and we are counting on the growth of the company's turnover and, consequently, on the increase in the number of employees. I believe that today in our country there are all opportunities to realize entrepreneurial ambitions. So we have plans; and clients too!



«ОПТИМАЛОГ»: ОБЕСПЕЧИВАЕМ ПОСТАВКИ ТОВАРА ПРИ ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

Несмотря на трудности и общую беспокойную обстановку, компания «Оптималог», оказывающая услуги в сфере международной логистики и таможенного оформления грузов, продемонстрировала в 2023 году рост по основным показателям и по независимой экспертизе вошла в топ-10 таможенных представителей России. В преддверии крупнейшей транспортной выставки TransRussia Георгий Властопуло, основатель компании «Оптималог» и признанный эксперт российского логистического рынка, поделился своим видением перспектив отрасли и планами по развитию бизнеса.

– Как сегодня вы можете охарактеризовать текущую ситуацию с логистикой в стране? Какие проблемы остаются? Как их решает отрасль, в частности ваша компания?

– Это объёмный вопрос, поэтому, дабы не вдаваться в длительный анализ и рассуждения, я бы охарактеризовал положение дел так: мы совершили большой кардинальный разворот на Восток, перестроили (и продолжаем перестраивать) цепочки поставок.

Такая трансформация выявила ряд проблем, главная из которых в том, что к такому стремительному развороту не была готова инфраструктура. Многие проекты запущены, многие реализуются в краткосрочной и среднесрочной перспективе, но всё это время, увы, эффективность логистики не будет оптимальной. Сейчас основная задача – «расшивка» всех проблемных мест, включая самую главную задачу – увеличение пропускной способности Восточного полигона.

Также стоит отметить глубокие проблемы в авиаотрасли, где падение грузооборота составляет почти 60%, и перспектив восстановления пока не просматривается.

Есть сложности и в автогрузовой сфере, там нехватка водительского состава уже становится критической, а старение парка и невозможность его быстрого обновления могут создать немало проблем в будущем. При этом грузооборот автотранспорта в 2023 году вырос примерно на 3% и продолжает расти.

Зато на подъёме контейнерный рынок, его рост увеличился примерно на 16% к 2022 г. Это обусловлено изменением способа транспортировки грузов: сырьевой товарооборот с Китаем, который стал главным торговым партнёром для РФ, осуществляется преимущественно в контейнерах.

Что касается «Оптималог», то задача любого логистического оператора – обеспе-

чить цепочки поставок товаров. Пусть они не всегда устойчивые и эффективные, тем более в таких непростых условиях, зато позволяют сохранять, изменять и обеспечивать экономические связи на внешнем и внутреннем контурах. Этим мы и занимаемся.

– Как вы справляетесь с нестабильным валютным курсом, какая валюта сегодня является основной для расчётов?

– Ввиду того, что наша основная деятельность – это международная логистика и импорт, волатильность курса национальной валюты – это всегда дополнительные риски при планировании и прогнозировании операционной деятельности. Безусловно, за последние годы мы научились демпфировать изменения курса рубля, однако при резких движениях, увы, мы либо несём невозвратные потери, либо получаем дополнительный операционный доход – тут не угадаешь.

Что касается взаиморасчётов, ситуация следующая. Трансграничные платежи России с другими странами в долларах и евро в сегодняшних условиях практически невозможны, а рубли пока не пользуются спросом. Поэтому преобладающей валютой становится китайский юань. Однако считаю нужным обратить внимание на то, что основные индикативы морских, авиа-, ж/д и даже автотранспортных фрахтов рассчитываются в долларах. При переходе на взаиморасчёты в юанях китайские партнёры – логистические компании, агенты, операторы – отталкиваются от долларовых ставок, а стоимость в юанях индексируют с учётом внутреннего кросс-курса, что приводит к удорожанию стоимости перевозки примерно на 5-10%. Вот такая вот арифметика.

– В целом как вы оцениваете прошедший, 2023 год, каким он стал для ва-

шей компании? Пришлось ли серьёзно перестраивать бизнес-процессы либо удалось обойтись небольшими изменениями?

– В 2023 г. мы значительно выросли по объёму грузоперевозок. На мой взгляд, это обусловлено реструктуризацией рынка участников внешнеэкономической деятельности. На первый план выходят принципы надёжности и устойчивости компании, а также требования к вариативности предоставления широкого спектра логистических услуг, и здесь нам есть что предложить рынку.

Относительно операционного бизнеса. Я всегда держу в фокусе внимания то, с какой скоростью даже большой бизнес может адаптироваться к резко изменяющимся внешним условиям. В нестабильном мире компании с высоким навыком операционной адаптации всегда выигрывают конкуренцию у менее мобильных.

– Около года назад вы планировали открывать представительства компании за рубежом, удалось ли это сделать?

– Да, в 2023 году мы открыли компании и представительства в Турции, Китае, ОАЭ и ещё одно представительство в Казахстане.

– Какие направления вы планируете реализовать в 2024 году? Каковы стратегические цели развития «Оптималог»?

– Сегодня основной трек нашего развития – это широкое международное присутствие. Мы планируем интегрироваться в разные торговые потоки по всему миру. Это сложная задача, требующая большого вовлечения как топ-менеджмента, так и рядовых сотрудников, однако бизнес всегда должен ставить перед собой интересные и амбициозные цели.



Despite the difficulties and the general turbulent situation, the company Optimalog, which provides services in the field of international logistics and customs clearance of cargoes, has demonstrated growth in 2023 in the main indicators and according to independent expertise, entered the top 10 customs representatives of Russia. On the eve of the largest transport exhibition TransRussia, Georgy Vlastopulo, founder of Optimalog and a recognized expert of the Russian logistics market, shared his vision of the prospects of the industry and plans for business development.

OPTIMALOG: PROVIDING DELIVERY OF GOODS IN ANY CONDITIONS

– *How would you characterize the current logistics situation in the country? What problems remain? How is the industry, and your company in particular, dealing with them?*

– This is a complex question, so in order not to get into long analyses and speculations, I would characterize the situation as follows: we have made a big radical turn to the East, we have rebuilt (and continue to rebuild) supply chains.

This transformation has revealed a number of problems, the main one being that the infrastructure was not ready for such a rapid turnaround. Many projects have been launched, many are being implemented in the short and medium term, but all this time, unfortunately, the efficiency of logistics will not be optimal. Now the main task is to solve all the problem areas, including the most important one – to increase the capacity of the Eastern Polygon.

It is also worth mentioning the serious problems in the aviation industry, where the decrease in cargo turnover is almost 60%, and there are no prospects for recovery yet.

There are also difficulties in the trucking sector, where the shortage of drivers is already becoming critical, and the aging of the fleet and the inability to renew it quickly may cause many problems in the future. At the same time, cargo turnover in 2023 increased by about 3% and continues to grow.

At the same time, the container market is on the rise, its growth increased by about 16% by 2022. This is due to the change in the method of cargo transportation – the turnover of non-raw goods with China, which has become the main trade partner of Russia, is mainly carried out in containers.

As for Optimalog, the task of any logistics operator is to provide supply chains for goods. Even if they are not always stable and efficient, especially in such difficult conditions, they allow to maintain, change and ensure economic relations on the external and internal circuits. This is what we do.

– *How do you deal with unstable currency exchange rates, what is the main currency for settlements today?*

– Since our core business is international logistics and imports, the volatility of the national currency exchange rate is always an additional risk when planning and forecasting our operations. Of course, over the past few years we have learned to dampen changes in the ruble exchange rate, but in case of sharp movements, unfortunately, we either incur irrecoverable losses or receive additional operating income – it is impossible to guess.

As for mutual settlements, the situation is as follows. Cross-border payments between Russia and other countries in dollars and euros are practically impossible in today's conditions, and rubles are not in demand yet. That is why the Chinese yuan is becoming the dominant currency. However, I think it is necessary to pay attention to the fact that the main indicators of sea, air, rail and even road transportation are calculated in dollars. When switching to mutual settlements in yuan, Chinese partners – logistics companies, agents, operators – start from dollar rates, and the cost in yuan is indexed taking into account the internal cross rate, which leads to an increase in the cost of transportation by about 5-10%.

– *In general, how would you rate the past year 2023, how was it for your company? Did you have to seriously restructure your business processes or did you manage with minor changes?*

– In 2023 we significantly increased the volume of cargo transportation. In my opinion, this is due to the restructuring of the market of foreign trade participants. The principles of reliability and sustainability of the company come to the fore, as well as the requirements for variability in the provision of a wide range of logistics services, and here we have something to offer the market.

In terms of operations. My focus is always on the speed with which even a large company can adapt to dramatically changing external conditions. In an unstable world, companies with a high degree of operational adaptability will always win out over less agile companies.

– *About a year ago you were planning to open offices abroad, did you succeed?*

– Yes, in 2023 we opened companies and representative offices in Turkey, China, UAE and another representative office in Kazakhstan.

– *What directions do you plan to realize in 2024? What are Optimalog's strategic development goals?*

– Today the main track of our development is a wide international presence. We plan to integrate into various trade flows around the world. This is a complex task that requires a lot of involvement of both top management and employees, but business should always set interesting and ambitious goals.



«БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД»: УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

– **Расскажите, каким для вас был 2023 год, как отразились экономические сложности на деятельности вашей компании?**

– 2022-2023 годы были непростыми для многих компаний, включая и нашу. Однако мы сумели адаптироваться к новым экономическим условиям и в 2022 году смогли выработать стратегии для преодоления сложностей уже в 2023 году.

Одним из основных вызовов для нашей компании стало увеличение затрат на материалы и комплектующие, что, в свою очередь, отразилось на себестоимости уже реализуемых долгосрочных проектов. Чтобы справиться с этой проблемой, мы оптимизировали наше производство и наладили сотрудничество с новыми поставщиками.

Кроме того, мы продолжили развивать направление складской автоматизации и предлагать новые услуги. Благодаря этому мы смогли привлечь новых клиентов и укрепить наши позиции на рынке.

В целом 2023 год стал для нас временем вызовов и возможностей. Мы научились адап-

тироваться к новым условиям и продолжаем развиваться, несмотря на все трудности.

– **Как, в частности, это сказалось на процессе производства отдельных элементов для реализации проектов (сырьё, логистика и пр.)?**

– Как и в любой другой отрасли, рост стоимости материалов и удлинение цепочек поставок негативно влияют на стоимость производства различных элементов и срок реализации проектов. Это может проявляться в виде снижения спроса на продукцию и услуги, увеличения стоимости ресурсов и логистики.

Стоит отметить, что многие компании смогли адаптироваться к таким условиям и найти пути решения возникающих проблем. Например, некоторые компании начали искать более дешёвые альтернативы оборудованию, улучшать свою логистическую систему или изменять свою продуктовую линейку в соответствии с новыми рыночными условиями, и мы не являемся исключением.

Восемь лет назад была основана компания «СКЛАД-КЛАД», спустя год к ней присоединился «Бережливый склад». За сравнительно небольшое время группа компаний реализовала более 4500 проектов по оснащению складов оборудованием, оказанию услуг по проектированию, монтажу, демонтажу, ремонту, сервисному обслуживанию и испытанию стеллажей и складского оборудования.

Благодаря компетенциям сотрудников и добросовестному отношению к делу, а также партнёрству с ведущими специалистами и поставщиками оборудования для складов, всего за несколько лет бизнес прошёл путь от продажи «из гаража» до заметного игрока рынка с комплексным подходом к решению задач складской и производственной логистики. Сегодня группа компаний состоит из нескольких предприятий, обеспечивающих устойчивость и развитие отрасли; своей основной миссией ГК видит содействие российскому бизнесу в росте эффективности складской логистики, повышении профессиональных навыков студентов и выпускников вузов по профильным специальностям, а также заботу об экологии за счёт применения методов «устойчивого развития».

О трендах в отрасли складских услуг, динамике развития направления и прогнозах мы беседуем с Леонидом Пояндаевым – ведущим экспертом, генеральным директором и основателем группы компаний «Бережливый склад».

Таким образом, экономические изменения стали стимулом для развития и применения инноваций в складских и производственных процессах.

– **Как вы оцениваете динамику спроса на складские услуги на текущий момент?**

– Спрос на складские услуги постоянно меняется и зависит от многих факторов: экономическая ситуация, сезонность, изменение потребительских предпочтений и т. д. Санкционная политика западных стран внесла, пожалуй, самый значимый вклад в изменение динамики спроса на складские услуги. Текущая динамика спроса на складские услуги – за счёт роста электронной коммерции и передачи складских операций на аутсорсинг, а также за счёт увеличения запасов на складах вследствие нестабильности или удлинения цепочек поставок – остаётся стабильно высокой и вряд ли пойдёт в ближайшие годы на спад.

– В чём сегодня заключаются основные тренды бизнеса в части складской логистики?

– Тренды в складской логистике постоянно меняются, среди них можно выделить несколько основных направлений.

Во-первых, это автоматизация и роботизация процессов. Использование автоматизированных логистических и складских систем, роботов и экзоскелетов для выполнения рутинных задач и работ, таких как перемещение товаров, сортировка, упаковка и доставка.

Во-вторых, это развитие технологий. Использование технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, для оптимизации процессов и улучшения качества обслуживания клиентов.

В-третьих, это индивидуализация услуг. Предложение клиентам индивидуальных решений, учитывающих их потребности и особенности бизнеса.

В-четвёртых, это гибкость и адаптивность. Способность быстро реагировать на изменения рынка и адаптироваться к новым требованиям клиентов. Это одна из самых важных составляющих в сопровождении клиента по проекту.

В-пятых, это экологичность и устойчивость. Внимание к вопросам энергосбережения, использования экологически безопасных материалов и технологий.

В-шестых, это развитие логистики «последней мили». Увеличение скорости и улучшение качества доставки товаров до конечного потребителя, использование технологий ускоренной сортировки, доставки заказов вело-, мотокурьерами и роботами.

– Какие складские услуги сейчас наиболее востребованы у клиентов – и почему?

– На данный момент наиболее востребованными складскими услугами являются услуги ответственного хранения и обработки заказов, которые включают в себя приём, обработку, хранение, сборку и отгрузку заказов. Это связано с тем, что многие компании сосредотачиваются на продажах и других основных бизнес-процессах, или не имеют возможности выполнять складские операции, самостоятельно организовывать упаковку, маркировку, хранение и доставку товаров, или нуждаются в профессиональных услугах, чтобы экономить.

Другим актуальным направлением является хранение на складах сезонных и невостребованных предметов быта. Жители городов всё чаще и чаще используют специализированные склады для хранения своих вещей путём аренды небольших складских помещений, в то время как другие по старинке используют собственные гаражи.

– Эксперты отмечают, что в последнее время управление складской

логистикой довольно затруднительно из-за ухода зарубежных IT-решений с рынка и недоверия к отечественным разработчикам ПО. Вместе с тем внедрение систем роботизации в складские помещения растёт год от года. Как вы решаете эти вопросы в своей деятельности?

– Возникшие сложности, связанные с отсутствием должного уровня поддержки импортного складского программного обеспечения, для многих компаний обернулись нарушениями в работе склада и серьёзными убытками. Но благодаря переходу на отечественные разработки эти проблемы остаются в прошлом. Мы сотрудничаем с российскими разработчиками программного обеспечения и стремимся использовать их продукты в наших проектах. Более того, открою небольшой секрет, мы развиваем собственное IT-направление и вскоре сами будем поставщиками информационной системы управления автоматизированным складским оборудованием, а также интеграторами в проектах автоматизации и роботизации складов.

– Какие из проектов были особенно интересными и знаковыми для компании в 2023 году?

– В 2023 году наша компания реализовала несколько крупных проектов, включая проект для группы компаний «Энергомикс»: по поставке четырёхуровневого мезонина с автоматизированной системой пополнения мест хранения, штучного подбора, контроля и сортировки заказов по направлениям отгрузки.

Другим значимым проектом стал один из самых крупных логистических комплексов в СНГ в г. Астана Республики Казахстан для компании OZON. Этот проект был очень важным для нас, так как мы работали с новым для нас рынком и участвовали в создании склада, соответствующего новым высоким стандартам компании OZON.

В 2024 году мы участвуем в более крупных и амбициозных проектах, но сейчас это коммерческая тайна, и расскажем о них, когда воплотим их в жизнь! Эти проекты будут значимее предыдущих, так как позволят нам расширить горизонты участия в логистических проектах ведущих компаний Российской Федерации и за рубежом: в Казахстане, Белоруссии, Турции и Монголии.

– Налажено ли у вас взаимодействие с профессиональными и общественными объединениями?

– Да, наше взаимодействие с профессиональными объединениями и ассоциациями активно и многоаспектно. Сегодня мы участвуем в деятельности Ассоциации «Российско-Турецкий диа-

лог» и работе Союза «Балашихинская торгово-промышленная палата». Обмениваемся опытом и обсуждаем актуальные вопросы отрасли с президентом Союза «БТПП» Анатолием Шестаковым и нашими коллегами. Для нас это сотрудничество очень важно, тем более что в настоящее время, помимо реализации услуг и продвижения предприятий региона, Балашихинская ТПП делает упор на организацию взаимодействия учебных заведений и предприятий для привлечения рабочих кадров. Это сложный и актуальный для нас вопрос: дело в том, что из-за близости к Москве сотрудники, увы, регулярно перетекают в другой регион, что вызывает дефицит профессиональных кадров на промышленных предприятиях Балашихи.

В рамках этой работы предприниматели-члены Балашихинской ТПП, сотрудники палаты принимают регулярное участие в мероприятиях, которые проводятся в школах и среднеспециальных учебных заведениях. В ходе этих мероприятий нами и нашими коллегами ведётся не только популяризация предпринимательства как такового, но и информирование об экономике города и его ведущих предприятиях, рассказывается о возможностях трудоустройства «рядом с домом», плюсах и положительных моментах такой профессиональной интеграции.

Кроме того, мы входим в Реестр надёжных партнёров при Системе торгово-промышленных палат Российской Федерации.

Но наше сотрудничество не ограничивается только профессиональными ассоциациями, мы также активно взаимодействуем с общественными организациями и благотворительными фондами. Это позволяет нам участвовать в социально значимых программах, включая помощь детским домам и развитию новых территорий, на что в 2023 году было выделено более двенадцати миллионов рублей.

– Расскажите о планах по развитию компаний в 2024 году.

– В 2024 году мы сосредоточимся на инвестировании в новые технологии, повышении качества наших услуг и расширении клиентской базы для увеличения нашей доли на рынке.

Особое внимание будет уделено автоматизации и роботизации складских операций, а также разработке IT-технологий, включая производство экзоскелетов и сейсмоустойчивых домов с помощью предприятий ROBBOX и QUICK BUILD, входящих в группу компаний «Бережливый склад».

Мы стремимся к инновациям и прогрессу, желая всем успехов и процветания в будущем!

BEREZHLIVYIY SKLAD: SUSTAINABILITY AND DEVELOPMENT OF WAREHOUSE LOGISTICS



8 years ago the company SKLAD-KLAD was founded, and a year later BEREZHLIVYIY SKLAD joined the group. For a relatively short period of time, the group of companies has realized more than 4500 projects on equipment of warehouses, providing services on design, installation, disassembly, repair, maintenance and testing of racks and warehouse equipment.

Thanks to the competence of the employees and conscientious approach to business, as well as partnership with leading specialists and suppliers of warehouse equipment, in just a few years the company has gone from selling “from the garage” to a significant market player with a comprehensive approach to solving problems of warehouse and production logistics.

Today, the group consists of several companies that ensure the sustainability and development of the industry. The main mission of the group of companies is to help Russian business increase the efficiency of warehouse logistics, to improve the professional skills of students and graduates of universities in specialized fields, as well as to take care of the environment through the application of “sustainable development” methods.

We talked to Leonid Poyandayev, a leading expert, CEO and founder of the BEREZHLIVYIY SKLAD Group of Companies, about trends in the warehouse services industry, the dynamics of development and forecasts.

– Can you tell us what 2023 was like for you and how the economic difficulties affected your company’s operations?

– The years 2022–2023 were not easy for many companies, including ours. However, we were able to adapt to the new economic conditions and in 2022 we were able to develop strategies to overcome the difficulties in 2023.

One of the main challenges for our company was the increase in the cost of materials and components, which in turn affected the cost of long-term projects that were already in progress. To meet this challenge, we optimized our production and established cooperation with new suppliers.

We also continued to develop our warehouse automation business and offer new services. As a result, we gained new customers and strengthened our market position.

Overall, 2023 was a time of challenges and opportunities for us. We have learned to adapt to new conditions and to evolve despite the difficulties.

– In particular, how has it affected the production process of certain elements for project implementation (raw materials, logistics, etc.)?

– As in any industry, rising material costs and extended supply chains have a negative impact on the cost of production of various

elements and on project execution time. This can manifest in the form of reduced demand for products and services, increased resource and logistics costs.

It is worth noting that many companies have been able to adapt to such conditions and find ways to solve the problems that arise. For example, some companies have started to look for cheaper alternatives to equipment, improve their logistics system or change their product line to meet the new market conditions, and we are no exception.

Thus, economic changes have driven the development and application of innovations in warehousing and manufacturing processes.

– How do you assess the current dynamics of demand for warehousing services?

– Demand for warehousing services is constantly changing and depends on many factors: economic situation, seasonality, changes in consumer preferences, etc. The sanctions policy of Western countries has perhaps made the most significant contribution to the change in the dynamics of demand for warehousing services. The current dynamics of demand for warehousing services, due to the growth of e-commerce and outsourcing of warehousing operations, as well as due to the increase in inventories in warehouses as a result of instability or lengthening of supply chains, remains stable

and is unlikely to decrease in the coming years.

– What are the main business trends in warehouse logistics today?

– Trends in warehouse logistics are constantly changing, but we can identify several main trends.

The first is the automation and robotization of processes: the use of automated logistics and warehousing systems, robots, and exoskeletons to perform routine tasks and operations such as moving, sorting, packing, and delivering goods.

The second is the development of technology. Using technologies such as blockchain and artificial intelligence to streamline processes and improve the customer experience.

The third is the customization of services. Providing customers with customized solutions tailored to their needs and business characteristics.

The fourth is flexibility and adaptability. The ability to respond quickly to market changes and adapt to new customer needs. This is one of the most important components in supporting a customer on a project.

The fifth is environmental friendliness and sustainability. Attention to energy saving, use of environmentally friendly materials and technologies.

The sixth is the development of last-mile

logistics. Increasing the speed and improving the quality of delivery of goods to the end user, using technologies of accelerated sorting, delivery of orders by bicycle/motorcycle couriers and robots.

– What type of warehousing services are currently most in demand by customers and why?

– Currently, the most in-demand warehousing services are warehousing and order fulfillment services, which include receiving, processing, storing, assembling, and shipping orders. This is due to the fact that many companies are focusing on sales and other core business processes, or do not have the capacity to perform warehousing operations, organize the packaging, labeling, storage and delivery of goods themselves, or need professional services to save money.

Another relevant area is the storage of seasonal and unused household goods in warehouses. City dwellers are increasingly using specialized warehouses to store their belongings by renting small storage units, while others use their own garages.

– Experts note that warehouse logistics management has been quite difficult lately due to the withdrawal of foreign IT solutions from the market and distrust of domestic software developers. At the same time, the implementation of robotic systems in warehouses is increasing year by year. How do you solve these problems in your company?

– The difficulties caused by the lack of proper support for imported warehouse software resulted in disruptions of warehouse operations and serious losses for many companies. But thanks to the transition to domestic developments, these problems are a thing of the past. We cooperate with Russian software developers and try to use their products in our projects. Moreover, I will let you in on a little secret: we are developing our own IT department and will soon become a supplier of information systems for the management of automated warehouse equipment, as well as an integrator of warehouse automation and robotization projects.

– What were the most interesting and significant projects for the company in 2023?

– In 2023 our company implemented several large projects, including a project for Energomix group of companies to supply a four-level mezzanine with an automated system for replenishment of storage locations, picking, control and sorting of orders by shipping direction.

Another significant project was one of the largest logistics complexes in the CIS in Astana, Republic of Kazakhstan for OZON. This project was very important for us, as we worked with a new market for us and participated in the creation

of a warehouse that meets the new high standards of OZON.

In 2024 we are involved in bigger and more ambitious projects, but now it is a trade secret and we will tell you about it when we realize it! These projects will be more significant than the previous ones, as they will allow us to expand our horizons of participation in logistics projects of leading companies in the Russian Federation and abroad: in Kazakhstan, Belarus, Turkey and Mongolia.

– Do you interact with professional and public associations?

– Yes, our interaction with professional associations and trade unions is active and multidimensional. Today we participate in the activities of the Russian-Turkish Dialogue Association and the Balashikha Chamber of Commerce and Industry Union. We exchange experience and discuss current issues of the industry with Anatoly Shestakov, President of the BCCI Union, and our colleagues. This cooperation is very important for us, especially since today Balashikha Chamber of Commerce and Industry, in addition to providing services and promoting the region's enterprises, focuses on organizing interaction between educational institutions and enterprises to attract employees. This is a complex and urgent problem for us, because the fact is that due to the proximity to Moscow, employees, unfortunately, regularly flow to another region, which causes a shortage of professional staff in the industrial enterprises of Balashikha.

As a part of this work, entrepreneurs – members of the Balashikha Chamber of Commerce and Industry, employees of the Chamber regularly

participate in events held in schools and specialized secondary educational institutions. During these events we and our colleagues not only popularize entrepreneurship in general, but also inform about the economy of the city and its leading enterprises, tell about opportunities for employment “close to home”, pluses and positive aspects of such professional integration.

In addition, we are included in the “Register of Reliable Partners in the System of Chambers of Commerce and Industry of the Russian Federation”.

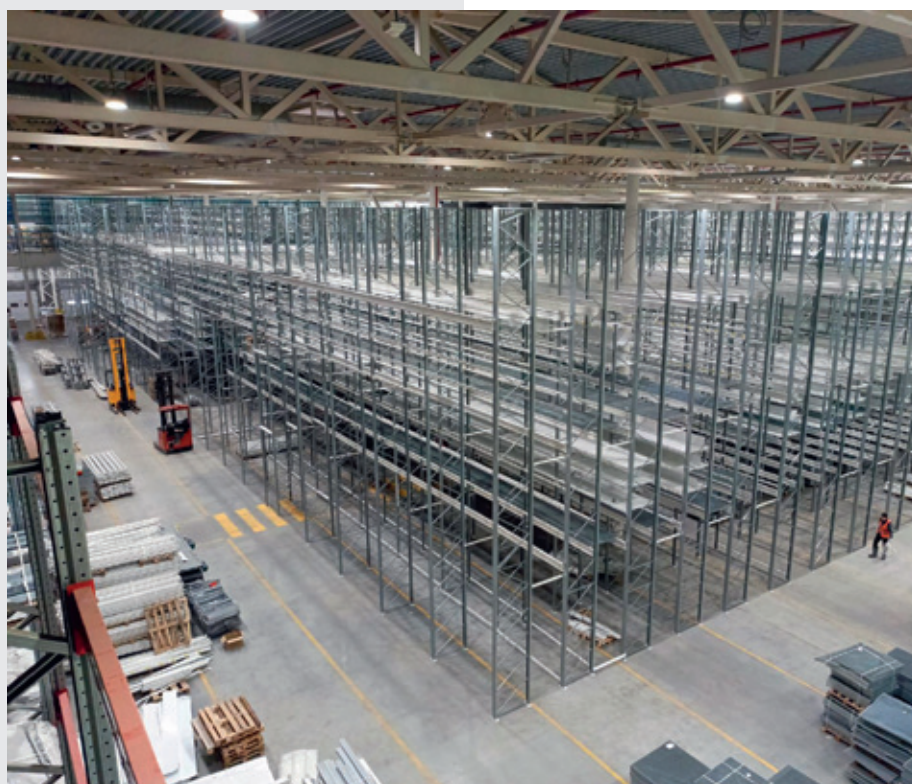
However, our cooperation is not limited only to professional associations, we also actively cooperate with public organizations and charitable foundations. This allows us to participate in socially important programs, including support of orphanages and development of new territories, for which more than twelve million rubles have been allocated in 2023.

– Share your plans for the development of the company in 2024.

– In 2024, we will focus on investing in new technologies, improving the quality of our services and expanding our customer base to increase our market presence.

Special attention will be paid to the automation and robotization of warehouse operations and the development of IT technologies, including the production of exoskeletons and earthquake-resistant houses through the ROBBOX and QUICK BUILD business units of the BEREZHLYVIY SKLAD Group of Companies.

We strive for innovation and progress and wish everyone success and prosperity in the future!





Артур Мухамедшин, директор направления логистики в компании СИТЕК

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЗРЛ И ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ НА 1С:WMS

Эксперты отмечают, что в первом полугодии 2023 года объём контрактной складской логистики (ЗРЛ) в России увеличился в 1,5 раза по сравнению с показателями прошлого года. Рост e-commerce и внедрение новых технологий будут стимулировать рост мирового рынка ЗРЛ на 8% ежегодно, который, по прогнозам аналитиков, к 2032 году достигнет показателя в 2,1 млрд \$.

– **Артур Фанилевич, как вы считаете: с какими вызовами столкнутся складские операторы в 2024 году и как с ними будут справляться?**

– Основными вызовами остаются повышение себестоимости оказания услуг с учётом инфляции и нехватка персонала.

Тем временем развитие e-commerce усиливает требования к скорости оказываемых услуг, а автоматизация бизнес-процессов на WMS становится стандартом отрасли. Для ЗРЛ-оператора важно иметь гибкую систему управления складом, которая позволит работать с большим количеством поставщиков и обеспечивать высокий уровень сервиса с соблюдением меняющихся требований к грузообороту.

По данным исследования NF Group, по состоянию на 3-й квартал 2023 года логистические операторы планируют справиться с потенциально негативными изменениями ситуации на рынке благодаря повышению эффективности внутренних процессов (89% опрошенных ЗРЛ-операторов) и оптимизации затрат (80% опрошенных).

– **Компания СИТЕК готова предложить ЗРЛ-операторам решение, которое полностью удовлетворит потребности их бизнеса?**

– Да, 1С:WMS управляет всеми процессами склада, ЗРЛ-оператор может настроить уникальные правила обработки грузов для разных поставщиков. Система будет формировать задания исполнителям в соответствии с этими правилами, при этом за поставщиком могут быть жёстко закреплены зоны и ячейки (статическое хранение), а могут не закрепляться (динамическое хранение).

– **Какими ещё преимуществами для ЗРЛ-операторов обладает 1С:WMS?**

– Можно долго перечислять функционал «из коробки», но выделю самое актуальное:

- учёт и прослеживаемость товаров в разрезе ЦМТ в соответствии с требованиями законодательства;

- инвентаризация без остановки по всему складу, по грузам конкретного поставщика или по выбранным товарам;

- гибкая система биллинга, ведение тарифных сеток и автоматический учёт оказанных складских услуг для отдельных поставщиков; возможность регистрировать и тарифицировать дополнительные услуги (опалечивание, со-packing и т. д.);

- отчётность для клиентов в разрезе любого параметра системы – об остатках, по движению товара, по выполнению заказов, по заполненности ячеек, зон;

- подсистема «Анализ показателей эффективности» отражает данные для принятия управленческих решений.

– **Правда ли, что половина успеха проекта внедрения WMS для ЗРЛ – интеграция с другими системами?**

– Да, любая WMS работает в связке с учётной системой, поэтому интеграция – важный этап проекта внедрения. 1С:WMS обменивается данными с любыми учётными системами класса ERP и с системами управления транспортом (TMS). Технологии обмена и данные для передачи подбираются индивидуально для каждого клиента.

– **Как быстро можно запустить систему на складе?**

– Срок внедрения зависит от включённости сотрудников и руководства компании-заказчика в ход проекта. Также зависит от площади склада, количества поставщиков и специфики их процессов. Проект с типовыми процессами склада можно запустить в срок от трёх месяцев. запускаем систему поэтапно: пилотно на одном поставщике, затем переходим к другому.

– **Есть ли возможность внедрить 1С:WMS внутренними ресурсами компании или необходимо привлекать интегратора?**

– ИТ-специалисты смогут внедрить 1С:WMS при наличии достаточной компетенции. Если опыта или ресурсов не хватает, есть варианты совместного внедрения: специалисты СИТЕК руководят проектом и

дают пошаговые инструкции, по которым сотрудники компании-заказчика внедряют систему. Есть классический вариант: внедрение силами интегратора 1С:WMS, когда исполнитель берёт на себя обязательства по реализации проекта, ведёт его от этапа обследования до обучения персонала и запуска системы – с физическим присутствием команды на складе. В практике компании СИТЕК это один из самых востребованных вариантов реализации проекта.

– **Что происходит после внедрения?**

– Бизнес развивается. Когда возникает потребность добавить клиента, изменить процессы без остановки склада или сделать интеграцию с новыми системами, есть различные варианты решения этих вопросов. Обслуживать систему можно как внутренними ресурсами, так и внешними: заключить договор на услуги техподдержки с интегратором или вендором. Это может быть постоянное сопровождение на full time или разовое выполнение обозначенного объёма работ.

– **Давайте резюмируем: что же такое 1С:WMS для ЗРЛ-оператора?**

– Для большинства компаний склад – это расходы, для ЗРЛ-оператора склад – это бизнес-единица, которая приносит прибыль. 1С:WMS – это готовый инструмент повышения эффективности внутренних процессов, оптимизации затрат и увеличения прибыли.

СИТЕК – разработчик «1С:WMS Логистика. Управление складом», крупный интегратор в России, странах СНГ и дальнего зарубежья.

Больше информации
о 1С:WMS для ЗРЛ здесь



READY-MADE SOLUTION FOR 3PL AND TRANSPORTATION COMPANIES ON 1C:WMS

Experts note that in the first half of 2023, the volume of contract warehousing logistics (3PL) in Russia will increase 1.5 times compared to the same period last year. The growth of e-commerce and the introduction of new technologies will stimulate the growth of the global 3PL market by 8% annually, which, according to analysts' forecasts, will reach \$2.1 billion by 2032.

– *Artur, in your opinion, what challenges will warehouse operators face in 2024 and how will they cope with them?*

– The main challenges remain: an increase in the cost of providing services, taking into account inflation, higher rental rates for warehouse complexes, and a shortage of personnel.

Meanwhile, the development of e-commerce is increasing the demand for speed of service, and the automation of business processes on the WMS is becoming the industry standard. For a 3PL operator, it is important to have a transparent and flexible warehouse management system that allows it to work with a large number of shippers and provide a high level of service while meeting changing cargo handling requirements.

According to NF Group's research, as of Q3 2023, logistics operators plan to cope with potentially negative changes in the market by improving the efficiency of internal processes (89% of 3PL operator respondents) and optimizing costs (80% of respondents).

– *As a vendor, are you ready to offer 3PL operators a solution that fully meets their business needs?*

– Yes, 1C:WMS manages all warehouse processes, and storage bins and cells can be rigidly assigned to the custodian (static storage) or not (dynamic storage). The 3PL operator can customize unique handling rules for different custodians. The system will create tasks for operators according to these rules, which means that customers can be confident in the high quality of the operator's storage and handling services.

– *What other advantages does 1C:WMS offer for the operation of warehouses of responsible storage?*

– It is possible to enumerate the functionality for a long time, but I will emphasize the most relevant for 3PL:

- Accounting and traceability of goods in accordance with legal requirements.

- Inventory without stopping for the entire warehouse as a whole, for the cargo of a particular custodian or for selected goods.

- Flexible billing system. Possibility of registering and charging for additional services (palletizing, co-packing, etc.). Maintenance

of tariff schedules and automatic accounting of warehouse services provided to individual custodians.

- Reporting for clients in relation to any system parameter: balance, movement of goods, fulfillment of orders, filling of cells, zones.

- The "Key Performance Indicators Analysis" subsystem displays all data necessary for management decisions.

– *Is it true that half the success of a WMS implementation project for a 3PL is integration with other systems?*

– Yes, every WMS works in conjunction with an accounting system, so integration is an important stage of the implementation project. 1C:WMS exchanges data with any ERP class accounting system and with Transportation Management Systems (TMS). Exchange technologies and data to be transferred are selected individually for each customer.

– *How quickly can the system be implemented in the warehouse?*

– Everything is individual: the implementation period depends on the involvement of the client's employees and management in the project. It also depends on the size of the warehouse, the number of warehouse operators and the specifics of their warehouse processes. A project with typical warehouse processes can be started within three months. Everything is done step-by-step: we pilot the system in one warehouse and then move on to another.

– *Is it possible to implement 1C:WMS with internal resources or is it necessary to hire an integrator?*

– IT specialists can implement 1C:WMS if they have sufficient skills. If experience or resources are lacking, there are options for joint implementation: SITEC specialists manage the project and give step-by-step instructions according



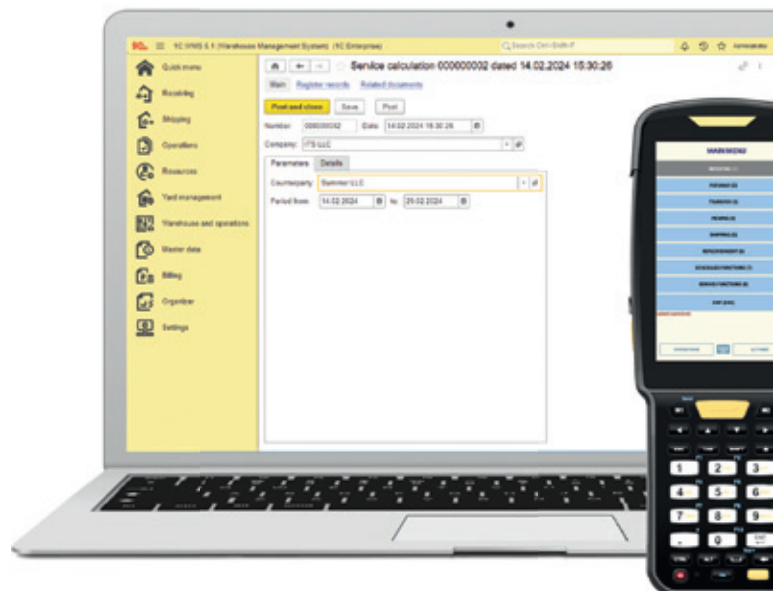
to which the customer's employees implement the system. There is a classical variant – implementation by the 1C:WMS integrator, where the integrator assumes the obligations of the project implementation, from the survey stage to the training of the personnel and the system launch, with the physical presence of the team in the warehouse. In the practice of SITEC this is one of the most popular variants of project implementation.

– *And what happens after the implementation?*

– The company continues to develop. If there is a need to add a new customer, change processes without stopping the warehouse, or integrate with new systems, there are several ways to solve these problems. You can maintain the system internally or externally: you can contract with an integrator or vendor for technical support services. This can be a permanent full-time support or a one-time fulfillment of a specified amount of work.

– *In summary, what does 1C:WMS mean to a 3PL operator?*

– For most companies, a warehouse is an expense; for a 3PL operator, a warehouse is a profit-generating business unit. 1C:WMS is a ready-made tool to increase the efficiency of internal processes, optimize costs and increase profits.





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

Международная выставка тканей и текстильных материалов

ИНТЕРТКАНЬ **ВЕСНА**

11–13
марта
2024

ВСЕ ТКАНИ МИРА!

Павильоны 2 (залы 2–6), 3, «Форум»

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

10–12
сентября
2024





intertkan.ru


Организатор:

ООО «ЛЕГПРОММЕДИА»,
+7 (495) 280-15-53, info@intertkan.ru

При поддержке:

 **СОЮЗЛЕГПРОМ**

 **МИНПРОМТОРГ**
РОССИИ

 Торгово-промышленная палата
Российской Федерации
Всероссийский центр развития
и поддержки бизнеса





28-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ,
СКЛАДСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И ТЕХНОЛОГИЙ



3-Я СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ
СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ, СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ,
ПОГРУЗО-РАЗГРУЗОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА

19–21.03.2024

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

transrussia.ru



**ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ
БЕСПЛАТНО
ПО ПРОМОКОДУ:
tr24iRBG**



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER