

ДОНСКОЙ ЭКСПОРТ ПРОКЛАДЫВАЕТ НОВЫЕ МАРШРУТЫ



Директор ЦПЭ Ростовской области
Аркадий Мурзаев

Закрытие для российского экспорта западных рынков и уход крупных контейнерных операторов заставил южных экспортеров искать новые перспективные направления и способы доставки грузов в дружественные страны. Отечественные операторы, в свою очередь, развивают транспортно-логистические услуги и расширяют географию. Их предложения вызвали реальный интерес у работающих на юге участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), стало ясно по результатам «круглого стола» «Международная логистика: время прокладывать новые маршруты».

Мероприятие состоялось 21 апреля в региональной «Точке кипения», на базе Ростовского агентства поддержки предпринимательства. Организаторы встречи — Министерство экономического развития Ростовской области и региональный Центр поддержки экспорта (ЦПЭ) — собрали представителей ведущих транспортных, логистических, экспедиторских компаний и Федеральной таможенной службы.

Заместитель министра экономического развития региона Елена Федотова поприветствовала участников встречи и отметила ее актуальность. «Важно, чтобы при обсуждении логистических возможностей эксперты подробно рассказали о том, какие альтернативные маршруты сейчас действуют, а какие находятся в проработке и будут предложены участникам ВЭД в ближайшее время», — сказала Елена Федотова.

По словам Аркадия Мурзаева, директора ЦПЭ и модератора «круглого стола», сегодня все участники международной торговли столкнулись с серьезными проблемами по доставке грузов. «Разрываются сложившиеся маршруты, нарушаются сроки доставки, либо транспортные компании отказываются выполнять свои обязательства», — подчеркнул господин Мурзаев. — С рынка ушли крупные международные операторы, например, такие как MAERSK. С логистическими затруднениями в равной степени сталкиваются как экспортеры, так и импортеры.

Модератор добавил, что сейчас на юге России активно развиваются новые логистические схемы. Так, компания «Рускон» в целях переориентации грузовых потоков с Запада на Восток наладила транспортную перевозку контейнеров в порт Находка, с последующей их доставкой в Китай и др. страны Юго-Восточной Азии.

«Это была тестовая отправка из 39-ти контейнеров, через терминал «Рускон» в Новороссийске, — уточнили представители компании. — В стандартном поезде будет 76 контейнеров (каждый по 40 футов). Сейчас рассматриваем возможность для транспортировки сельхозпродукции, что актуально для регионов юга. Мы намерены развивать сотрудничество — регулярно отправлять на Восток контейнерные поезда. Возможности нашего терминала позволяют делать это».

Представители «Рускона» добавили, что помимо дальневосточного они развивают и другие маршруты. В частности, из Новороссийска в турецкие порты Стамбул и Мерсин. Запуск этих контейнерных линий запланирован на май 2022 года. «Порт Мерсин — очень крупный промышленный центр Турецкой Республики, здесь сосредоточены все главные мощности по переработке сельхозпродукции. Мы готовы рассматривать любые предложения по транспортировке — от одного контейнера. Готовы содействовать в развитии и экспорта, и импорта. Контейнерная логистика работает в оба конца», — подчеркнули представители компании.

Эта информация заинтересовала присутствовавших на встрече топ-менеджеров компаний-экспортеров. В частности, Любовь Железная, руководитель ПКФ «Маяк» (производит в Ростовской области фасованные нут, горох, чечевицу и др.), заявила о готовности формировать в регионе весь поезд из 76 контейнеров, при условии, что от Новороссийска до Китая груз будет доставляться не дольше, чем за 30 дней.

Еще один вариант отправки российских товаров в дружественные страны — морским путем. Речь о погрузке на суда не в контейнерах, а навалом. Это довольно крупные партии — по 10, 15, 20 тыс. т. «Мы не ограничиваемся только контейнерами, а развиваем несколько способов доставки грузов. Все направления. Можно отправлять крупные партии, например, в страны Западной Африки», — пояснили представители «Рускона».

Свое решение возникших проблем есть и у другого крупного оператора, работающего на юге России, — «СТС Лоджистикс». Компания уже направила первую партию контейнеров из Индии в Россию через Иран. В перспективе этот маршрут позволит осуществлять доставку грузов из Индии, Бангладеша, Пакистана, стран Персидского залива и обратно. «Актуален коридор Север — Юг, который идет через территорию Ирана. Ранее этот маршрут был не сильно востребован, так как были другие, более эффективные и недорогие пути. Но из-за последних событий актуальность данного маршрута повысилась. Прежде всего, для экспорта в Индию и импорта из этой страны», — пояснили представители компании

По их словам, к указанному маршруту уже проявили интерес представители Ирана — будут инвестировать в развитие портовой инфраструктуры на Каспии (в Астраханской области). У иранских инвесторов есть намерение развивать прямые поставки по морю. «Да, Иран находится под санкциями. Но в стране есть порты, которые действуют как особые экономические зоны, санкционный режим на них не распространяется», — подчеркнули представители «СТС Лоджистикс». Они добавили, что сейчас готовят отдельное предложение для экспортеров: в Москве есть 100 контейнеров, которые компания готова доставить в Ростов — для отправки местных товаров на зарубежные рынки.

По словам первого заместителя начальника территориального центра фирменного транспортного обслуживания Северо-Кавказской железной дороги (СКЖД) Сергея Малинина, предприятия Дона могут отправлять товары в восточном направлении. «В компании разработан ряд комплексных логистических решений, которые сейчас реализуются на территории региона, — подчеркнул спикер. — Уже несколько лет у предприятий области есть возможность дважды в месяц отправлять грузы в восточную часть России: со станции «Ростов-Товарная» до Иркутска, Читы, Хабаровская и др. городов. Срок доставки — 11 суток, что сопоставимо со сроками доставки грузов в те же города автотранспортом. Сейчас мы добавили контейнерные поезда в порты Дальнего Востока. Со станции «Ростов-Товарная» такие поезда формируются для отправления на Находку, со станции «Ростов-Западная» — во Владивосток».

Господин Малинин добавил, что указанные поезда действуют и в обратном направлении, что позволяет улучшить поставку в регион импортных товаров массового спроса. «Кроме того, есть возможности отправки экспортных грузов в контейнерах поездов напрямую в Китай и Монголию. В 2022 году заработал контейнерный сервис между китайской провинцией Хэйлуньцзян и Ростовом-на-Дону (через сухопутный переход на Восточно-Сибирской железной дороге)», — пояснил Сергей Малинин.

Сегодня ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) совместно с дочерней компанией «РЖД Логистика» предпринимают

усилия для поддержки российских импортеров и экспортеров. С одной стороны, РЖД и ее структуры развивают существующие маршруты. С другой, открывают новые направления. Компании увеличивают пропускную способность стальной магистрали и вводят для российских участников ВЭД дополнительные скидки на стоимость транспортировки грузов.

Первый заместитель начальника Южной электронной таможни Алексей Яковенко рассказал участникам «круглого стола» о нововведениях в таможенном оформлении экспорта и импорта. Речь не только об ограничениях, которые затронули некоторые ассортиментные позиции экспортных товаров, в связи с чем возникла необходимость оформлять сертификаты происхождения, но и о мерах поддержки, которые внедряются для того, чтобы ослабить негативное влияние санкций на внешнюю торговлю. «Люди научились работать по-новому, с учетом изменившихся требований и новых нормативных актов», — сказал Алексей Яковенко. — Внешены изменения в федеральный закон «О таможенном регулировании». Если раньше можно было лишь однократно использовать контейнер, перевозимый железнодорожным или морским транспортом, то теперь это ограничение снято: в период действия сроков временного ввоза можно использовать контейнер многократно».

Участники «круглого стола» называли и другие возможности транспортировки грузов, которые действуют сегодня для участников ВЭД. Это и автомобильные перевозки, и авиалогистика, и доставка сборных грузов практически по всем направлениям (даже в Западную Европу — по предзаказу). Главное, экспортеры и импортеры (а кроме присутствовавших в зале еще более 100 человек были подключены к мероприятию дистанционно) убедились, что и в этой непростой ситуации есть выход, что даже в условиях ограничений есть варианты работать, открываются новые возможности для развития.

«Еще вчера у меня была масса вопросов, как и куда можно везти нашу продукцию, были очень большие сомнения. Теперь же, благодаря полученной информации, у меня есть уверенность в том, что сможем доставить свой товар на зарубежные рынки», — резюмировала Любовь Железная.