



Доставка для потребителей

Участникам российского потребительского рынка наряду с другими пришлось в 2022 году серьезно перестраивать сложившуюся логистику. Так, у продовольственных сетей увеличились сроки и стоимость доставки, выросла доля закупок продуктов из Турции, Египта, Ирана, Индии, и компании тестируют альтернативные маршруты, в том числе Северный морской путь. Алкогольные компании расширяют список транзитных стран для импорта спиртного, а одежные сети отказываются от морского транспорта. Без расширения санкций рынки смогут работать в таких условиях, отмечают эксперты.

— потребительский рынок —

Перебои в логистике и нестабильные объемы поставок вошли в число основных рисков для потребительского рынка, следует из опроса NielsenIQ от 2022 года среди топ-менеджеров FCMG-сферы. Эти пункты среди главных угроз для бизнеса на ближайший год назвали 62–87% опрошенных представителей производителей продуктов питания и товаров повседневного спроса, а также более 50% руководителей розничных сетей. По числу голосов в опросе логистические риски уступили только угрозам снижения доходов потребителей, которые респонденты поставили на первое место. Как отмечают в NielsenIQ, в конце прошлого лета ритейлерам и производителям частично удалось оправиться от экономического шока, а на FMCG-рынке появились признаки стабилизации.

Съестной поток

Председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ), включает X5 Group, «Магнит», «Ленту», Auchan) Игорь Караваев говорит, что участники рынка уже провели и продолжают вести колоссальную работу по выстраиванию логистических цепочек. Первой, по его словам, в прошлом году ситуация стабилизировалась с поставками фруктов и овощей, в том числе благодаря морским и железнодорожным путям. Благодаря запуску новых логистических коридоров удалось расширить доступ на рынки Турции и Египта, активно осваиваются рынки Ирана, Индии, стран Азии, рассказывает он. Турция стала еще и ключевым транзитным хабом для поставок из третьих стран. По данным АКОРТ, объем поставок из Турции вырос более чем вдвое, из

Узбекистана — почти на 50%, из Китая — более чем на треть. Также значительно выросла доля Казахстана, Индии и Азербайджана.

Как отмечает Игорь Караваев, из-за отказа международных морских перевозчиков от работы на российском рынке сетям пришлось заменить часть логистических партнеров в цепочке поставок товаров из Латинской Америки и Индии. А из-за роста нагрузки на логистическую инфраструктуру на турецком, китайском и среднеазиатском направлениях стоимость доставки подорожала за год как минимум вдвое, что повысило себестоимость товаров на 10–12%, говорят в АКОРТ. Сроки доставки также удлинились: груз, раньше приехавший за два-три дня, теперь едет четыре-семь дней, и ритейлерам приходится это учитывать при планировании, добавляет господин Караваев.

По его словам, торговые сети продолжают тестировать альтернативные маршруты: начали развиваться авиаперевозки через Иран, Турцию, ОАЭ, а также морской коридор из Китая в Санкт-Петербург через Северный морской путь. Этот маршрут сокращает срок доставки на десять дней и снижает транспортные тарифы по сравнению с мультимодальной моделью на 15%, отмечают в АКОРТ.

Как отмечали в алкогольном дистрибуторе Luding Group, логистика в ценообразовании с начала кризиса стала играть очень важную роль. Из-за ограничений на проезд грузовиков со стороны Белоруссии и Прибалтики и снижения объема поставок грузовиков с рефрижераторами услуги перевозки дорожали с €1,5 тыс. до €15–20 тыс. за машину. Директор по развитию компании Ladoga Дмитрий Исаченков рассказывает, что рост импорта в 2022



году и планируемое увеличение поставок в этом году побудили компанию расширить площадь складов, открыть новый собственный таможенный склад, увеличить автопарк и т. д.

По его словам, также был расширен список логистических коридоров: в дополнение к традиционным прибалтийским странам добавилась еще одна транзитная страна — Финляндия. Продукцию из Нового Света, которую раньше завозили только через порт Санкт-Петербург, сейчас также завозят через прибалтийские республики, говорит господин Исаченков. Он также отмечает, что после начала военных действий затраты на логистику существенно увеличились: «Сейчас ее стоимость более или менее скорректировалась, но все-таки превосходит уровень 2021 года».

Как отмечают в Ladoga, также регулярно возникают очереди на пограничных переходах, поскольку увеличился поток транспортных средств через прибалтийские пункты пропуска из-за закрытия польско-белорусских. «Нам удается демпфировать эти задержки за счет отсутствия затрат на обработку това-

ров в Прибалтике: теперь груз едет напрямую от производителя на наш таможенный склад в Петербурге, что сокращает сроки доставки большинства товаров на 50% и более», — рассказывают в компании.

Вещевой вопрос

Заметно перестроили логистику и крупные производители и продавцы одежды. Как отмечали в Fashion Consulting Group, уход из РФ международных контейнерных операторов, сокращение авиаперевозок, закрытие территории ЕС для наземного и судоходного транспорта привело к сужению трансграничных логистических каналов, в том числе для получения сырья и товара из стран Юго-Восточной Азии.

Президент Ваоп Илья Ярошенко говорит, до середины 2022 года 80% грузов компания перевозила морским транспортом, а затем переориентировала все маршруты и стала использовать прямые железнодорожные и автоперевозки из Китая. Как отмечает господин Ярошенко, стоимость перевозки в долларах сейчас на 7–9% ниже, чем в прошлом го-

ду, компания продолжает выбирать маршруты исходя из тарифа и транзитного времени. В некоторых случаях используется порт Владивостока, для несрочных грузов планируется отправка контейнеров в порты Санкт-Петербурга, говорит он.

Как отмечают в Ваоп, после остановки сотрудничества с европейскими перевозчиками и прекращения отправки контейнеров в Котку в Финляндии изменились сроки и маршруты перевозок из Европы и Турции. Большая часть перевозок перенаправлена либо в Новороссийск, либо автотранспортом через Грузию и Армению. Из-за большого потока грузов из Китая в прошлом году были задержки с оформлением грузов на станциях прибытия, но сейчас все нормализовалось, говорит Илья Ярошенко.

Партнер One Story Ольга Сумишевская говорит, что для потребителей изменение импорта одежды и обуви привело к появлению на рынке мажориз из Белоруссии, Турции, Индии,

Средней Азии, которые могут заместить ушедшие из России глобальные модные бренды. А параллельный импорт из Азии, Турции и других дружественных стран позволил наладить поставки и сохранить в определенном объеме присутствие в России брендов средней ценовой категории и премиум, отмечает она. По ее словам, небольшие компании продолжают ввозить товары мелкими партиями, маркетплейсы получили право импортировать товары через цепочки стран, и в других странах сформировались онлайн-площадки, на которых можно оформить партии любого объема для ввоза в Россию.

Как отмечает Ольга Сумишевская, поставщики закладывают расходы на логистику и риски в стоимость для конечного потребителя. Так, по ее словам, цены на премиальные линейки одежды и обуви, ввезенные по параллельному импорту, выросли на 40–60%, а в средней ценовой категории — на 20–40%. Если не будет следующего расширения санкций, то рынок будет работать в сложившихся реалиях, отмечает эксперт.

Анатолий Костырев

Восстановление машин

— авторынок —

Санкционные ограничения и уход игроков с рынка РФ заметно сократили предложение автомобилей и усложнили их обслуживание. Российский автопром все еще адаптируется к новым условиям, автодилеры и производители из Китая активно включились в поиск новых каналов поставки привычных товаров. Но сроки доставки выросли вдвое, а число доступных маршрутов сократилось.

Приостановка официальных поставок автомобилей большинства иностранных брендов в РФ после начала кризиса в 2022 году привела к дефициту предложения на авторынке. При этом даже те, кто продолжал поставлять автомобили из других стран, столкнулись с необходимостью менять пути поставок. Так, в китайском автоконцерне Changan рассказывали, что весной 2022-го большая часть автомобилей застряла в Европе. «Логистика была построена таким образом, что из Китая автомобили заходили в порт Германии, — поясняли в концерне. — Там перегружались на мелкие фидерные суда в силу того, что наши порты не принимают большие суда с глубокой осадкой. И дальше они следовали уже мелкими партиями на территорию Российской Федерации — хоть в Новороссийск, хоть в Санкт-Петербург».

Параллельно начались трудности и с обслуживанием существующего парка машин: запчасти попали под санкционные ограничения — в частности, были запрещены поставки комплектующих дороже €300. На фоне этого стоимость логистических услуг в 2022 году увеличилась на 16%, сроки поставки — в два раза, а цены на некоторые узлы и агрегаты — на 200% по сравнению с 2021-м, говорит директор по сервису сети



автосалонов Fresh Auto Александр Носко: «Сильнее всего подорожали компоненты электроники для европейских и японских транспортных средств». При этом китайские запчасти, наоборот, подешевели в среднем на 10–15%, продолжает он. Но с доставкой последних также были проблемы: «Сроки поставки задерживались до полугода в связи с коронавирусными ограничениями, и плохой проходимость морских портов и железнодорожных хабов».

После того как летом прошлого года был легализован параллельный импорт в обход официальных дистрибуторов, в поставки автомобилей и запчастей начали встраивать-

ся и дилеры. Директор по сервисному обслуживанию «Автодом Алтуфьево» Роман Тимашов отмечает, что сейчас есть понимание по срокам поставок запчастей в рамках параллельного импорта, но санкционные ограничения, логистические цепочки, усложнение оплаты приводят к увеличению сроков поставок. «До кризиса „долгие“ заказы составляли 30–45 дней, сейчас сроки — от 60 дней до 6 месяцев», — рассказывает он. Средний срок доставки комплектующих оценить сложно, отмечает дилер, он зависит от множества факторов. «Например, сбортный это груз или монобрендовый, кто везет, как везут, — говорит он. — Считаю, ориентировать-

ся нужно на срок от 60 дней». Господин Тимашов отмечает, что, когда запасные части необходимы экстренно, их доставляют за семьдесят дней (ранее из Европы, Азии, Америки сроки составляли примерно два-три дня). Тем не менее привязываться к обозначенным срокам не стоит — рынок динамично меняется: «В целом ритмичность и полнота заказов оставляют желать лучшего».

Способ же доставки комплектующих зависит от страны ввоза, желаемых сроков и экономической целесообразности, говорит Роман Тимашов: «Например, запасные части из Турции доставляются с помощью морских перевозок, из Китая — железнодорожными путями, в случае срочных заказов и из ОАЭ — авиа».

Александр Носко добавляет, что в зависимости от страны-импортера выбираются и способы доставки грузов: «Если речь о Китае, то самый доступный, но и самый затяжной вариант — это морские контейнерные перевозки, дальше товар доставляется авиа(самый дорогой), железнодорожным или автомобильным транспортом». «Практически всю номенклатуру комплектующих для европейских автомобилей, которая до 2022 года поставлялась напрямую из Германии, сейчас ввозят из Турции, — поясняет господин Носко. — Тут тоже возможны все варианты — авто, железная дорога, море и авиа, а также мультимодальные перевозки».

Сроки ввоза автомобилей по схеме параллельного импорта, отмечает Александр Носко, также зависят от локации приобретения. «Например, из Казахстана — около двух недель, из Европы — от двух недель до месяца, — рассказывает он. — На доставку из ОАЭ и Китая уходит не менее 60 дней, а из Южной Кореи в связи с перегрузкой и очередями в дальневосточных портах — больше 90 дней».

В то же время в случае автомобилей о насыщении рынка в массовом сегменте машин за счет параллельного импорта говорить не приходится. «Логистические расходы, пошлины, акцизы и НДС в несколько раз увеличивают цену авто для конечного потребителя, — говорит Александр Носко. — Параллельный импорт эффективен при поставках моделей премиум- и люкс-классов, а также комплектующих, однако не решает вопрос дефицита бюджетных седанов и других иномарок в России».

Кроме того, основная сложность на данный момент — это курсовая динамика, отмечает директор розничных продаж АГ «Авилон» Ренат Туктеев: «Евро и юань по отношению к рублю растут, что отражается на себестоимости автомобилей. Вопрос о том, как долго рост цен на новые автомобили будет покрываться потребительским спросом и контрактной динамикой, пока остается без ответа».

Но пока общие объемы проданных машин, которые ввозились в РФ по параллельному импорту, растут месяц к месяцу. Так, по данным «Автостата», если в январе 2023 года таких машин реализовано 3,6 тыс. штук, то в феврале этот объем вырос до 6,2 тыс., а в марте — до 8,4 тыс. машин. Увеличиваются и продажи официально присутствующих на рынке китайских марок, которые поставляют автомобили теми же путями. Доступность запчастей на рынке также заметно улучшилась. У дилеров есть расходные материалы (масла, фильтры, диски, колодки, детали подвески, ветровые стекла), говорит Роман Тимашов: «Если ремонт не связан с уникальными запчастями частями, агрегатным ремонтом или электроникой, то беспокоиться не стоит: все в наличии».

Ольга Никитина

ЛОГИСТИКА

Сближение с Востоком

Российские импортеры и экспортеры, а с ними и логисты открывают для себя Ближний Восток. Товарооборот с такими странами, как Иран, ОАЭ и Катар, вырос в минувшем году на десятки процентов. Подчиняясь растущему спросу, российские логисты открывают новые маршруты. И поставщики товаров, и эксперты отмечают перспективность этого региона, однако предупреждают, что на отладку взаимодействия с ним уйдут годы.

— внешнеэкономическая деятельность —

Новый разворот, в парадигме которого живет российская экономика второй год,— это обращение не только к Китаю и странам Юго-Восточной Азии, но и в направлении Ближнего Востока. О том, что этот процесс интенсифицируется, говорит и рост торговых операций через точки входа в Россию (так, грузооборот морских портов Азово-Черноморского бассейна, через которые идет основная часть ближневосточного экспорта-импорта, увеличился в первом квартале на 18,6%, до 72,2 млн тонн), и рост товарооборота с ближневосточными странами-партнерами.

«Торговые отношения РФ со странами Ближнего Востока составляют существенную долю российского торгового оборота — около 9% экспорта и около 3% импорта», — говорит Ольга Федоткина, исполнительный директор Национального союза экспертов в сфере транспорта и логистики. В частности, оборот внешней торговли России и Ирана в 2022 году, по данным ТПП РФ, вырос на 20%, до \$4,9 млрд. «Во-первых, это логистический мост в торговле с Ближним Востоком, Южной и Юго-Восточной Азией», — объясняет интерес к Ирану глава ТПП РФ Сергей Катырин. — Во-вторых, Иран имеет уникальный опыт многолетней работы в условиях западных санкций».

Ключевое значение для логистики в регионе имеет международ-

ный транспортный коридор (МТК) «Север—Юг» — мультимодальный логистический маршрут из Ирана в Россию. В частности, он позволяет транспортировать грузы из Индии в иранские порты. Далее они следуют железной дорогой или автотранспортом в обход Каспийского моря с восточного или западного побережья или через него морским транспортом. По оценке Евразийского банка развития, грузооборот по этому международному коридору к 2030 году может составить в зависимости от сценария 14,6–24,7 млн тонн преимущественно из зерна и контейнеров. А также еще до 7 млн тонн дополнительных грузов, предназначенных для Белоруссии и Казахстана. Отмечается, что для сквозного железнодорожного сообщения необходимо строительство недостающего участка Решт—Астра, которое в марте ОАО РЖД оценило в \$1,6 млрд.

21 февраля президент Владимир Путин в послании Федеральному собранию объявил, что Россия особое внимание уделяет международному коридору «Север—Юг». «Уже в этом году по Волго-Каспийскому каналу смогут проходить суда с осадкой не менее 4,5 м», — добавил он. — Это открывает новые маршруты для делового сотрудничества с Индией, Ираном, Пакистаном, странами Ближнего Востока». А в марте президент призвал российский бизнес инвестировать в развитие коридора «Север—Юг». На съезде РСПП он сказал, что необходимые средства можно най-



ти у российских инвесторов. «Обращаясь ко всем здесь присутствующим: имейте в виду — это очень хороший проект, рентабельный, преференциальный, многие наши партнеры, в том числе в арабском мире, проявляют самый активный интерес к этому, он будет работать», — сообщил он, отметив, что этот коридор будет работать так же, «как Суэцкий канал, Босфор и Дарданеллы».

Российские компании уже активно осваивают МТК «Север—Юг», а инфраструктура маршрута подстраивается под потребности. Так, ОАО РЖД и железнодорожные администрации Казахстана, Туркменистана и Ирана решили установить на 2023 год единый льготный тариф на провоз контейнеров по МТК.

Товарооборот России с ОАЭ, сообщил в марте глава Минпромторга Денис Мантуров, составил по итогам 2022 года \$9 млрд, что на 68% больше, чем годом ранее. Для упрощения товарообмена в ОАЭ планируют открыть представительство ФТС,

по мнению министра, в дальнейшем целесообразно «заключить межправительственное соглашение о сотрудничестве в таможенных делах». Растущий товарооборот России с ОАЭ, в том числе по полупроводникам, интегральным схемам европейского и американского происхождения, уже вызвал беспокойство у властей ЕС, сообщало в марте Bloomberg. Сотрудничество с Катаром также развивается: в октябре 2022 года эмир Катара шейх Тамим бен Хамад Аль Тани на встрече с Владимиром Путиным сообщил, что страны имеют все возможности значительно нарастить взаимный товарооборот, и указал на варианты развития сотрудничества в таких областях, как инфраструктура, энергетика, сельское хозяйство.

Перспективности Ближнего Востока как нового ключевого региона-партнера подчеркивают действия логистов. Так, в феврале новые маршруты доставки из региона запустила ГК «Деловые Линии».

Компания доставляет груз для юрлиц и ИП при наличии инвойса за 5–7 дней из иранского Бендер-Аббаса морем в Астрахань (без учета сухопутного плеча), за 15–20 дней — автотранспортом из Тегерана в Махачкалу, за 16–20 дней — морем из Джебел-Али (ОАЭ) в Новороссийск и минимум за 30 дней — туда же из катарской Дохи. В пресс-службе оператора поясняют, что логистическая цепочка включает в себя вывоз товара со склада производителя, отправку в Россию груза морем, авиа- или автотранспортом и доставку до собственного склада компании в соответствующем российском регионе на адрес получателя. Также есть возможность заказать таможенное оформление и страхование груза.

Ольга Федоткина отмечает, что основной импорт из стран Ближнего Востока составляют фрукты, овощи, орехи, электроника, запчасти, транспортные средства и различные оборудование. Как пояснили «Ъ» в «Деловых Линиях», наиболее

ший спрос на доставку в сообщении с Ближним Востоком приходится на оборудование и запчасти к нему, электронику, одежду, обувь и стройматериалы. Тренд подтверждают поставщики. Так, отмечает президент Ассоциации предпрятий мебельной и деревообрабатывающей отрасли России, гендиректор Первой мебельной фабрики Александр Шестаков, «если говорить о новых экспортных рынках, то сейчас многие предприятия смотрят на Ближний Восток: это Саудовская Аравия, ОАЭ и другие страны с небольшими объемами собственного производства ЛПК, в том числе и мебели, где мы со своими ценами можем быть конкурентоспособны». Пока на Ближний Восток идут незначительные объемы, отмечает он: после потери европейского рынка и снижения доли экспорта мебели с 16% до 9% на первый план вышли страны СНГ: значительные объемы идут в Казахстан, Узбекистан, Азербайджан. С точки зрения импорта мебели российская мебельная отрасль импортозависима от зарубежных комплектующих. «Полной зависимости от европейских производителей у нас не было, поскольку предприятия и раньше налаживали связи с поставщиками из Турции и Китая», — говорит господин Шестаков. — Наши предприятия оперативно переориентировались на поставки комплектующих из этих стран, поставки оттуда выросли».

По мнению госпожи Федоткиной, необходимо создать инфраструктуру, построить новые логистические цепочки, понять особенности работы в странах Востока, построить плотные отношения с партнерами, заключить договоры и пр. «На все это уйдет не менее пяти лет», — полагает она. Многие маршруты, отмечает эксперт, требуют от России и стран, через которые они проходят, значительных вложений как в инфраструктуру (железные дороги и автодороги), так и в средства перевозок: вагоны, суда практически всех грузовых типов.

Евгения Чурапченко, Наталья Скорлыгина

«На момент выхода судна в море карты должны быть актуализированы»

— водный транспорт —

В условиях санкций все три мировых распространителя электронных навигационных карт прекратили работать с Россией, продажи карт и корректуры к ним остановлены. В каких сегментах судоходства возникли проблемы с актуальностью навигационных карт, чем они опасны, можно ли устранить проблему и есть ли перспективы импортозамещения в этом сегменте, „Ъ“ рассказал президент компании «Навмарин», член рабочей группы по импортозамещению в радиоэлектронике «Навигационные приборы» АЛЕКСЕЙ МИГАЛИН.



предоставлено компанией «Навмарин»

— Сказались ли санкции на обеспечении российского пассажирского флота навигационными картами? — Пассажирский флот РФ ориентирован на внутренние водные пути (ВВП РФ), а пассажирские перевозки осуществляются именно внутри России, и влияния на снабжение бумажными картами (в том числе атласами) санкции не оказали. Государственные электронные навигационные карты (ЭНК) также доступны, но тут есть нюанс: на данный момент их фактически не купить. То есть они как бы есть, но их как бы и нет. Морская зона покрыта государственными ЭНК коллекции Управления навигации и океанографии Минобороны (УНиО МО РФ), распространяемыми через уполномоченных дилеров (указаны в извещениях мореплавателям). А вот с покупкой карт ВВП, которые есть и даже поддерживаются на уровне современности, возникают проблемы. Вопрос следует адресовать в Минтранс, чтобы избежать спекуляций.

Другое дело — малые перевозчики, использующие иностранные картплоттеры, предназначенные для маломерного флота — так называемого класса Light Marine. Тут все хуже. Каждый бренд (производитель) использовал свой частный формат ЭНК, привязывая пользователя к покупке ЭНК и подпискам. Иностранные производители картплоттеров санкции поддержали и официальные продажи как карт, так и корректуры к ним на территории России прекратили. Тут же нашлась «дырка»: карты стали покупать за рубежом и завозить в Россию. Но продолжалось это недолго. Владельцы частных коллекций удалили ЭНК на воды РФ из своих коллекций. То есть их физические стало невозможно купить даже за рубежом. Государственные ЭНК невозможно установить в такой класс оборудования по целому ряду технических причин. Так что в этом сегменте все очень грустно. Еще грустнее то, что суда продолжают осуществлять плавание по старым, неактуализированным ЭНК. Те, кто хочет «свеженького», покупают на условной «Юноне» взломанные старые карты под видом новых.

Пассажирские и грузопассажирские суда, осуществляющие международные рейсы, перестали выполнять такие рейсы из-за риска ареста в иностранном порту или в силу прямых санкций против владельцев судов.

Суда, осуществляющие транзитные рейсы, например из Санкт-Петербурга в Калининград (Балтийск), снабжаются ЭНК из коллекции УНиО МО РФ через дилеров. По этому пока тут проблем не наблюдается.

— Какую угрозу представляет устаревание ЭНК? — Угроз в данном случае несколько. Они и юридические, и технические. Разберем по порядку.

Юридические угрозы. Судно перед выходом из порта предъявляется портовой инспекции (Port State Control). Один из пунктов проверки по чек-листу — наличие кор-

ректуры карт. То есть на момент выхода судна в море карты должны быть актуализированы. И вот некто, являющийся монополистом на мировом рынке распространения ЭНК, аннулирует вам лицензию, наплевав на договоры и прочие мелочи. Или иностранный банк, с которым вы долго и успешно сотрудничали, прекратит получать от вас платежи. И вы не сможете получить вовремя обновления ЭНК. И всю эту красоту увидит портовый инспектор. Что он сделает? Он задержит ваш выход до устранения замечания. А устранить вы его не можете. И это не рассматривается как форс-мажор. Судно остается в порту до снятия санкций, потому что иного способа начать получать корректуру просто нет.

Корректуру из другого источника поставить невозможно — таковы особенности схемы защиты и распространения ЭНК, установленной стандартом МГО S63, которого все придерживаются.

Безусловно, можно было бы направить на судно карты УНиО, но дело в том, что в коллекцию УНиО входят карты на отечественные воды. На иностранные воды, подходы к портам и сами порты карты поставляют государственные флаги. Так построена международная система: все государства — участники МГО поддерживают в актуальном состоянии карты на свои воды. А распространение осуществляется через РЭНК (распространитель ЭНК). В мире их всего три, и все они расположены в странах НАТО.

Технические угрозы. Что представляет собой карта? Это формализованное изображение местности определенного назначения. Навигационная карта — для навигации. Местность, тем более гидрографические объекты (реки, моря, озера, водохранилища), очень изменчива. Выпущенные карты нужно корректировать. Это непрерывный процесс, которым занимаются соответствующие гидрографические службы. Для морской зоны это гидрографические службы флотов, для ВВП — гидрографические службы бассейновых управлений. На навигационной карте нанесены берега, глубины, подводные объекты, районы различного назначения, зоны разделения движения судов, фарватеры, береговые и плавучие средства навигационного оборудования, навигационные опасности. Все это призвано обеспечить безопасное плавание судна.

Изменения навигационной обстановки, гидрографии, перемещение средств ограждения, новые гидро-

технические сооружения — ничто из этого не будет отражено на старой или взломанной старой ЭНК.

Если для маломерного судна подобные изменения не очень критичны, то для того же самого «пассажира» это может иметь критическое значение, особенно при плавании в условиях ограниченной видимости или в ночное время. Недаром на флоте такое пристальное внимание уделяется корректуре карт.

— Есть ли возможность решить эту проблему? За счет чего?

— Решением данной проблемы является наличие альтернативы западным РЭНК, независимым от политики и санкций США или ЕС.

Введение подобных санкций — вопиющее нарушение пунктов международных договоров. Таким образом, три существующих РЭНК доказали свою несостоятельность как субъекты права. Доверие потеряно, и восстановление доверия — вопрос очень отдаленной перспективы.

Альтернативный РЭНК должен обеспечить возможность доступа к ЭНК, невзирая на внешнеполитическую обстановку. Не должно быть возможности исключать какое-либо судно или судоходную компанию какой-либо страны из процесса. Не должно быть возможности исключения какой-либо страны-участницы из РЭНК.

Альтернативный РЭНК не может быть создан одной страной и одной компанией. Это вопрос межгосударственного сотрудничества в первую очередь и технический — во вторую.

Теперь об ЭНК для ВВП. Должна быть реализована возможность приобретения ЭНК участниками навигации — как техническим флотом, так и частными лицами. Для этого необходимы решения уровня правительства и Минтранса РФ. Нужен внутренний аналог РЭНК, отраслевой центр, который будет выполнять ряд функций: получать из бассейновых управлений ВВП ЭНК и корректуру к ним, выполнять проверку корректности полученных данных и их качества, обеспечивать хранение, шифрование и распространение ЭНК и корректуры к ним. Отраслевым центром распространения ЭНК сейчас является ФБУ «Канал имени Москвы» (КиМ). КиМ поставляет карты на технический флот. Вся соответствующая инфраструктура и программные средства у КиМ в наличии.

Для коммерческого сегмента таким распространителем является ведомственный фонд пространственных данных Росморречфлота в лице ФБУ «Служба морской безопасности» (СМБ). СМБ, не являясь датацентром, поставляет ЭНК в открытом виде, что не позволяет в дальнейшем применять корректуру к имеющимся ЭНК, управлять судовой коллекцией ЭНК. Такая схема поставок ЭНК потенциально уязвима, так как наполняет рынок неподписанными картами. В дальнейшем невозможно будет определить происхождение подобной ЭНК.

Для картплоттеров ситуация совсем удручающая. Карт для таких систем в наличии нет, имеющиеся коллекции со временем будут деградировать, что негативно скажется на безопасности плавания. В текущих условиях дорогостоящие иностранные девайсы превращаются в тыкву. Вариант только один — замена.

— Если есть российские аналоги, то насколько они доступны, удобны, дешевы?

— Профессиональные системы для регистрового и морского флота сейчас активно разрабатываются. Цена будет адекватной. Блага опыт, знания и, главное, команды разработчиков навигационных систем в России есть.

А вот для маломерного флота ситуация не такая радужная. Отечественных решений на рынке нет. Российские компании в настоящее время ведут разработку отечественного навигационного ПО. Решаются вопросы поставок «железа»: европейские и японские аппаратные решения стали недоступны, ищутся китайские аналоги.

Нужно реально смотреть на вещи. Иностранные системы развивались долгие годы, эволюционно. На эргономику тратились значительные средства. Развивалась аппаратная и программная архитектура. Да и рынком сбыта был, по сути, весь мир. За счет этого производители могли держать приемлемые цены на свою продукцию. В России основной упор делался на разработку систем для больших, конвенционных судов. Сегмент маломерного флота был занят иностранцами. Сейчас отечественные разработчики оказались в позиции догоняющих. Безусловно, у нас будут отечественные системы для «маломерки». Ничуть не хуже, а может, и лучше по качеству, нежели иностранные. Но на это нужно время. Сколько времени, сказать трудно. Если на разработку больших систем выделяются деньги государством, то на разработку маленьких систем деньги не выделяются. Она ведется за собственные средства, да и риски в этой области значительно выше. Рынок очень своеобразный.

То же самое относится к ПО для мобильных телефонов. А может, и хуже. Сейчас потребитель только хочет такое ПО, но платить за него не готов. А цена будет объективно выше аналогов, так как траты на содержание инфраструктуры останутся сопоставимыми с зарубежными аналогами.

И для таких систем нужны карты. Компьютеры для картплоттеров подбирались наиболее дешевые и слабые, разрешение матриц тоже оставляет желать лучшего. Все было направлено на минимизацию себестоимости. Соответственно, такие «машинки» не переварят доступные государственные ЭНК. А разрабатывать упрощенный формат под них, наладить производство карт, сбор и выпуск корректуры... Кто за это готов платить? Это тема отдельного разговора.

— В каком состоянии находится система спасения при бедствиях на воде?

— Если говорить о целостной системе, которая позволит отправлять сигнал при бедствии судна (ЦССБ), то сейчас ее разработка завершена. Теперь идет процесс отработки отдельных компонентов, тестируется их совместимость друг с другом. Это и корректная работа различного ПО при выполнении одной задачи, и оценка того, как оно будет вести себя в тех или иных регионах. Например, реки Сибири отличаются от водных путей европейской части России большей протяженностью и менее развитой береговой инфраструктурой. На них также будет работать ЦССБ, однако функционирование в той локации требует большего внимания. И таких мест на карте России достаточно. Наша задача как разработчика — понять, как система будет функционировать в каждом из них, чтобы выявить наиболее проблемные участки.

Мы работаем в тесном контакте с МЧС, Росморнадзором и Минтрансом, и чем больше совместных усилий предпринимается в рамках тестирования системы, тем больше понимания, насколько данное решение востребовано, особенно с увеличением перевозок по внутренним водным путям и той ситуации, которая сложилась с зарубежными картами.

Интервью взяла Наталья Скорлыгина

ЛОГИСТИКА

Факторы логистики

2022 год стал настоящим вызовом для всей российской экономики. Одной из наиболее пострадавших отраслей стала логистика на фоне разрушения привычных цепочек поставок и перекрытия части востребованных маршрутов. Одновременно с этим именно логистические компании стали основой разворота экономики на Восток и поиска новых контрагентов и рынков, именно логистам предстояло построить новые, часто сложные маршруты, чтобы обеспечить российский рынок и потребителей необходимыми товарами, а российским производителям обеспечить доступ на мировые рынки. Очевидно, что в 2022 году основной удар по отрасли пришел с рынка лизинга, от которого логистические операторы и перевозчики зависят критически — на уровне основных средств.

— факторинг —

Логистические компании оказались одновременно и одними из самых востребованных, и одними из самых пострадавших в условиях глобальной волатильности рынков. Ожидается, что в такой ситуации не только клиенты логистических компаний, но и сами игроки этой отрасли должны были искать новые инструменты для достижения финансовой и операционной стабильности в постоянно изменяющихся условиях и при плохо прогнозируемых рисках. Одним из таких инструментов стал факторинг — оперативное краткосрочное финансирование компаний под уступку их дебиторской задолженности (будущих платежей третьей стороны — фактора — за выполненные услуги). Динамика факторинга в отрасли в 2022 году традиционно следовала за динамикой объемов перевозок с лагом в один-два квартала, поэтому нельзя сказать, что факторинг в полной мере реализовал в портфеле рост загрузки новых трансграничных направлений, которые сформировались к осени прошлого года. Вместе с тем факторинговое финансирование помогало логистам и перевозчикам управлять оборотными средствами на новых и традиционных маршрутах внутри России, закрывать бреши в расчетах с лизинговыми компаниями и банками-кредиторами.

Рынок факторинга во многом динамичнее других секторов финансового рынка восстанавливался после падения в первом квартале прошлого года. По итогам прошлого года портфель рынка составил 1,434 трлн руб., число клиентов достигло максимума с 2018 года — 11,95 тыс. компаний. Это лишь подчеркивает востребованность факторинга у все большего числа участников экономического процесса в условиях нестабильности. Факторинг — финансовый инструмент тонкой настройки, он привлекает тех, кто хорошо умеет считать и планировать, либо тех, кто исчерпал возможности привлечения залогового финансирования. Объективно в кризис обе эти категории подрастают, что положительно сказывается на спросе на факторинг. Многие предприниматели в прошлом году впервые воспользовались факторингом в силу разных причин. В 2023 году их опыт использования продукта продолжается, а их коллеги-конкуренты видят положительные результаты и стремятся не отставать.

В первом квартале текущего года портфель рынка показал незначительное сезонное падение — 1,38 трлн руб., —4% к началу года. Впрочем, в годовом сравнении рынок вырос, точнее, восстановился — почти в два раза. И сегмент логистики является одним из наиболее динамично растущих в факторинговом портфеле. По данным Ассоциации факторинговых компаний, с 1 января 2020 года по 1 января 2022 года объем факторинговых сделок в сег-

менте логистики и транспортировки вырос с чуть более 3 млрд руб. до 68,5 млрд руб. Пик роста проникновения факторинга в отрасль пришелся на 2021 год, когда эффект восстановления после пандемии совпал с выходом на проектную мощность тестировавшейся несколько лет системы электронных перевозочных документов. По итогам же 2022 года цифры снизились более чем в два раза. Так, по итогам семи месяцев прошлого года объем факторинговых сделок в сегменте логистики упал до 27,3 млрд руб. Примечательно, что число факторов, работающих с сегментом, снизилось более существенно, чем число их клиентов в отрасли: на 30% (до 9 компаний) и 12% (до 228 компаний) соответственно.

Связано это с теми условиями, в которых оказалась логистическая отрасль на фоне текущего кризиса, о которых мы сказали выше, а также с тем, что работа с логистами и транспортными компаниями предполагает наличие специфических компетенций у фактора. Не у всех даже крупнейших игроков отрасли они есть, и не все готовы идти в сложный логистический сегмент в условиях постоянно меняющихся условий.

Исключением на рынке является Альфа Банк. Банк работает на рынке факторинга с 2008 года и по итогам прошлого года стал второй по размеру портфеля компаний на рынке — 15% общего портфеля рынка, или 209,7 млрд руб. Альфа Банк всегда отличался своим инновационным подходом к отрасли факторинга и факторинговым сделкам, шел в новые сегменты и пробовал новые продукты, максимально адаптированные под нужды клиентов. Работа с логистической отраслью не стала исключением.

«Сейчас факторинг логистического процесса в условиях нестабильности. Факторинг — финансовый инструмент тонкой настройки, он привлекает тех, кто хорошо умеет считать и планировать, либо тех, кто исчерпал возможности привлечения залогового финансирования. Объективно в кризис обе эти категории подрастают, что положительно сказывается на спросе на факторинг. Многие предприниматели в прошлом году впервые воспользовались факторингом в силу разных причин. В 2023 году их опыт использования продукта продолжается, а их коллеги-конкуренты видят положительные результаты и стремятся не отставать.

Доля логистики в портфеле факторинга				
Транспортировка и логистика	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.07.2022
Портфель (млн руб.)	3104	41 974	68 487	27 338
Клиенты в отрасли (ед.)	84	202	261	228
Факторы в отрасли (ед.)	13	15	11	9

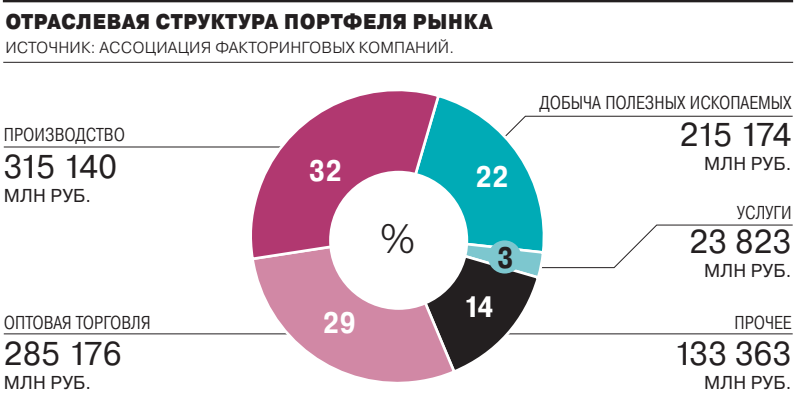
Источник: Ассоциация факторинговых компаний.

ФАКТОРИНГ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС

2023 год станет годом начала смещения тренда в факторинге с крупного бизнеса в сегмент МСП, считает управляющий директор по факторингу Альфа Банка Павел Шишов. Портфель по сделкам с субъектами МСП по итогам 2022 года составил 130 млрд руб., что на 22% больше, чем годом ранее, следует из данных Ассоциации факторинговых компаний. Доля активов по сделкам с МСП в портфеле рынка составила 9%.

Статистика во всех банках однозначно показывает, что по уровню риска сегмент малого и среднего бизнеса сравнялся с крупным бизнесом. «И это неудивительно: малый и средний бизнес меньше зависит от внешнеэкономической деятельности, этот сегмент не попал под санкции, не хранил деньги за рубежом, не нес валютных рисков. Все те удары, которые в прошлом году приняли на себя крупные компании, лишь по касательной затронули малый и средний бизнес», — подчеркивает Павел Шишов.

И развитие, и поддержка сегмента МСП — одна из важнейших задач Альфа Банка. Специально разработанные продукты и факторинговые решения будут незаменимым инструментом для бизнеса в непростом 2023 году. В совокупности с поддержкой государства и развитием методик кредитования ведущих банков малый и средний бизнес получили хорошее подспорье и средства на развитие.



сирования и пополнения оборотки логистами», — уверены в компании. Конечно, есть и определенные особенности, которые необходимо учитывать.

Важным моментом факторингового риск-менеджмента в отрасли является практика страхования ответственности перевозчика и самого груза. При установлении лимита наличие регрессного требования к страховой компании позволяет снизить стоимость предоставляемых услуг. Кроме того, логистические

компании не могут предоставить залого. Также стоит быть готовыми к длительному ожиданию первичных закрывающих документов и к тому, что будут присутствовать просрочки платежа в договоре с заказчиком. И Альфа Банк готов работать с этими особенностями, причем не накручивая ставку, готов анализировать исторические данные и контракты между заказчиком логистических услуг и логистической компанией. «Альфа Банк не считает факторинг услугой, которая стоит дороже, чем кредит. Факторинг должен быть простым и понятным инструментом пополнения оборотного капитала для наших клиентов. Мы делаем упор на историчность оплат между логистом и заказчиком, смотрим контракты», — подчеркивают в банке.

Более того, Альфа Банк прекрасно понимает, что в текущих условиях одним из важнейших конкурентных преимуществ в любой деятельности является скорость принятия решений. Поэтому бизнесу нет необходимости приходить в офис банка или собирать огромное количество справок для оформления факторинговой сделки. Весь процесс происходит онлайн, максимально автоматизирован и алгоритмизирован. Общее, обсуждение индивидуальных условий и принятие решения происходят в личном кабинете, документы подписываются усиленной квалифицированной электронной подписью. Важно, что Альфа Банк анализирует каждую уникальную сдел-

ку, а не кредитное состояние поставщика. Это позволяет подобрать максимально гибкие и комфортные условия для логистической компании. Важным моментом также является то, что факторинг не является кредитом, соответственно, не увеличивает долговую нагрузку компании. Это принципиально, если для какого-то проекта компании будет необходимо уже прямое банковское финансирование в виде кредита.

Логистические компании будут все активнее прибегать к инструментам факторинга. Факторинг дает логистам и перевозчикам главный для них ресурс — время. Оно всегда в дефиците. Объективно лидеры рынка логистики за последние годы научились эффективно управлять временем груза в пути. Факторинг помогает им эффективно управлять сроками получения выручки за оказанные услуги. Более того, эффективность применения факторинга уже давно доказана международным опытом. Как финансовый инструмент факторинг активно применяется во всем мире — например, в США факторинг — это базовая финансовая услуга для независимых индивидуальных перевозчиков, микро- и малых компаний с небольшим числом траков. В основном факторинг используется как способ авансирования выручки для покрытия операционных затрат на маршрутах: оплата топлива, экспедиционных и непредвиденных расходов. Ключевыми преимуществами факторинга становятся отсутствие зало-

га и соответствие лимита финансирования реальным потребностям клиентов. Для отрасли транспортировки и логистики факторинг является дополнительным источником оборотных средств для предотвращения кассовых разрывов, которые возникают из-за практики постоплаты услуг и длительных сроков оборота перевозочных документов.

Пока факторинг воспринимается логистами как инструмент тонкой настройки финансового цикла. Однако именно для ускорения внедрения этого финансового инструмента в транспортно-логистической отрасли в конце 2022 года была запущена ГИС ЭПД, интеграция с которой поможет снять главный барьер для применения факторинга в отрасли — низкий уровень цифровизации операций. Перевод в электронный вид хозяйственных операций участников рынка логистики откроет магистраль для прихода в отрасль факторинговых услуг. А поскольку рынок факторинга привычен к высоким — 30–40% — темпам годового роста, в отрасли логистики аналогичные темпы можно рассматривать как гарантированный минимум. Предложение на рынке факторинга для отрасли логистики уже сформировано, поэтому в ближайшие год-два те компании, которые им воспользуются, смогут продемонстрировать его преимущества своим конкурентам.

РЕКЛАМА АО «АЛЬФА-БАНК».



ЛОГИСТИКА

«Со стороны лизинга логистические компании всегда могут рассчитывать на поддержку»

В условиях глобальной перестройки логистики в 2022 году сложности возникли практически во всех сегментах перевозки грузов и пассажиров: авиационном, автомобильном, железнодорожном. В железнодорожном сегменте проблема возникла в сфере дефицита подвижного состава и комплектующих, в магистральных автоперевозках, такси, каршеринге и доставке «последней мили» — в связи с необходимостью замены привычных иностранных марок. О трендах на рынке и роли лизинга в обеспечении нужд российских логистов „Ъ“ рассказал директор по продажам продуктов автолизинга ГК ВТБ Лизинг **Артем Киселев**.

— интервью —

— С какими основными вызовами пришлось столкнуться логистическим компаниям в 2022 году? Как произошла трансформация логистических цепочек?

— На основе многолетней экспертизы нашей команды и наблюдений в течение всего года мы отмечаем, что на рынке грузовых и пассажирских перевозок происходят существенные изменения маршрутов как по воздуху, так и по морю и автодорогам. Логистика стала более сложной, структурированной, выросло количество звеньев в цепочке на пути товара к потребителю. С другой стороны, на фоне дефицита новых поставок износ техники продолжается.

В грузоперевозках больше других с вызовами столкнулись авианаправления: по данным моих коллег по профильному направлению и Росавиации, из-за перекрытых зарубежных маршрутов грузооборот за 2022 год снизился на 60%, пассажиропоток — на 14%. Параллельно решались вопросы о перерегистрации воздушных судов в России — так называемая дебермудизация.

ВТБ Лизинг — универсальная лизинговая компания, работающая с различной техникой. Как лидер по финансированию железнодорожной техники не можем не отметить, насколько непростой была ситуация и с перевозкой по железной дороге (17% грузооптока, по данным Росстата). Проблемы здесь связаны с дефицитом производства новых вагонов и подшинников касетного типа: для ремонта текущего парка и производства нового, по оценкам экспертов, требуется в общей сложности 340 тыс. подшинников в год.

Ну и более близкое к моей предметной области направление магистральных перевозок, на которое приходится около 67% российского грузооборота, тоже переживает непростые времена. Уход большой европейской семерки производителей (Volvo, MAN, Scania, Mercedes-Benz, DAF, Iveco и Renault) сейчас активно пытаются компенсировать россий-

ские и китайские марки. По данным наших аналитиков, грузовой транспорт, занятый в логистике, сейчас составляет около 21% всех регистрируемых в ГИБДД машин. При этом при годовой емкости рынка седельных тягачей на уровне 30 тыс. автомобилей прошлого дня реализация составила лишь 10 тыс. И все же даже в этих условиях автотранспортникам удалось удержать показатели тонно-километров на уровне 2021 года, переориентировавшись на поставки грузов в Турцию, Иран, Азербайджан, Китай, Монголию, страны Средней Азии.

— Вы говорите о переделе на грузовом рынке. В чем конкретно он заключается?

— Показательный пример — наше южное направление, где из-за закрытия ряда аэропортов формировался дополнительный спрос на автомобильные перевозки как в пассажирском сегменте, так и в коммерческом. Как итог увеличился спрос на грузовые автомобили и автобусы со стороны перевозчиков.

Если же говорить глобально, то речь идет о перестройке автопарков на использование продукции из России и КНР. Опыт эксплуатации китайской грузовой техники в перевозках еще недостаточен для выводов, но на первый взгляд она активно заходит на наш рынок. Производители предлагают довольно качественную продукцию, которая в этом году уже отъездит большие пробеги.

Отдельно стоит отметить, что на фоне удорожания стоимости техники растет и количество запросов на снижение авансов: перевозчикам все сложнее обеспечивать вход в сделку за счет имеющихся оборотных средств. По этой же причине увеличивается и срок аренды. И здесь задача лизинга — более гибко подходить к запросам клиентов, адаптировать свои предложения и предлагать наиболее приемлемые условия. Например, снижать те же авансы при повторных обращениях, сокращать количество требуемых для сделки документов, а также сроки рассмотрения за-



ГЛАВНЫЙ ПРОДАВЕЦ ПРОДУКТОВ АВТОЛИЗИНГА

явок. Ведь перевозчики считают не только деньги — они дорожат своим временем.

— Как менялись тарифы перевозчиков на доставку грузов за минувший год и какую долю в ценообразовании занимают расходы на приобретение техники?

— Если мы говорим о наиболее массовом автомобильном сегменте, то рост тарифов, по данным биржи грузоперевозок ATLSU, составил от 50% до 100% в зависимости от направления. Среди причин сами перевозчики называют подорожание грузовиков, запчастей к ним и топлива. При этом расходы на приобретение техники, например ежемесячные лизинговые платежи, могут доходить до 40% от стоимости перевозки. И здесь наша задача — способствовать максимальному снижению нагрузки на бюджет клиента, предлагая ему оптимальные условия.

— Как автопарки справляются с удорожанием техники?

— Проникновение лизинга растет. Даже в грузовом сегменте, где его доля была традиционно высока, к декабрю 2022 года этот показатель превысил 90%. В целом же если еще прошлой весной 31% новых клиентов транспортных средств — от легковых до спецтехники — передавалось в лизинг, то в декабре 2022-го — уже 40%. Основные причины — более активное сокращение спроса на автомобили у физлиц, удорожание техники и необходимость привле-

чения большего объема гибких инструментов финансирования.

Бизнес внимательно анализирует расходы на основные средства. Снижение стоимости договора до 40%, скидки от производителей и поставщиков, субсидирование техники государством — все это серьезные аргументы в пользу выбора лизинга как инструмента финансирования. Добавьте к этому упрощенный документооборот, комфортные условия по входу в сделку (авансы вплоть до нулевых по отдельным направлениям) и гибкие настройки расчетов (например, с минимальной ежемесячной нагрузкой на бюджет предприятия), и станет понятно, почему лизинг набирает обороты. Еще одна причина: компании активнее рассматривают политику в пользу техники с пробегом. На нее сейчас повышенный спрос, который также может закрываться лизинговыми решениями.

— А как с обновлением парков у операторов такси и каршеринга, доля которых в пассажирских перевозках значительно выросла?

— Для каршеринга и операторов такси инструмент финансового или операционного лизинга на сегодняшний день является выгодным, востребованным и доступным. Еще в пандемию парки некоторых каршеринг-сервисов стали пополнять китайские марки. Но за последний год и более консервативные таксопарки начали рассматривать свою

политику при формировании модельной гаммы. Причина разворота прозрачна: сервисы, для которых большое значение играет безопасность перевозок и сохранение машин на линии, повышенное внимание уделяют обеспеченности складов запчастями и наличию постоянного гарантийного обслуживания. Поддерживать оба фактора на должном уровне могут лишь официальные производители и импортеры техники, которым наши команды предлагают активно использовать все преимущества инструментов лизинга.

— Какая ситуация сейчас складывается в сегменте доставки «последней мили»?

— Большой отложенный спрос здесь начал формироваться еще во времена локдауна, когда активное развитие получили онлайн-магазины, маркетплейсы, доставка еды и различных продуктов. Ситуация усложнилась с прошлогодним уходом Ford из России — на долю его модели Transit приходилось в разное время 15–20% продаж. Сейчас освободившуюся нишу начинают занимать Sollers с его фургонами Argo и Atlant, а также китайские марки, например DongFeng, Foton, FAW и JAC. Однако этот процесс может быть небystрым.

В любом случае первоочередной задачей в этом сегменте мы считаем решение вопроса по наличию достаточного количества и ассортимента техники, а уж за упаковкой предложения в нужный клиенту финансовый продукт дело не станет. У нашей команды сейчас на базе ее наработок в такси находится пилотный проект с одной крупной логистической компанией. Думаю, до конца года сможем объявить о запуске.

Здесь уместно будет упомянуть о еще одном виде лизинга — операционном. Крупные компании — особенно из числа тех, что работают с доставкой последней мили, — активно считают расходы на владение парком «на круг», то есть с учетом всех затрат. Мы видим, что в ряде случаев операционный лизинг, включающий в ежемесячные платежи стоимость всех услуг по содержанию парка, может становиться вполне разумным выбором. Сейчас интерес клиентов здесь прикован к автомобилям для торговых представителей и личного пользования руководителей, но расширение предложения за счет новой легкой коммерческой техники в операционном лизинге лишь вопрос времени.

— ВТБ Лизинг занял по итогам 2022 года первое место в лизинге железнодорожного транспорта по объемам нового бизнеса. Что обеспечило компании лидерство в этом сегменте?

— Кроме многолетней экспертизы команды ВТБ Лизинг в сегменте отмечу также тот факт, что наша компания оставалась в партнерских отношениях с клиентами даже в са-

мые сложные моменты. Например, при резком скачке ключевой ставки в феврале прошлого года мы предоставляли отсрочку по вступлению графиков с повышенной ставкой. Это позволило всем нашим клиентам обойтись без дефолтных реструктуризаций. Кроме того, мы расширили продуктовую линейку: реализовали возвратную операционную аренду вагонов, забрав ремонт на себя. Наконец, мы больше следовали «ломбардной» логике при формировании портфеля сделок, когда решение принимается на актив, а не на финансовое положение клиента.

По нашему мнению, нынешний год может стать позитивным для железнодорожной отрасли при дальнейшем активном расширении и увеличении текущих производственных мощностей. Придется кстати и точечная поддержка государства, например в лесоперерабатывающей отрасли, что позволит восстановить перевозку на платформах.

В железнодорожном сегменте из 18 тыс. переданных клиентам грузовых вагонов самыми популярными в прошлом году стали хопперы — 70% от общей доли востребованного парка. Следом идут фитинговые платформы (12%), типовые (11%) и инновационные полувагоны (5%). Напомним, что в 2022 году, по данным ОАО РЖД, контейнерные перевозки по сети железных дорог во всех видах сообщения выросли на 0,3%, до 6,5 млн TEU. А с начала этого года перевозки контейнеров по сети ОАО РЖД выросли на 4,4%.

— А какая колесная техника была наиболее востребована в 2022 году?

— Среди автомобильных перевозчиков и компаний, оказывающих услуги курьерской доставки, свои предпочтения. В легком коммерческом сегменте автомобилями они делали выбор в пользу продукции ГАЗ (57% переданных в 2022 году машин этого типа), Ford (12%), УАЗ (10%), Lada (6%) и ВИС (5%). В грузовом сегменте лидерами стали КамАЗ (17%), Shacman (12%) Sitrak и «Тонар» (по 7%), а также FAW (5%).

— Каким видится для отрасли 2023 год?

— Мы смотрим на год оптимистично. В первую очередь потому, что видим желание государства поддерживать перевозчиков: от строительства новых дорог и открытия новых направлений до субсидирования парков техники. Со стороны лизинга логистические компании также всегда могут рассчитывать на поддержку. Важно понимать, что вызовов еще предстоит пережить множество, и сделать это будет проще в партнерстве. Команда ВТБ Лизинг с более чем 20-летней экспертизой на рынке финансирования корпоративных парков всегда найдет приемлемое решение для сделок любой сложности.

Интервью взяла
Наталья Скорлыгина

Контейнер едет вперед

— контейнерный рынок —

Контейнерные перевозки по железной дороге в первом квартале показали рост и в целом, и в грузе, несмотря на сложную ситуацию с контейнерооборотом, темпы снижения замедляются, и постепенно возвращаются в строй контейнерные терминалы Северо-Запада. На сезонном снижении спроса пока не наблюдается дефицита вывозных мощностей даже в самой горячей точке российского контейнерного рынка — портах Дальнего Востока, однако участники рынка предвидят наплыв грузов в мае. Пока же рынок готовится к обозначенному государством уровню требуемого вывоза с Дальнего Востока 6,5 тыс. TEU в сутки.

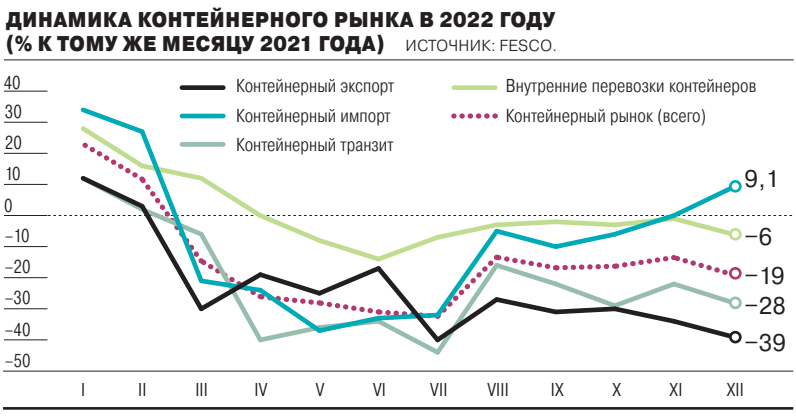
Перевозки контейнеров в России постепенно восстанавливаются. С одной стороны, в области морских перевозок контейнеров ситуация остается непростой. Как пояснили, „Ъ“ в ГК «Дело», контейнерооборот морских портов РФ в первом квартале сократился на 16%, до 1,1 млн TEU. «При этом темпы снижения контейнерооборота замедляются: в январе 2023 года снижение составляло 24%, — рассказывают в компании. — Такая динамика обусловлена постепенным наращиванием объемов перевозок новых регулярных сервисов с заходом в российские порты». При этом в ГК «Дело» отмечают и оживление интереса к на-

иболее пострадавшему в плане контейнерооборота Северо-Западному бассейну. Со второй половины 2022 года по первый квартал 2023 года терминалы Global Ports на Северо-Западе сформировали новый портфель клиентов после ухода международных линий в 2022 году, говорят в группе. «Этот поток пока не сопоставим с объемами конца 2021 — начала 2022 годов, однако мы видим растущий интерес новых на российский рынок линий к Балтийскому бассейну».

При этом наблюдается рост доступности фрахта контейнеровозов для российских компаний. «По сравнению с первым кварталом 2022 года доступ на внешний рынок для российских операторов ограничился, но полностью не закрылся, — говорит директор по стратегии и развитию FESCO Максим Шишков. — Остаются возможности по фрахтованию и покупке судов. Это видно и по ак-

тивности FESCO, и по количеству новых игроков из России на этом рынке». Как отмечают в ГК «Дело», наблюдается снижение ставок фрахта и, как следствие, рост доступности контейнерооборота.

На железной дороге ситуация складывается лучше, чем в портах. ОАО РЖД отчиталось, что за первый квартал перевезло 1,7 млн TEU грузовых и порожних контейнеров, что на 5% больше, чем годом ранее. Рынок перевозок грузовых контейнеров вырос на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, говорит Максим Шишков. «Основной прирост пришелся на импортные перевозки через Дальний Восток и сухопутные погранпереходы с Азией, — отмечает он. — Аутсайдером по динамике стал транзит, основные объемы которого формируются по маршруту Китай—Россия—Европа (рынок упал на 10% за первый квартал)».



ЛОГИСТИКА

«По щелчку пальцев развернуть грузы будет невозможно»

2022 год оказался сложным не только для российской, но и для казахстанской транспортной отрасли: изменились транзитные контейнерные маршруты, сильно упал интерес транзитеров к трансроссийскому Северному маршруту, сменившись интересом к более логистически сложному Транскаспийскому. О работе казахстанских железнодорожных операторов, ситуации на железных дорогах страны, преимуществах и недостатках транзитных маршрутов „Ъ“ рассказал председатель правления PTC Holding **Тимур Карабаев**.

— интервью —

— **Транспортная отрасль Казахстана пережила несколько сложных лет: сначала два года пандемии, потом год в условиях сложной геополитической ситуации. Как чувствует себя отрасль в 2023 году?**

— Вы совершенно правильно сказали: 2020–2021 годы были немного не такими, как предыдущие годы. И, соответственно, во время начала пандемии все ожидали, что будет значительная стагнация. Стагнация в мире действительно случилась, однако конкретно транспортная отрасль показала большой рост. Если вы помните, в 2020 и 2021 годы Казахстан провез рекордное количество транзитных грузов, грузопотоки стали расти. 2022 год, конечно, был немножко сложнее. Почему? Потому что из-за геополитической ситуации какие-то маршруты начали закрываться, какие-то стали менее популярны у грузоотправителей мира. Естественнo, началась переориентация грузопотоков. Все заговорили о новом — точнее, новом старом — коридоре «Север—Юг». Больше внимания стал привлекать Транскаспийский транспортный маршрут (ТМТМ). И то, что мы видим рост и интереса, и спроса у реальных грузоотправителей в рамках ТМТМ, так называемого «Серединного коридора», сегодня это факт. На сегодняшний день у нас уже есть наработки, клиенты не просто активно интересуются — пытаются размещать заявки.

Понятно, что любая сложная геополитическая ситуация имеет отражение и в бизнес-отношениях, а когда начинают меняться бизнес-отношения, начинает меняться и транспортная стратегия: стратегия транспортировки, стратегия продаж. В пандемию, и в постпандемийный период, и сейчас, в эпоху геополитических изменений, в уникальной ситуации оказались страны Юго-Восточной Азии (ЮВА), которые имеют свои торговые позиции в Центральной Азии: Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане. Теми традиционными маршрутами, которыми ходили грузы, товары из ЮВА, в частности из Кореи и Японии, либо они перестали ходить, либо спрос очень сильно упал, и грузоотправители из ЮВА начали искать альтернативные способы доставки. Понятно, что транспортные и логистические компании очень быстро на это отреагировали и сейчас пытаются предложить какие-то альтернативы.

Это первая часть. Вторая часть: конечно, то, что происходит сегодня вокруг нас, не может нас не затрагивать. Идущая специальная военная операция, конечно, непосредственно на казахстанское движение не повлияла, но движение в рамках РФ она изменила. Изменилась приоритизация перевозок грузов, и хотя я не могу сказать, что сроки доставки грузов через территорию РФ увеличились очень сильно, но в некоторых случаях мы действительно фиксируем увеличение сроков. Да и в Казахстане вторая половина 2022 года и начало 2023 года тоже непростые. У нас тоже есть проблемы с движением. На сегодняшний день я не знаю практически ни одного грузоотправителя, который был бы доволен сроками доставки и не увеличивал бы количество используемого железнодорожного подвижного состава для вывоза аналогичного количества груза: как только вагон начинает ехать медленно или его бросают, возникает дефицит на погрузке, и, соответственно, транспортные компании вынуждены увеличивать парк. Увеличение парка на сети приводит к еще большим затарам и еще большей перегруженности самой сети. С этими проблемами мы сегодня и живем. И если раньше брошенный поезд был скорее из ряда вон выходящим явлением, то сегодня это уже рядовое событие.

— **С чем связано замедление движения?**

— Понятно, что есть объективные и субъективные причины происходящего, и, наверное, большая часть

объективных причин — то, что мы на сегодняшний день видим, — связана со средним и капитальным ремонтом магистральных путей. В последние годы у нас растет износ, и национальный оператор «Казахстан темир жолы» (КТЖ) начинает ремонтировать больше участков, больше километров. А когда проводится средний и капитальный ремонт, появляются так называемые технологические окна, когда с какого-то и до какого-то времени ни один пассажирский или грузовой поезд по данному перегону или отрезку пути пройти не может вследствие ремонтных работ. Соответственно, начинается перестраиваться график движения поездов, образуются скопления груженых и порожних вагонов в разных точках. Понятно, что у пассажирских перевозок приоритет номер один. Далее идут контейнерные поезда, а потом уже все остальные.

— **Будет ли легче ситуация в 2023 году?**

— Не думаю, что 2023 год будет легче. Ведь помимо существующего плана среднего и капитального ремонта магистрального пути в конце прошлого года премьер-министр Алихан Смаилов дал официальный старт запуску большой стройки — реконструкции участка Достык—Мойынты. Это почти 830 км, Достык—Алашанькоу — это одна из двух стыковых станций с китайской железной дорогой. Это однопутный неэлектрифицированный участок. Соответственно, национальный оператор решил провести модернизацию этого отрезка пути: построить второй путь, дабы увеличить объем провозимых грузов. А любой ремонт и любая стройка такого масштаба в момент самого строительства приведет к гораздо меньшему пропуску грузов, и гораздо больше грузов в этот момент будет стоять. Наш прогноз в том, что 2023–2024 годы, пока идет стройка, легче не будет. Но надемся, что после ввода в эксплуатацию и Достык—Мойынты, и объезда Алматы — это еще один проект, который сегодня реализуется, — ситуация изменится в лучшую сторону.

— **Какие международные маршруты сегодня наиболее активно использует PTC Holding для перевозки грузов?**

— Так называемый Северный маршрут — маршрут, на котором стоит компания ОЛК ЕРА, где точка выхода на колею 1520 — Достык, а точка выхода — Брест—Малашевиче, — соединяет три железнодорожные администрации: КТЖ (Казахстан), ОАО РЖД (Россия) и Белорусскую железную дорогу (Беларусь). По нему мы фиксируем очень большой спад. До этого грузопоток очень вырос в момент пандемии: в 2020–2021 годах по этому маршруту было провезено рекордное количество грузов. Но с началом СВО Северный маршрут очень сильно просел. Вместе с тем ровно на ту долю, на которую просел этот маршрут, выросла погрузка на Москву. Поэтому тот транзит, который идет через Казахстан, просто поменялся: московские терминалы компенсировали провоз на Брест—Малашевиче. Но этот маршрут был и остается самым удобным, самым быстрым и, я уверен, самым дешевым маршрутом для доставки груза из южного или центрального Китая в Европу, например в германский Дуйсбург. Конкуренцию этому маршруту составить очень сложно, особенно в вопросе цены: любой другой маршрут будет значительно дороже. И это является главной причиной того, почему все резко не ринулись на ТМТМ. ТМТМ, как вы знаете, — это территория Казахстана, Каспий, Азербайджан, Грузия, а потом черноморские порты (например, Потти), и дальше нужно плыть через Черное море, например, в Констанцу, а из нее ехать до того же Дуйсбурга... И этот маршрут сложнее, чем Северный коридор, потому что это мультимодальная перевозка (железная дорога, море, потом снова железная дорога, снова море и железная дорога либо автомобиль). Понятно, что затраты на этом маршру-



те гораздо выше: появляется фрахт, дополнительные портовые сборы в порту Актау либо Курык в Казахстане, в порту Алят в Азербайджане, дальше в порту Потти в Грузии и порту Констанца в Румынии, на европейском маршруте. Конечно, в лоб эти маршруты сравнивать нельзя, но, если ехать по ТМТМ, платить все равно придется дороже.

Также на Северном маршруте есть погрузка и в восточном, и в западном направлении — из Китая в Европу и из Европы на Китай. А когда есть грузопотоки и с той, и с другой стороны, можно дать оптимальную, наиболее привлекательную цену для грузоотправителя, поскольку обратный вагон порожняком не едет — во всяком случае, не все едут порожняком. Балансировка eastbound и westbound давала очень хорошую экономию, что гораздо сложнее сделать в рамках ТМТМ. Потому что найти количество груза, релевантное контейнерному поезду, в противоход ТМТМ — на Казахстан, на Центральную Азию — куда сложнее. Да, возможно, с течением времени мы сформируем какую-то грузовую базу, но до тех пор ставка, конечно, будет выше. Значительно выше.



Северный маршрут был и остается самым удобным, самым быстрым и, я уверен, самым дешевым маршрутом для доставки груза из южного или центрального Китая в Европу

Здесь еще важно понимать территории соседних государств, понимать, на кого опираться. Нужны сильные партнеры, сильные терминалы, подвижной состав местных железнодорожных администраций, чтобы суметь вывезти этот объем. Условно говоря, продать ставку, заключить контракт по объему, наверное, не самое сложное. Гораздо сложнее найти опорный терминал на Черном море, который будет готов депонировать под тебя место, провести консолидацию груза, подать фитинговые платформы или универсальный парк под погрузку, провезти это в обратном направлении. То есть это работа, которая требует гораздо больше времени, и по щелчку пальцев развернуть это будет невозможно.

— **За последние пять лет активно развивается локальная компания, вы превратились в диверсифицированный холдинг, инвестирующий в том числе за пределами Казахстана. У вас появились проекты в Китае, в Турции, в Узбекистане. Зачем они вам?**

— Если мы говорим о перевозках внутри колеи 1520 — это то, чем мы занимались всегда, это было ос-

новой нашего бизнеса, то есть страны СНГ и Балтии. От перевозок нефтепродуктов, с которых мы начинали, мы никуда не ушли: мы являемся сегодня, наверное, самым крупным оператором в Центральной Азии и по парку, и по перевозкам. Это наша основная деятельность. Но сегодня мы видим, что логистический мир — куда более глобальный, чем колея 1520. А как только понимаем, что есть смена колеи, возникает вопрос либо перегрузочного терминала, либо какого-то универсального транспортного средства. Формально контейнер не является транспортным средством, но контейнеры позволяют перевозить грузы на десятки тысяч километров, используя совершенно разные виды транспорта. В 2018 году мы задумались о том, чтобы, имея столь удачно расположенную территорию Казахстана, заняться ими. Мы открыли компанию в Шанхае (КНР), поскольку китайская грузовая база очень большая. Сегодня порядка 3% всего китайского груза едет по железной дороге — все остальное плывет морем. Это огромная база грузоотправителей и контрактов, и работа с этой базой невозможна на отдале-

и новые технологии в терминальной сфере и сфере технологий складского хранения и учета. В конце 2021 года мы там зарегистрировали компанию и в конце 2022 года при участии двух глав государств получили официальное разрешение на строительство. Сейчас мы находимся в активной фазе подготовки проектной документации, согласования ее с госорганами и получения разрешения на строительство. Я надеюсь, что в конце 2023 года — начале 2024 года стройку мы уже начнем.

Почему Турция? Потому что Турция находится также на море, контролирует Босфор и всегда являлась опорной точкой при дальних маршрутах. У Турции есть глубоководные порты. Туда заходят суда, которые из deep sea попадают прямо на Турцию, чего нельзя сказать, допустим, о черноморских портах Грузии, которые физически не могут принять судно на 15 тыс. TEU. Также все понимают, что Турция — растущая экономика. Она и большой потребитель ресурсов, в том числе сельскохозяйственной продукции (в частности, казахстанской), и крупный грузоотправитель широкой номенклатуры грузов, начиная от товаров народного потребления, заканчивая машинами и оборудованием — допустим, теми же кранами. Турция очень развита по автомобильным перевозкам товаров народного потребления. Но, когда говорят об автомобильных перевозках, обычно они рентабельны на не очень длинных маршрутах. Если ренъ идет о маршрутах в 7–8 тыс. км, возникает конкуренция с железнодорожным транспортом. Турция, на наш взгляд, как и Китай, именно то место, где нужно присутствовать, где нужно жить и работать, понимать, по каким ментальным законам строится бизнес, какие логистические цепочки присутствуют, какие грузоотправители есть, почему они едут так, а не по-другому... Турция также хорошо ложится в ТМТМ, потому что, когда мы говорим про ТМТМ, мы понимаем, что средний коридор может пойти грузом, например, на Черное море, на Потти—Батуми, а может пойти через новый погранпереход Карс—Ахалкалаки и уже дальше следовать турецкой железной дорогой.

По Грузии также заделы есть. С портовой инфраструктурой работа должна быть филигранной: она должна обеспечивать стопроцентную приемку груза, его консолидацию и оформление. Поэтому мы смотрим на черноморские порты Грузии: если мы говорим про морскую часть ТМТМ, то это фактически конец коридора. ТМТМ начинается на станции Алтыноколь, а конец находится именно на Потти—Батуми.

— **О каких инвестициях PTC Holding в инфраструктуру в ближайшие годы может идти речь?**

— PTC Holding исторически развивался на собственных активах. Мы очень долго присматриваемся к отрасли, к сфере: изучаем партнеров, конкурентов, инфраструктуру, узкие места на ней... Текущая ситуация в любом случае базируется на имеющихся инфраструктурных возможностях, которые есть: это может быть государственная инфраструктура магистральных путей, логистическая инфраструктура в виде портов, терминалов, погрузочно-разгрузочных площадок, оборудованных кранами. И мы всегда строили свою стратегию на поиске узких мест, и там, где они есть и их физически можно расширить через логистическую инфраструктуру, мы всегда вкладывали деньги. Именно на

и новые технологии в терминальной сфере и сфере технологий складского хранения и учета. В конце 2021 года мы там зарегистрировали компанию и в конце 2022 года при участии двух глав государств получили официальное разрешение на строительство. Сейчас мы находимся в активной фазе подготовки проектной документации, согласования ее с госорганами и получения разрешения на строительство. Я надеюсь, что в конце 2023 года — начале 2024 года стройку мы уже начнем.

Почему Турция? Потому что Турция находится также на море, контролирует Босфор и всегда являлась опорной точкой при дальних маршрутах. У Турции есть глубоководные порты. Туда заходят суда, которые из deep sea попадают прямо на Турцию, чего нельзя сказать, допустим, о черноморских портах Грузии, которые физически не могут принять судно на 15 тыс. TEU. Также все понимают, что Турция — растущая экономика. Она и большой потребитель ресурсов, в том числе сельскохозяйственной продукции (в частности, казахстанской), и крупный грузоотправитель широкой номенклатуры грузов, начиная от товаров народного потребления, заканчивая машинами и оборудованием — допустим, теми же кранами. Турция очень развита по автомобильным перевозкам товаров народного потребления. Но, когда говорят об автомобильных перевозках, обычно они рентабельны на не очень длинных маршрутах. Если ренъ идет о маршрутах в 7–8 тыс. км, возникает конкуренция с железнодорожным транспортом. Турция, на наш взгляд, как и Китай, именно то место, где нужно присутствовать, где нужно жить и работать, понимать, по каким ментальным законам строится бизнес, какие логистические цепочки присутствуют, какие грузоотправители есть, почему они едут так, а не по-другому... Турция также хорошо ложится в ТМТМ, потому что, когда мы говорим про ТМТМ, мы понимаем, что средний коридор может пойти грузом, например, на Черное море, на Потти—Батуми, а может пойти через новый погранпереход Карс—Ахалкалаки и уже дальше следовать турецкой железной дорогой.

По Грузии также заделы есть. С портовой инфраструктурой работа должна быть филигранной: она должна обеспечивать стопроцентную приемку груза, его консолидацию и оформление. Поэтому мы смотрим на черноморские порты Грузии: если мы говорим про морскую часть ТМТМ, то это фактически конец коридора. ТМТМ начинается на станции Алтыноколь, а конец находится именно на Потти—Батуми.

— **О каких инвестициях PTC Holding в инфраструктуру в ближайшие годы может идти речь?**

— PTC Holding исторически развивался на собственных активах. Мы очень долго присматриваемся к отрасли, к сфере: изучаем партнеров, конкурентов, инфраструктуру, узкие места на ней... Текущая ситуация в любом случае базируется на имеющихся инфраструктурных возможностях, которые есть: это может быть государственная инфраструктура магистральных путей, логистическая инфраструктура в виде портов, терминалов, погрузочно-разгрузочных площадок, оборудованных кранами. И мы всегда строили свою стратегию на поиске узких мест, и там, где они есть и их физически можно расширить через логистическую инфраструктуру, мы всегда вкладывали деньги. Именно на

ша логистическая инфраструктура обеспечивала и обеспечивает нашу конкурентную позицию на рынке. Есть большая магистральная инфраструктура, которая находится и должна находиться в собственности государства, и оно ее развивает. Но укомплектовать маршрут логистическими терминалами, обеспечить его вагонами, контейнерами, кранами, во-первых, по силам бизнесу, а во-вторых, это то, что должен делать бизнес.

— **Как вы относитесь к перспективе создания единого рынка транспортных услуг?**

— Это логичное продолжение наших добрых и партнерских отношений с нашими ближайшими соседями, историческими партнерами. Другой вопрос, что в рамках такого сотрудничества нужно будет обеспечить всех участников данного процесса равными условиями, равным доступом к инфраструктуре. Я считаю, что, наверное, мы к 2025 году должны постараться успеть подготовиться к равноправному партнерству. Для нас пока это ново. Понятно, что мы как транспортная компания работаем в РФ, в Белоруссии, в других странах ЕАЭС. Например, у нас есть дочерняя структура в РФ, которая работает на общих правах с остальными экспедиторами России. Многие российские компании имеют свои дочерние структуры или филиалы в Казахстане. Но когда начнет работать наднациональное законодательство, здесь нужно будет смотреть, какие возможности и риски это несет для казахстанских компаний. Здесь, конечно, нужна хорошая юридическая оценка, какие положения национального законодательства утратят силу в пользу наднационального с 1 января 2025 года. Все новое обычно пугает. Одно я знаю точно: любая компания, будь то российская или казахстанская, должна быть внутренне готова к такой конкуренции. Потому что конкуренция в транспортной отрасли очень сильно зависит от рыночных позиций. А рыночные позиции зависят от количества вагонов. Например, в нашем основном бизнесе мы, конечно, за все эти годы попытались создать сильную транспортную компанию с большим парком, клиентской базой, и мы отосительно готовы к большой конкуренции с 2025 года. Конечно же, нужно быть готовым к тому, что появятся новые участники рынка, которые будут предлагать отличные логистические продукты, которые будут, возможно, дешевле, качественнее, быстрее. Не на последнем месте сервис. А россияне умеют делать сервис, я хочу сказать. Это первоклассные компании, которые очень давно в этом бизнесе и давно накатали все дорожки, и по уровню сервиса мы не всегда соответствуем тому, который предлагают они. И для нас это вызов. Пока еще есть время подготовиться. Мы сейчас достаточно активно развиваем различные клиентские сервисы и пытаемся предоставлять нашим клиентам новые услуги, получать обратную связь: насколько была интересна цена, насколько качественно была оказана сама услуга, какие дополнительные запросы могли бы быть у клиента... И это нормальный процесс. Когда начнется большая глобальная игра, кто-то отойдет, кто-то придет, кто-то станет сильнее. Я считаю, что мы должны стать сильнее. И то, что будет усиливаться конкуренция, для клиента хорошо: более низкая цена, лучший сервис, оптимальные сроки доставки.

— **Насколько сильно влияют на бизнес компании санкции против России?**

— Казахстану очень сложно с режимом санкций. Мы слишком сильно связаны с РФ — не только давними историческими, но и экономическими связями. Я как руководитель транспортной компании на сегодняшний день понимаю, что какую-то часть продукции, например запчастей для грузовых вагонов, сами грузовые вагоны, мы не можем купить нигде, кроме как в России. И я думаю, что мировое сообщество это не понимает. Понятно, что есть большое санкционное давление, но мы не в той ситуации, чтобы выбирать. Мы не можем выбирать, например, колесо грузового вагона — мы покупаем его либо в Казахстане, где, слава богу, появилось одно предприятие, которое выпускает их, либо у нескольких предприятий в России. Все эти вопросы заставляют нас задуматься, как дальше работать. И российские производители думают, как им работать. Поживем — увидим, но я надеюсь, что мы сможем найти какой-то взаимоприемлемый выход из этой ситуации.

Интервью взяла Наталья Скорыгина

Спецтехника движется из Поднебесной

По итогам 2022 года китайские марки стали заметными игроками не только на авторынке, но и в сегменте специализированной техники. Вместо традиционных Komatsu, Caterpillar и JCB к концу года в топ-3 импорта оказались крупные игроки из KHP, отмечают в «Альфа-Лизинге». Тем не менее быстрое замещение западных и японских игроков китайскими брендами не успевает покрывать запросы рынка — сказывается как пропускная способность путей доставки, так и желание части потребителей закупать предсказуемую в эксплуатации технику привычных брендов.

— спецтехника —

В 2022 году в РФ, по данным «Альфа-Лизинга», было ввезено 44,7 тыс. специализированных машин на сумму более 283,3 млрд руб. Санкционные ограничения на ввоз в страну части категорий спецтехники из ЕС и Японии, приостановка поставок традиционных лидеров сегмента и необходимость изменения маршрутов привели к обвалу объемов поставок во втором квартале 2022 года: в деньгах те сократились в 1,9 раза, до 39,2 млрд руб. по сравнению с январем—мартом. Тем не менее рынок довольно быстро начал адаптироваться к новым условиям: так же, как сократился объем импорта западных и японских брендов, оперативно произошло их замещение на российском рынке китайскими марками и закрытие дефицита. В итоге уже в четвертом квартале объем ввоза достиг 69,4 млрд руб., что близко к докризисным показателям первого квартала.

Однако, как и в других сегментах рынка транспортных средств, наполнение предложения спецтехники после начала кризиса шло в основном за счет китайских брендов. «Если в начале года топ-3 по сумме импортных поставок традиционно занимали японский бренд Komatsu, американский Caterpillar и британский JCB, то к его концу в лидерах остались лишь марки из KHP,— го-

ворит руководитель направления спецтехники ГК «Альфа-Лизинг» Артур Гаспарян.— Речь идет о SANY, XCMG и ZOOMLION, которые входят в топ-10 глобальных лидеров рынка спецтехники — в основном за счет присутствия на китайском рынке. Но, к примеру, SANY лидирует по бетонномешалкам и в мире, а также является одним из крупных поставщиков экскаваторов и погрузчиков. Также активно увеличивают объемы импорта в РФ такие марки, как Liugong, Lonking, LGCE (бывшая SDLG)».

Техника китайских марок довольно давно присутствует на рынке РФ и в некоторых сегментах даже занимала существенную долю рынка, например, по данным профильных ассоциаций, по фронтальным погрузчикам. Причем последние и в объемах импорта РФ за 2022 год занимают вторую строчку с результатом 33,2 млрд руб., уступив лишь гусеничным экскаваторам (85,5 млрд руб.). Кроме того, из экспортной статистики KHP за 2022 год видно, что по этой категории на РФ приходится 18% всех поставок, или 13,5 тыс. единиц техники. Тем не менее после кризиса Россия вошла в топ-5 направлений по экспорту спецтехники из Китая и в других сегментах, например по гусеничным и колесным экскаваторам.

Но замещение доли приостановивших работу в РФ и ушедших компаний китайскими игроками не



смогло удовлетворить весь спрос на технику. Сейчас спрос продолжает расти, и объемы реализации «Альфа-Лизинга» говорят, что отложенный спрос не был удовлетворен в четвертом квартале 2022 года. «Переговоры со многими китайскими марками показали, что на их технику высокий спрос, а заказы от дилеров размещены на многие месяцы вперед,— поясняет Артур Гаспарян.— Частично это произошло за счет трудностей с пропускной способностью таможи — объемы поставок по этому направлению только растут. При этом ковидные огра-

ничения, вводившиеся в 2022 году в Китае, также не добавляли определенности по срокам поставок».

Кроме того, узнаваемость брендов из KHP пока не покрывает часть опасений покупателей спецтехники. Так, часть потребителей до сих пор остается не удовлетворена качеством китайской техники по сравнению с европейскими и американскими аналогами, отмечают в «Альфа-Лизинге». Потенциальные риски и в отсутствии экспертизы потребления в части надежности и ремонтпригодности. Так, крупные корпоративные клиенты из горнодобывающей отра-

сли традиционно имели парки самой качественной премиальной техники европейских марок. Выбор машин до кризиса основывался не на цене — учитывались стоимость владения и обслуживания, доступность запчастей, ремонтпригодность, частота поломок и прочее.

В итоге даже с учетом роста стоимости обслуживания отсутствие опыта эксплуатации спецтехники китайских марок приводит компании к поискам возможностей купить привычную для их рода деятельности технику, с которой у них уже есть опыт эксплуатации. Для

этого используется параллельный импорт или же делается выбор в пользу б/у-сегмента. По опыту «Альфа-Лизинга» в рамках параллельного импорта лидируют марки, которые были эталоном в своем сегменте до кризиса. Так, в четвертом квартале одной из наиболее востребованных была техника (экскаватор-погрузчик) JCB. Потребители, которые не готовы пересаживаться на китайские марки, формируют заметный спрос на такую технику. Впрочем, в общих объемах рынка это все-таки несущественная доля.

Ольга Никитина

Лизинг нацелился на оборудование

— лизинг —

По данным агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса в отрасли сократился на 13% по итогам 2022 года, до 1,98 трлн руб. Падение по итогам года показали как корпоративный, так и розничный сегменты. Однако результаты отрасли оказались лучше прогнозов. На фоне сжатия рынка лизинговые компании обучаются работать с МСБ и выходят в сегменты, пока недостаточно наполненные лизинговым предложением, например лизинг оборудования, который сейчас активно осваивают участники рынка. Но они отмечают, что работа в этом сегменте требует отдельных компетенций, в том числе навыков по оценке сделок с большой цепочкой участников, контрагентов и поставщиков.

Упали, но на мягкое

Восстановление лизинговой отрасли после кризиса 2022 года и провала первого полугодия шло медленнее, чем в других сегментах экономики. Отрасль оказалась в условиях «идеального шторма»: помимо санкционного давления, трудностей с проведением финансовых операций и нарушением привычных логистических маршрутов из-за ухода из России традиционных европейских производителей автомобилей, техники и оборудования лизингодатели столкнулись с дефицитом самих предметов лизинга и просто не могли удовлетворить существующий спрос. Кроме того, на фоне санкционных ограничений практически до нулевых показателей сжались ранее крупнейшие корпоративные сегменты: авиационный лизинг и лизинг морского и речного транспорта. Поворот же лизинговой отрасли к азиатским партнерам, в общем-то готовым поставлять необходимые транспорт и технику на российский рынок, шел не так быстро, как того хотелось бы: опять же более долгая, дорогая и сложная логистика, трансграничные сделки в новых валютах и плохая представленность многих азиатских брендов в России.

Тем не менее по итогам 2022 года рынок лизинга показал если не восстановление, то падение меньше, чем ожидалось. По данным «Эксперт РА», объем нового бизнеса в отрасли сократился на 13% по итогам 2022 года, до 1,98 трлн руб. Падение по итогам года показали как корпо-



ративный, так и розничный сегмент: на 31%, до 354 млрд руб. (минимальное значение с 2019 года), и на 8%, до 1,626 трлн руб., соответственно. Число сделок на рынке снизилось впервые с 2015-го, составив 340 тыс. Конечно, корпоративные сегменты продолжали стагнировать, однако отрасль научилась работать с МСБ и находить новые, пока недостаточно наполненные лизинговым предложением сегменты экономики.

За новым оборудованием

Одним из перспективных для отрасли направлений, специфику которого активно сегодня осваивают участники рынка, стало оборудование с 2015-го, составив 340 тыс. Конечно, корпоративные сегменты продолжали стагнировать, однако отрасль научилась работать с МСБ и находить новые, пока недостаточно наполненные лизинговым предложением сегменты экономики.

На рынке лизинга представлено оборудование довольно широкого спектра, используемое как крупными промышленными компаниями

(например, энергетическое, машиностроительное, газо- и нефтедобывающее), так и предприятиями малого и среднего бизнеса (складское, медицинское, пищевое, полиграфическое и др.). «Среди наиболее крупных сегментов оборудования на лизинговом рынке по итогам 2022 года мы выделяем машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование (объем нового бизнеса сегмента составил 43,4 млрд руб., это 2,2% от всего рынка), а также оборудование для нефте- и газодобычи и переработки (объем нового бизнеса — 36,6 млрд руб., доля — 1,8%). При этом оба сегмента за прошедший год показали отрицательную динамику в 13% и 63% соответственно», — приводит данные директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Зоя Советкина. Но сейчас еще наблюдается дефицит предметов лизинга, проблемы с поставками отмечаются в тех сегментах, где преобладали европейские марки, куда в том числе относится и ли-

зинг оборудования. В течение 2022 года лизинговым компаниям пришлось пересматривать список своих поставщиков, выстраивать новые партнерские отношения преимущественно с азиатскими марками. Так, по итогам девяти месяцев 2022-го доля европейских брендов в структуре нового бизнеса снизилась с 25% до 16%, в то время как доля азиатских брендов достигла почти трети портфеля (32%) против 25% годом ранее.

Лизинг оборудования довольно своеобразен и требует тщательного изучения в силу большой специфичности и невысокой ликвидности предметов лизинга, в отличие, например, от автомобилей, замечает заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алла Борисова. Как правило, в сегмент идут компании, обладающие высокими компетенциями как по оценке клиентов, так и самого оборудования и его поставщиков. «Такая экспертиза лизинговых компаний в совокупности с растущей потребностью рынка в приобретении или обновлении оборудования позволяет предположить, что мы увидим дальнейший рост и развитие лизинга оборудования», — говорит она.— В текущих экономических реалиях важным фактором обращения к лизинговым компаниям для приобретения того или иного оборудования является в том числе возможность использования их логистических цепочек и связей с поставщиками для приобретения оборудования, которым заменяются бренды, ушедшие из-за санкционных ограничений, а также приобретение б/у оборудования».

Товар сложнее, клиент мельче

„Б“ опросил ключевых игроков в сегменте лизинга оборудования. Они сходятся во мнении, что от развития сегмента фактически зависят производственная стабильность и регулярное обновление мощностей во многих ключевых отраслях страны. Однако участники рынка предостерегают, что работа в сегменте требует развития дополнительных компетенций и готовности принимать на себя риски, а также выработки навыков по оценке сделок с большой цепочкой участников, контрагентов и поставщиков.

«Лизинг оборудования — это самый эффективный инструмент производственного перевооружения,— уверен Максим Гончарук, генераль-

ный директор „ДельтаЛизинга“ (входит в инвестиционную группу „Инсайт“, на оборудование приходится 20% лизингового портфеля компании).— Соответственно, лизинг интересен производителям самой разнообразной продукции. Это возможно без залога, без первого взноса, с минимальными бюрократическими и временными издержками модернизировать основные фонды. В сухом остатке — повысить качество, увеличить номенклатуру, укрепить конкурентные преимущества, ну и легально сэкономить на налогах».

Растут инвестиции бизнеса в локализацию производств, направленных на сырьевую безопасность. Увеличивается количество проектов в производстве полимеров, упаковки, продуктов питания, химии, перечисляет отрасли с высокой потребностью в оборудовании господин Гончарук. И на фоне высокого спроса уже наблюдается тенденция к систематизации лизинговых продаж оборудования на стороне поставщиков по аналогии с техникой с ПТС/ПСМ, что увеличивает долю лизинговых продаж в сегменте, оптимистичен руководитель направления оборудования ГК «Альфа-Лизинг» Дмитрий Исаенков (9% от общего объема нового бизнеса «Альфа-Лизинга» приходится на оборудование).

Но для лизингодателей рынок оборудования — один из самых сложных сегментов, признает Максим Гончарук. По сути, пришлось создавать конкурентный продукт и выводить его на рынок, создавая новые процессы с учетом нюансов в работе с оборудованием, согласен господин Исаенков. До 90% оборудования приобретают компании из числа предприятий МСБ — крупный бизнес, как правило, осуществляет закупки с использованием долгосрочных кредитов или проектного финансирования, формируя бюджеты на регулярное переоснащение, поясняет гендиректор ГК «ВТБ Лизинг» Антон Мусатов: «Вопросы возникают не только к оценке лизингополучателей, но и к цепочке поставщиков продукции».

«Также лизинг интересен молодым предпринимателям, технологическим стартапам. Часто в таких проектах фигурирует уникальное специальное оборудование, требующее не просто поставки, а таможенного оформления, пусконаладки, обучения, гарантийного обслуживания — как правило, структура таких сделок одна из самых сложных», — про-

должает гендиректор «Регион Лизинга» Рустем Мухамедов. В лизинговых сделках с оборудованием полностью переложить риск на предмет лизинга практически невозможно, поясняет он, поэтому лизинговой компании необходимо обладать хорошими аналитическими компетенциями, чтобы правильно оценивать финансовое состояние клиента и поставщика для минимизации рисков. Оборудование требует более детальной оценки, согласно региональному директору «Интерлизинга» по ЦФО Елена Банникова: «Часто клиенты хотят приобрести эксклюзивное оборудование, которое необходимо проанализировать на ликвидность и на сопоставимость стоимости на рынке и покупной цены». Лизинговые договоры с оборудованием предполагают более жесткие условия по оплате и поставке у поставщиков, продолжает она. «Оборудование является менее ликвидным, чем автомобили или техника, поставщики просят предоплату выше, а сроки поставки оборудования не в наличии — больше», — поясняет госпожа Банникова.— Для каждой такой сделки нужен отдельный анализ лизингополучателей и поставщиков».

Кроме того, актуальность для сегмента оборудования сохраняют и общие для всей лизинговой отрасли трудности: логистика и дефицит необходимых потребителям предметов лизинга. Основные трудности развития лизинга оборудования связаны с логистикой и уходом западных брендов — основных поставщиков на протяжении многих лет, полагает гендиректор «Азпромбанк Лизинг» Максим Калинин (в портфеле компании сегмент лизинга оборудования занимает 5%). Цены на импортное оборудование и риски их непоставки продолжают расти, но крупнейшие клиенты не готовы отказываться от него, да и зачастую просто нет аналогов, рассказывает он. «В отличие от сегмента транспорта и спецтехники, где китайские бренды в кратчайшие сроки провели экспансию и заместили ушедшие бренды, рынок оборудования им пока не удалось покорить,— констатирует господин Калинин.— Клиенты не удовлетворены качеством китайских аналогов и не готовы рисковать и закупать оборудование в Азии». Они готовы переплатить и ждать оборудования из тех стран, где ранее приобретали, добавляет он.

Полина Трифонова