

# О логистике сегодняшнего дня, ключевых нововведениях в отрасли, трендах и трудностях



Юлия Янелис,  
коммерческий директор  
ХК «Транссертико»

## Модернизация потребностей клиентов и развитие предлагаемых на логистическом рынке услуг

Говоря о том, какую модернизацию за 2022 год прошла наша компания, важно подчеркнуть, что произошло колоссальное расширение спектра предлагаемых услуг. Если раньше мы осуществляли для клиентов международную доставку грузов и таможенное оформление, то сейчас времена изменились. Потребности рынка в сфере электроники существенно расширились, когда предприятия потеряли привычных европейских поставщиков, в результате чего перед нами встала более обширная, нежели раньше,

задача – помочь переориентироваться. Таким образом, помимо организации транспортировки груза из пункта А в пункт В, теперь мы с готовностью берем на себя и поиск поставщиков, которые производят необходимую клиентам продукцию, и подбор способа организации оптимальной финансовой логистики для оплаты контрактов, и многие другие задачи по ведению внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, поскольку у промышленных предприятий в нашей стране могут возникнуть трудности из-за импорта зарубежной продукции, мы предлагаем решение и этих вопросов. Так как существует риск введения санкций против

таких компаний, которые импортируют брендовую продукцию в рамках разрешенного параллельного импорта, на рынке возникла потребность в сторонних компаниях-импортерах. Используя их, крупные российские предприятия могут не подвергать себя риску, ограничиваясь закупкой необходимой им продукции только на территории России.

Наша компания, имея многолетний опыт работы с электроникой и оборудованием, санкционными группами 84 и 85 по ТН ВЭД, успела заручиться поддержкой надежных и качественных поставщиков, благодаря чему мы можем поставлять такого рода продукцию, поддерживая тем самым российских производителей.

Для государства, безусловно, в приоритете сейчас развитие импортозамещения, в то время как вопрос снабжения действующих предприятий, зависящих от импортных компонентов, комплектующих и оборудования, отходит на второй план. Однако закрывать потребности этих компаний не менее важно, а импортозамещение на сегодняшний день не может в полной мере покрыть потребности крупных производителей. Именно поэтому импорт сейчас столь широко востребован и, несмотря на массу ограничений и сложностей, должен быть стабилен. Мы же, со своей стороны, делаем все, чтобы у участников рынка была возможность подстроиться под происходящие изменения. Так, например, мы постепенно увеличиваем количество опций, доступных для среднего бизнеса, популяризируя такие решения, которые позволяют снижать расходы на логистику. А именно – подбираем оптимальные маршруты по стоимости и срокам, снижаем тарифы на СВХ в рамках партнерских соглашений, получая для наших клиентов дополнительные дни бесплатного хранения грузов. А за счет большого потока грузов, мы предлагаем эксклюзивные тарифы на авиа, железнодорожные и автоперевозки.

Помимо этого, мы стараемся чаще предлагать консолидированные отправки небольших партий в составе сборных грузов. Такой вариант занимает немного больше времени, но стоит дешевле. Мы сейчас, в целом, как никогда прежде активно совершенствуем свои процессы, формируя тот самый «полный цикл» ВЭД, способный закрыть для клиентов такие вопросы, как поиск поставщиков, заключение контрактов, закупка и оплата, ввоз и таможенное оформление, а также дальнейшая реализация товаров уже на территории Российской Федерации. Мы понимаем, что санкции с нами надолго, и альтернативные товары с «дружественных рынков» будут завоевывать доверие россиян только сильнее день ото дня, а значит, нужно подстраиваться.

## Переориентация рынка

Ни для кого уже не секрет, что ландшафт международной торговли за последний год поменялся в корне. Произошла переориентация на новые рынки, изменились

поставщики, фокусные группы товаров и многое другое, что составляет внешнеэкономическую деятельность российских компаний.

В холдинге «Транссертико» за 2022 год импортная составляющая возросла кратно. Помимо этого, мы видим насколько сместился фокус клиентов – сейчас их интересуют более конкретные продуктовые группы, нежели раньше, и, в первую очередь, это различное оборудование и электроника. Убедиться в ажиотажном спросе на данную продукцию мы могли на недавно прошедших в Москве выставках ExproElectronica и «Связь-2023». Наша компания, к счастью, давно работает с подобной продукцией, и здесь мы уже обладаем определенной экспертизой, что, само собой, дает нам преимущества на рынке.

В настоящий момент мы масштабируем многолетний опыт в ведении внешнеэкономической деятельности и применяем его в новых реалиях. Нам удалось оперативно перестроить финансовую и грузовую логистику, несмотря на неуклонно расширяющиеся санкции, а также освоить новые маршруты, переориентировавшись с Европы на третьи страны, подключив транзит. Достаточно быстро было освоено ближнее зарубежье и Турция. Мы видим, насколько с началом СВО на рынке вырос спрос на поиск альтернативных поставщиков и продуктов в Китае, Индии и Иране, а также в Объединенных Арабских Эмиратах и других дружественных странах. Проводя сравнение с 2021 годом, прирост импорта из азиатских стран в 2022 году произошел колоссальный, в то время как ситуация с Европой противоположная.

Так, например, общий товароборот России с КНР в прошлом году вырос, по оценке ФТС, на целых 28%, достигнув отметки в 180,1 млрд долл., сделав эту страну безоговорочным лидером среди внешнеторговых партнеров Российской Федерации. Таким образом, доля КНР в общем обороте РФ выросла с 17,9 до 21,2%.

## Реалии сегодняшнего дня и поддержка государства

Со стороны государства был принят ряд мер в отношении упрощения процедур ввоза товаров, запущен параллельный импорт, а также произошло обновление таможенных пошлин в отношении ряда товарных кодов, для того чтобы оказать посильную помощь. Помимо этого, были сделаны послабления в части разрешительных документов.

Так, например, было принято постановление Правительства РФ от 12 марта 2022 года № 353 (ред. от 30 марта 2023 года) «Об особенностях разрешительной деятельности в Российской Федерации в 2022 и 2023 годах», где в приложении № 18 был установлен порядок замены обязательной сертификации и декларирования продукции, проводимых на основании протоколов испытаний, полученных с участием аккредитованной лаборатории, на декларирование соответствия на основании собственных

доказательств заявителя. Стало возможно заменить обязательную сертификацию и декларирование с испытаниями в аккредитованной лаборатории на декларирование по упрощенной схеме, в случае, если продукция не попала в перечень, утвержденный Минпромторгом России.

Помимо этого, был выпущен Приказ Минпромторга России от 2 ноября 2022 года № 4616 «Об утверждении перечня продукции с указанием кодов единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза, в отношении которой не применяются положения пункта 6 приложения № 18 к постановлению Правительства Российской Федерации от 12 марта 2022 года № 353 «Об особенностях разрешительной деятельности в Российской Федерации в 2022 и 2023 годах», и признании приказа Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 14 сентября 2022 года № 389 утратившим силу».

Оформление такой декларации возможно на основании протоколов и сертификатов зарубежных систем оценки соответствия в период с 21 марта 2022 года по 1 сентября 2023 года. Особенности оформления декларации:

- заявителем может быть только лицо, зарегистрированное на территории России;
- декларация оформляется на партию продукции или единичное изделие, а ее срок действия составляет шесть месяцев со дня регистрации;
- выпускать в обращение продукцию по упрощенной декларации можно только на территории Российской Федерации;
- нельзя маркировать единым знаком обращения продукции на рынке (знак «ЕАС»).

Тем не менее, принятых мер недостаточно. Зачастую мы сталкиваемся, например, с невозможностью оформления нотификации на новые модели техники. Эта проблема возникла еще в прошлом году и, к сожалению, на сегодняшний день по-прежнему не решена, несмотря на то, что были приняты инициативы и добавлены такие возможности, как оформление заключений через Ассоциацию, и получение лицензий.

Помимо этого, сложности есть не только с поставкой товаров, но и, например, с программным обеспечением на некоторые из них. Это связано со спецификой ввоза подобных высокотехнологичных продуктов и санкционными ограничениями. Взять, например, батарейки – их совсем непросто вывезти с территории Китая по причине того, что компании, которые их реализуют, чаще всего

не имеют некоторых разрешительных документов. Для каждого вида транспорта нужны свои собственные отдельные документы.

Разрешительные документы на вывоз опасных грузов:

1. MSDS – паспорт безопасности.
2. UN38.3 – сертификат испытаний.
3. Road (sea, rail, air) transport appraisal report – сертификат перевозки АВТО (морем, железной дорогой, самолетом) транспортом.
4. Hazard classification identification report – протокол маркировки груза в соответствии с требованиями.
5. Packaging performance result sheet – протокол испытаний упаковки опасного груза.
6. Dangerous package certificate (original) – сертификат соответствия упаковки опасного груза (оригинал).

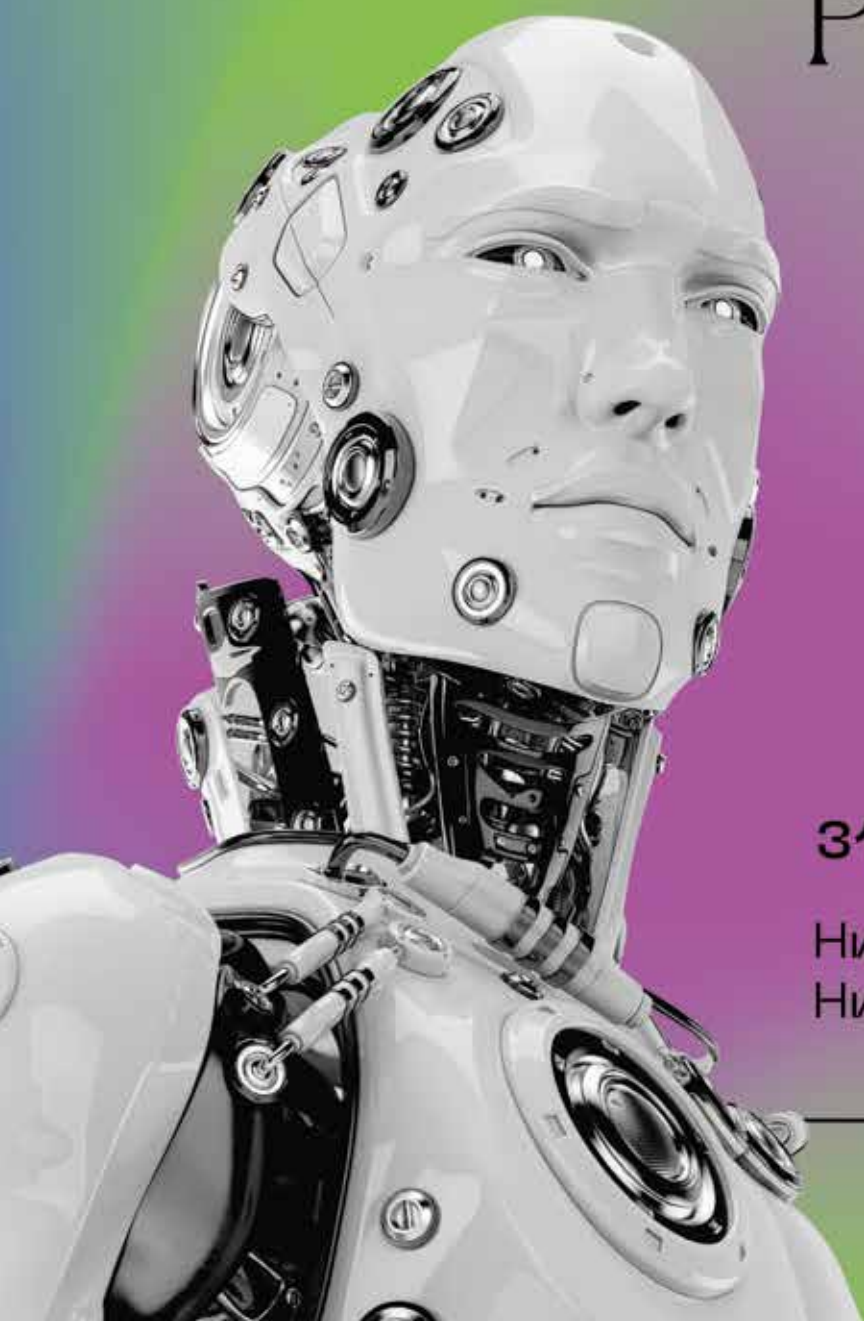
То же самое касается вывоза брендовых товаров. Несмотря на то, что у нас разрешен параллельный импорт, и мы можем ввозить ту или иную брендовую продукцию без согласия правообладателя, в Китае данного послабления не было, поэтому для вывоза товаров китайским поставщикам разрешение правообладателей все еще требуется. Для того чтобы это реализовать, приходится использовать весьма и весьма ограниченные возможности экспорта, даже из дружественной Азии, в том числе из Китая. Очевидно, что это существенно усложняет и удорожает логистику, а значит, и конечную стоимость товаров на рынке. Безусловно, что касается батареек и брендов, то для их вывоза уже есть определенные логистические маршруты и оптимальные решения, но время от времени затруднения все еще случаются, главное, в нашем случае, их оперативно решать.

Подводя итог, можно сказать, что, к сожалению, на сегодняшний день механизмы международной логистики совершенно не отлажены, наоборот – каждая поставка фактически непредсказуема и прорабатывается индивидуально, превращаясь в отдельный проект. Но, справедливости ради стоит заметить, что данные сложности привели к созданию множества альтернативных логистических маршрутов. В этой связи, логистическая компания сегодня – это больше не перевозчик, а полноценный партнер, который погружается в процессы клиента и, исходя из этого, рассчитывает конечную стоимость его продукции, предлагает наиболее оптимальные варианты доставки товара и маршрута.

*Юлия Янелис,  
коммерческий директор ХК «Транссертико»*

# ЦИФРОВАЯ ИНДУСТРИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ РОССИИ

Восьмая  
ежегодная  
конференция



31 МАЯ — 2 ИЮНЯ

Нижний Новгород,  
Нижегородская ярмарка