СЕВЕРО-ЗАПАД ЛОГИСТИКА

ДОЕХАТЬ ДО ЦИФРЫ / 2
РЫНОК ХОЛОДНЫХ СКЛАДОВ ЖДЕТ ПОТЕПЛЕНИЯ / 3
СТРАХОВЩИКИ НЕДОСЧИТАЛИСЬ ГРУЗОВ / 6



Четверг, 16 апреля 2026
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№9**

Коммерсантъ

Review

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

GBS

ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР REVIEW
«ЛОГИСТИКА»

МАРШРУТ БЕЗ ГАРАНТИЙ

Петербургская логистика четыре года живет в режиме непрерывной перестройки — и, судя по итогам 2025 года, этот режим стал для нее нормой.

Западные операторы ушли, маршруты изменились, порты переориентировались. Балтийский бассейн восстановил объемы, Большой порт вышел на 54,6 млн тонн. Казалось бы, основной этап адаптации пройден. Однако цифры из смежных сегментов рисуют другую картину. Страхование грузов в Петербурге просело на 22,9%. Продажи новых тягачей упали на 54% — минимум за пять лет. Лизинг железнодорожных вагонов сжался вдвое. Там, конечно, отчасти сказался эффект высокой базы — из-за закупки поездов для будущей ВСМ. Но даже и без этой закупки проседание заметное.
И это не отраслевые неприятности — это системное следствие высокой ключевой ставки, которая делает долгосрочные инвестиции нерентабельными вне зависимости от того, что именно перевозится.

Показательна история со складами. Рекордный ввод 781 тыс. кв. м в 2024 году сменился торможением: объем сделок упал на 48%, рынок перешел от дефицита к осторожности. С холодными складами еще интереснее: вакансия — 2–3%, ставки аренды на 70% выше, чем у «сухих», новых объектов до 2027 года не ожидается. Дефицит очевиден всем участникам рынка. Строить при этом никто не спешит — сроки окупаемости остаются непривлекательными.

Все прогнозы в отрасли написаны с одной и той же оговоркой: «при условии снижения ключевой ставки во втором полугодии». Лизинговые компании ждут 11–14%. Перевозчики ждут, пока индекс ATrucks выйдет в плюс. Страховщики рассчитывают удержать объемы хотя бы на уровне прошлого года. Рынок не ждет роста — он ждет передышки.

Умение «переждать» как стратегия здесь тоже перестало работать. Слабые игроки уходят, парк стареет, маршруты удлиняются. Петербург не выпал из логистики, но для многих грузов перестал быть очевидной точкой входа. Это означает, что расти рынок будет не за счет объема, а за счет перераспределения: кто успеет занять место уходящих, тот и окажется в выигрыше.

ДОЕХАТЬ ДО ЦИФРЫ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ ИДЕТ НЕРАВНОМЕРНО: КРУПНЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТ ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, А СРЕДНИЕ И НЕБОЛЬШИЕ ИГРОКИ ВНЕДРЯЮТ ИХ УМЕРЕННЫМИ ТЕМПАМИ. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ И ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЕЩЕ НЕ ДОСТИГ ЗРЕЛОЙ ЦИФРОВОЙ МОДЕЛИ,— В МАТЕРИАЛЕ АЛЕКСАНДРЫ ТЕН.

Емкость рынка цифровых решений для логистики в России постепенно увеличивается, что особенно заметно на примере сегмента систем управления складом (WMS). По экспертным оценкам, объем российского рынка WMS по итогам 2025 года оценивается на уровне около 8,8 млрд рублей — на 20–30% больше по сравнению с 2024 годом.

На сегодняшний день рынок цифровых решений в логистике в основном сосредоточен в узком сегменте крупных логистических операторов и складской автоматизации, полагает Степан Терехин, директор по развитию бизнеса компании «Астрал-Софт». Массовый сегмент среднего и малого бизнеса в этой отрасли пока не оцифрован, и это огромный потенциал. «Основным драйвером для реализации этого потенциала, конечно, будет переход на электронные перевозочные документы. Если опираться на открытые данные, то только рынок вокруг ЭПД составит 20–30 млрд рублей»,— приводит цифры эксперт.

НЕОДНОРОДНАЯ СРЕДА Опрошенные специалисты сходятся во мнении, что цифровизация логистической отрасли в России идет неравномерно. По словам функционального архитектора логистической платформы Konkrit (ГК «КОРУС Консалтинг») Андрея Чмырева, многие крупные компании (прежде всего ритейл и e-commerce, где логистическая составляющая является критичной) уже выстроили комплексные цифровые контуры. Они используют WMS, TMS (системы управления транспортом), продвинутую аналитику, алгоритмы машинного обучения и роботизацию.

Руководитель компании «ВИВЭД» (Wеved) Мария Попова утверждает, что российская логистика давно перестала быть «аналоговой», но до зрелой цифровой модели отрасли еще далеко. По мнению игрока рынка, больше всего прогресс заметен в электронном документообороте. Государственная информационная система электронных перевозочных документов (ГИС ЭПД) работает по всей стране, Минтранс прямо заявляет о намерении перевести на электронку все этапы перевозок.

«Долгое время рынок двигался не через принуждение, а через добровольное подключение. По прогнозу „СберКорус“, доля ЭДО в транспортной отрасли к 2025-му должна была достичь 29%, но выпуск электронных документов рос в среднем на четверть в год. Темп хороший, но он же показывает, что большая часть рынка до сих пор работает в гибридной модели: что-то уже в цифре, что-то все еще на бумаге»,— констатирует эксперт.

Иван Глушаков, заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании Lamacon, добавляет, что даже в компаниях с внедренными цифровыми инструментами значительная часть решений в области запасов, поставок и распределения принимается в Excel. Это ограниченная по качеству, скорости и масштабируемость форма цифровизации.

Господин Терехин отмечает что более 70% перевозчиков — индивидуальные предприниматели с парком от одной до пяти машин, и многие из них до сих пор ведут бумажные журналы.

ТРУДНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ Госпожа Попова считает основным препятствием для цифровизации логистики — проблему связать воедино данные, процессы и контрагентов. «В компаниях одновременно живут ERP (Enterprise Resource Planning — планирование ресурсов предприятия), WMS, TMS, 1С, системы маркировки, ЭДО и внешние госплатформы. Все это порождает дублирование данных, сложные интеграции, хроническую нехватку качественной информации для аналитики. Плюс кадровый дефицит на складах и высокая цена ошибки»,— перечисляет причины отставания госпожа Попова. В прошлом году добавился еще и финансовый фактор: многие WMS-проекты поставили на паузу из-за дорогих денег и длинных горизонтов окупаемости.

УМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ Господин Глушаков говорит, что в части интеллектуального управления запасами рынок движется от статичных норм и ручных настроек к динамическому управлению запасами на основе данных и предиктивной аналитики. «На операционном уровне это автоматизация пополнения, прогнозирование спроса с элементами машинного обучения, регулярный пересмотр параметров страхового запаса и точек заказа»,— поясняет представитель Lamacon.

Более интересные и глобальные сдвиги в управлении запасами происходят на уровне тактического и стратегического планирования, продолжает он. Компании, использующие двойников цепей поставок и сценарное моделирование уже сегодня, оценивают, как изменяются запасы, сервис и затраты при изменении частоты поставок, числа складов, логики распределения потоков или правил обслуживания клиентов.

По наблюдениям господина Чмырева, в интеллектуальном управлении запасами происходит переход от реактивного подхода к проактивному, основанному на данных и моделировании. Активно развиваются решения на основе ИИ, которые учитывают исторические данные, сезонность, внешние факторы и помогают повысить точность планирования запасов.

ЦЕНА ПРОДВИНУТОСТИ Андрей Чмырев указывает, что стоимость ИТ-проектов в логистической сфере сильно варьируется. Цена внедрения WMS для небольшого склада и проекта крупного распределительного центра может отличаться на порядок. При этом основной рост затрат связан не с лицензиями на ПО, а с интеграцией с существующими бизнес-процессами и ИТ-системами.

Иван Глушаков видит, что крупные игроки готовы инвестировать, но ожидают понятного бизнес-кейса и горизонта окупаемости не более двух-трех лет. Средний бизнес чаще выбирает поэтапный подход, коробочные решения с меньшей кастомизацией, но и более доступной стоимостью. «Точно можно сказать одно: компании готовы вкладывать прежде всего туда, где можно заранее обосновать ROI (коэффициент возврата инвестиций). И в этом смысле рынок становится взрослее: меньше интереса к цифровизации ради цифровизации и больше — к решениям, которые дают измеримые выгоды»,— подчеркивает господин Глушаков.

Несмотря на экономическую обстановку, компании продолжают инвестировать в цифровизацию управления запасами, потому что это одно из направлений, где эффект можно достаточно быстро измерить в деньгах. «Наша практика показывает, что моделирование позволяет сократить избыточные запасы от 5 до 30% с медианой 12%, что напрямую отражается на оборотном капитале»,— делится эксперт Lamacon.

ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ Степан Терехин напоминает, что в транспортной стратегии страны до 2030 года с прогнозом до 2035 года стоит масштабная задача. К 2035 году весь транспортный контур страны: автомобильное, воздушное, железнодорожное, речное и морское сообщение должен быть переведен на цифровые платформенные решения. Некоторые ключевые отраслевые инициативы уже запущены. С 1 марта 2026 года стала обязательной регистрация экспедиторов в реестре НЦТЛП «ГосЛог», а с 1 марта 2027 года станет обязательной регистрация перевозчиков.

С 1 сентября текущего года отрасль ждет обязательный переход на электронное оформление всех основных перевозочных документов: транспортной накладной, заказ-заявки, экспедиторских документов, авиа и железнодорожной накладных. Ведется активная работа по трансграничному ЭДО, в эту работу вовлечены страны ЕАЭС. Создается национальная цифровая транспортно-логистическая платформа с «единым окном» для документооборота, сервисов прослеживаемости, прогнозирования загрузки и множеством других инструментов для оптимизации логистики и экономии ресурсов.

«Могу сказать, что в горизонте ближайших пяти лет мы точно все забудем о бумаге. Тенденция цифровизации ускоренно набирает обороты и поддерживается как бизнесом, так и государством — причем не только в транспортной отрасли. В результате мы получим более прозрачное и эффективное управление перевозками, снижение административной нагрузки на бизнес и упрощенный контроль за движением всех видов транспорта»,— оценивает эксперт.

Другой прогноз дает руководитель Мария Попова: «На мой взгляд, ближайшие три-пять лет не станут этапом тотальной цифровизации, а будут периодом массового выравнивания базового уровня. Для большинства компаний это будет означать, что ключевые документы станут электронными, склад и транспорт будут управляются в системах, а запасы пересчитываются на основе спроса, а не в Excel».

Зрелая диджитализация, предполагает госпожа Попова — с предиктивной аналитикой, цифровыми двойниками запасов, сквозной видимостью по всей цепочке и автоматической оптимизацией решений,— наступит позже и будет распространяться неравномерно. «Крупный ритейл, маркетплейсы и 3PL-операторы дойдут до нее быстрее. Средний бизнес еще несколько лет будет жить в смешанной модели»,— думает она. Таким образом, базовая цифровая зрелость будет формироваться три-пять лет, а полноценная интеллектуальная логистика — пять-семь лет, резюмирует участник рынка. ■

РЫНОК ХОЛОДНЫХ СКЛАДОВ ЖДЕТ ПОТЕПЛЕНИЯ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СОХРАНЯЕТСЯ ДЕФИЦИТ ТЕМПЕРАТУРНЫХ СКЛАДОВ. ВАКАНСИЯ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 2%, ЧТО СВЯЗАНО С НИЗКОЙ АКТИВНОСТЬЮ ДЕВЕЛОПЕРОВ. ТАКИЕ ПРОЕКТЫ ОТЛИЧАЮТСЯ БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ КАПИТАЛОЕМКОСТЬЮ ИЗ-ЗА НЕОБХОДИМОСТИ УСТАНАВЛИВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ХОЛОДИЛЬНЫЕ И МОРОЗИЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ, РЕЗЕРВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПИТАНИЯ, СИСТЕМЫ ОБОГРЕВА ПОЛА). ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЧАЩЕ ВСЕГО НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫЕ СКЛАДЫ АРЕНДУЮТ ПРОДУКТОВЫЕ СЕТИ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАТОРЫ И ПИЩЕВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

На фоне высокой ключевой ставки инвесторам подобных проектов сложно выйти на приемлемые сроки окупаемости, считает сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин. В результате крупные температурные склады в основном строятся под конкретного заказчика в формате built-to-suit. «К примеру, на этот год запланирован ввод распределительного центра сети „Магнит“ в поселке Бугры Ленобласти (44 тыс. кв. м)»,— говорит эксперт. По его словам, в Петербурге в прошлом году не было введено ни одного низкотемпературного склада.

Илья Князев, директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, подтвердил, что в 2025 году не было введено новых низкотемпературных складов, но рассказал, что в 2024 был введен агрокомплекс «Нарт» площадью 102,5 тыс. кв. м, в котором складские корпуса оснащены необходимой инфраструктурой для установки холодильного оборудования для длительного хранения овощей и фруктов. «Кроме агрокомплекса „Нарт“, в 2024 году было введено еще около 50 тыс. кв. м складских площадей с температурными режимами, в том числе корпус склада „Грандо“ и один низкотемпературный корпус в складском комплексе „100К“»,— сообщил он.

Другую оценку дают в Nikoliers. По данным компании, в 2025 году на рынке низкотемпературных складов петербургской агломерации введено 8,5 тыс. кв. м. В стадии проектирования в Петербурге и Ленобласти сейчас находится 88 тыс. кв. м низкотемпературных складов. Новые площади этого формата появятся в городе не ранее 2027 года.

В IPG.Estate уточняют: «В 2025 году был введен один объект площадью 8,5 тыс. кв. м на юге города, который был построен под собственные нужды одного из крупных 3PL-операторов. В 2026 году ожидается ввод еще 30 тыс. кв. м, которые будут располагаться в составе агрохолдингов и распределительных центров».

Евгений Бумагин, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate, и вовсе утверждает, что в эксплуатацию введено 25 тыс. кв. м низкотемпературных складов, это один объект, построенный для логистического оператора.

Чаще всего низкотемпературные склады арендуют продуктовые сети, логистические операторы и пищевые производители. По итогам 2025 года объем готового предложения низкотемпературных складов в Петербурге и Ленобласти составляет 1 млн кв. м — это 16% от совокупного объема (6,4 млн кв. м) качественного готового предложения в агломерации. Уровень вакантности таких складов составляет 3,5%, или 36 тыс. кв. м, что указывает на высокий спрос и заполняемость данного рынка, отмечает Илья Янеев, заместитель директора департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers.

На конец 2025 года средневзвешенная ставка аренды на низкотемпературные помещения варьировалась от 13,5 до 21,5 тыс. рублей за квадратный метр в год (без НДС и без OPEX), в зависимости от температурного режима объекта, и значительно превышала показатель «сухих» складов класса А на 70%.

В ДВА РАЗА ВЫШЕ Виктор Заглумин рассуждает: «Ставка аренды температурного склада в Петербурге и Ленобласти колеблется от 18 до 20 тыс. рублей за квадратный метр в год без учета НДС и эксплуатационных расходов. При этом средняя стоимость аренды в стандартном сухом объекте составляет 9,5 тыс. рублей за квадратный метр в год (без НДС и эксплуатационных расходов). Затраты на строительство температурного склада в среднем составляют 140–150 тыс. рублей за квадратный метр без НДС, обычного — около 80 тыс. рублей за квадратный метр без НДС».

«С учетом роста стоимости строительства, которая для мультитемпературных складов больше стоимости „сухих“ на 50% и выше, а также текущих экономических и рыночных реалий зафиксированные арендные ставки являются обоснованными. Эксперты Nikoliers прогнозируют, что ставки аренды на низкотемпературные помещения останутся на высоком уровне до улучшения общей рыночной и экономической ситуации. Во многом это связано с высокими издержками по финансированию и эксплуатации таких объектов»,— добавляет господин Янеев.

Большой объем существующего предложения низкотемпературных складов сосредоточен в южной части региона и преимущественно представлен мультитемпературными помещениями (85%). При этом на спекулятивные площади от общего предложения низкотемпературных складов приходится всего 39% против 61% в формате built-to-suit (BTS). В условиях высокой неопределенности спроса и значительных издержек, связанных с поддержанием работоспособности объектов, девелоперы предпочитают строить помещения в формате BTS.

В ближайшей перспективе ожидается преобладание именно BTS-строительства низкотемпературных складских объектов, что позволяет участникам рынка оптимизировать риски, затраты и обеспечить соответствие помещений конкретным требованиям заказчика. Ключевой спрос на такие объекты будет исходить от продуктовых сетей и логистических операторов, которые нуждаются в специализированных складах для хранения и распределения скоропортящихся товаров. Это, как считает господин Янеев, связано с изменением потребительских предпочтений и развитием сетей быстрого питания и доставки еды. Также повышенный спрос на низкотемпературные помещения наблюдается у фармацевтических компаний и цветочного хозяйства.

Господин Заглумин говорит, что крупнейшими операторами на рынке температурных складов являются УК «Стерх» («Осиновая роща»), «Грандо», «КРЭС» и «Тандем-Истейт». «В основном температурные склады сконцентрированы на юге Санкт-Петербурга. Это локация наиболее удобна для поставок продукции в Москву. Кроме того, в этом районе шире предложение земельных участков и легче подвести нужный объем энергоресурсов»,— указывает он.

ВСЛЕД ЗА ПОТРЕБНОСТЯМИ «Основная тенденция, определяющая развитие рынка складов с низкотемпературными режимами, состоит в том, что этот подсегмент растет исключительно вслед за изменением потребностей основных потребителей — продуктового ритейла и представителей пищевой промышленности»,— полагает господин Бумагин.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, думает, что перспективным направлением остаются мультитемпературные складские комплексы. «Многие клиенты предъявляют мультиформатный запрос: размещение в одном комплексе морозильных камер, зон для охлажденной продукции и стандартных сухих складов. Универсальных объектов на рынке немного, поэтому операторы ответственного хранения часто выступают промежуточным звеном и обеспечивают хранение различных категорий продукции для нескольких клиентов одновременно. Основная концентрация мультитемпературных складов традиционно находится на юге города в районах Московского, Киевского, Красносельского и Ропшинского шоссе. Такая география сформировалась исторически, поскольку здесь сосредоточена значительная часть пищевых производств, а также проходят ключевые маршруты поставок продуктов питания. Кроме того, южное направление обеспечивает удобную логистику в сторону федеральных трасс и близость к портовой инфраструктуре»,— говорит господин Чайка. ■

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЛОГИСТ

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИИ ПЕРЕЖИВАЕТ ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ: МЕНЯЕТСЯ СТРУКТУРА СПРОСА НА КАДРЫ, РАСТУТ ЗАРПЛАТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, УСИЛИВАЕТСЯ РОЛЬ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ. REVIEW ОПРОСИЛ УЧАСТНИКОВ РЫНКА О НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЯХ В ЛОГИСТИКЕ И ВЫЯСНИЛ, КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК ТРУДА ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЕОПОЛИТИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным пресс-службы hh.ru по СЗФО, в начале 2026 года лидерами по количеству вакансий стали линейные позиции, обеспечивающие основной объем перевозок и складской обработки. 20% всех вакансий в логистике занимают водители, 19% — курьеры, 18% — упаковщики и комплектовщики, 14% — кладовщики, 19% — менеджеры по логистике и ВЭД.

Эти позиции формируют костяк отрасли, но спрос на них неоднороден. Например, по словам Надежды Комиссаровой, директора по персоналу фулфилмент-оператора «Бета ПРО», число откликов на складские позиции выросло в 1,5 раза, а на офисные — в 2–3 раза. При этом 60–80% кандидатов не соответствуют требованиям, хотя общее количество релевантных откликов остается высоким.



СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

МЕДИАННАЯ ПРЕДЛАГАЕМАЯ ЗАРПЛАТА В ЛОГИСТИКЕ ПО ИТОГАМ ФЕВРАЛЯ 2026 ГОДА СОСТАВИЛА 103,9 ТЫС. РУБЛЕЙ

ЗАРПЛАТНЫЕ ОЖИДАНИЯ Медианная предлагаемая зарплата в логистике по итогам февраля 2026 года составила 103,9 тыс. рублей, подсчитали в hh.ru по СЗФО, а зарплатная вилка колеблется от 65,8 до 194,1 тыс. рублей. Разброс доходов особенно заметен у руководителей и водителей: в верхних границах зарплата может достигать 200–262 тыс. рублей.

На февраль 2026 года медианная зарплата руководителя отдела логистики достигла 150 тыс. рублей; курьера — 155,3 тыс.; машиниста — 112,5 тыс.; водителей — 113,3 тыс.; начальника склада — 111 тыс. рублей. Менеджеру по логистике/ВЭД предлагается в среднем 102,5 тыс. рублей; кладовщику — 83,3 тыс.; упаковщику, комплектовщику — 80,4 тыс.; диспетчеру — 71,2 тыс.; грузчику — 71 тыс. рублей.

Рост зарплат связан с дефицитом кадров и усилением конкуренции за персонал. Генеральный директор компании «АСТ Плюс» Дмитрий Говоров делится, что особенно сегодня не хватает водителей, механиков, электриков и логистов среднего звена.

УНИВЕРСАЛИЗАЦИЯ НАВЫКОВ Эксперты подтверждают, что рынок труда в логистике смещается в сторону гибридных компетенций: работодатели ищут не узких специалистов, а универсальных сотрудников. Компании все чаще требуют от сотрудников совмещения функций. Ольга Шаповалова, CEO компании «Константа», отмечает, что кладовщик должен уметь работать с терминалом сбора данных (ТСД), понимать логику адресного хранения и проводить инвентаризацию.

Директор по персоналу Mega-Personal Анна Конева подчеркивает, что мастер склада теперь обязан уметь читать дашборды, анализировать KPI и управлять персоналом одновременно. Олеся Тюрина, исполнительный директор Free Lines Company, выделяет тренд на менеджеров по развитию клиентов, которые сочетают продажи с операционной эффективностью.

Генеральный директор компании «Аметист Логистика» Андрей Тян уверен, что тренд на гибридные компетенции сегодня — уже новая норма. Один и тот же специалист часто совмещает функции технолога, аналитика и продакт-менеджера: настраивает систему управления складом, анализирует узкие места в потоках и одновременно отвечает за эффективность операций. На уровне складов это выражается в появлении «супервайзеров автоматизации» — сотрудников, которые управляют и людьми, и роботами. «В условиях кадрового дефицита компании вынуждены активно инвестировать во внутреннее обучение: появляются корпоративные академии, ускоренные программы переквалификации, обучение работе с конкретными системами и оборудованием. Однако пока это скорее догоняющая стратегия»,— замечает участник рынка.

ЦИФРОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ Автоматизация и искусственный интеллект меняют требования к персоналу. Александр Кудряшов, старший преподаватель кафедры финансового и инвестиционного менеджмента факультета «Высшая школа управления» Финансового университета при Правительстве РФ, указывает на рост спроса на специалистов, работающих с WMS (Warehouse Management System — автоматизированная система управления складом) и TMS (Transportation Management System — система для управления перевозками), а также электронным документооборотом.

Руководитель отдела подбора, интеграции и развития бренда работодателя FM Logistic в России Светлана Кузьмина рассказывает, что ИТ, ИИ, боты, роботы помогают решать в логистике многие вопросы. «Мы можем проводить инвентаризации при помощи дронов. Это позволяет сокращать ошибки, не выводить в смену большое количество сотрудников при их общей нехватке на рынке,— приводит примеры она.— Чат-боты помогают общаться с кандидатами. Так, одномоментно бот может общаться с 500 кандидатами в одной локации. Мы экономим более 20% времени колл-центра на первичный обзвон, на сообщения по дате и месту интервью, на напоминания».

Автоматизация процессов на складах, оснащение их конвейерами и сортерами снизили потребность в массовом персонале на 10–25%, уточняет госпожа Кузьмина.

ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЙСТВИИ Операционный директор производства Ozon Александра Старцева говорит: чтобы не увеличивать нагрузку на рынок труда по мере роста инфраструктуры, Ozon развивает технологии автоматизации логистики. Так, один грузовой подъемник позволяет сократить необходимых работников на два-три человека. А конвейеры существенно ускоряют процесс перемещения товаров и помогают снизить количество работников на транспортировке на 10%. Сортировочные системы помогают уменьшить число сотрудников на этой операции до 40% и контролировать все процессы на складе.

По наблюдениям господина Говорова, лучше всего цифровые технологии работают там, где есть повторяемые операции: навигация, маршрутизация, диспетчеризация, уведомления, типовые коммуникации, часть документооборота и базовая аналитика. Становится заметнее роль ИИ-агентов, помогающих распределять заявки, отслеживать статусы и подсказывать типовые действия. «Цифровой контур тоже требует своего носителя компетенции внутри компании — ИТ-специалиста, отвечающего за целостность системы, ее сохранность, обновления, интеграции и перенос баз данных без потерь»,— предупреждает руководитель «АСТ Плюс».

Важно понимать предел автоматизации в проектной и негабаритной логистике, добавляет Дмитрий Говоров. «Здесь мало что может заменить квалифицированного универсала, понимающего мультимодальную схему, имеющего возможность выехать на погрузку, сделать замеры, проконтролировать крепление и предупредить риски. Технологии хорошо ускоряют процесс, но не берут на себя ответственность, не обладают профессиональным чутьем»,— заключает он.

Директор департамента разработки и внедрения систем ИИ «Биатех» Михаил Красильников тоже считает, что ИИ-сервисы помогают прогнозировать спрос, оптимизировать маршруты и анализировать видеопоток, но человек остается ключевым стратегом. «Важно понимать, что технологии лишь освобождают людей от операционного шума, заменяют исполнителей в расчетах и мониторинге, но именно специалист управляет этими системами, интерпретирует данные и принимает решения, обеспечивая гибкость и надежность всей логистической цепочки»,— подчеркивает он.

«На текущем этапе технологии не столько заменяют логистов, декларантов или специалистов по клиентскому сервису, сколько берут на себя функции первичной обработки информации, анализа типовых коммуникаций и подготовки рекомендаций,— согласна госпожа Тюрина.— И именно в этом мы видим их главную ценность: не в полной замене человека, а в усилении команды и высвобождении ресурса для более сложных задач, где по-прежнему критична экспертность».

ВЭД И САНКЦИИ В текущих геополитических условиях международная логистика требует от специалистов широкого кругозора. Генеральный директор компании-импортера «Велес» Илес Ганиев поясняет, что логист должен разбираться в санкциях, таможенных правилах разных стран и финансовых схемах: «Человек, который работает в сфере логистики или таможенного оформления грузов, не должен быть зашоренным и шаблонно мыслящим. Нормативная база постоянно меняется, и нужно быть до такой степени погруженным в современную текущую ситуацию, чтобы не просто знать, что цены в магазинах выросли, а понимать, с чем это связано, что Трамп с утра написал и как это отразится на нашей с вами жизни. В этом разбираются люди, которые видят системно, нужен системный подход к профессии. И сейчас логистика — именно такая профессия».

Соучредитель и исполнительный директор компании «АйДжиЭл Групп» Екатерина Кондратенко констатирует, что сегодня рынок логистических услуг парадоксален: с одной стороны, на рынке труда представлены

практически все специальности, с другой — найти по-настоящему квалифицированных сотрудников крайне сложно.

«На сегодняшний день важными позициями для нас являются логисты и декларанты. Однако здесь есть оговорка: нам нужны не просто операционисты, а специалисты высокого уровня. Мы ожидаем от декларанта не просто навыков „набивки" деклараций, а глубокой экспертизы: анализа документов, подбора кодов ТН ВЭД, проверки соответствия тарифным и нетарифным мерам. Эти специалисты являются настоящей ценностью»,— не скрывает игрок рынка.

ДЕФИЦИТ В ЦИФРАХ Эксперты сходятся во мнении, что логистика испытывает структурный кадровый голод. По данным госпожи Шаповаловой, на линейном уровне дефицит достигает 1–1,5 млн человек по всей отрасли. Доля водителей категорий C и CE составляет 25–30% от потребности, это примерно 500 тыс. человек. Потребность в комплектовщиках, кладовщиках, операторов склада закрыта на 60–70% от нормы, время закрытия позиций выросло с трех недель до двух-трех месяцев. «На уровне специалистов среднего и высшего звена другая проблема. Здесь не хватает людей, которые умеют работать на стыке логистики и цифры: операторов WMS, аналитиков данных, специалистов по supply chain (цепи поставок) с навыками работы в TMS»,— сетует представитель компании «Константа».

Среди причин этой ситуации участники рынка называют демографическую яму 1990-х годов, конкуренцию с маркетплейсами за тех же людей и десятилетия недоинвестирования в профессиональное образование по рабочим специальностям.

СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС В условиях турбулентности ценятся сотрудники, способные быстро принимать решения. В промышленной сфере, рассуждает Фуад Зейналов, начальник отдела подбора персонала компании «Рок Энд Милл», в частности в геологоразведке, логистика — это не только транспортировка груза или вахтового персонала из одной локации на другую. Это часть большой производственной системы, от которой напрямую зависят сроки полевых работ, график и интенсивность инженерных изысканий, снабжение удаленных площадок, поставка оборудования и необходимых ресурсов, движение материалов и техники, и в конечном итоге — устойчивость и рентабельность всего проекта.

«Именно поэтому в нашей отрасли ценятся сотрудники, обладающие широким профессиональным кругозором и системным мышлением, которые видят взаимосвязь между логистикой, производственным графиком, сезонностью, особенностями рельефа и другими важными параметрами. На дефицит таких людей на рынке влияет множество факторов: профессиональный бэкграунд, самоидентификация в рамках проекта и компании, установка на стремительный карьерный трек без глубоко погружения в специфику своей отрасли»,— перечисляет господин Зейналов.

Профессор бизнес-практики Московской школы управления «Сколково» Елена Витчак тоже обращает внимание на критический дефицит в людях на стыке функций: логистики, аналитики, ИТ, права. «На фоне геополитики, разрыва цепочек, перестройки маршрутов нужны люди, умеющие принимать решения в неполной информации, а это редкая компетенция»,— думает эксперт.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ Таким образом, рынок логистики трансформируется: технологии не заменяют людей — меняется содержание труда. Рутинные операции автоматизируются, а человек фокусируется на стратегии и нестандартных задачах.

Дефицит кадров заставляет компании развивать внутреннее обучение и создавать гибкие системы мотивации. «Говоря об обучении и переквалификации, можно отметить, что для логистических компаний это уже не дополнительное преимущество, а необходимость»,— признает Евгений Корсаков, HR-директор службы доставки Dalli.

Цифровизация отрасли идет стремительно, в отрасли развивается беспилотный транспорт, роботизированные решения и автоматизированные складские системы, и вместе с этим растет потребность в людях, умеющих работать в новой технологической среде. «Готовых специалистов с необходимым набором навыков найти достаточно проблематично, поэтому бизнесу все чаще приходится дополнительно обучать сотрудников внутри компании и мотивировать их получать новые знания»,— продолжает господин Корсаков.

Зарплаты в отрасли растут, особенно у водителей и курьеров. Ключевой ценностью становится не стаж, а способность адаптироваться к новым условиям. Эксперты убеждены, что будущее логистики — за специалистами, которые сочетают отраслевую экспертизу с цифровой грамотностью и гибкостью мышления.

«Иными словами, новая логистика не отменяет специалистов, но меняет требования к ним и делает особенно ценными сотрудников, которые умеют быстро обучаться и работать с ИТ-инфраструктурой»,— резюмирует эксперт Dalli. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ МЕНЯЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ

КЕМ БЫТЬ, ИЛИ КАЖДОМУ ВРЕМЕНИ — СВОИ ПРОФЕССИИ

АЛЕКСЕЙ ГАГАРИНОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СИ-ШИППИНГ»


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«Кем быть?». В. В. Маяковский, 1928 год. Это стихотворение настолько гениально, что его актуальность сохраняет свою значимость и через сто лет.

Почему-то часто вспоминается наиболее популярный аргумент из 1980-х годов прошлого века: «Если будешь плохо учиться, то пойдешь работать сантехником!» Иногда в том же контексте «сантехника» заменяли на «дворника». Нас всех интуитивно начинали готовить быть хорошо оплачиваемыми в то время инженерами или управленцами с высшим образованием.

В раннем детстве постоянно спрашивают, кем хочешь быть, а вот ближе к окончанию школы родители часто берут инициативу в свои руки. Хочешь стать водителем? Нет, ты — прирожденный юрист! Если врачом, то только дантистом — они больше всех зарабатывают! Конечно, родители больше знают и понимают. Но правильно ли это? Сложно сказать.

В каких-то случаях, несомненно, это работает. Всем известны династии военных, врачей, ученых, а также шахтеров, сталеваров и многих других. Если в семье родители влюблены в свою профессию, гордятся ею, то и дети следуют их примеру.

Как-то на одном из форумов собеседник, оказавшийся психологом, высказал мысль о том, что при выборе подарков своим детям либо будущей профессии родители, как правило, реализуют свои несбывшиеся мечты. Например, папа сказал: «Должен стать дипломатом!» И вот его сын или дочь мучаются четыре года, если без магистратуры, на факультете международных отношений, будучи при этом талантливым музыкантом или артистом.

Есть еще излюбленный довод многих родителей: «Вот получишь нормальное, то есть высшее, образование, а потом становись кем хочешь!» Как будто высшее образование — это индульгенция от безработицы, мировых кризисов, потрясений, то есть всего того, что может лишить заработка для содержания семьи, выплаты ипотеки или автомобильного кредита. Этим мы обрекаем своих детей еще на 4–5 лет дополнительной учебы. А если у подростка уже сразу отторжение к будущей специальности появится?

Откуда у родителей такая уверенность, что выбранная ими специальность будет востребована через 10, 20, 50 лет? Рынок труда постоянно эволюционирует: технологии меняют структуру профессий, делая одни специальности историей, а другие — востребованными. Ценность профессионала зависит от его желания и навыков, а не от так называемой моды на профессию.

Может, все-таки стоит прислушаться к мнению ребенка, обсудить с ним? Помочь ему в его идеях, планах, подсказать? Почему не дать возможность выпускнику школы себя поискать, поэкспериментировать?

Времена все же меняются. Популярность техникумов и колледжей в России переживает бум. Нет непрестижных и неинтересных профессий, все очень индивидуально. Важно найти себя и утром с огромным желанием и улыбкой идти, а лучше лететь на работу. «Все работы хороши — выбирай на вкус!»

СТРАХОВЩИКИ НЕДОСЧИТАЛИСЬ ГРУЗОВ

СЕГМЕНТ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ПОКАЗАЛ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ. ВЗНОСЫ, ПО ДАННЫМ ЦБ, СОСТАВИЛИ 8,7 МЛРД РУБЛЕЙ, СОКРАТИВШИСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С 2024 ГОДОМ НА 22,9%. В 2024 ГОДУ РЫНОК, НАПРОТИВ, РОС: ТОГДА ПЕТЕРБУРГСКИЕ СТРАХОВЩИКИ УВЕЛИЧИЛИ ПРЕМИИ НА 26,3%, ДО 11,3 МЛРД РУБЛЕЙ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

В то же время в целом по России сегмент страхования грузов сократился менее значительно, обращает внимание старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний агентства «Эксперт РА» Ольга Басова. Премии по России составили за 2025 год 49,2 млрд рублей, что на 6,1% ниже уровня 2024 года. «Сокращение страховых премий связано со снижением объемов грузоперевозок. Кроме этого, на фоне повышения рисков и изменения маршрутов грузоперевозок происходит рост стоимости страхования. Небольшие перевозки стали чаще осуществляться без страхования»,— говорит госпожа Басова.

Отличия между Петербургом и среднероссийскими показателями объясняются структурой рынка города, отмечает директор петербургского филиала СК «Ренессанс Страхование» Максим Алташкин. В частности, здесь высока доля грузоперевозок, чувствительных к изменениям внешней торговли. Сокращение грузооборота портов Балтики, которое по данным Ассоциации морских торговых портов, по итогам 2025 года составило на 0,6% оказало прямое влияние на объемы страхуемых отправок. Также сказывается высокая база прошлого года и оптимизация грузовладельцами затрат — сокращение страхования недорогих грузов, что особенно заметно в морских перевозках, добавляет господин Алташкин.

«Бизнес перешел от страхования каждой отдельной перевозки к консолидации рисков. Компании заключают меньше договоров, но с более высокими страховыми суммами, чтобы сократить административные расходы»,— также говорит директор филиала «Росгосстраха» в Петербурге и Ленинградской области Кирилл Павлов.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ФОНЕ ПОВЫШЕНИЯ РИСКОВ И ИЗМЕНЕНИЯ МАРШРУТОВ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ПРОИСХОДИТ РОСТ СТОИМОСТИ СТРАХОВАНИЯ. НЕБОЛЬШИЕ ПЕРЕВОЗКИ СТАЛИ ЧАЩЕ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ БЕЗ СТРАХОВАНИЯ

СУЩЕСТВЕННЫЙ СПАД По данным Росстата, общий объем перевозок грузов в России по итогам 2025 года практически не изменился и составил около 9,2 млрд тонн, а грузооборот при этом снизился примерно на 1% год к году. Однако заместитель директора Северо-Западного окружного филиала «Согласия» по корпоративному страхованию Андрей Карпов говорит о более существенном спаде. Главной проблемой стало уменьшение грузовой базы в принципе, вызванное высокой стоимостью заемных средств, ужесточением денежно-кредитной политики, а также санкционным давлением на рынок грузоперевозок.

«В 2025 году многие перевозчики как в России, так и в Петербурге оказались на грани банкротства, не выдержав долговой нагрузки. Все эти факторы прямо и косвенно отразились на тенденциях в страховании грузоперевозок. С одной стороны, осознанность спроса со стороны бизнеса растет. С другой стороны, макроэкономические условия привели к стагнации объема собранных премий и заметному снижению темпов роста по сравнению с прошлыми периодами»,— рассуждает господин Карпов.

МНОГИЕ КЛИЕНТЫ СТАРАЮТСЯ ПЕРЕХОДИТЬ НА ЦИФРОВЫЕ И IT-ПЛАТФОРМЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОЦЕСС ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ГРУЗОВ И УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ. ЭТО ПОЗВОЛИТ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ СОКРАТИТЬ ВРЕМЕННОЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС НА САМ ПРОЦЕСС ОФОРМЛЕНИЯ ПОЛИСА, А ТАКЖЕ СУЩЕСТВЕННО УПРОСТИТЬ ПРОЦЕСС ДОКУМЕНТООБОРОТА ПРИ УРЕГУЛИРОВАНИИ УБЫТКОВ

РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ Ряд крупных и опытных игроков страхового рынка существенно — от 30 до 50% — сократили портфели, хотя в тоже время, менее известные компании увеличили сборы почти на сотни процентов, указывает Павел Евстратов, директор центра страхования транспортных рисков СК «Капитал-полис», которая по итогам прошлого года показала динамику, близкую к среднерыночной.

СК «Согласие» по результатам 2025 года снизила сборы в Петербурге на 6%. Объем грузоперевозок особенно резко сократился в четвертом квартале. Немаловажную роль, по словам господина Карпова, сыграла высокая волатильность иностранной валюты: по данным ЦБ, в 2025 году курс доллара упал на 23% по сравнению с 2024 годом. Стоимость груза в долларовом эквиваленте осталась прежней, но в рублях сильно подешевела, что, в свою очередь, повлияло и на страховую премию в рублях.

У «РЕСО-Гарантии» динамика по итогам года положительная: рост премий в Петербурге составил 6,9%. Наибольший рост страхование грузов показало в сегментах промышленного оборудования, фармацевтики, металлургии (металлопроката и черные металлов), а также товаров народного потребления, рассказывает начальник отдела страхования грузов компании Андрей Анохин. Он обращает внимание на растущую конкуренцию, которая выражается в демпинге и включении в страховые программы различных дополнительных рисков, а также в введении дополнительных цифровых сервисов для клиентов (личный кабинет, API-интерфейсы), позволяющих напрямую взаимодействовать в цифровой среде клиентам и страховщикам.

Портфель петербургского филиала «Согаза» по страхованию грузов вырос более чем в два раза, количество сделок увеличилось на 20%. В компании говорят о росте доли страхования проектных грузов, когда осуществляется доставка сложного технологического оборудования, имеющего высокую стоимость. «При организации морских перевозок клиенты все чаще используют возможность застраховать военные риски. А экспедиторские компании проявляют интерес к цифровым возможностям. В экспортно-импортном страховании отмечаем переориентацию на такие страны как Китай, Индия, Бразилия, африканские государства»,— рассказывают в «Согазе».

КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ ЦИФРУ По словам Павла Евстратова, главная тенденция 2025 года — продолжение переориентации логистики на восточное и южное направления: коридор «Север — Юг», маршруты через Казахстан, Иран, ОАЭ, Дальний Восток. Грузы на этих маршрутах генерируют повышенный спрос на страхование. «Удлинение маршрутов объективно повышает риски. Страховщики учитывают это в тарифной политике, но главное — растет спрос на „сквозное“ страхование, покрывающее весь маршрут, а не отдельные его участки. Высок интерес к покрытию импорта из Китая и ЮВА. А сегмент, связанный с европейскими поставками, ожидаемо сократился»,— говорит страховщик.

Удлинение логистических цепочек и геополитическая напряженность заставляют компании чаще выбирать страхование от всех рисков, говорит Андрей Карпов. Одновременно растет роль программ для специфических и высокорисковых сегментов, требующих особой экспертизы и перестраховочной поддержки (военные риски и перевозки в опасных регионах при морской логистике), а также программ по страхованию грузов двойного назначения, грузоперевозок при международном транзите, продолжает эксперт.

В числе значимых трендов — рост в страховании сегмента, задействованного в электронной коммерции. «Есть спрос на страхование ответственности перед маркетплейсами. Продавцы на маркетплейсах стали активно подключать страхование грузов и сроков доставки, чтобы избежать штрафных санкций и не нести риски потери или повреждения груза»,— добавляет господин Карпов.

Кирилл Павлов также говорит о росте числа полисов у клиентов в сегменте маркетплейсов. В числе важных трендов он выделяет цифровизацию: страховщики активно внедряют цифровые сервисы и телематику. «Борьба за клиента в большей степени идет через цифровизацию процессов»,— подчеркивает эксперт.

«Многие клиенты стараются переходить на цифровые и IT-платформы, позволяющие автоматизировать процесс заключения договоров по страхованию грузов и урегулирования убытков. Это позволит в значительной степени сократить временной и человеческий ресурс на сам процесс оформления полиса, а также существенно упростить процесс документооборота при урегулировании убытков»,— добавляет господин Карпов.

Что же касается тарифов, то, как отмечают страховщики, они не растут, но становятся дифференцированными. Ставки часто бывают договорными, в основном колеблясь в диапазоне от 0,07 до 0,2% по стандартному покрытию, делится господин Карпов. Итоговая цена полиса формируется исходя из типа груза, географии маршрута и выбранного объема покрытия (франшиза, набор рисков).

ДАВЛЕНИЕ БУДЕТ ЗАМЕТНЫМ В первом квартале 2026 года на сегмент сильно повлияли ситуация в Персидском заливе и китайский Новый год, говорит Павел Евстратов. «Морские и авиационные перевозки по ряду критических направлений существенно сократились на фоне продолжающейся нестабильности на Ближнем Востоке. А традиционное замедление активности в Китае в феврале привело к временному снижению потока застрахованных грузов. Давление на рынок будет более заметным. В текущих условиях сохранение объемов на уровне 2025 года уже окажется достойным результатом»,— делает выводы он.

«Логистика перевозок к 2025 году стабилизировалась, однако с началом военных действий в Персидском заливе все снова меняется: маршруты, количество перегрузок, новые транспортные узлы. Это означает рост рисков на каждом дополнительном этапе транспортировки, что поддерживает спрос на страхование»,— говорит господин Алташкин.

Господин Анохин прогнозирует, что по итогам всего 2026 года рынок может показать рост не более чем на 10–15%. «Внесение изменений в законодательство о вмененных видах страхования (страхование гражданской ответственности перевозчика, экспедитора) позволит увеличить сборы в этом сегменте. При этом снижение потребительского спроса, санкционное давление, дорогие кредиты, исчерпание потенциала роста, стабилизация валютного курса могут стать сдерживающими факторами для рынка»,— говорит он. ■

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В ЕАЭС ДОПОЛНИЛИ НОВЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЛОГИСТИКА В СТРАНЫ ЕАЭС ВЫШЛА ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА НА ПЕРВЫЙ ПЛАН. КАЗАЛОСЬ БЫ, ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ДОЛЖНО УПРОЩАТЬ ПЕРЕВОЗКИ. НО НА ПРАКТИКЕ КОМПАНИИ, ПРИВЫКШИЕ К ГИБКОСТИ ВНУТРИРОССИЙСКОЙ ДОСТАВКИ, СТАЛКИВАЮТСЯ С НЕПРИВЫЧНЫМИ ПРАВИЛАМИ ИГРЫ. С 1 ИЮЛЯ 2026 ГОДА ДОБАВЯТСЯ НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ: ИМПОРТЕРЫ БУДУТ ОБЯЗАНЫ СООБЩАТЬ О ПОСТАВКАХ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ СПОТ, ФОРМИРУЯ ДОКУМЕНТ О ПРЕДСТОЯЩЕЙ ПОСТАВКЕ, И ВНОСИТЬ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖ ДО ВВОЗА ТОВАРА. REVIEW ВЫЯСНИЛ, НА ЧТО ЕЩЕ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК В ЕАЭС. ВАСИЛИСА МОТОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С 1 ОКТЯБРЯ ДОСТАВКА ГРУЗОВ ИЗ СТРАН ЕАЭС В РФ БУДЕТ НЕВОЗМОЖНА БЕЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЭКСПЕДИТОРАМ ДОКУМЕНТА О ПРЕДСТОЯЩЕЙ ПОСТАВКЕ С ВИЗУАЛИЗИРОВАННОЙ ССЫЛКОЙ (QR-КОДОМ)

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗОК В ЕАЭС

Главный вызов в логистике между странами Евразийского экономического союза сегодня — комплаенс и «прослеживаемость», отмечает Наталья Кучковская, доцент кафедры финансового и инвестиционного менеджмента факультета «Высшая школа управления» Финансового университета при Правительстве РФ. «Контролирующие органы — и наши, и партнеров по ЕАЭС — требуют детального подтверждения происхождения товара»,— отмечает эксперт.

Формально ЕАЭС образует единое экономическое пространство, но фактически действуют ограничения на вывоз товаров за пределы РФ, добавляет Егор Сорокин, исполнительный директор компании «НК Крон». «Со стороны российского бизнеса для беспрепятственного проезда через пограничный переход приходится детально подходить к каждой перевозке: готовить транспортные и разрешительные документы, заключения, например, от Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) или Минпромторга. Со стороны грузополучателя товаров также требуются дополнительные усилия по подготовке необходимой сопроводительной и разрешительной документации для ввоза на территорию страны ЕАЭС еще до отправки груза»,— делится опытом господин Сорокин.

Дополнительным этапом надзора за грузооборотом становится система СПОТ. Нововведения связаны с рассматриваемым в Госдуме законопроектом №1175065–8 «О национальной системе подтверждения ожидания поставки товаров (СПОТ)» и внесении изменения в ст. 2 ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации (о правовом регулировании системы подтверждения ожидания поставки товаров, ввозимых в РФ из государств-членов ЕАЭС автомобильным транспортом)».

Импортеры должны будут заранее уведомлять ФНС о поставке через информационную систему и вносить обеспечительный платеж до ввоза товара в Россию. Запуск осуществляется в два этапа: с 1 июля по 30 сентября 2026 года — тестовый период, а с 1 октября 2026 года — рабочий режим.

Как объяснили в ГК «Деловые Линии», с 1 октября доставка грузов из стран ЕАЭС в РФ будет невозможна без предоставления экспедиторам документа о предстоящей поставке (ДОПП) с визуализированной ссылкой (QR-кодом). В рамках тестового периода ввоз товаров в РФ из стран ЕАЭС без ДОПП не запрещен, однако в компании рекомендуют начать оформлять ДОПП, не дожидаясь старта рабочего режима, чтобы наработать практику получения документа и его предоставления транспортным компаниям.

ДОКУМЕНТЫ И СРОКИ

Если в отправках по России допустимо использовать сканы или копии документов, то для перевозок в страны ЕАЭС требуются оригиналы коммерческих документов (для юридических лиц) либо описи (для физических лиц), отмечают в пресс-службе ГК «Деловые Линии». Кроме того, на границе дополнительно проверяют, относится ли груз к категории двойного применения; разрешен ли его вывоз из страны; нужны ли сертификаты соответствия и иные разрешительные документы.

В компании объясняют: несмотря на единый Таможенный кодекс ЕАЭС, на практике в разных странах действуют свои процедуры и требуются разные формы документов. В Республике Беларусь базовый пакет документации состоит из двух оригинальных экземпляров коммерческого документа (для юридических лиц) или описи (для физических лиц) и четырех экземпляров CMR (международной товарно-транспортной накладной). Также в случае импорта из страны требуется товарная накладная по национальной форме Республики Беларусь.

При отправке груза в Казахстан понадобится аналогичный базовый пакет документов. Сопроводительная накладная на товар (СНТ) оформляется налоговым резидентом в стране получения через электронную систему ИС ЭСФ (модуль «Виртуальный склад»). Кроме того, в некоторых случаях для перевозки требуется проверка по коду ТН ВЭД и наименованию товара на предмет двойного применения. Бизнесу также важно понимать разницу в графиках поставок: перевозки по России осуществляются практически ежедневно, а в страны ЕАЭС — в соответствии со строгим графиком. При несвоевременной подготовке документов груз будет отправлен только со следующим рейсом, в течение недели.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Главным новшеством в этой сфере стало ужесточение контроля за уплатой косвенных налогов. Одной из ключевых инициатив законодателей является усиление надзора за ценами товаров, ввозимых из стран ЕАЭС, в целях более точного расчета НДС.

В 2026 году выросла ставка: при импорте товаров из стран ЕАЭС импортер уплатит в бюджет НДС уже по ставке 22% (кроме товаров, облагающихся налогом по льготной ставке 10%). При экспорте товаров в страны ЕАЭС экспортеры вправе применять нулевую ставку НДС, однако если подтверждающие документы не будут собраны в течение 180 дней со дня отгрузки, то экспортеру также придется заплатить НДС по ставке 22% за свой счет.

Особые условия для перевозок между странами — участницами Евразийского экономического союза дает статус «товар Союза». Он позволяет продукту свободно перемещаться без уплаты таможенных пошлин и прохождения сложных процедур оформления. Но для перевозок таких товаров все равно требуется пакет корректно оформленных транспортных и коммерческих документов, в том числе, чтобы подтвердить льготную ставку НДС.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Среди наиболее частых проблем при оформлении грузов в страны ЕАЭС логисты выделяют перенос логики внутренних перевозок по России на международные маршруты. Для организации успешной перевозки внутри Таможенного союза важно учитывать несколько моментов. Во-первых, готовить коммерческие документы по международным стандартам: с кодами ТН ВЭД и объявленной стоимостью. Во-вторых, оперативно реагировать на запросы разрешительных документов от перевозчика. В-третьих, быть готовым к модификациям в законодательстве и быстрым изменениям в практике перевозок.

Новые правила в ЕАЭС формируют более прозрачную, но одновременно более требовательную среду для бизнеса. Компании, которые заранее адаптируются к изменениям и выстроят системную работу с международной логистикой, смогут сохранить стабильность поставок и избежать операционных сбоев. ■

ИЗ ТРАДИЦИОННОГО — В БОЛЬШОЙ

СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ КОРИДОР РОССИИ, РАЗВИТИЕ КОТОРОГО ИМЕЕТ КЛЮЧЕВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ГЕОПОЛИТИКИ СТРАНЫ. ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА С ОСТОРОЖНЫМ ОПТИМИЗМОМ, ОТМЕЧАЯ КАК ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ТАК И СИСТЕМНЫЕ ТРУДНОСТИ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

В федеральном законе №155 «О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне РФ» Северный морской путь (СМП) определен как исторически сложившаяся национальная транспортная коммуникация России. Протяженность традиционного СМП от Карских Ворот у архипелага Новая Земля до мыса Дежнева в Беринговом проливе — 5,6 тыс. км. Однако с 2024 года правительство РФ развивает концепцию Большого Северного морского пути — морского маршрута от Санкт-Петербурга до Владивостока протяженностью 14 тыс. км. Этот маршрут заложен в нацпроекте «Эффективная транспортная система». В таком виде маршрут почти в два раза короче, чем коридор через Суэцкий канал протяженностью 23 тыс. км.

По данным консультационного центра «Гекон», в 2025 году грузопоток по СМП сократился на 2,3%, до 37,02 млн тонн, из-за снижения в сегментах навалочных грузов, СПГ и нефти. Рост продемонстрировали перевозки нефтепродуктов, рудоконцентрата, газоконденсата, а также контейнерные грузы в весовом выражении. По прогнозу аналитиков, в 2026 году объемы перевозок не превысят показателей прошлого года.

ФИНАНСИРОВАНИЕ И СРОКИ В бюджете на 2026–2028 годы на реализацию федерального проекта «Развитие Большого Северного морского пути» заложено почти 138 млрд рублей. Основные инфраструктурные мероприятия по развитию СМП запланированы на 2025–2026 годы, в том числе начало строительства глубоководных портов и модернизация узлов. К 2030 году ожидается завершение строительства значительной части новых судов (в их числе новинки ледокольного флота серии 22220 и вспомогательные суда) и увеличение транспортных мощностей маршрута.

До 2035 года планируется построить десять новых ледоколов, 46 судов аварийно-спасательного флота и три базы размещения аварийно-спасательного флота. Ввод в эксплуатацию трех строящихся атомных ледоколов проекта 22220 запланирован поэтапно: «Чукотка» — в 2026 году, «Ленинград» — в 2028-м, «Сталинград» — в 2030-м.

НЕВЫПОЛНЕННЫЕ ПЛАНЫ Эксперты сходятся во мнении, что развитие СМП идет поступательно, хотя и не без сложностей. Одним из наиболее заметных пунктов, не выполненных в рамках реализации проекта СМП, независимый эксперт в сфере ТЭК Антон Соколов называет объем грузопотока, проходящего по этому транспортному коридору. Планировалось, что к 2024 году этот показатель достигнет 80 млн тонн в год, но пока грузопоток не достиг даже половины от заявленного уровня.

«Нужно учитывать, в каких условиях формировались эти планы и в каких обстоятельствах проект выполняется сегодня. Это совершенно другая макроэкономическая и геополитическая реальность»,— подчеркивает эксперт. По его словам, в таких уникальных и стратегических проектах, предполагающих реализацию целого комплекса мероприятий, от задержки сроков хотя бы в одном процессе зависит срок выполнения всего проекта. Поэтому некоторый отход от планов в данном случае является вполне закономерной и нормальной ситуацией. «Несмотря на колоссальное международное давление, оказываемое сегодня на нашу страну, амбициозный проект СМП продолжает выполняться, а это большой плюс»,— рассуждает господин Соколов.

Доцент Финансового университета Михаил Хачатурян говорит: среди ключевых достижений развития СМП нельзя не отметить, что к началу 2026 года на его маршруты впервые за историю России встало восемь атомных ледоколов.

«С учетом того, что до 2030 года ожидается достижение ледокольной группировкой численности до 17 судов, схема трансарктического транспортного коридора реализуется, просто местами отстающими темпами»,— констатирует Борис Богоутдинов, управляющий партнер компании «2Б Диалог».

ОСНОВНЫЕ СЛОЖНОСТИ Не игнорируя достижения, эксперты все же выделяют ряд серьезных проблем при освоении СМП. Ольга Орлова, руководитель направления «Промышленность» Института технологий нефти и газа, указывает: «Можно говорить не столько о значительных задержках, сколько о системных трудностях, которые приходится преодолевать». К последним госпожа Орлова относит санкции, кадровый дефицит и недостаточность инфраструктуры.

«Из-за растянутости Северного морского пути обязательна координация между региональными властями и ведомствами. Также критически важно создать цифровую инфраструктуру, что упростит и рационализирует координацию»,— добавляет она.

Эксперт в области финансирования морских активов Алексей Пономарев согласен, что санкции закрыли доступ к ряду западных технологий и судостроительных компетенций. «Это, вероятно, скажется на сроках сильнее, чем принято признавать официально»,— рассуждает эксперт. Он также обращает внимание на то, что внушительная финансовая рамка проекта уже начинает испытывать давление. «Высокая ключевая ставка и инфляция удорожают строительство, а переориентация на китайских поставщиков оборудования создает новые риски зависимости. Опыт показывает: в мегапроектах подобного масштаба итоговые цифры редко совпадают с первоначальными сметами, и СМП вряд ли станет исключением»,— предупреждает господин Пономарев.

СМП уже давно не выглядит как просто стройка одного-двух портов, выражает похожее мнение Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global. Это дорогая многослойная система, где одновременно нужны ледоколы, спасательный флот, гидрография, связь, спутники, базы, терминалы и подводящая инфраструктура, поэтому и бюджет проекта растет. «При этом в условиях высоких ставок и дорогого заемного капитала даже смежные арктические проекты требуют большего объема бюджетной поддержки. Это означает, что доля государства в финансировании будет оставаться высокой, а коммерческая окупаемость многих элементов проекта будет сдвигаться на более поздние сроки. Иными словами, СМП в текущих условиях становится дороже и более капиталоемким, но одновременно и стратегически важнее для государства»,— обозначает аналитик.

Владислав Айрапетов, президент группы компаний MRT, уверен: «Северный морской путь — это не история быстрой коммерческой доходности, а инфраструктурный проект государственного масштаба, где экономический эффект нужно считать шире: через экспорт, освоение Арктики, суверенную логистику и перераспределение потоков».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС Для работы в Арктике не хватает специалистов — от инженеров до капитанов. Олег Черников, генеральный директор ООО «Независимая сервисная компания» (НСК), полагает, что дефицит кадров очень остро проявляется на двух уровнях: линейного персонала и офисных мультиспециалистов. «Линейный персонал — это прежде всего водители категорий C, C1 и CE,— поясняет господин Черников.— Причина — в высоком пороге входа. Таким специалистам необходимы предшествующий стаж, спецобучение и регулярная аттестация».

Тренд на мультиспециалистов усилился по объективным причинам. «Объемы перевозок, включая международные, растут год от года. Даже крупные компании с конвейерной системой не справляются. Свою роль сыграли скачкообразный рост перевозок, особенно на китайском направлении, кратное усиление государственного контроля за грузооборотом и сложные геополитические обстоятельства»,— перечисляет руководитель НСК.

«Прохождение Северного морского пути — это сложный процесс, сопряженный с рисками и требующий высокого профессионализма и навыков»,— подтверждает генеральный директор «Си-Шиппинг» Алексей Гагаринов.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ Главные мероприятия в выполнении программы Северного морского пути логично следуют из указанных вызовов, тормозящих проект. Среди приоритетов Борис Богоутдинов называет флот, порты и безопасность, которые позволят сделать маршрут круглогодичным коридором с предсказуемым графиком. «Важным остается создание береговой инфраструктуры и устойчивого транспортного сервиса с отлаженной системой регулярных линий, контейнерного сегмента, иначе проект будет зависим от якорных проектов добычи»,— расставляет акценты управляющий партнер компании «2Б Диалог».

С ним согласен господин Гагаринов, настаивающий, что реализация проекта СМТ прежде всего даст независимый транспортный коридор как для международной, так и для внутренней перевозки грузов. Он выделяет в качестве важной задачи создание полноценной инфраструктуры для обеспечения судоходства в экстремальных условиях для осуществления погрузо-разгрузочных работ, бункеровки, снабжения, ремонта и других операций, которое судно может получить при осуществлении рейсов между портами Азии и портами Северо-Запада России через, например, Суэцкий канал.

Вторая задача, по мнению господина Гагаринова,— флот, который мог бы осуществлять рейсы через СМП круглогодично. «Это очень дорогостоящий флот, коммерчески сложно окупаемый, но необходимый для решения стратегических задач страны»,— уверен он.

Господин Соколов убежден, что при полноценной реализации всех своих функций Северный морской путь замкнет транспортный коридор «Север-Юг» и станет связующим мостом между ними. А это, в свою очередь, будет стимулировать пользоваться маршрутом азиатских партнеров России. Хотя, продолжает эксперт, транзитная повестка — скорее вспомогательная задача СМП. Его главное смысловое наполнение — каботажные перевозки, снабжение северных труднодоступных, изолированных регионов страны. ■



АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

В 2025 ГОДУ ГРУЗОПОТОК ПО СМП СОКРАТИЛСЯ НА 2,3%, ДО 37,02 МЛН ТОНН, ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ В СЕГМЕНТАХ НАВАЛОЧНЫХ ГРУЗОВ, СПГ И НЕФТИ

«ЗНАЕМ, КАК ВЫРУЛИВАТЬ ИЗ КРИЗИСА»

ПО ДАННЫМ «МОРЦЕНТРА», КОНТЕЙНЕРООБОРОТ ПОРТОВ РОССИИ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА СОСТАВИЛ 5,34 МЛН TEU, ЧТО МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ, НА 4,4% ИЛИ НА 249 ТЫС. TEU. ПРИ ЭТОМ ТОЛЬКО ПОРТЫ БАЛТИЙСКОГО И АЗОВСКОГО БАССЕЙНОВ ПОКАЗАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ, ПЕРЕВАЛИВ НА 4,7 И 4,4% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПОЗАПРОШЛОМ ГОДУ. С ГЕОРГИЕМ РЕМИЗОВЫМ, ДИРЕКТОРОМ ФИЛИАЛА «ФЕСКО ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ТРАНСПОРТ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ВХОДИТ В ТРАНСПОРТНУЮ ГРУППУ FESCO), REVIEW ПОГОВОРИЛ О ВЗАИМОСВЯЗИ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ, ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА В 2026 ГОДУ И О ТОМ, ПОЧЕМУ СБАЛАНСИРОВАННЫЙ МОРСКОЙ СЕРВИС СТАНОВИТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВОМ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

REVIEW: Какие тренды определяли ситуацию на рынке контейнерных перевозок в прошлом году?

ГЕОРГИЙ РЕМИЗОВ: Я бы разделил тенденции на два типа: экономические и геополитические. Если говорить об экономических предпосылках, влияющих на рынок на международном уровне, то, безусловно, одним из таких важных факторов стал рост мирового флота, который существенно опережает рост мирового грузопотока. Это серьезно влияет на ставки международных перевозок. Еще один важный аспект — мировая торговля. Здесь нам очень важно понимать, что происходит с нашим главным торговым партнером — Китаем. В частности, в 2025 году в Китае замедлился рост ВВП, а индекс деловой активности находился в состоянии стагнации. Объем торговли России и Китая за прошлый год сократился почти на 7%. Всем участникам внешнеэкономической деятельности нужно учитывать это в своей стратегии.

Из внутренних экономических факторов нельзя не отметить дорогой рубль, который сильно влиял на экспортеров, в результате чего они лишались конкурентных преимуществ на международных рынках. В первую очередь это коснулось предприятий лесопромышленного комплекса. Сюда же можно отнести высокую ключевую ставку. Небольшие компании были ограничены в части финансового заимствования. Ключевая ставка также же влияет на рынок по объему продаж одного из основных грузов, импортируемых в Россию — автомобилей.

Таким образом, 2025 год был, конечно, сложным, но любой кризис — это всегда время возможностей для тех, кто готов меняться. Для ряда российских логистических компаний год был отмечен тем, что они развивались, запускали новые логистические маршруты. К таким компаниям относится и FESCO.

R: Как влияет на рынок геополитическая ситуация?

Г. Р.: Последние, наверное, лет семь мы живем в эпоху неопределенности. В этом году у нас тоже много факторов, на которые мы никак не можем повлиять, и непонятно, что произойдет завтра. В наших силах анализировать происходящее и искать новые форматы работы. Конечно, мы понимаем, в этом году геополитических напряженностей в мире стало еще больше. Но к чему-то мы уже просто привыкли. Например, трудности в Красном море многие теперь воспринимают как некую данность.

R: Как геополитические возмущения влияют на повседневную работу перевозчиков?

Г. Р.: Если говорить о Балтике, то одним из следствий стало то, что был введен обязательный осмотр подводной части судов, приходящих из дальних регионов, на это уходят время и ресурсы. Отдельная история — Ближний Восток. Порты Персидского залива оказались отрезаны от основных транспортных маршрутов, при этом морские сервисы не закрылись. Напротив, в этом регионе мы видим ажиотаж по перевозкам: грузовладельцы и морские операторы активно прорабатывают альтернативные коридоры. Так, например, в марте наше судно впервые выполнило прямой заход в Джидду, это крупнейший морской порт Саудовской Аравии на Красном море, который через сухопутный маршрут обеспечивает транспортную доступность в страны Персидского залива. На фоне ситуации в Ормузском проливе использование альтернативных вариантов судозахода повышает устойчивость транспортных цепочек, дает возможность быть более гибкими в доставке грузов для наших клиентов.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

R: В 2025 году порты Балтийского бассейна выросли по контейнерным перевозкам на фоне общего снижения российского рынка. С чем вы это связываете?

Г. Р.: Здесь, наверное, правильнее говорить о том, что все бассейны работают по принципу сообщающихся сосудов. То есть нельзя анализировать какой-то один коридор в отрыве от остальных. Каждый маршрут чутко реагирует на конъюнктуру рынка, изменение политической и экономической ситуации. Зачастую, если один коридор перегружается, основной груз устремляется по другим. Поэтому возврат объемов перевалки на Северо-Запад отчасти связан с этим фактором. Если посмотреть на динамику прошлого года, то мы видим, что импорт показал наибольший рост на входе через западные коридоры, а экспорт, наоборот, ощутимо вырос на выходе через дальневосточные коридоры.

Если говорить про FESCO, то увеличение присутствия группы на Северо-Западе обусловлено сервисными составляющими. У нас создан качественный, сбалансированный морской сервис, который обслуживается собственным флотом с прямыми маршрутами из Китая и Индии в Санкт-Петербург по два судозахода в месяц. Практически 90% объема в экспорте — это интермодальный груз, который мы сами контролируем, обеспечивая его сквозную перевозку «от двери до двери». Мы организуем комплексную логистику, включая железнодорожную и автомобильную составляющую, что позволяет нам лучше контролировать грузопотоки. Очень важный аспект заключается также в грамотной балансировке контейнерного оборудования и фитинговых платформ для обеспечения ритмичности и регулярности перевозок. В целом мы находим определенное равновесие между амбициями и текущими возможностями при решении задач, и наши успехи связаны как раз с этим.

R: Вызовы текущего года как-то отличаются от прошлогодних?

Г. Р.: Сейчас российские линии испытывают определенные ограничения в фрахтовании флота на мировом рынке. Не все судовладельцы, фрахтовые брокеры готовы работать с нашими линиями. Кроме этого, судовладельцы чаще требуют премию к фрахтовым ставкам при работе через порты на Балтике и Черном море.

R: Планируете в этом году удерживать прошлогодние показатели или наращивать их?

Г. Р.: Любой бизнес должен быть амбициозным. Бизнес, не собирающийся расти, выглядит странно. Мы точно не собираемся останавливаться на достигнутом.

R: За счет чего?

Г. Р.: Основные точки приложения для нас — в первую очередь развитие действующих маршрутов. Перед нами стоит задача сделать их более эффективными и ритмичными. Вторая задача — привлечение нового флота, увеличение тоннажа, замена судов на более крупные. И третье направление — безусловно, открытие новых маршрутов, которые мы активно прорабатываем.

R: Какие направления рассматриваете?

Г. Р.: Прежде всего рассматриваем дружественные страны, в частности — африканские. Видим значительный потенциал на данном направлении. Это Танзания, Египет и другие. Также с интересом смотрим в направлении Латинской Америки.

R: Какие группы товаров по этим направлениям вы считаете перспективными?

Г. Р.: Что касается Южной Африки, оттуда идет рудный концентрат, грузы, требующие соблюдения терморежимов: фрукты, соки. А, например, из Кении в Россию в качестве импорта доставляются чай и кофе. В Латинскую Америку из России перевозятся удобрения, битум, металлопродукция, а обратно идут мясная заморозка, орехи, табак и прочее.

R: Обнадеживающие планы для «эпохи неопределенности».

Г. Р.: Как я уже говорил, кризис — это всегда время возможностей. Мы продолжаем работать, несмотря на состояние турбулентности, принимаем все обстоятельства как должное. Мы уже адаптировались к таким условиям, знаем, как с ними обходиться и как из них «выруливать». Имеем видение, как развиваться дальше и наращивать объемы. Всегда стремимся смотреть на логистику глазами клиентов. В этом году, чтобы быть еще более открытыми и оперативно реагировать на изменения спроса, запустили программу «Год клиента». Вместе с теми, кто пользуется нашими возможностями и может дать объективную обратную связь, будем донастраивать сервисы и создавать новые. В бизнесе важно вовремя меняться. ■

Транспортная группа FESCO — одна из крупнейших транспортно-логистических компаний России с активами в сфере портового, железнодорожного и интегрированного логистического бизнеса. FESCO принадлежит Владивостокский морской торговый порт, интермодальный оператор «ФЕСКО Интегрированный Транспорт», оператор рефрижераторных контейнеров «Дальрефтранс», а также компании «Трансгарант» и «ФЕСКО Транс». Группа оперирует собственными терминальными комплексами в Новосибирске, Хабаровске, Томске, Владивостоке и Калининграде. Контейнерный парк группы составляет 200 тыс. TEU, количество фитинговых платформ — почти 15 тыс. единиц. Флот включает более 30 транспортных судов в управлении, которые осуществляют перевозки преимущественно на собственных морских линиях. В ноябре 2023 года контрольный пакет акций указом президента РФ передан госкорпорации «Росатом».

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕАЛЬНОСТИ

НА ЛОГИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СМЕНИЛИСЬ ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ, ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ СХЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ, УВЕЛИЧИЛИСЬ ОБЪЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ СКЛАДСКИХ МОЩНОСТЕЙ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

За последние четыре года рынок логистики Санкт-Петербурга претерпел значительные изменения под влиянием политической и экономической ситуации в стране, санкционных ограничений и глобальной нестабильности. Из приграничного региона и России ушли западные игроки, были скорректированы международные и внутренние логистические цепочки маршрутов, выросла популярность мультимодальных схем доставки грузов.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СУЩЕСТВЕННО ВЫРОС СПРОС НА МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ ТРАНСПОРТА ПОД ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ОДНОГО ОПЕРАТОРА

ЗАКРЕПЛЕНИЕ НОВОГО Санкт-Петербург исторически выполнял функцию главных морских ворот страны на европейском направлении, рассказывает профессор Финансового университета при Правительстве РФ Надежда Капустина, и именно поэтому тектонические сдвиги последних четырех лет затронули логистическую инфраструктуру города и всего Северо-Западного федерального округа с особой остротой. «Произошел фундаментальный пересмотр устоявшихся маршрутов, партнерских связей и самой философии управления цепочками поставок, которая десятилетиями строилась вокруг кратчайшего морского плеча до портов Европы. Место ушедших международных операторов — Maersk, MSC, CMA CGM и ряда других — заняли компании из дружественных юрисдикций. Прежде всего это китайские, турецкие и ближневосточные перевозчики, а также отечественные игроки (FESCO, „Дело“, „Глобал Портс“ и т. п.), которые сумели нарастить собственный флот и расширить географию сервисов»,— говорит она.

Основной этап перестройки цепочек поставок и работы портов Северо-Запада уже пройден, считает заместитель генерального директора службы доставки Dalli Николай Шадов. Балтийский бассейн после спада 2022 года восстановил объемы: 248,6 млн тонн в 2023 году, 273 млн тонн в 2024 году и 271,3 млн тонн в 2025 году. Большой порт Санкт-Петербург также восстановился до 49,6 млн тонн в 2023 году, 52 млн тонн в 2024 году и 54,6 млн тонн в 2025 году. Это показывает, что регион уже вышел из режима шоковой перестройки и работает в логике закрепления новых маршрутов. Основу грузовой базы по-прежнему формируют нефть и нефтепродукты, значимую роль играют удобрения, уголь и контейнерные грузы. Перспективы дальнейшего роста связаны прежде всего с контейнерным направлением, удобрениями, зерном и расширением портовых мощностей.

Санкт-Петербург вместе с остальными международными российскими портами уже четыре года живет без глобальных контейнерных перевозчиков, напоминает генеральный директор компании «Си-Шиппинг» Алексей Гагаринов, которые прекратили перевозки российских внешнеторговых грузов в 2022 году. За это время сформировался абсолютно иной рынок из новых морских контейнерных перевозчиков, представляющих в основном российских и китайских операторов контейнерных линий. Сложившаяся ситуация на рынке морских контейнерных перевозок является более благоприятной с точки зрения экономической безопасности страны, чем было ранее, когда рынок морских перевозок, особенно в Санкт-Петербурге, на 100% контролировался глобальными перевозчиками.

На сегодняшний день Большой порт Санкт-Петербург, добавляет господин Гагаринов, имеет регулярное устойчивое морское контейнерное сообщение с портами Азии, Индии, Бразилии, ряда стран Северной Африки, а именно, Египта, Ливии, Марокко. Будут открываться и новые географические направления. «Однако сами перспективы по увеличению грузопотока товаров высокой степени переработки, перевозимых в контейнерах, непосредственно связаны с покупательской активностью как в нашей стране, так и за рубежом. В настоящее время, к сожалению, такая активность заметно снижается. Тем не менее рост перевозок в Петербурге поддерживается за счет развития морского коридора в Калининград, контейнеризация грузопотока которого сейчас составляет более 40%»,— отмечает представитель рынка.

В ОДНОЙ СВЯЗКЕ По мнению экспертов, в Санкт-Петербурге и прилегающих регионах значимы и автогрузоперевозки и железная дорога, в особенности в связке с морскими портами. За последние несколько лет существенно вырос спрос на мультимодальные схемы доставки грузов, предполагающие использование несколько видов транспорта под ответственностью одного оператора.

По словам генерального директора ГК «ФТС-Сервис» Артема Валеева, петербургский рынок сконцентрирован на портово-терминальной инфраструктуре с участием крупных мультимодальных операторов. За два года заметно усилилась роль компаний, которые могут дать не отдельную услугу, а сквозной сервис: море плюс терминал плюс железная дорога или авто до склада плюс складская обработка плюс документооборот. Авто в СЗФО — это прежде всего доставка «от терминала до склада» и развозка по региону. «По нашей практике, за 2022–2026 годы роль авто в цепочках не снизилась, а стала более заметной именно из-за перестройки маршрутов и роста значения складской логистики вокруг Петербурга. При этом большие маршруты по стране чаще уводятся в железную дорогу, а авто остается критичным на стыках и для срочных или небольших партий. Также трендом можно считать повышение требований к прозрачности и управлению рисками: клиенты хотят купить уже не просто перевозку, а гарантированный результат по срокам»,— делится господин Валеев.

Оптимизация затрат на логистику импортных грузов вполне возможна через комплексный подход, отмечает генеральный директор ООО «Европак» Людвиг Тарханьян. Компании уже успешно диверсифицируют маршруты через порты Дальнего Востока. Такой шаг позволяет обходить перегруженные направления. Кроме того, регулярный мониторинг цен на морской фрахт помогает вовремя ловить выгодные окна. Переход на мультимодальные схемы сочетает море и железную дорогу. В результате снижаются общие расходы на транспортировку, а долгосрочные контракты с перевозчиками фиксируют тарифы на стабильном уровне.

Грузовой автотранспорт, добавляет господин Тарханьян, всегда играл ключевую роль в международных цепочках поставок. Особенно это касается «последней мили» для импорта. Такой этап стал неотъемлемой частью мультимодальных схем.

«Четыре года назад, в 2022 году, его доля в общем объеме составляла 25–30%. Это обеспечивало доставку от терминалов до складов. К 2026 году доля выросла до 35–40%. Причина — рост контейнерных потоков и дефицит альтернативных вариантов. При этом факторы вроде роста ставок „Платон“, дефицита водителей и удорожания топлива увеличили стоимость автоперевозок на 30–50%. Они добавили издержек бизнесу»,— отмечает представитель отрасли.

О текущих проблемах на рынке грузовых автоперевозок напоминает и исполнительный директор транспортной компании Delko Ильяс Гильманов. С 2024 года отрасль испытывает давление из-за роста издержек, старения парка и сложностей с обслуживанием лизинговых платежей. «Последние несколько месяцев мы наблюдаем незначительный рост тарифов на перевозку, но, к сожалению, на фоне увеличения расходной части этого недостаточно для обеспечения рентабельности бизнеса. В 2025 году зафиксированы рекордно низкие продажи тягачей и полуприцепов. В 2026 году возросли расходы на ремонт устаревающей техники, систему „Платон“ и платные дороги. Из-за банкротств, перехода на ЭТРН и введения реестра экспедиторов сокращается число перевозчиков. Данные факторы могут повлиять на формирование тарифов, которые обеспечат полноценную компенсацию расходов перевозчиков»,— полагает он.

ОБЕСПЕЧИТЬ ПОТРЕБНОСТЬ По словам экспертов, перестроение логистических цепочек поставок неизбежно потребовало адаптации складского бизнеса региона. «В 2024 году, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области был зафиксирован рекордный ввод складов: 781 тыс. кв. м, что на 37% выше предыдущего максимума. Но уже в 2025 году рынок перешел от дефицита к более сбалансированной модели. Объем сделок со складами снизился на 48%, до 272 тыс. кв. м, а доля свободных площадей выросла до 3,8%. Иными словами, перестройка цепочек поставок потребовала быстрого наращивания складской инфраструктуры, а затем рынок вошел в фазу оптимизации и более умеренного спроса»,— отмечает господин Шадов.

Возросшая потребность в кросс-докинговых операциях, связанная с увеличением числа перевалок груза в пути, считает госпожа Капустина, стимулировала спрос на современные складские комплексы класса А и А+ вблизи ключевых транспортных узлов, выходов на федеральные трассы М11 и М10, а также в непосредственной близости от железнодорожных терминалов. Вакантность складских площадей в Петербурге и Ленобласти опустилась до минимальных значений. Все это спровоцировало рост ставок аренды, а девелоперы запустили ряд новых проектов формата built-to-suit, ориентированных на конкретных заказчиков с нестандартными требованиями к температурному режиму, зонированию и пропускной способности. ■

«ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОТЕ МОГУТ ВОЗНИКАТЬ КАЖДЫЕ ДВЕ НЕДЕЛИ»

ИЛЬЯ РИСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ GBS, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **REVIEW** О ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ИЗМЕНЕНИЯХ НА ЛОГИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ, О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЦИФРОВОЙ ТОРГОВЛИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, С КАКИМИ СТРАНАМИ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ E-COMMERCE. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА

REVIEW: Как изменился рынок логистики с 2022 года? Как это повлияло на вашу работу?

ИЛЬЯ РИСИН: Как мы знаем, с конца февраля 2022 года понятные логистические пути и маршруты, которые связывали Россию с Европой и США, практически одномоментно прекратили существование. Новые транзитные решения через третьи страны появились достаточно быстро, заметно вырос объем перевозок через Азию. Перестройка была сложной, но изменения 2022 года были уже не первым коренным изменением на рынке логистики. Достаточно вспомнить эпидемию ковида, мгновенное отключение пассажирских перевозок и так далее. Уже после этого мы поняли, что нужно учиться жить, понимая, что изменения могут произойти внезапно и в любую секунду.

R: Были ли за последнее время еще какие-то значимые события, которые повлияли на рынок?

И. Р.: Конечно, заметно на рынок логистики повлиял конфликт на Ближнем Востоке. Он отразился и на нашей компании, поскольку у нас достаточно тесное взаимодействие с ОАЭ. Мы уже ищем пути для продолжения сотрудничества. Не так давно мы встречались с коллегами на одной из профильных конференций и пришли к выводу, что нет смысла обсуждать, например, сложности с трансграничными платежами. Просто нужно каждые две недели выстраивать новую схему работы, и именно в такой парадигме и стоит нам сейчас жить. Не нужно считать, что текущие реалии — это плохо, важно перестроить работу компании так, чтобы она могла быстро адаптироваться. Это одно из главных условий успеха на логистическом рынке.

R: Велика ли конкуренция на логистическом рынке?

И. Р.: Логистический бизнес сложный и конкурентный, особенно из-за того, что он кажется простым. Создается впечатление, что все несложно: у тебя есть клиент, который хочет что-то привезти, у тебя есть владелец машины. Кажется, что достаточно заключить договор — и ты уже стал экспедитором, больше ничего не надо. Поэтому формально у нас в стране действует около 60 тыс. экспедиторских компаний, в основном это малый бизнес. Средних компаний на рынке — до тысячи, крупных — до ста.

R: Но все сложнее, чем кажется…

И. Р.: Да. Поиск эффективных цепей поставок — это сложная задача, потому что рынок постоянно меняется. Чтобы поддерживать актуальные тарифы на перевозки и обеспечивать оптимальное соотношение цены и качества, необходимо постоянно мониторить все факторы, влияющие на рынок. Это довольно большая работа.

Тем не менее за последние годы с логистического рынка ушло не так много компаний, появились новые. Поскольку все же 2022 год стал и годом возможностей. Крупные производители создавали логистические подразделения для обеспечения собственных нужд. Приходили новые игроки. Для того, чтобы сохранять позиции на рынке, нужно постоянно что-то придумывать и развиваться. Например, в прошлом году наша компания стала агентом «Аэрофлота». Мы также получили членство в Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА). И это позволяет нам получать доступ к грузовым емкостям первого плеча, иметь актуальную информацию о том, что происходит на рынке, и в конечном счете получать минимальную наценку и предлагать лучшие цены на услуги.



ООО «ГБС-БРОКЕР»

R: Что еще помогает вам сохранять конкурентоспособность?

И. Р.: Мы оказываем очень широкий спектр услуг для компаний, которые начинают работать или уже работают в сфере трансграничной электронной торговли. Раньше часть бизнеса забирали на себя карго-перевозчики, сейчас ситуация изменилась, поскольку карго-перевозчиков становится все меньше. По запросу селлера мы организовываем контрактное производство: находим производителя, например, в Китае и обеспечиваем контроль за качеством производства, доставляем образцы, помогаем зарегистрировать товар в системе «Честный знак» и промаркировать его, осуществляем таможенное оформление и доставляем продукцию до конечного потребителя. По факту мы помогаем малому и среднему бизнесу выходить из «серой» зоны, строим решения, которые позволят эффективно работать в правовом поле. Сейчас в России подобные услуги оказывает ограниченное число игроков, но спрос на подобное комплексное сопровождение бизнеса будет только расти.

R: Есть ли снижение маржинальности логистического бизнеса в целом?

И. Р.: Я не вижу явного сокращения прибыльности, потому что при правильном управлении рост затрат обычно компенсируется сокращением издержек.

R: Ожидаются ли какие-то значимые нововведения, связанные с логистикой внутри РФ и в странах ЕАЭС?

И. Р.: Да, с конца прошлого года был введен контроль движения грузов между Казахстаном и Россией. С 1 апреля введена так называемая система СПОТ. Это новый механизм контроля импорта из стран ЕАЭС. С 1 июля 2026 года все импортеры, ввозящие товары автотранспортом, должны работать через систему СПОТ и подтверждать ожидание и поставку товаров до пересечения границы в РФ. Это позволит ликвидировать схемы «серого» импорта, при которых товары ввозятся без уплаты налогов через фирмы-однодневки.

Также в текущем году нас ждет новый закон о транспортной экспедиции. Логистические компании должны регистрироваться на портале «ГосЛог». С 1 сентября все документы, которые сопровождают экспедиторскую деятельность внутри России, должны перейти в электронный вид. Предполагается, что эти меры помогут повысить безопасность транспортно-экспедиционной деятельности и усилить контроль за перевозкой грузов.

R: Расскажите о том, как вы сейчас работаете с Китаем.

И. Р.: «Посылочный» бизнес — одно из основных направлений нашей работы. В течение прошлого года мы наблюдали многократный рост поставок одного из наших клиентов — российского маркетплейса — из Китая. Другие маркетплейсы тоже смотрят в эту сторону. В том числе и зарубежные. Например, на российский рынок в прошлом году вышел китайский маркетплейс «Деву» и стал самостоятельно развивать продажи в России. А ближайшие годы в Россию придут другие китайские маркетплейсы, они будут пользоваться услугами и китайских, и российских логистических компаний.

R: Почему объемы трансграничной торговли с Китаем заметно выросли именно в прошлом году?

И. Р.: Примерно до осени 2024 года мы испытывали сложности с платежами из Китая, а надежные и эффективные платежные системы заработали только в октябре-ноябре позапрошлого года. Кроме того, сыграло роль ослабление рубля.

R: Каковы перспективы развития рынка трансграничной торговли в целом?

И. Р.: Во многих странах доля трансграничной торговли занимает до 20–25% от всего объема e-commerce. В России же этот показатель составлял в 2024 году 2,9%, в 2025 году — более 3,5%. То есть сегмент развивается, ему есть куда расти.

R: Может ли российский сегмент трансграничной торговли достичь 20% от всего e-commerce в стране?

И. Р.: Скорее да. Но есть факторы, которые сдерживают развитие этого сектора. Так, в России в скором времени вступит в силу новое законодательство в сфере трансграничной электронной коммерции. Оно подразумевает изменение налогообложения посылок: будет поэтапно вводиться НДС на товары в этой сфере вплоть до 2030 года. Это повысит стоимость импортных товаров и затормозит развитие торговли.

R: Что вы предлагаете, как лучше всего вводить НДС для зарубежных товаров, на какие моменты стоит обратить внимание?

И. Р.: Я возглавляю комитет международного развития Ассоциации трансграничной электронной торговли и электронной коммерции, и все эти вопросы мы обсудили и направили свои пожелания по поводу введения НДС для импортных товаров в сфере e-commerce в профильные министерства. Поэтому я могу высказать не только свою позицию, но и мнение всего отраслевого сообщества.

Введение и увеличение ставки НДС в той сфере должно быть очень плавное, чтобы изменения для потребителя изменения не были резкими. Нужно смотреть на размер налога. Должен ли он быть таким же, как и для других товаров? Ведь когда мы импортируем товар в режиме b2b (бизнес для бизнеса), мы платим НДС от закупочной цены. А когда товар затем продается внутри страны, то мы уже платим НДС от продажной цены, и это может быть уже другая цифра. В итоге электронная коммерция с импортом становится дороже в налогообложении по сравнению с внутренними продажами.

R: Как вы планируете развиваться в текущем году?

И. Р.: Мы будем развивать собственную сеть складов временного хранения (СВХ), на которой мы оформляем посылки электронной коммерции. У нас уже пять СВХ. В этом году мы планируем открыть еще четыре склада в Екатеринбурге, Новосибирске, Московской области и в Москве. Планируем активно работать с Китаем. Будем заниматься поставкой сборных грузов, грузов собственной сборки для селлеров. Это тот сегмент, который сейчас стал очень интересен в силу того, что сегмент грузов карго, которые провозят через границу без официального таможенного оформления, уходит.

R: С какими странами вы еще работаете и какие могут «выстрелить»?

И. Р.: Мы также работаем с Турцией, ОАЭ, Гонконгом, Кореей, Индией. И ожидаем, что со стороны Индии будет заметный рост. В этой стране e-commerce очень хорошо развит, а межграничной торговли в данном сегменте почти нет. Но перспективы очень хорошие. Кроме того, постепенно страны, которые мы называем недружественными, тоже смотрят на возможность взаимодействия с Россией. Это в том числе страны Евросоюза.

R: Будет ли развиваться экспорт товаров электронной коммерции и в какие страны?

И. Р.: Будет. И, в частности, в страны ЕАЭС. Маркетплейсы и российские производители активно рассматривают возможность несырьевого экспорта в ближайшие страны. Например, мы уже помогаем организовывать маркетплейсам поставки в Грузию, Азербайджан и Узбекистан, объемы торговли растут кратно год к году. ■

В ФАЗЕ ЖЕСТКОЙ ПЕРЕНАСТРОЙКИ

РЫНОК ГРУЗОВЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК ПЫТАЕТСЯ ВОССТАНОВИТЬСЯ, НЕСМОТРЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ РОСТ ОПЕРАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК БИЗНЕСА И ПОВЫШЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

В условиях текущей экономической ситуации российский рынок грузовых автоперевозок, как и вся большая логистика, сталкивается с существенными вызовами. Увеличение налоговой нагрузки, удорожание заемных средств, рост цен на топливо и технику подталкивают бизнес к поиску новых путей оптимизации и повышения эффективности деятельности. Эксперты полагают, что, несмотря на то, что к концу 2025 года автогрузоперевозки частично вышли из стагнации, говорить о существенном изменении ситуации в отрасли в лучшую сторону пока рано.

СТАРЫЕ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ По словам директора дивизиона «Коммерческие автомобили» ГК «Автодом» и ГК «Автоспеццентр» Ильи Молчанова, рынок грузовых автоперевозок в России завершил 2025 год с позитивной динамикой. Во втором полугодии прошлого года отрасль вышла из стагнации, чему способствовало переключение грузоотправителей с железнодорожного транспорта на более гибкий — автомобильный. Однако восстановление сегмента происходит на фоне роста издержек. Ключевыми факторами давления на бизнес остаются высокая ключевая ставка, удорожание лизинга и топлива, а также кадровый дефицит водителей.

«Стоимость услуг также демонстрирует уверенный рост. По итогам 2025 года тарифы на внутрироссийские перевозки выросли на 12,3%. В текущем году ожидается рост стоимости услуг грузоперевозчиков в диапазоне от 5 до 15%. Это связано с повышением налога на добавленную стоимость, отменой льгот для малого бизнеса и обязательным переходом на электронные транспортные накладные (ЭТРН), что требует дополнительных инвестиций в цифровизацию»,— отмечает эксперт

Схожее ситуацию на рынке комментирует и руководитель дивизиона «Северо-Запад» ГК «Альфа-Лизинг» Дмитрий Асадов. Высокая ключевая ставка резко замедлила деловую активность на рынке грузоперевозок: индекс ATrucks, отражающий соотношение грузов и транспорта на рынке, в феврале 2025 года опускался до отметки –77 (ниже пандемийного уровня). Часть перевозчиков работала в минус или на грани рентабельности, число банкротств в отрасли выросло, а лизинговые компании фиксировали массовые возвраты техники от неплатежеспособных клиентов. К концу года рынок начал стабилизироваться: индекс ATrucks восстановился до –4, ставки фрахта вернулись к уровню 74–75 рублей за км.

«В 2026 году ожидается умеренное восстановление: при условии снижения ключевой ставки во втором полугодии рост спроса может достичь 7–16%. При снижении ставки во втором полугодии рост спроса может ускориться до 10–15%, но продажи грузовиков останутся на уровне 2025 года. Существенным вызовом станет переход на ЭТРН с 1 сентября 2026 года, что приведет к уходу мелких игроков и ускорению консолидации отрасли»,— считает господин Асадов.

В настоящее время российский рынок грузовых автоперевозок демонстрирует устойчивый дисбаланс между спросом и предложением: количество перевозчиков превышает потребности заказчиков, что усиливает конкуренцию и оказывает давление на ставки, отмечает партнер по PR-менеджменту ООО «ТендерПро» Ольга Павлова. По итогам анализа тендерной активности в сегменте грузоперевозок в среднем на один тендер в сегменте грузовых автоперевозок приходится 17–20 участников, при этом в 25–30% процедур число заявок превышает 25 компаний, а в отдельных случаях достигает 30 и более. За последний год расходы на топливо выросли на 10–15%, стоимость запчастей и обслуживания — на 15–25%, лизинговые платежи — в среднем на 10–20%. При этом средние ставки по тендерам увеличились не более чем на 3–7%, а в ряде сегментов остались на прежнем уровне или снизились на 5–10%. В результате рентабельность перевозчиков сократилась, по разным оценкам, на 5–12 п. п.

По мнению генерального директор онлайн-сервиса для управления логистикой Pooling Михаила Чушкова, российский рынок грузовых автоперевозок сейчас находится не в фазе роста, а в фазе жесткой перенастройки. «После перегрева 2023–2024 годов рынок вошел в период, когда ключевое влияние на тарифы оказывают не столько объемы грузов, сколько стоимость владения парком, дефицит водителей и высокая цена денег. Это подтверждает и смежный индикатор: продажи новых тяжелых грузовиков в России по итогам 2025 года, по данным „Автостата“, упали на 54% — это минимум за пять лет. Массового обновления парка не происходит, рынок живет в логике осторожных инвестиций и продления срока службы техники»,— отмечает он.

СВОЯ ОСОБЕННОСТЬ Ситуация на рынке грузовых автоперевозок в СЗФО, в частности в Санкт-Петербурге, в целом соответствует общероссийским тенденциям, но она имеет региональные особенности, полагают эксперты. «Если оценивать ее через данные нашей платформы по Северо-Западу, то Северная столица и федеральный округ живут в схожей логике, но не синхронно. В первом квартале 2026 года количество заявок в петербургском сегменте составило 32, это на 54,9% меньше, чем годом ранее. В контуре СЗФО — 195 рейсов: плюс 174,6% к слабой базе первого квартала 2025-го, но минус 37,5% к четвертому кварталу. Говорить о равномерном росте нельзя: скорее очень волатильный спрос и перераспределение активности внутри макрорегиона»,— делится господин Чушков.

Специфика Петербурга и СЗФО в том, считает президент и председатель правления группы компаний MRT Владислав Айрапетов, что здесь сильна связка «порт — склад — авто». Регион остается ключевым логистическим узлом для Балтики, каботажа, контейнеров и зерновых грузов, а значит, спрос на автомобильное плечо вокруг портов, терминалов и распределительных центров будет сохраняться. При этом Северо-Запад чувствителен к любым изменениям в морской логистике и загрузке складов. Сам региональный рынок фрагментирован: заметную долю держат федеральные сети, прежде всего компании масштаба «Деловых линий», ПЭК, DPD, «Байкал Сервиса», «Возовоза», но очень большой объем по-прежнему выполняют средние и малые перевозчики.

По мнению генерального директора компании «АСТ Плюс» Дмитрия Говорова, раньше Санкт-Петербург был более понятной точкой входа для регулярного линейного контейнерного импорта. Сейчас часть потока переходит на юг, в том числе в Новороссийск, часть идет по железной дороге в московский узел и на Урал, а потом уже перераспределяется по стране, включая Северо-Запад. «Санкт- Петербург не выпал из логистики, но для многих грузов перестал быть первой и очевидной точкой входа. Из-за этого и сам рынок СЗФО стал жестче. Здесь экономика рейса часто ломается на лишнем плече и перекосе потока. Груз есть в сторону нашего региона, а не из него. Поэтому математику нередко приходится считать уже с холостым пробегом до Москвы. В целом по отрасли бурного роста я бы не ждал. Скорее продолжится оздоровление. Слабые игроки будут уходить, часть компаний сократит парк, часть уйдет в более легкие модели, а оставшиеся станут еще жестче считать рентабельность каждого направления»,— полагает эксперт.

Директор по управлению рисками ГК «Интерлизинг» Антон Мелехин прогнозирует, что ближайшие месяцы, вероятнее всего, пройдут под знаком консолидации: слабые и низкомаржинальные перевозчики будут уходить с рынка, а крупные и технологичные компании — усиливать позиции. Регуляторная нагрузка продолжит расти, поскольку отрасль уходит в электронный документооборот, реестры и более жесткий контроль за грузами.

«Для Петербурга и Ленобласти,— отмечает он,— это означает дальнейшее укрепление роли как логистического хаба, но с более высокой стоимостью сервиса и усилением спроса на точность, скорость и цифровую дисциплину. Рынок останется живым и востребованным, но простым его назвать уже нельзя: рост будет идти не столько за счет объема, сколько за счет перераспределения потоков, укрупнения игроков и повышения эффективности».

Рынок логистики переживает сложный период, ситуация в СЗФО соответствует общероссийской, отмечает генеральный директор транспортно-экспедиторской компании «Салаир» Артем Городецкий. «При этом отрасль сейчас движется к прозрачности: ужесточение контроля и цифровизация снизят долю „серых“ схем. Компании, продолжающие демпинговать, столкнутся с убытками: в новых условиях низкая цена не компенсирует рисков и издержек. В результате останутся игроки с высоким уровнем цифровизации, способные быстро адаптироваться к новым реалиям. Массовый переход на ЭТРН ускорит документооборот, сократит издержки на печать, хранение и доставку бумаг, повысит прозрачность операций. Однако успех зависит от готовности инфраструктуры, иначе это неминуемый коллапс: задержки отгрузок, ошибки в учете»,— считает представитель рынка. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК НАБЛЮДАЕТСЯ ДИСБАЛАНС МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ: КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕВОЗЧИКОВ ПРЕВЫШАЕТ ПОТРЕБНОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ, ЧТО УСИЛИВАЕТ КОНКУРЕНЦИЮ И ОКАЗЫВАЕТ ДАВЛЕНИЕ НА СТАВКИ

ВАГОНЫ НА ТОРМОЗАХ

ОБЪЕМЫ ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ВАГОНОВ 2025 ГОДУ В СЗФО СОКРАТИЛИСЬ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ УМЕРЕННОГО РОСТА РЫНКА ЕСТЬ, НО ВСЕ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА И ОБЩЕГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ. АРТЕМ АЛДАНОВ

В 2025 году российский рынок лизинга железнодорожных вагонов столкнулся с серьезным снижением объемов, что обусловлено уменьшением спроса на логистику и транспортных услуги на фоне снижения различных производственных показателей, ограничения возможности заимствований и других факторов. В СЗФО ситуация в целом отражает общероссийские тренды, но имеет свои региональные нюансы. Эксперты указывают на наличие потенциала для восстановления и умеренного роста рынка в 2026 году, при этом окончательное развитие ситуации во многом зависит от текущего состояния экономики внутри страны и глобальных процессов.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГМЕНТ ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ВАГОНОВ ЗА 2025 ГОД СЖАЛСЯ ПРИМЕРНО В ДВА РАЗА, ЧТО СВЯЗАНО С ВЫСОКОЙ БАЗОЙ 2024 ГОДА, КОГДА БЫЛИ ЗАКЛЮЧЕНЫ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ ПО ПОСТАВКЕ ПОЕЗДОВ ДЛЯ ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ МАГИСТРАЛИ МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

БЕЗ ПЕРЕГРЕВА И ОПТИМИЗМА По словам директора по рейтингам кредитных институтов агентства «Эксперт РА» Анатолия Перфильева, сегмент лизинга железнодорожных вагонов за 2025 год сжался примерно в два раза, что связано с высокой базой 2024 года, когда были заключены крупные сделки по поставке поездов для высокоскоростной магистрали Москва — Санкт-Петербург.

«Без учета указанных разовых сделок снижение было бы менее выраженным — примерно на 14%. Объем производства вагонов в 2025 году сократился на треть из-за уменьшения погрузки на сети РЖД и профицита вагонного парка в целом по рынку. Простой составов влечет за собой дополнительные издержки, небольшие операторы расторгают договоры лизинга: вагоны изымаются либо перепродаются крупным игрокам. Также в сегменте отмечается самая высокая доля реструктуризаций в лизинговом секторе, по множеству сделок лизинга железнодорожной техники пересматриваются условия на более лояльные, даются отсрочки платежей. Существенного роста погрузки на железнодорожные сети в текущем году не ожидается, однако поддержку здесь может оказать ускоренное списание грузовых вагонов в связи с ростом вагонного парка с истекающим сроком службы в этом сегменте. Как следствие, лизинг железнодорожных вагонов в 2026 году может показать умеренный прирост: около 10% к 2025 году»,— полагает господин Перфильев.

По мнению доцента Финансового университета при Правительстве РФ Марчела Кырлана, текущую ситуацию на рынке лизинга железнодорожных вагонов в СЗФО можно охарактеризовать как сдержанную, без признаков перегрева, но и без выраженного инвестиционного оптимизма. В целом она схожа с общероссийской: рынок остается под давлением высокой стоимости фондирования, снижения доходности операторского бизнеса, удорожания ремонта и охлаждения спроса на новый подвижной состав. В 2025 году железнодорожный сегмент стал одним из наиболее просевших в корпоративном лизинге.

«Специфика Северо-Запада не в том, что он живет по иным законам, а в том, что здесь сильнее влияние экспортно-логистического контура, портовой инфраструктуры и грузовой базы, завязанной на Балтийский бассейн, Усть-Лугу, Санкт-Петербург, лес, минеральные удобрения, нефтехимию и контейнерные потоки»,— делится господин Кырлан.

С другой стороны, отмечает эксперт, именно в СЗФО расположен Тихвинский вагоностроительный завод — это один из ключевых производителей грузовых вагонов, поэтому регион одновременно чувствителен и к спросу со стороны операторов, и к циклам вагоностроения. Основные лизингополучатели в этом сегменте, как правило, не случайные инвесторы, а профессиональные участники рынка: операторы подвижного состава, крупные грузоотправители и логистические компании, которым нужно либо обновлять парк, либо точечно добирать специализированные типы вагонов под конкретную грузовую номенклатуру.

«Прогноз на ближайшее время — умеренно осторожный. Быстрого восстановления я бы не ожидал. На рынок будут влиять пять ключевых факторов: стоимость денег, доходность операторского бизнеса, профицит или расчистка парка на сети, темпы списания старых вагонов и структура грузовой базы. Иными словами, рынок сейчас живет не в фазе экспансии, а в фазе отбора наиболее экономически оправданных сделок. Если ставка продолжит снижаться, а грузовая база стабилизируется, то во втором полугодии 2026 года возможна более активная точечная разморозка спроса»,— отмечает господин Кырлан.

СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ Снижение интереса к лизингу железнодорожных вагонов подтверждают и представители рынка, но не считают его критичным. Первый заместитель генерального директора компании «Балтийский лизинг» Антон Сапожков комментирует: «Рынок лизинга грузовых вагонов в Северо-Западном федеральном округе развивается в рамках общероссийских трендов, и ключевая характеристика 2025–2026 годов — не падение рынка как такового, а его структурная трансформация. Сектор грузоперевозок оказался под давлением сразу нескольких факторов, и в первую очередь — высокой ключевой ставки, которая радикально изменила экономику долгосрочных инвестиционных решений. Однако было бы некорректно говорить о схлопывании спроса: он не исчез, а стал более избирательным, прагматичным и ориентированным на понятную, просчитанную окупаемость».

В силу региональной специфики на Северо-Западе, говорит господин Сапожков, наблюдается отчетливый фокус на поддержку экспортных потоков через Балтийское море и активное развитие портовых мощностей. На этом фоне растет спрос на универсальные вагоны, однако из-за высокой ставки, укрепления рубля и общего снижения грузопотока основной интерес клиентов лизинговых компаний смещается от закупки новых вагонов к возвратному лизингу и рефинансированию, направленным на поддержание ликвидности.

«Тем не менее „Балтийский лизинг“ в своих прогнозах позитивно оценивает перспективы 2026 года, в том числе благодаря реализации отложенного спроса и постепенному снижению ключевой ставки. По нашим оценкам, комфортный уровень ставки для бизнеса — это 11–14%, и во второй половине года мы вполне можем прийти к этому значению. Таким образом, мы ожидаем сдержанного восстановления спроса после спада 2025 года и даже небольшого роста по нескольким ключевым направлениям. Что касается портов Северо-Западного региона, то здесь также прогнозируется умеренное увеличение объемов по основным экспортным грузам, в том числе по удобрениям, зерну и металлам»,— прогнозирует представитель рынка.

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ Нужно учитывать, что лизинг железнодорожных вагонов, продолжает тему начальник управления по работе с клиентами железнодорожной отрасли АО «Газпромбанк Лизинг» Андрей Бочаров, носит долгосрочный и капиталоемкий характер. Поэтому наибольшая часть лизинговый компаний, предоставляющих такой продукт,— это компании, имеющие доступ к длинному банковскому фондированию, и таких компаний немного. По итогам 2025 года 97% нового бизнеса в сегменте лизинга железнодорожной техники приходится всего на семь лизинговых компаний. Общая ситуация в железнодорожной отрасли накладывает свой отпечаток на лизинг вагонов. Сокращение грузовой базы, переход грузов на автотранспорт, падение доходности оперирования, профицит подвижного состава, рост стоимости ремонтов привели к сокращению спроса на железнодорожные вагоны. По итогам 2025 года выпуск грузовых вагонов российскими предприятиями сократился на 29,5%, до 52,7 тыс. единиц (данные Росстата). В 2026 году, исходя из текущих предпосылок, ожидается сокращение производства еще на 15–20%.

В условиях высокой ключевой ставки, подчеркивает эксперт, характерным трендом на рынке лизинга является использование плавающей ставки финансирования — по мере снижения ключевой ставки график лизинговых платежей также будет снижаться. Растут запросы на увеличение баллона (остаточного платежа) в конце срока лизинга и грейс-периоды (сниженные платежи) в течение первого года срока лизинга. Однако структурировать такие сделки необходимо взвешенно: амортизация и износ вагонов будут происходить быстрее, чем выплачивается стоимость.

«Стоит отметить, что общее снижение спроса на грузовые вагоны положительно складывается на цене новых вагонов для покупателей. Для компаний, которым сейчас необходимо приобретать вагоны, сейчас может быть лучшее время для покупки. Плановое выбытие парка по сроку службы, досрочное списание вагонов, стабилизация цен на экспортные товары, восстановление погрузки, а также продолжение тренда снижения ключевой ставки будут оказывать положительное влияние на спрос на подвижной состав и, соответственно, на рынок лизинга железнодорожной техники во втором полугодии 2026 года, а также в 2027 году»,— резюмирует господин Бочаров. ■

ПРОИЗВОДСТВА СТРЕМЯТСЯ К КОМПАКТНОСТИ

АКТИВНОЕ ОСВОЕНИЕ «СЕРОГО ПОЯСА» ДЕВЕЛОПЕРАМИ ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ ПЕРЕФОРМАТИРУЕТ РЫНОК ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОИЗВОДСТВА АКТИВНО ВЫВОДЯТСЯ В СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ И ЗА ЧЕРТУ ГОРОДА, ЧТО НЕИЗБЕЖНО ПЕРЕСТРАИВАЕТ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОТОКИ. ДЛЯ БОЛЕЕ УДОБНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ГОРОДЕ ВСЕ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ СТАНОВЯТСЯ НЕБОЛЬШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ — ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ ФОРМАТ LIGHT INDUSTRIAL. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Объем спекулятивного предложения производственных площадей Санкт-Петербурга и Ленинградской области по итогам 2025 года составляет около 2,6 млн кв. м. На объекты формата light industrial приходится 5% (122 тыс. кв. м) валового объема спекулятивного предложения индустриальной недвижимости, подсчитала Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки компании Maris.

Прирост нового спекулятивного предложения индустриальной недвижимости в 2025 году составил более 90 тыс. кв. м, что на 31% меньше, чем в 2024-м. Доля формата light industrial в валовом приросте предложения индустриальной недвижимости по итогам 2025 года составила 28% (25 тыс. кв. м), что сопоставимо с показателем 2024 года.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, думает, что сегмент light industrial остается одним из наиболее заметных трендов складского рынка последних лет. «Именно на этот формат приходится значительная часть новых проектов, анонсированных на 2025–2026 годы»,— говорит эксперт.

В перспективе ближайших двух лет заявлен ввод примерно 220 тыс. кв. м площадей такого формата. Среди проектов — «Промбокс Горелово», «IP Разметелево», «Альянс Парк», «Экспо Логистик», промышленное пространство «Марьино» и ряд других.

БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ Формат light industrial предполагает небольшие юниты площадью от 300 до 1500 кв. м с базовыми инженерными характеристиками: высотой потолков 6–8 м, нагрузкой на пол 3–5 тонн на «квадрат» и возможностью трансформации под различные функции — складские, производственные или офисно-лабораторные. Такой формат ориентирован прежде всего на малый и средний бизнес.

«Наиболее востребованный формат в городской черте — помещения площадью 300–500 кв. м. Они используются под небольшие склады, производство, офисную часть, шоу-румы или торговые функции. За пределами КАД чаще востребованы помещения большего формата: отдельно стоящие здания площадью 1000–1500 кв. м с высотой потолков от 6 м, возможностью установки кран-балок, организации мезонина, а также наличием прилегающей территории для расширения или открытого хранения»,— рассказывает господин Чайка.

Ключевое отличие light industrial от классических складских комплексов заключается в функциональной гибкости и меньшем масштабе помещений. При этом у формата есть и ограничения: как правило, это нулевой уровень пола, что делает такие объекты менее удобными для классической логистики, а также ограниченная высота потолков по сравнению с крупными распределительными центрами.

Качественное предложение в сегменте внутри городской черты по-прежнему остается ограниченным. Несмотря на рост числа проектов, далеко не все из них соответствуют требованиям формата. На рынке можно выделить лишь несколько объектов, полностью отвечающих ключевым параметрам light industrial.

При этом спрос на такие помещения остается сдержанным. Несмотря на рост ставок аренды и цен продаж, количество сделок на рынке невелико. Компании часто выбирают более доступные по стоимости помещения, даже если они уступают по техническим характеристикам.

Филипп Чайка комментирует: «Объекты внутри КАД за последний год подорожали примерно на 10–15% — как по ставкам аренды, так и по ценам продаж. Год назад запрашиваемые ставки по таким объектам составляли 1200–1300 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатационные расходы, при этом коммунальные услуги оплачивались отдельно. Сейчас запрашиваемые ставки находятся на уровне 1350–1400, иногда до 1500 рублей за „квадрат“. Цены продаж таких объектов сейчас находятся на уровне 140–180 тыс. рублей, включая НДС, за квадратный метр».

Объекты light industrial на КАД или за КАД — например на Волхонском или Мурманском шоссе, а также в удаленных локациях, таких как промышленные пространства в Марьино,— демонстрируют более умеренную динамику. «Рост составил около 5%, а средние ставки находятся в диапазоне 1000–1200 рублей за квадратный метр. По таким объектам собственники чаще готовы предоставлять скидки и дополнительные преференции арендаторам. Цена продаж — 100–120 тыс. рублей, включая НДС, за квадратный метр»,— говорит господин Чайка.

Существуют и объекты, расположенные значительно дальше от города и КАД, например на Киевском шоссе. Там ставки могут находиться на уровне 750–900 рублей за квадратный метр в месяц, однако это уже объекты с более низкими качественными характеристиками, добавляет эксперт.

«Наиболее востребованный формат в городской черте — помещения площадью 300–500 кв. м. Такие площади подходят под складскую функцию, небольшое производство, офисную часть, выставочные или торговые пространства. За пределами КАД чаще востребованы помещения большего формата: отдельно стоящие здания площадью 1000–1500 кв. м с высотой потолков от 6 м, возможностью установки кран-балок, организации второго уровня или мезонина, а также наличием земельного участка или прилегающей территории для потенциального расширения или открытого хранения»,— делится господин Чайка.

ДЕФИЦИТ СОХРАНЯЕТСЯ Дефицит качественных объектов light industrial внутри городской черты по-прежнему сохраняется. Несмотря на появление новых проектов, далеко не все из них соответствуют требованиям этого формата. Фактически качественных предложений на рынке немного — четыре-пять объектов.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В 2026 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М
«СОФИЙСКАЯ-1»	15 700
«АЛЬЯНС ПАРК»	10 500
INDUSTRIAL HUB	8 400
E-95	7 400

ИСТОЧНИК: MARIS

Объекты за КАД или на удалении от основных транспортных потоков чаще занимают производственные компании: предприятия по обработке металла, различные производственные и сборочные предприятия, полиграфия, а также компании, использующие помещения под складскую функцию и комплектацию заказов.

Формат light industrial имеет и определенные физические ограничения. Как правило, в таких объектах нулевой уровень пола, что неудобно для логистических компаний. Ограничением также может выступать высота потолков.

Технические требования в целом остаются базовыми. Для качественного объекта light industrial высота потолков должна быть не ниже 6 м, оптимально — около 8 м. Нагрузка на пол — около 5 тонн и выше. Важны закладные под кран-балки или подкрановые пути для возможности установки кран-балки, а также достаточные электрические мощности и развитая инженерная инфраструктура.

Проекты, расположенные дальше от города, нередко стараются выделиться за счет дополнительной инфраструктуры: например, кафе для сотрудников, развозки персонала, благоустроенных зеленых зон на территории.

АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ По подсчетам Maris, в активной стадии строительства по состоянию на конец года на рынке находится около 120 тыс. кв. м производственной недвижимости. На ближайшие три года планы девелоперов по вводу новых качественных индустриальных объектов превышают 800 тыс. кв. м. Во многом воплощение этих планов будет зависеть от сохранения уровня деловой активности как со стоны девелоперов, так и со стороны спроса — реального сектора экономики, а также отсутствия волатильности в экономической ситуации в регионе и в стране в целом.

Госпожа Волобуева говорит, что валовый объем сделок на рынке производственной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области по итогам 2025 года составил более 90 тыс. кв. м (включая инвестиционные сделки по приобретению индустриальных объектов, без учета субаренды производственных площадей), что на 31% ниже показателя 2024 года.

«Основной спрос на производственную недвижимость Петербурга и Ленобласти формируют компании, работающие в таких отраслях, как промышленность строительных материалов, машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность. На них в совокупности ежегодно приходится 60–70% всех сделок на рынке производственной недвижимости региона»,— говорит эксперт.

Общая площадь вакантных производственных помещений в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по состоянию на конец 2025 года составляет около 264 тыс. кв. м, или 10% валового объема спекулятивного предложения производственной недвижимости. В производственных комплексах формата light industrial по итогам 2025 года уровень вакансии находился на отметке 10% (или около 13 тыс. кв. м) валового объема спекулятивного предложения в данном сегменте. Уровень вакансии в производственных комплексах класса А составляет 4%, класса В — 11%, класса С — 10%.

По данным Maris, запрашиваемые ставки аренды в сегменте спекулятивных производственных и производственно-складских помещений на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области имеют широкую вариативность в зависимости от качества предлагающихся к аренде объектов: от 300 до 2000 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи. Так, в черте города запрашиваемые ставки аренды находятся в диапазоне от 750 до 1200 рублей за «квадрат» в месяц, в Ленинградской области — от 500 до 1000 рублей.

В действующих комплексах формата light industrial средние запрашиваемые ставки аренды находятся в диапазоне 900–1300 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи. Как и запрашиваемые ставки аренды, цены продаж готовых объектов также варьируются в широких диапазонах: от 50 до 140 тыс. рублей за квадратный метр с учетом НДС. Цены продаж действующих объектов формата light industrial составляют от 60 до 160 тыс. рублей. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Северо-Запад, Review «Логистика»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Григорий Матыжев — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: AI Generated

реклама 16+

Коммерсантъ
В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5
«Корчма Сало»	Литейный пр., 36, лит. А
«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
«Ле Бистро Де Ла Ферм»	Большая Пушкарская ул., 38, лит. А
Ресторан-гостиная «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Таверна Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Шаляпин»	Тверская ул., 12/15
Cafe Claret	Марата ул., 11
FermA	Финляндский пр., 1 Синопская наб., 22
Il Lago dei Cigni	Крестовский пр., 21, лит. Б
Le Vernissage	Римского-Корсакова пр., 5–7
Marius	Марата ул., 11
Toscana Grill	наб. канала Грибоедова, 64

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11

ГОСТИНИЦЫ

Апарт-отель ARTSTUDIO M103	Ташкентская ул., 6, к. 2, стр. 1
Бутик-отель Miris	Всеволода Вишневского ул., 1 А
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Екатерина	Миллионная ул., 10
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	Антоненко пер., 2, стр. 1
Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Коринтия Санкт-Петербург»	Невский пр., 57
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Отель «Особняк Юргенса»	Жуковского ул., 19
Отель «Традиция»	Добролюбова пр., 2
Отель Maria St. Petersburg	наб. реки Мойки, 26
Отель и апартаменты Domina Пулково	Пулковское ш., 14, стр. 7
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
Akyan Hotel	Восстания ул., 19
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Cosmos St. Petersburg Olympia Garden Hotel	Батайский пер., 3 А
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
DIPLOMAT Hotel	Дегтярный пер., 7 А
Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1, лит. А
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
Novotel Санкт-Петербург Центр	Маяковского ул., 3, лит. А
Palace Bridge Hotel	Биржевой пер., 4 А
SO/ St. Petersburg	Вознесенский пр., 6, лит. А
SVET hotel	Просвещения пр., 83
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябревъ»	Каменноостровский пр., 19

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45–47
«Оскар»	наб. реки Фонтанки, 13 А
Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Magnus	9-я линия В. О., 34
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Петровский на Софийской	Софийская ул., 87
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55

АВИАКОМПАНИИ

ГТК «Россия»	
ЦБА «Пулково-3»	

РАЗНОЕ

Аэропорт Пулково	бизнес-салоны, VIP-зал
Генеральное консульство Республики Индия	Рылеева ул., 35
Генеральное консульство Республики Узбекистан	4-я Красноармейская ул., 4 А
Единый Центр Документов	Красного Текстильщика ул., 10/12
Коворкинг JURGENS-PAGE	Жуковского ул., 19
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону 8 800 600 0556 (звонок по России бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru



BALTGULF
SHIPPING CO.

КАЛИНИНГРАД — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОНТЕЙНЕР-КАЛИНИНГРАД.РФ

РЕКЛАМА