



Association
of European
Businesses

AEBRUS.RU

77 Ежеквартальное деловое издание

BUSINESS QUARTERLY

Autumn/осень 2024

LOGISTICS INDUSTRY: CHANGES, CHALLENGES, SOLUTIONS

**ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ:
ИЗМЕНЕНИЯ, ВЫЗОВЫ, РЕШЕНИЯ**

AEO status advantages
and customs monitoring

**Преимущества статуса УЭО
и таможенный мониторинг**

Long-term tendencies
in container shipping

**Долгосрочные тренды
в контейнерных перевозках**

International freight
forwarder in today's context

**Международный экспедитор
в современных условиях**

Freight forwarding services:
recent trends in taxation

**Транспортно-экспедиционные
услуги: налогообложение**



**TADZIO
SCHILLING**

AEB Chief Executive Officer

DEAR FRIENDS,

I am glad to welcome you at the beginning of the new business season, which started for the Association with such significant events as the launch of the AEB GR Academy and the autumn networking event "A night in San Remo".

It is with special pleasure that I would like to present to you the current issue of the "Business Quarterly" periodical produced by the Working Group on Logistics, which was established this year at the request of the Customs and Transport Committee members.

The authors of the articles explore such topics as: the advantages of obtaining the authorized economic operator status for more efficient foreign trade activities; unprecedented challenges, key trends and long-term prospects in the field of international container shipping; peculiarities of the freight forwarding industry development in today's environment; lack of qualified personnel in the market of warehousing services; trends in

taxation of freight forwarding services; logistics opportunities and constraints in trade between Russia and China.

I am grateful to the members of the Working Group on Logistics for the prepared materials, which I hope will be useful for a wide range of readers.

Traditionally, the magazine provides an overview of important AEB events and contains some statistical data on the state of the Russian economy at the end of the first half of the year. As always, the results of AEB's activities in the area of interaction with governmental authorities are summarized.

The final section of the publication is, as usual, dedicated to the companies that have recently joined AEB. I would like to express gratitude to the new members for their trust and wish them successful implementation of all their plans and projects. See you at AEB events!

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Я рад приветствовать вас в начале нового бизнес-сезона, который стартовал для Ассоциации с таких значимых событий, как запуск GR-Академии АЕБ и проведение осеннего нетворкинг-мероприятия «Вечер в Сан-Ремо».

С особым удовольствием позвольте представить вашему вниманию очередной номер ежеквартального делового издания "Business Quarterly", выпускаемый Рабочей группы по логистике, которая была создана в этом году по запросу членов Комитета по таможене и транспорту.

Авторы статей исследуют такие темы, как: преимущества получения статуса уполномоченного экономического оператора для более эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности; беспрецедентные вызовы, ключевые тренды и долгосрочные перспективы в сфере международных контейнерных перевозок; особенности развития экспедиторской отрасли в современных условиях; нехватка квалифицированного персонала на рынке оказания складских услуг; тенденции в налогообложении

транспортно-экспедиционных услуг; логистические возможности и ограничения в торговле между Россией и Китаем.

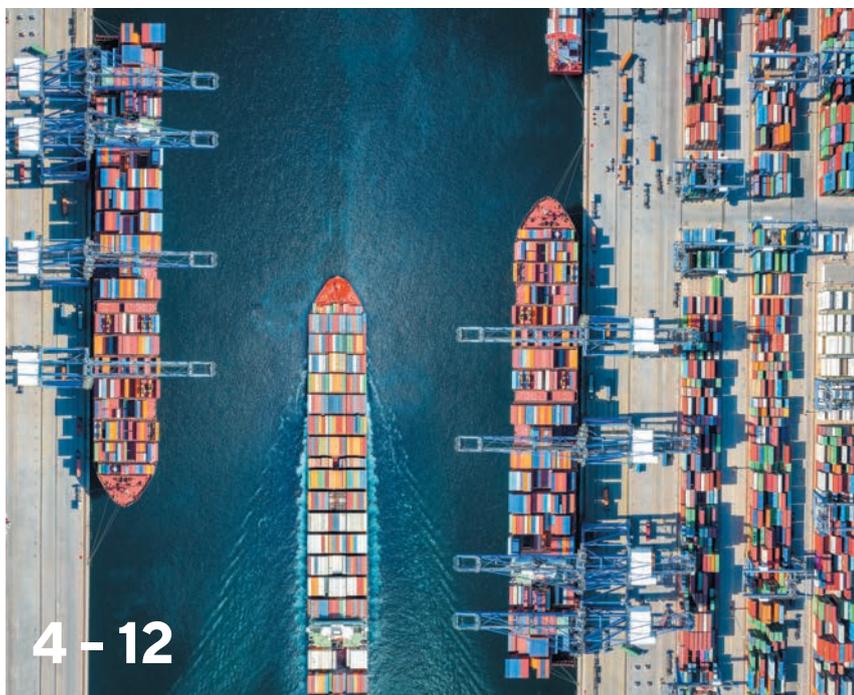
Я признателен членам Рабочей группы по логистике за подготовленные для издания материалы, которые, я надеюсь, окажутся полезными для широкого круга читателей.

Традиционно в журнале представлена обзорная информация о важных мероприятиях АЕБ, приведены некоторые статистические данные о состоянии экономики России по итогам первого полугодия. Как всегда, кратко изложены результаты деятельности АЕБ в сфере взаимодействия с органами государственной власти.

Заключительный раздел издания, как обычно, посвящен компаниям, которые недавно вступили в АЕБ. Я благодарен новым членам за оказанное доверие и желаю им успешной реализации всех планов и проектов. До встречи на мероприятиях АЕБ!

CONTENTS

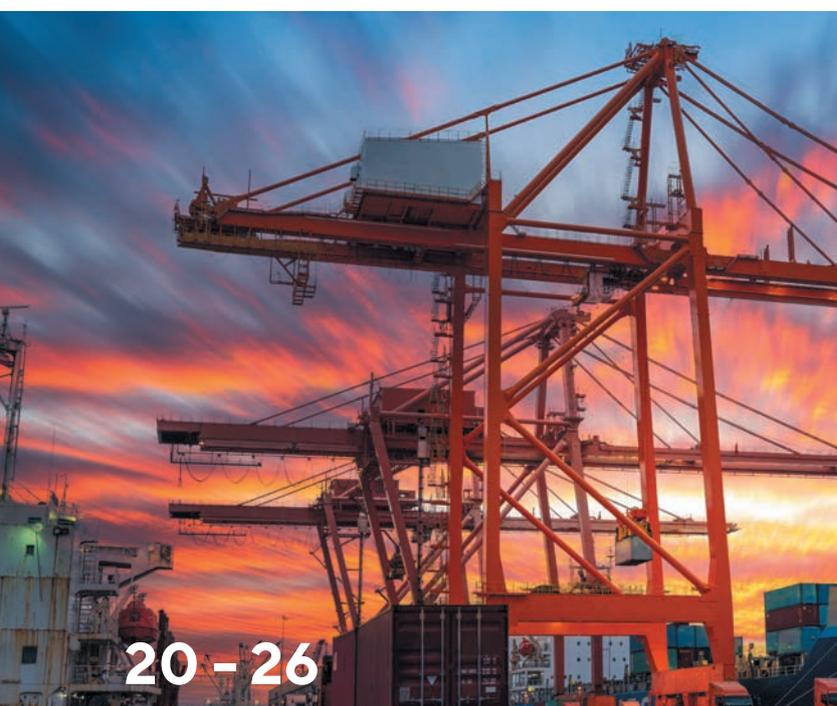
СОДЕРЖАНИЕ



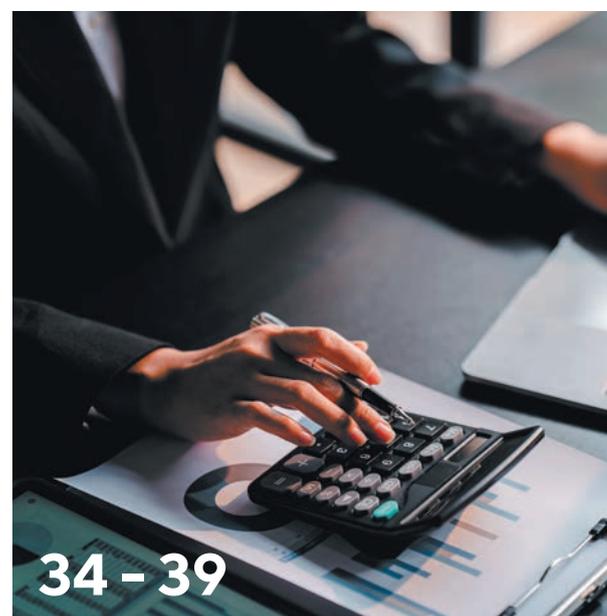
4 - 12



14 - 18



20 - 26



34 - 39



4 – 12

AEO SYSTEM AND CUSTOMS MONITORING AS INSTRUMENTS OF TRUST AND A DIGITAL PLATFORM FOR COMMUNICATION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT

УЭО И ТАМОЖЕННЫЙ МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДОВЕРИЯ И ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ОБЩЕНИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

14 – 18

CURRENT CHALLENGES AND TRENDS IN INTERNATIONAL CONTAINER SHIPPING

ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕНДЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

20 – 26

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER: CREATING ADDED VALUE IN TODAY'S CHALLENGING ENVIRONMENT

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР: СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

28 – 33

PROVIDING WAREHOUSE SERVICES FOR CLIENTS IN CONDITIONS OF SHORTAGE OF PERSONNEL IN THE MARKET

ОКАЗАНИЕ СКЛАДСКИХ УСЛУГ ДЛЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКИ ПЕРСОНАЛА НА РЫНКЕ

34 – 39

RECENT TRENDS IN TAXATION OF FREIGHT FORWARDING SERVICES

ПОСЛЕДНИЕ ТЕНДЕНЦИИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ

40 – 47

RUSSIA-CHINA: LOGISTICS OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS IN 2024

РОССИЯ-КИТАЙ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В 2024 ГОДУ

48 – 53

AEB HIGHLIGHTS

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ АЕБ

54 – 57

AEB ANALYTICS

АНАЛИТИКА АЕБ

58 – 59

AEB LOBBYING

ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КОМПАНИЙ

60 – 63

AEB NEW COMPANIES

НОВЫЕ КОМПАНИИ АЕБ





WILHELMINA SHAVSHINA

Partner, Head of the Practice of Customs Regulation and International Trade, B1; PhD; Chairperson of the AEB Customs and Transport Committee



KSENIYA SIZOVA

Director of the Practice of Customs Regulation and International Trade, B1; PhD



VERA VOLKOVA

Director of the Practice of Digital Technologies and Business Transformation, B1



ALEXANDRA GOROKHOVA

Manager, Practice of Customs Regulation and International Trade, B1

AEO SYSTEM AND CUSTOMS MONITORING AS INSTRUMENTS OF TRUST AND A DIGITAL PLATFORM FOR COMMUNICATION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT

ADVANTAGES OF AEO STATUS

Current administrative practice and statistics issued by the Federal Customs Service (hereinafter, the FCS) continue to show the customs authorities taking an increasingly conservative approach to customs control. This inevitably results in greater financial costs for businesses. The speed and cost of logistics and customs clearance processes are also affected by external factors (revision of logistics routes, changes of counterparties, payment problems, issues relating to the marking of goods and regulatory changes in general), which present new obstacles and force businesses to look for effective solutions.

Authorized economic operator (AEO) status can help reduce the amount of checks carried out by Customs as well as simplifying and expediting the processes involved in moving goods across the border. AEO status can be obtained by importers and exporters, customs brokers and carriers, and owners of customs warehouses and temporary storage warehouses.

Obtaining AEO status enables companies to take advantage of special simplifications in relation to foreign trade activities which are not available to ordinary traders. Once a company has that status, customs operations can become more efficient in terms of speed, thus costing the company less time and money.

It is no secret, however, that the AEO system has not gained significant traction in Russia. As of July 2024, only 162 companies in Russia have operator status. Moreover, that number has remained static for several years. In total, there are fewer than 500 operators in EAEU countries (Belarus has the largest number, at 284). For comparison, China has around 4500 AEOs, India – 6000, and Turkey – 500.

The low take-up rate for AEO status is primarily due to the long and onerous process required to obtain the status relative to what some companies perceive as the minor benefits received in return. As a reminder, the key advantages enjoyed by AEOs are as follows:

- *Automatic categorization of AEOs as “low risk”.*
- *Clearance of goods before a declaration is submitted*, which allows for more efficient disposition of goods supplied, making it possible, for example, (1) to deliver them to manufacturing facilities and sales outlets in a timely manner, excluding the risk of possible delays at Customs; (2) to minimize customs inspection risks, since the cargo will not be at Customs when the declaration is submitted (the lack of inspections in turn helps to ensure cargo safety); (3) to obtain deferrals of customs payments, which enables more efficient management of working capital (for example, a company with AEO status can sell goods in Russia, receive payment for those goods, and then pay any customs charges that are due); (4) to save on customs fees.
- *No need to pay a security deposit during customs control and transit.*
- *Efficient use of the AEO’s own sites*, for example for the purposes of (1) temporary storage and the performance of customs operations, which eliminates the need to use third-party temporary storage warehouses, thereby reducing costs, and (2) affixing identification marks to goods, allowing responsibility for marking goods to be shifted away from the manufacturer/supplier.

At the same time, it is clear to us that the Federal Customs Service is keen to develop the AEO system and make it more attractive to potential users. To this end, new simplifications are being developed for businesses and FCS officials have been emphasizing through various platforms their readiness to consider suggestions from the business community for the introduction of new and additional benefits for AEOs.

As of today, we can highlight the following proposed additional preferences for companies with AEO status which we expect to see introduced in 2024:

- *in terms of the risk management system, more favourable conditions are being developed for AEOs, the purpose of*



OBTAINING AEO STATUS ENABLES COMPANIES TO TAKE ADVANTAGE OF SPECIAL SIMPLIFICATIONS IN RELATION TO FOREIGN TRADE ACTIVITIES WHICH ARE NOT AVAILABLE TO ORDINARY TRADERS.

which would be to reduce customs clearance checks even further and speed up customs operations;

- *the ability to apply special AEO simplifications for excisable goods;*
- *advantages conferred by other state authorities* (for example, faster and simpler processes for the issuance of authorization documents, confirmation of country of origin in an FTA, etc.);
- *introducing processes for self-clearance from an entry point;*
- *permitting goods to be stored under the customs warehouse customs procedure at an AEO’s own sites;*
- *permitting goods to be declared by means of accounting system entries.*



CUSTOMS MONITORING IS A SYSTEM BASED ON PARTNERSHIP AND TRUST BETWEEN BUSINESSES AND THE CUSTOMS AUTHORITIES. AS PART OF THAT CONSTRUCTIVE RELATIONSHIP THE STATE WILL EVALUATE AN IMPORTER'S ACTIVITIES WITH A VIEW TO WARNING IT OF POTENTIAL RISKS AND WILL BE PREPARED TO GRANT IT THE OPPORTUNITY TO ELIMINATE VIOLATIONS IDENTIFIED.

We should also make mention of certain international schemes aimed at simplifying customs formalities. One of these is the mutual recognition of AEO status. All AEOs take part in the scheme by default, and the purpose of the scheme is to reduce the number of checks that take place when goods are declared. So far, mutual AEO recognition agreements have been signed with China, India, Iran, Uzbekistan and Tajikistan. There are also plans to sign agreements with South Africa, Turkey, Cuba, Egypt, Brazil, the UAE, and others. Another scheme is a simplified customs corridor arrangement, in which not only

AEOs but also other companies classed as “low-risk” for exports would take part and which would apply to a limited range of goods, namely food products.

This is far from being a complete list of simplifications and plans, but it is sufficient to show that companies with AEO status enjoy particular trust from the customs authorities and consequently receive more loyal treatment. The customs authorities regard such companies as professional, good-faith traders which are committed to complying with customs laws. It is reasonable to say that the relationship between the customs authorities and companies with AEO status is a relationship based on “trust”.

An even greater level of trust from the state can be obtained through participation in customs monitoring.

CUSTOMS MONITORING

Businesses are familiar with the “tax monitoring” system which has existed for a number of years and to which more and more companies are signing up with a view to building a relationship of trust with the Federal Tax Service.

It is less widely known, however, that the Federal Customs Service is likewise keeping pace with digitalization and since 2023 has been running a *customs monitoring experiment*, which the FCS ideally wants to turn into a mandatory customs control instrument by 2030 (in line with the Strategy for the Development of the Customs Service to 2030).

Customs monitoring is a system based on partnership and trust between businesses and the customs authorities. As part of that constructive relationship the state will evaluate an importer's activities with a view to warning it of potential risks and will be prepared to grant it the opportunity to eliminate violations identified.

Although the experiment has been running for over a year, as of August 2024 only two companies have expressed an interest in taking part in it. These are *Istra Terminal LLC* and *Procter and Gamble Distribution Company LLC*.

In terms of why customs monitoring is not that popular, we see the following main reasons:

- The limited range of importers eligible to take part. Until July 2024 the experiment was open only to (a) AEOs and (b) members of an industrial cluster.
- Uncertainty about the benefits for importers (*based on feedback received from businesses*).

However, in July 2024 certain changes were made to the rules governing the experiment, which are clearly designed to expand the range of eligible participants and make the system more appealing. The key changes are as follows.

Firstly, the experiment is now available for “low-risk” importers (in Russia there are currently over 12,000 companies).

Secondly, the benefits for participants in the experiment have been expanded. For instance, companies would be exempt not only from on-site customs audits, but also from the desk customs audits. However, notwithstanding this, based on our vast experience of supporting businesses through customs control and our understanding of enforcement practice, this relaxation is unlikely to be a decisive factor in a companies’ decision to sign up for customs monitoring. This is because customs authorities can now inspect companies through other forms of customs control that differ in procedural aspects but do not reduce the risk of customs assessments.

We would therefore view participation in the experiment through the prism of other advantages:

- the public and official recognition of a company as a good-faith cross-border trader (the “image factor”);
- the opportunity to rectify discrepancies independently (for example, by amending customs declarations and paying additional customs charges);
- the possibility of exemption from administrative liability under Article 16.2 of the Administrative Offences Code of Russia;
- the simplification of administrative procedures and reduction in the amount of documentation to be submitted (particularly in paper form);
- abolition of annual reporting for AEOs.

DATA MART

Obtaining AEO status or joining the customs monitoring experiment requires advance preparation. One of the key conditions is the *ability to provide (remote) access to the accounting system*. This is to allow the automation of routine operations whereby transaction details contained in the accounting system are checked against information supplied in customs declarations. This requirement will come as a novelty for industrial clusters and low-risk importers, but will be familiar to AEOs.

Access can be provided in two ways: by giving customs officials access to a company’s accounting systems (including by

remote means); by supplying information to the Federal Customs Service via a “data mart”.

Nowadays, companies already make wide use of data marts to solve business problems, and more recently for the transmission of information to government authorities. For example, businesses are actively testing the “Tax Data Mart”, which can be used to provide up-to-date information to the Federal Tax Service.

What are the essential features of a data mart?

- It should be installed as part of the data infrastructure and be within the internal data security loop of the cross-border trader.
- It should have simple and clearly comprehensible user authentication and authorization procedures.
- It should feature logging and monitoring tools and have a flexible role-based model.
- It should enable data to be downloaded in formats that are widely used for information exchange and/or should enable data to be obtained from the accounting system via software integration protocols.
- It should have a data repository that is independent of external software services and allows for the viewing of a variety of data segments for dates specified in requests from the Federal Customs Service.
- It must have a software interface through which requests are accepted from the Federal Customs Service, an appropriate response is generated, and a response data packet is created.
- It should allow for data to be exported to external software environments for further processing.
- It should generate reports in the format required by the Federal Customs Service.

Having a digital tool such as this not only alleviates concerns that businesses might have about dealing with the customs authorities in the context of customs monitoring, but also helps in other ways, such as by generating additional reports for a company’s internal use. A data mart allows businesses to provide information to the customs authorities without fear of divulging all their accounting information. They can also benefit from all the advantages conferred by AEO status, meaning that they can save time on customs formalities, reduce costs and optimize logistics chains. And once the mutual recognition protocols have been signed, companies will find themselves with a competitive edge in the market.

ВИЛЬГЕЛЬМИНА ШАВШИНА

Партнер, Руководитель Группы по таможенному регулированию и международной торговле, Б1; к.ю.н.; Председатель Комитета АЕБ по таможене и транспорту

КСЕНИЯ СИЗОВА

Директор Группы по таможенному регулированию и международной торговле, Б1; к.э.н

ВЕРА ВОЛКОВА

Директор Группы цифровых технологий и трансформации бизнеса, Б1

АЛЕКСАНДРА ГОРОХОВА

Менеджер Группы по таможенному регулированию и международной торговле, Б1

УЭО И ТАМОЖЕННЫЙ МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДОВЕРИЯ И ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ОБЩЕНИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

ПРЕИМУЩЕСТВА УЭО

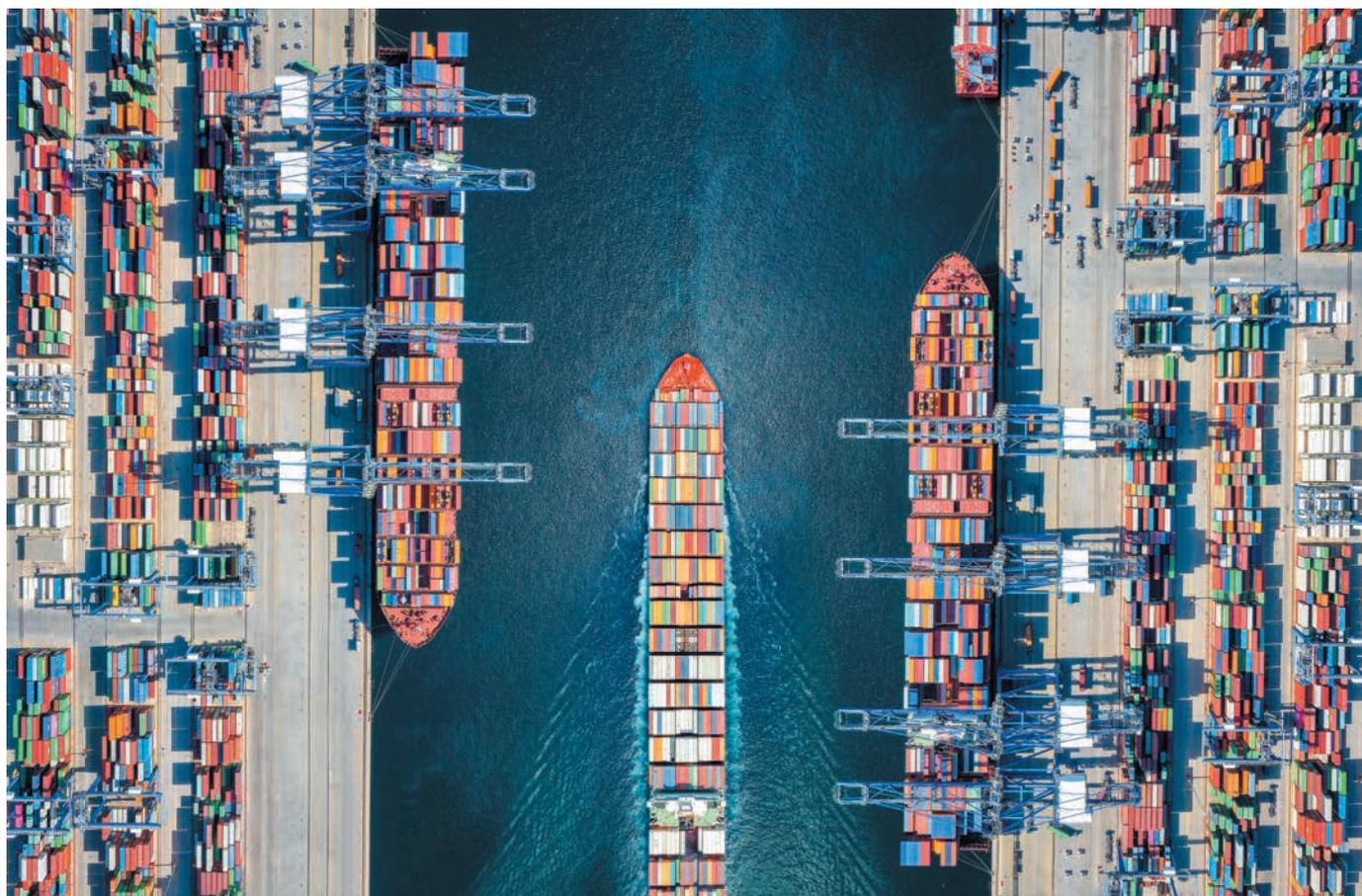
Текущая правоприменительная практика и статистические показатели ФТС России продолжают демонстрировать усиление консервативного подхода в рамках контроля таможенных органов. Эта ситуация безусловно ведет к увеличению финансовых издержек бизнеса. На скорость и стоимость процесса логистики и таможенного оформления влияют и внешние факторы (пересмотр логистических маршрутов, смена контрагентов, проблемы с выплатами, вопросы маркировки и, в целом, изменение регулирования), которые порождают новые препятствия и вынуждают бизнес искать эффективные решения.

Снизить уровень контроля таможенных органов, а также облегчить и ускорить процессы перемещение товаров через границу может позволить *статус уполномоченного экономического оператора («УЭО»)*. Статус УЭО могут получить импортеры и экспортеры, таможенные представители и перевозчики, владельцы таможенных складов и складов временного хранения.

Получение статуса УЭО позволит компаниям пользоваться специальными упрощениями при ведении ВЭД, которые не доступны обычным участникам рынка. С получением статуса таможенные операции могут стать эффективнее с точки зрения их скорости, а также финансовых и временных издержек компаний.

Вместе с тем ни для кого не секрет, что институт УЭО не получил в России активного развития. На июль 2024 только 162 компании в России имеют статус оператора. При этом на протяжении последних нескольких лет количество компаний со статусом остается на одном уровне. В целом, в странах ЕАЭС менее 500 операторов (в Республике Беларусь их больше всего – 284). Для сравнения, в Китае количество УЭО – порядка 4500, в Индии – 6000, в Турции – 500.

Низкая заинтересованность компаний в получении статуса УЭО прежде всего связана с длительной и громоздкой работой, связанной с получением статуса, и незначительными, по мнению некоторых компаний,



ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА УЭО ПОЗВОЛИТ КОМПАНИЯМ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПЕЦИАЛЬНЫМИ УПРОЩЕНИЯМИ ПРИ ВЕДЕНИИ ВЭД, КОТОРЫЕ НЕ ДОСТУПНЫ ОБЫЧНЫМ УЧАСТНИКАМ РЫНКА. С ПОЛУЧЕНИЕМ СТАТУСА ТАМОЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ МОГУТ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ СКОРОСТИ, А ТАКЖЕ ФИНАНСОВЫХ И ВРЕМЕННЫХ ИЗДЕЖЕК КОМПАНИЙ.

преимуществами, которые бизнес получает взамен. Напомним, ключевыми преимуществами для УЭО являются:

- *Автоматическое присвоение УЭО «низкой» категории уровня риска.*
- *Выпуск товаров до подачи декларации, что позволяет эффективно распоряжаться поставляемыми товарами, например, (1) своевременно доставлять их на производство и в торговые точки, исключая риски возможных задержек на таможне; (2) минимизировать риски таможен-*

ного досмотра, поскольку при подаче декларации груз уже не будет находиться на таможне (отсутствие досмотров, в свою очередь, позволит обеспечить сохранность груза); (3) получить отсрочку по уплате таможенных платежей, что позволяет эффективно управлять оборотными средствами (например, компания со статусом УЭО может продать товар на территории РФ, получить оплату за такой товар, после чего заплатить таможенные платежи); (4) экономить на таможенных сборах.



СУЩЕСТВУЮТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО УПРОЩЕНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ. ОДНИМ ИЗ НИХ ЯВЛЯЕТСЯ ВЗАИМНОЕ ПРИЗНАНИЕ СТАТУСА УЭО. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА – СНИЖЕНИЕ ЧИСЛА ПРОВЕРОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПРИ ДЕКЛАРИРОВАНИИ. В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ СОГЛАШЕНИЯ О ВЗАИМНОМ ПРИЗНАНИИ УЭО ПОДПИСАНЫ С КИТАЕМ, ИНДИЕЙ, ИРАНОМ, УЗБЕКИСТАНОМ, ТАДЖИКИСТАНОМ.

- *Отсутствие необходимости вносить обеспечение при таможенном контроле и транзите.*
- *Эффективное использование собственных площадок УЭО, например, для целей (1) временного хранения и совершения таможенных операций, что позволяет исключить необходимость использования сторонних СВХ и, следовательно, снизить финансовые расходы*

и (2) маркировки товаров средствами идентификации, что позволяет снять обязательство по маркировке с иностранного производителя/поставщика.

Вместе с тем мы видим, что ФТС России заинтересована в развитии института УЭО и повышении привлекательности этого института. В этой связи разрабатываются

новые упрощения для бизнеса, и представители ФТС на разных площадках подчеркивают готовность рассматривать предложения бизнеса в части внедрения новых дополнительных преимуществ для категории УЭО.

На сегодняшний день можно обозначить следующие дополнительно разрабатываемые преференции для компаний, получивших статус УЭО, которые мы ожидаем в 2024 году:

- в части системы управления рисков разрабатываются более «привилегированные» условия для категории УЭО, которые будут иметь цель еще более снизить таможенный контроль при таможенном оформлении и ускорить таможенные операции;
- возможность применения специальных упрощений УЭО для подакцизных товаров;
- преимущества, предоставляемые иными государственными органами (например, в части ускорения и упрощения выдачи разрешительных документов, подтверждения страны происхождения в рамках ЗСТ и пр.);
- внедрить применение автовывпуска из пункта пропуска;
- допустить хранение товаров под таможенной процедурой таможенного склада на площадках УЭО;
- разрешить декларировать товары путем внесения записи о товаре в учетную систему.

Дополнительно отметим, что существуют международные проекты по упрощению таможенных формальностей. Одним из них является взаимное признание статуса УЭО. В этом проекте все УЭО участвуют по умолчанию, а цель проекта – снижение числа проверочных мероприятий при декларировании. В настоящий момент соглашения о взаимном признании УЭО подписаны с Китаем, Индией, Ираном, Узбекистаном, Таджикистаном. Планируется – с ЮАР, Турцией, Кубой, Египтом, Бразилией, ОАЭ и пр. Иным проектом является упрощенный таможенный коридор, в котором помимо УЭО участвуют компании низкого уровня рисков при экспорте, и работает он в отношении ограниченной номенклатуры товаров – продуктов питания.

Это далеко не полный перечень упрощений и планов, однако даже приведенный список демонстрирует, что лица со статусом УЭО пользуются особым доверием со стороны таможенных органов и, как результат, получают более лояльное отношение. Таможня расценивает таких игроков как профессиональных добросовестных участников рынка, которые нацелены на соблюдение требо-

ваний таможенного законодательства. Смело можно говорить о том, что взаимодействие таможни и компаний со статусом УЭО основывается на принципе «доверия».

Еще больший уровень доверия государства можно получить при участии в таможенном мониторинге.

ТАМОЖЕННЫЙ МОНИТОРИНГ

Бизнес привык к такому механизму, как «налоговый мониторинг», который существует уже много лет и в который продолжает вступать все больше компаний в целях построения доверительных отношений с ФНС России.

Вместе с тем не многие знают, что ФТС России также идет в ногу с цифровизацией и с апреля 2023 года проводит эксперимент по таможенному мониторингу, который в идеальном сценарии таможенной службы должен превратиться в обязательный инструмент таможенного контроля до 2030 года (в соответствии со Стратегией развития таможенной службы до 2030 года).

Суть таможенного мониторинга – партнерство и доверительное взаимодействие бизнеса с таможенным органом. В рамках такого конструктивного взаимодействия государство будет оценивать деятельность импортера в целях его предупреждения о потенциальных рисках и будет готово предоставить бизнесу возможность устранить выявленные нарушения.

Несмотря на то, что эксперименту больше года, по состоянию на август 2024 года только два участника ВЭД выразило желание участвовать в нем – ООО «Истра-Терминал» и ООО «Проктер энд Гэмбл Дистрибьюторская Компания».

Если рассуждать о причинах непопулярности таможенного мониторинга, то мы видим прежде всего следующие:

- Возможность участия ограниченной категории импортеров. До июля 2024 года в эксперименте могли участвовать только (а) УЭО и (б) участники промышленного кластера.
- Неоднозначность преимуществ для импортеров (исходя из обратной связи, полученной от бизнеса).

Вместе с тем в июле 2024 года были внесены изменения в порядок проведения эксперимента, которые очевидно направлены на расширение участников и популяризацию данного инструмента. Отметим ключевые.

Во-первых, в эксперименте теперь могут участвовать также импортеры «низкой» категории уровня риска, которых в настоящий момент более 12 тысяч компаний.

Во-вторых, были расширены преимущества для участников эксперимента. Так, в отношении таких лиц не будут проводиться не только выездные, но и камеральные таможенные проверки. Однако в контексте данного изменения считаем важным отметить, что, сопровождая бизнес в беспрецедентном количестве контрольных мероприятий, а также в целом наблюдая за правоприменением, нам видится, что данное послабление не будет являться решающим при принятии решения о вступлении в мониторинг. Это связано с тем, что сегодня таможенные органы могут проверять участников ВЭД посредством иных форм таможенного контроля, которые отличаются процессными моментами, однако не минимизируют риск доначисления таможенных платежей, например, в рамках проверок документов и сведений.

Поэтому мы бы рассматривали участие в эксперименте через призму иных преимуществ, а именно:

- публичное и официальное признание компании как добросовестного участника ВЭД («имиджевая составляющая»);
- возможность самостоятельно устранить выявленные несоответствия (например, внести изменения в ДТ и доплатить таможенные платежи);
- возможность освобождения от административной ответственности по статье 16.2 КоАП РФ (при добровольном устранении нарушений);
- упрощение административных процедур и сокращение объема предоставляемых документов (в частности, на бумаге);
- отмена ежегодной отчетности для УЭО.

«ВИТРИНА ДАННЫХ»

Для получения статуса УЭО или вступления в эксперимент таможенного мониторинга требуется предварительная подготовка. Одно из ключевых условий – *возможность предоставления (удаленного) доступа к системе учета*. Это делается в целях автоматизации рутинных операций по сверке сведений о проведении хозяйственных операций из системы учета с информацией, заявленной при таможенном декларировании. Данное требование «в новинку» для промышленных кластеров и импортеров с низким уровнем риска, вместе с тем привычно для УЭО.

Такой доступ можно обеспечить двумя способами: передать таможенникам доступ в учетные системы (в том числе удаленно); предоставить сведения ФТС через «Витрину данных».

Сейчас компании уже активно пользуются «Витринами данных» для решения бизнес-задач, а в последнее время и для передачи данных госорганам. Например, бизнесом активно тестируется инструмент – «Налоговая витрина данных», которую внедряют компании для предоставления оперативной информации в ФНС России.

Как должна выглядеть «Витрина данных»:

- Устанавливаться в инфраструктуре и находиться во внутреннем контуре информационной безопасности участника внешнеэкономической деятельности.
- Обладать простым и понятным способом аутентификации и авторизации пользователей.
- Обладать инструментами логирования, мониторинга и иметь гибкую ролевую модель.
- Позволять загружать данные по широко используемым форматам для информационного обмена и/или получать данные из учетной системы по протоколам программной интеграции.
- Иметь независимое от внешних программных сервисов хранилище данных, позволяющее просматривать различные срезы данных на даты запросов, поступающих из ФТС.
- Иметь программный интерфейс, позволяющий принимать запросы от ФТС, формировать корректный ответ и формировать ответный пакет данных.
- Позволять выгружать данные во внешние программные среды для проведения дальнейшей работы с данными.
- Формировать отчетность по требуемому ФТС формату.

Наличие такого цифрового сервиса не только снимает опасения бизнеса при общении с таможней в рамках таможенного мониторинга, но и помогает в других вопросах – например, формировать дополнительную отчетность для внутренних задач компании. Внедряя такой продукт в компании, бизнес может предоставлять сведения таможне, не опасаясь раскрытия всех учетных данных, при этом пользоваться преимуществами статуса УЭО, а значит, экономить время при таможенном оформлении, сокращать финансовые издержки и оптимизировать логистические цепочки. А после подписания протоколов о взаимном признании компании смогут быть более конкурентоспособными на рынке.

35
ЛЕТ



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ДОРОЖНАЯ КАРТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Мы поможем организовать ваши финансовые и торговые операции, разработаем эффективную структуру цепи поставок и обеспечим снижение таможенных рисков.

BI.RU

РЕКЛАМА



**ANASTASIA
KIZULYOVA**

Executive Vice President Sea
Logistics, NOYTECH Supply
Chain Solutions

CURRENT CHALLENGES AND TRENDS IN INTERNATIONAL CONTAINER SHIPPING

International container shipping has always played a key role in the global economy, ensuring the continuity of supply chains and international trade. However, in recent years, this industry has faced a number of unprecedented challenges that have disrupted traditional logistics patterns and forced market participants to seek new solutions. In this article, we will explore the challenges and major trends in international container shipping that have emerged amidst global instability.

LOGISTICS CHALLENGES OF 2022

The year 2022 was marked by global upheavals that led to significant changes in the logistics industry. The exit of most global shipping lines from the Russian market, the collapse of key transport arteries, and a significant drop in cargo volumes through the port of St. Petersburg severely impacted the entire supply chain. This led to the redirection of container flows to other transport hubs, such as the ports of the Russia Far East and South. Although these ports have substantial capacity, they were not designed to handle such volumes. As a result, so called "bottlenecks" emerged, limiting transportation capabilities and significantly increasing cargo handling times, with the accumulated negative impact affecting the efficiency of the entire supply chain.

The shortage of productivity at the port of St. Petersburg, which played a key role in container shipping until 2022, was particularly acute. By mid-year, it became clear that the overloaded terminals of the Russia Far East and South could not fully compensate for the losses. In response, new shipping lines began to emerge on the market and actively explored opportunities in St. Petersburg, opening new routes, which was a positive signal for the entire industry.

FORMATION OF A NEW MARKET IN 2023

The year 2023 was a turning point for the international container shipping market. The emergence of many new players led to the formation of a new competitive landscape, where freight rates began to decline rapidly. This opened up new opportunities for cargo owners but also created serious risks for the market as a whole.

Smaller companies' entry to the market significantly changed the structure of freight offerings. Previously, the market preferred to work with large and reliable carriers with significant fleets, extensive route networks, and well-established processes. However, the new working conditions became a catalyst for the emergence of more flexible smaller players, who offered significantly more favorable terms of cooperation, attracting the attention of many shippers.

However, not all new companies were able to withstand the fierce competition. Many of them could not cope with the economic and operational challenges, leading to a wave of bankruptcies. For freight forwarders, this became a serious challenge: the need to carefully select reliable partners became a critically important task. In these conditions, the

key to success was the freight forwarder's ability not only to assess the carrier's reliability but also to offer their clients safe delivery options.

The reduction in the number of market participants led to the consolidation of the remaining players. This gradually returns the market to a more familiar model, where the main influence is concentrated in the hands of a few large and established carriers. This trend contributes to increased stability and transparency in the market, which is especially important for importers seeking to avoid unexpected supply disruptions.

IMPACT OF GLOBAL TRENDS

Although the Russian container shipping market has begun to form largely independently of global trends, the influence of global factors remains significant. Problems arising in global sea shipping, such as increased transit times and changes in ship routes, directly affect the Russian market.

One of the most noticeable factors has been the change in routes caused by pirate attacks in the Gulf of Aden in 2023. Global carriers began to bypass Africa, significantly increasing transit times and causing a shortage of containers. This, in turn, led to higher freight rates. Moreover, the container shortage became a problem for the Russian market, especially in China and other exporting countries in Asia, from where significant volumes of goods are supplied.

In addition, European transit policies have also had a substantial impact. In 2024, China, having gained the ability to send cargo through Russia to Europe, began to favor European routes, which led to a decrease in the availability of rail transport for Russian cargo. This created additional pressure on freight rates and increased competition for limited resources.

LONG-TERM PROSPECTS AND KEY TRENDS FOR 2024

One of the key long-term trends in international container shipping is the shift from quantity to quality. The market's stabilization, against the backdrop of a reduction in the number of participants and the consolidation of the remaining players, is leading to an improvement in service quality and more predictable conditions for cargo owners. In a highly competitive and unstable market, cargo owners are increasingly choosing reliable and proven partners who can guarantee the safety and timeliness of deliveries. This motivates carriers to improve the quality of their services, implement new technologies, and increase the transparency of their operations.



INTERNATIONAL CONTAINER SHIPPING CONTINUES TO BE ONE OF THE KEY ELEMENTS OF THE GLOBAL ECONOMY, DESPITE ALL THE CHALLENGES AND COMPLEXITIES.

On the other hand, resilience to external changes remains an important factor. Global crises, such as energy shocks and the pandemic, have significantly impacted the logistics industry, and these lessons must be considered when planning future strategies. In particular, it is important to continue developing infrastructure, improving logistics chains, and reducing dependence on external factors.

Finally, one of the promising directions remains the development of new routes and logistics schemes. For example, the Northern Sea Route and the International North-South Transport Corridor are already attracting attention as alternative routes for cargo transportation. However, their development requires significant investments in infrastructure and improvements in shipping conditions.

International container shipping continues to be one of the key elements of the global economy, despite all the challenges and complexities. In these conditions, the success of companies will depend on their ability to respond flexibly to changes and offer their clients reliable and efficient solutions.

**АНАСТАСИЯ
КИЗУЛЕВА**

Исполнительный вице-президент по морской логистике, NOYTECH Supply Chain Solutions

ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕНДЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Международные контейнерные перевозки всегда играли ключевую роль в глобальной экономике, обеспечивая непрерывность цепочек поставок и международной торговли. Однако в последние годы эта отрасль столкнулась с рядом беспрецедентных вызовов, изменивших привычные логистические схемы перевозок и заставивших участников рынка искать новые решения. В этой статье мы рассмотрим вызовы и основные тренды в международных контейнерных перевозках, которые сформировались в условиях глобальной нестабильности.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ 2022 ГОДА

2022 год ознаменовался глобальными потрясениями, которые привели к серьезным изменениям в логистической отрасли. Уход с российского рынка большинства глобальных морских линий, коллапс ключевых транспортных артерий, серьезное падение объемов перевозок через порт Санкт-Петербурга значительно ударили по всей цепочке поставок. Это привело к перенаправлению контейнерных потоков на другие транспортные узлы, такие как порты Дальнего Востока и Новороссийска. Инфраструктура этих портов, хотя и достаточно мощная, не была рассчитана на такие объемы. В результате создавались «бутылочные горлышки», ограничивающие возможности перевозок, что привело к значительному увеличению времени обработки грузов, а накопленный негативный потенциал сказывался на эффективности всей цепочки поставок.

Особенно остро ощущалась нехватка мощностей порта Санкт-Петербурга, который до 2022 года играл ключевую роль в контейнерных перевозках. В середине года стало ясно, что перегруженные терминалы Дальнего Востока и Новороссийска не смогут полностью компенсировать потери. В ответ на это на рынке стали появляться новые

морские линии и начали активно осваивать возможности Санкт-Петербурга, открывая новые маршруты, что стало позитивным сигналом для всей отрасли.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО РЫНКА В 2023 ГОДУ

2023 год стал переломным для рынка международных контейнерных перевозок. Появление множества новых игроков привело к формированию нового конкурентного ландшафта, где ставки на фрахт начали стремительно снижаться. Это открывало новые возможности для грузоотправителей, но одновременно создавало серьезные риски для рынка в целом.

Появление небольших компаний, быстро вошедших на рынок, привело к значительному изменению структуры предложений фрахта. В прошлом рынок предпочитал работать с крупными и надежными перевозчиками, имеющими значительный флот, широкую сеть маршрутов и отлаженные процессы. Однако новые условия работы стали катализатором для появления более гибких небольших игроков, которые предлагали значительно более выгодные условия сотрудничества, что привлекло внимание многих грузоотправителей.



ХОТЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК НАЧАЛ ФОРМИРОВАТЬСЯ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ОБОСОБЛЕННО ОТ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ, ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ОСТАЕТСЯ ЗНАЧИМЫМ. ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКШИЕ В МИРОВЫХ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗКАХ, ТАКИЕ КАК УВЕЛИЧЕНИЕ ТРАНЗИТНОГО ВРЕМЕНИ И ИЗМЕНЕНИЯ МАРШРУТОВ СУДОВ, НАПРЯМУЮ ВЛИЯЮТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК.

Тем не менее, далеко не все новые компании смогли выдержать жесткую конкуренцию. Многие из них не справились с экономическими и операционными вызовами, что привело к волне банкротств. Для экспедиторов это стало серьезным вызовом: необходимость тщательного отбора надежных партнеров стала критически важной задачей. В этих условиях ключевым фактором успеха стала способность экспедитора не только оценивать надежность перевозчика, но и предлагать своим клиентам варианты безопасной доставки.

Сокращение числа участников рынка привело к укрупнению оставшихся игроков. Это постепенно возвращает рынок к более привычной модели, где основное влияние сосредоточено в руках нескольких крупных и проверенных перевозчиков. Такая тенденция способствует повышению стабильности и прозрачности на рынке, что особенно важно для импортеров, стремящихся избежать неожиданных сбоев в поставках.

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Хотя российский рынок контейнерных перевозок начал формироваться в значительной степени обособленно от мировых трендов, влияние глобальных факторов все еще остается значимым. Проблемы, возникшие в мировых морских перевозках, такие как увеличение транзитного времени и изменения маршрутов судов, напрямую влияют на российский рынок.

Одним из наиболее заметных факторов стало изменение маршрутов судов, вызванное нападениями пиратов в Аденском заливе в 2023 году. Мировые перевозчики начали обходить Африку, что значительно увеличило транзитное время и вызвало нехватку контейнеров. Это, в свою очередь, привело к росту фрахтовых ставок. Более того, дефицит контейнеров стал проблемой и для российского рынка, особенно в Китае и других экспортных странах Азии, откуда поставляются значительные объемы грузов.



**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ
ПРОДОЛЖАЮТ ОСТАВАТЬСЯ
ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ
ЭЛЕМЕНТОВ ГЛОБАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ, НЕСМОТРА НА
ВСЕ ВЫЗОВЫ И СЛОЖНОСТИ.
В ЭТИХ УСЛОВИЯХ УСПЕХ
КОМПАНИЙ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ
ОТ ИХ СПОСОБНОСТИ ГИБКО
РЕАГИРОВАТЬ НА ИЗМЕНЕНИЯ
И ПРЕДЛАГАТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ
НАДЕЖНЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ
РЕШЕНИЯ.**

Кроме того, европейская политика транзита также оказала существенное влияние. В 2024 году Китай, получив возможность отправлять грузы транзитом через Россию в Европу, начал отдавать предпочтение европейским маршрутам, что привело к снижению доступности железнодорожного транспорта для российских грузов. Это создало дополнительное давление на фрахтовые ставки и увеличило конкуренцию за ограниченные ресурсы.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ 2024 ГОДА

Одним из ключевых долгосрочных трендов в международных контейнерных перевозках становится переход от количества к качеству. Стабилизация рынка на фоне сокращения числа участников и укрупнения оставшихся игроков приводит к повышению качества услуг и более предсказуемым условиям для грузоотправителей. В условиях высокой конкуренции и нестабильности рынка грузоотправители все чаще выбирают надежных и проверенных партнеров, способных гарантировать безопасность и своевременность доставки. Это стимулирует перевозчиков улучшать качество своих услуг, внедрять новые технологии и повышать степень прозрачности операций.

С другой стороны, важным фактором остается устойчивость к внешним изменениям. Глобальные кризисы, такие как энергетические потрясения и пандемия, оказали значительное влияние на логистическую отрасль, и эти уроки должны быть учтены при планировании будущих стратегий. В частности, важно продолжать развивать инфраструктуру, улучшать логистические цепочки и снижать зависимость от внешних факторов.

Наконец, одним из перспективных направлений остается развитие новых маршрутов и логистических схем. Например, Северный морской путь и Международный транспортный коридор «Север – Юг» уже привлекают внимание как альтернативные маршруты для перевозки грузов. Однако их развитие требует значительных инвестиций в инфраструктуру и улучшение условий для судоходства.

Международные контейнерные перевозки продолжают оставаться одним из ключевых элементов глобальной экономики, несмотря на все вызовы и сложности. В этих условиях успех компаний будет зависеть от их способности гибко реагировать на изменения и предлагать своим клиентам надежные и эффективные решения.

Bellerage

**Поддерживаем международный
бизнес в России с 1999 года**

**Сконцентрируйтесь на основном бизнесе,
доверив нам задачи бэк-офиса**

Финансы

Бухгалтерия

Аудит

Налоги

1С, ЭДО

Юриспруденция

Кадры

ТОП-3

Провайдер финансового
аутсорсинга в России.
Лидер по соотношению
цена-качество

№1 в 1С

Решения по автоматизации
бизнес-процессов
для международных
компаний

24/7

Контроль вашего бизнеса
в России из любой точки
мира через приложение
Bellerage Online®

www.bellerage.com

+7 495 7 55 55 68 | russia@bellerage.com





NATALIA BOCHKOVA

CEO, WELLGO group

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER: CREATING ADDED VALUE IN TODAY'S CHALLENGING ENVIRONMENT

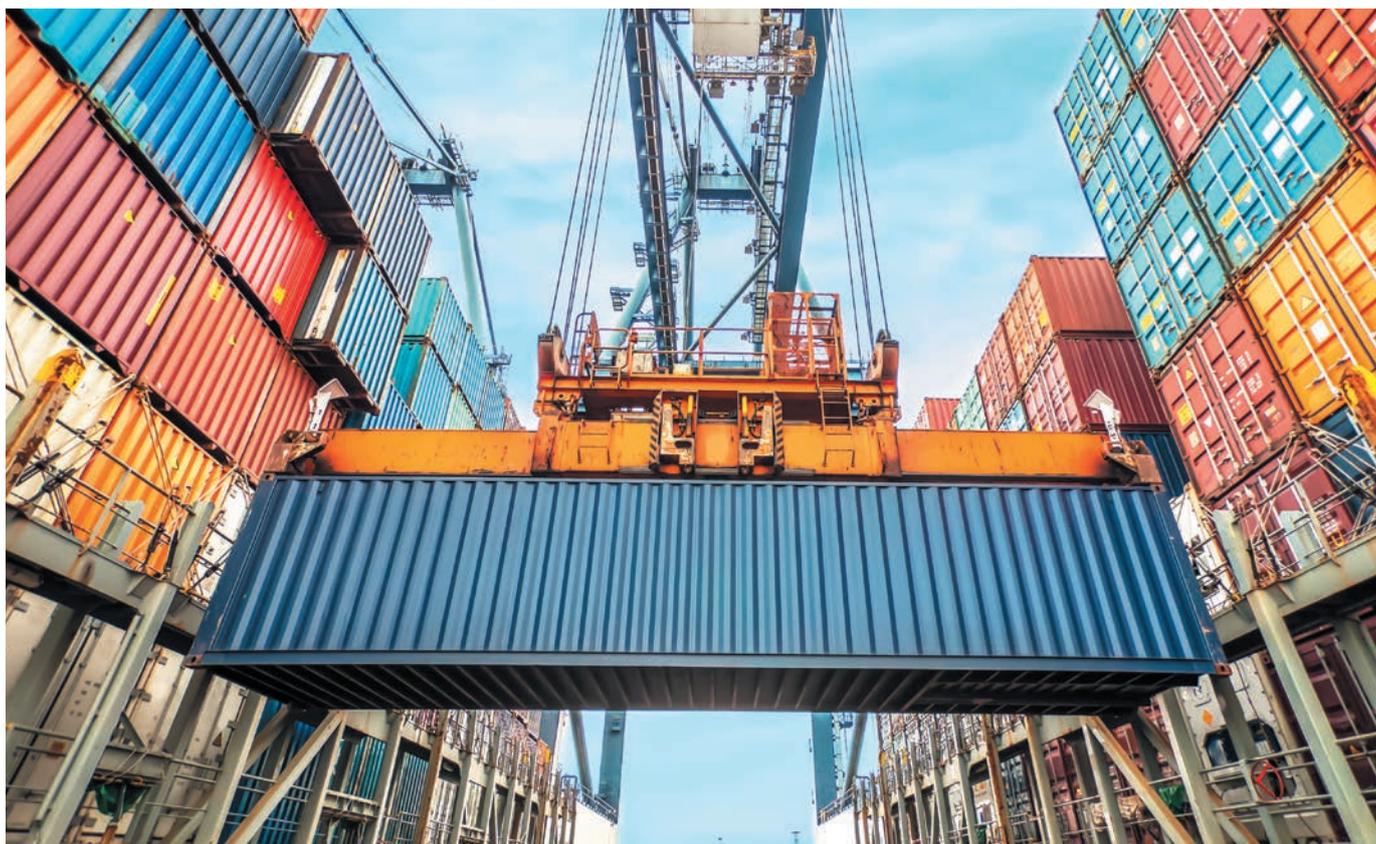
Supply Chain Management is considered one of the most significant elements in the organization of every company. It is the supply chain which brings together the business, products and services that are the face of the company's brand. Over the past few years, logistics has evolved from an invisible support function to a strategic asset, which drives value creation. Investment in supply chain partners is key, as it is an investment in moving products and services to the end consumer.

In logistics, a freight forwarding company can be called an architect of transport solutions. The main responsibilities of a freight forwarder are developing routes, selecting transport and organizing transportation to form logistics channels and supply chains. In addition, forwarders carry out customs formalities, manage the transport schedule, and deal with specified conditions of cargo transportation along the entire route. They are also involved in organizing electronic data exchange between all participants in the logistics process and storing information.

The range of additional services provided by freight forwarders is constantly expanding and is becoming increasingly important in modern conditions. From direct responsibility for organizing transportation in accordance with the agreed route, choice of transport mode and delivery schedule, forwarding companies take on various additional functions. These can include organizing and monitoring the end-to-end seamless transportation process, selecting and validating transport suppliers, warehousing services, and the distribution of goods from those warehouses.

The development of the freight forwarding industry is moving in several directions. The development trend of carriers – direct operators of transport infrastructure (airlines, shipping lines, railway operators) – has intensified towards a wider range of transport and forwarding services along with directly working with cargo owners. At the same time, with the development of technology, digital forwarders are emerging, whose main competence is to provide a digital platform for rapid interaction between cargo owners and carriers.

The centre-piece between carriers and digital forwarders are freight forwarding companies. Forwarders have unique value propositions which differ from each other – firstly, in the level of availability of their own assets at different stages of transportation (for example, vehicles, warehouses, customs representative licenses) and, secondly – in their level of competencies, such as organizing transportation, information support and the quality of customer and partner interaction.



FROM DIRECT RESPONSIBILITY FOR ORGANIZING TRANSPORTATION IN ACCORDANCE WITH THE AGREED ROUTE, CHOICE OF TRANSPORT MODE AND DELIVERY SCHEDULE, FORWARDING COMPANIES TAKE ON VARIOUS ADDITIONAL FUNCTIONS. THESE CAN INCLUDE ORGANIZING AND MONITORING THE END-TO-END SEAMLESS TRANSPORTATION PROCESS, SELECTING AND VALIDATING TRANSPORT SUPPLIERS, WAREHOUSING SERVICES, AND THE DISTRIBUTION OF GOODS FROM THOSE WAREHOUSES.

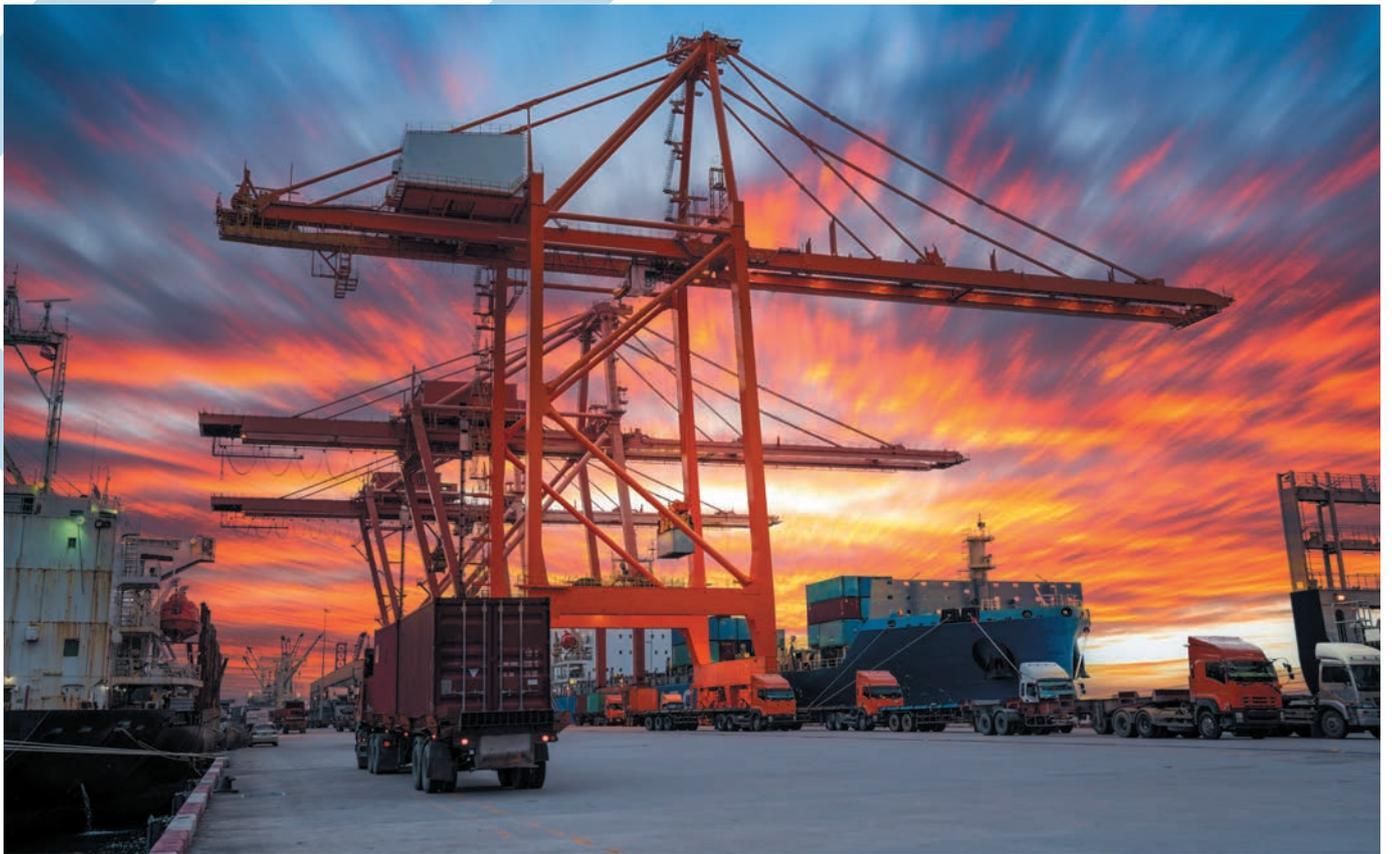
The core competencies of international freight forwarders can be grouped as follows:

- **The presence of deep expertise and the ability to improve it:**

- knowledge of the international transport market, including the specifics of the transport services in the key tradelanes;
- professional knowledge of foreign trade activity; electronic declaration and remote release technologies for optimizing routes, which depends on the customs procedure and category of goods;

- expertise in non-tariff regulation, prohibitions and restrictions; knowledge of customs legislation to organize and simplify the movement of goods in various modes throughout Russia and the EAEU countries;
- the presence of representative offices or partners in key tradelanes; established effective interaction within the logistics chain and reliable support for financial transactions.

- **Technological effectiveness:**



IN ADDITION TO FULFILLING THE BASIC REQUIREMENTS FOR TRANSPORTATION ITSELF, SUCH AS DELIVERY WITHOUT LOSS OR DAMAGE, ON TIME AND AT A REASONABLE PRICE, FREIGHT FORWARDERS CAN OFFER THEIR CLIENTS THOSE COMPETENCIES WHICH WILL HELP BUSINESSES STRENGTHEN THEIR SUPPLY CHAINS, BE MORE FLEXIBLE, AND INCREASE THEIR RESILIENCE TO DISRUPTIONS.

- availability of a convenient and fast interaction system with all participants in the process;
- it is essential that electronic exchange of information and documents is done with knowledge of various types of businesses, or sectors of the economy;
- development and implementation of non-standard solutions, with specialized or niche solutions.
- **Professional employees:**
 - employees who are experienced and attentive to detail, able to execute transportation activities with minimum involvement of the client, with responsive information and advice;
 - adaptability and flexibility: the ability to minimize service failures in real time, quickly navigate, with timely information provision for risk assessment and decision-making.

Freight forwarders can provide a wide selection of tools to meet the needs and priorities of clients in organizing logistics, according to their own specializations. In addition to fulfilling the basic requirements for transportation itself, such as delivery without loss or damage, on time and at a reasonable price, freight forwarders can offer their clients those competencies which will help businesses strengthen

their supply chains, be more flexible, and increase their resilience to disruptions.

Customers' desire to make supply chains resilient to disruption, (especially as we saw during the pandemic), continues to gain momentum. This situation is mainly driven by changes in international trade and logistics. Companies face various challenges, such as environmental turbulence and geopolitics, deliberate threats to business from competitors, external pressure from regulators, lack of resources, critical dependence on certain factors and the need to integrate the company into the external environment. In such conditions, it is important to ensure transparency of processes and visibility throughout the entire life cycle of goods – from the movement of raw materials to the flow of funds for the supply of finished products. This is impossible without close cooperation between all participants in value creation: suppliers, manufacturers, logistics operators, carriers and distributors.

Current market realities, the increasing influence of external factors and threats, and the practice of working with transport providers dictate the need to choose two or more forwarders. Clients may divide the business by project, or by mode of transport or geography. With the departure of the world's largest brands, there are practically none of the familiar global universal forwarders left in Russia, making the selection of forwarders more difficult.

To select the most suitable forwarder, it is necessary, first, to clearly define the Business Requirement for Logistics. This includes the company's objectives and priorities, volumes, frequency and directions of transportation, type of transport, target transportation times, and setting a budget. A dialogue with the forwarder at this stage will allow both parties to establish, in advance, the correct order of interaction and escalation. We can then fix the required goals for the level of service, and agree the client company's level of involvement in logistics operations management.

Like any company that provides a vital customer service, freight forwarders offer customers, above all, a brand promise. It is only possible to judge whether the supplier's promises meet the client's expectations after the services have been delivered. It is critical to understand what you need to pay attention to, when assessing and choosing a freight forwarder – even before the start of cooperation:

You might consider your supplier should:

- Have relevant experience working with similar types of requests, products, companies, and industries.

- Provide quick and professional response to requests for quotes, clear and transparent formation of transportation costs, proposals of alternative solutions and their characteristics.
- Provide ease of interaction at the stage of discussing potential business and contracts.
- Have a willingness to agree on, and be responsible for, meeting service level indicators.
- Operate a Quality Management System, which should also include results of audits, with records of measures taken to improve the quality of service. This should also be confirmed by a reputable professional auditing company or association.
- There should be mutual acceptance of values and understanding of strategies, with a readiness for mutually beneficial cooperation.

In order for cooperation to be productive, it is very important for the forwarder to understand the strategy and plans of the client company. Of course, the forwarder should be expert enough to plan transportation and his resources in accordance with goals, volumes and budgets. This expertise takes into account supply dynamics, seasonal trends, peak loads, climatic conditions and other factors affecting the continuity of high-quality logistics chains. Having this information, and knowing the main routes of the client's cargo flows, the forwarder can significantly optimize the supply chain. This includes working with senders or recipients of cargo. In the longer term, a forwarder should optimize the client's costs, and help reduce the risks of choosing "problem" carriers, routes, equipment, etc.

Unfortunately, today's geopolitical risks deeply affect and dramatically change the logistics landscape of Russia; the focus is now on stabilizing transport infrastructure and developing new transport corridors. However, many forwarders are already actively working on the development and implementation of new technologies and solutions. We are confident that the introduction of digital technologies to logistics operators will improve the speed of selecting the required solutions and the traceability of cargo. The use of artificial intelligence will help in assessing risks and building optimal routes. AI will improve forecasting the availability of transportation capacity, allowing the modeling and early warning of service failures. Client companies are then able to concentrate on developing their own business, thereby improving internal processes for their clients, employees and investors.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР: СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление цепями поставок считается одним из наиболее значимых элементов в организации работы каждой компании, поскольку именно цепи поставок объединяют бизнес, продукты и сервисы, которые являются лицом бренда компании. За последние несколько лет логистика превратилась из незаметной вспомогательной функции в стратегический актив и движет созданием стоимости. Инвестиции в партнеров по цепям поставок являются ключевыми, поскольку это инвестиции в продвижение товаров и услуг конечному потребителю.

В логистике экспедиторскую компанию можно называть архитектором транспортных решений, поскольку основными обязанностями экспедитора являются разработка маршрутов, выбор транспорта и организация перевозок для формирования логистических каналов и цепей поставок компаний-клиентов. Кроме того, экспедиторы выполняют таможенные формальности, осуществляют контроль графика и заданных условий транспортировки груза на всем пути следования. Также они занимаются организацией электронного обмена данными между всеми участниками логистического процесса и хранением информации.

Спектр дополнительных услуг экспедиторов постоянно расширяется и приобретает все большее значение в современных условиях. От прямой обязанности по организации перевозки в соответствии с согласованным маршрутом, видом транспорта и графиком доставки, экспедиторские компании берут на себя дополнительные функции, такие как организация и контроль сквозного бесшовного процесса перевозки, выбор и валидация поставщиков транспорта, складские услуги, осуществление дистрибуции товаров со складов.

Развитие экспедиторской отрасли движется в нескольких направлениях. Активизировалась тенденция развития пе-

ревозчиков – непосредственных операторов транспортной инфраструктуры (авиакомпании, морские линии, железнодорожные операторы) – в сторону оказания транспортно-экспедиционных услуг более широкого профиля и непосредственной работы с грузовладельцами. В то же время, с развитием технологий появились цифровые экспедиторы, главной компетенцией которых является предоставление цифровой и юридической платформы для быстрого взаимодействия между грузовладельцами и перевозчиками.

Центральную часть в этой линейке между перевозчиками и цифровыми экспедиторами представляют собой транспортно-экспедиционные компании, которые отличаются друг от друга, во-первых, по уровню наличия собственных активов на разных этапах транспортировки (например, автотранспорт, склады, лицензии таможенного представителя) и, во-вторых, по уровню компетенций в организации перевозок, их информационного сопровождения и качества взаимодействия.

Основные компетенции международных экспедиторов можно сгруппировать следующим образом:

- **Наличие глубокой экспертизы и способность ее наращивания:**

- знание рынка международных перевозок и специфики рынка транспортных услуг на требуемых направлениях;
 - профессиональные знания внешнеэкономической деятельности, технологий электронного декларирования и удаленного выпуска для выбора оптимальных маршрутов перемещения товаров в зависимости от процедуры и категории товаров;
 - экспертиза по мерам нетарифного регулирования, запретам и ограничениям, знание таможенного законодательства для организации и упрощения перемещения товаров в различных режимах в России и странах ЕАЭС;
 - наличие представительств или партнеров в ключевых странах, налаженное эффективное взаимодействие внутри логистической цепи и надежная поддержка финансовых потоков.
- **Технологичность:**
 - удобная и быстрая система взаимодействия со всеми участниками процесса;
 - наличие электронного обмена информацией и документами; знание особенностей работы с различными типами бизнеса, секторами экономики;
 - поиск и формирование нестандартных решений; организация специализированных или нишевых решений.
 - **Профессиональные сотрудники:**
 - опытные и внимательные к деталям сотрудники, ведущие перевозки с наименьшим вовлечением клиента, своевременным информированием и консультированием;
 - адаптивность и гибкость: способность управлять сервисными сбоями в режиме реального времени, быстро ориентироваться, своевременно предоставлять информацию для оценки рисков и принятия решений.

Разная специализация и форматы деятельности экспедиторов предоставляют огромный выбор инструментов для удовлетворения потребностей и приоритетов клиентов по организации логистики. Помимо исполнения базовых требований к самим перевозкам, таких как доставка без потерь и повреждений, в согласованные сроки и по разумной цене, экспедиторы могут предложить своим клиентам те компетенции, которые помогут предприятиям укрепить свои цепи поставок, быть более гибкими, повысить устойчивость к нарушениям.

Стремление клиентов сделать цепи поставок устойчивыми ко всевозможным сбоям, которое особенно



ПОМИМО ИСПОЛНЕНИЯ БАЗОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ К САМИМ ПЕРЕВОЗКАМ, ТАКИХ КАК ДОСТАВКА БЕЗ ПОТЕРЬ И ПОВРЕЖДЕНИЙ, В СОГЛАСОВАННЫЕ СРОКИ И ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ, ЭКСПЕДИТОРЫ МОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ ТЕ КОМПЕТЕНЦИИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРЕДПРИЯТИЯМ УКРЕПИТЬ СВОИ ЦЕПИ ПОСТАВОК, БЫТЬ БОЛЕЕ ГИБКИМИ, ПОВЫСИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ К НАРУШЕНИЯМ.

проявилось во время пандемии, продолжает набирать обороты в связи с изменениями в международной торговле и логистике. Компании сталкиваются с различными вызовами, такими как турбулентность внешней среды и геополитика, намеренные угрозы бизнесу со стороны конкурентов, внешнее давление со стороны регуляторов, нехватка ресурсов, критичная зависимость от определенных факторов и необходимость интеграции компании во внешнюю среду. В таких условиях важно обеспечить прозрачность процессов и видимость на всем жизненном цикле товаров, от движения сырья для производства до движения денежных средств за поставку готовой продукции. Это, в свою очередь, невозможно без тесного сотрудничества всех участников создания ценности: поставщиков, производителей, логистических операторов, перевозчиков и дистрибьюторов.

Текущие реалии рынка, увеличение влияния внешних факторов и угроз и практика работы с поставщиками логистических услуг диктуют необходимость выбирать двух и более экспедиторов, разделяя бизнес по проектам, или по видам транспорта или географии. С уходом крупнейших мировых брендов в России практически не осталось глобальных универсальных экспедиторов в их привычном для большинства крупных бизнесов виде, подбор экспедиторов стал более сложным.

Для выбора наиболее подходящего экспедитора компании-клиенту необходимо прежде всего четко определить задачи и приоритеты, объемы, частоту и направления перевозок, вид транспорта, целевые сроки перевозки, установить бюджет. Диалог с экспедитором на этом этапе позволит обеим сторонам заранее установить правильный порядок взаимодействия и эскалации, зафиксировать требуемые цели по уровню сервиса, отрегулировать уровень вовлеченности клиента в управление логистическими операциями.

Как любые компании, предоставляющие жизненно важную услугу, экспедиторы предлагают клиенту, прежде всего, обещание своего бренда. О соответствии обещаний поставщика ожиданиям клиента возможно судить после начала реализации услуг, поэтому критично понимать, на что надо обращать внимание при оценке и выборе экспедитора еще до начала сотрудничества:

- Наличие релевантного опыта работа с похожими типами запросов, товарами, компаниями, отраслями.

- Предоставление быстрого и профессионального ответа на запрос по котировкам, понятное и прозрачное формирование стоимости перевозки, предложение альтернативных решений и их оценка.
- Удобство взаимодействия на этапе обсуждения потенциального бизнеса и контрактов.
- Готовность согласовать и отвечать за выполнение показателей по уровню сервиса.
- Наличие системы управления качеством, результатов проведенных аудитов, записей о мероприятиях по улучшению качества обслуживания, подтвержденных авторитетной профессиональной аудиторской компанией или ассоциацией.
- Взаимное принятие ценностей и понимание стратегий, готовность к взаимовыгодному сотрудничеству.

Для того чтобы сотрудничество было продуктивным, экспедитору очень важно понимать стратегию и планы компании-клиента, как и собственную роль, чтобы планировать перевозки и свои ресурсы в соответствии с целями, объемами и бюджетами, с учетом динамики поставок, сезонными тенденциями, пиковыми нагрузками, климатическими условиями и другими факторами, влияющими на непрерывность качественного функционирования логистических цепей. Обладая этой информацией, зная основные маршруты грузовых потоков клиента, экспедитор может существенно упростить работу с отправителями или получателями грузов, а также в перспективе оптимизировать затраты клиента, помочь снизить риски выбора «проблемных» перевозчиков, маршрутов, оборудования и т.д.

К сожалению, сегодняшние геополитические риски глубоко затрагивают и драматически меняют логистический ландшафт России, основной фокус сейчас направлен на стабилизацию транспортной инфраструктуры и развитие новых транспортных коридоров. Однако многие экспедиторы уже ведут активную работу по развитию и внедрению новых технологий и решений. Мы уверены, что внедрение цифровых технологий в работу логистических операторов позволит улучшить скорость подбора требуемых решений и прослеживаемость грузов; использование искусственного интеллекта поможет в оценке рисков и построении оптимальных маршрутов, прогнозировании наличия перевозочных мощностей, моделирование и раннее оповещение о сервисных сбоях позволит компаниям-клиентам сконцентрироваться на развитии собственного бизнеса, повышая его привлекательность для своих клиентов, сотрудников и инвесторов.

Решение сложных юридических задач для лидеров рынка

35

лет представляем
интересы
российских
и международных
компаний

2

офиса в Москве
и Санкт-Петербурге

110+

юристов

25

партнеров

mv.legal
t.me/mvplegal





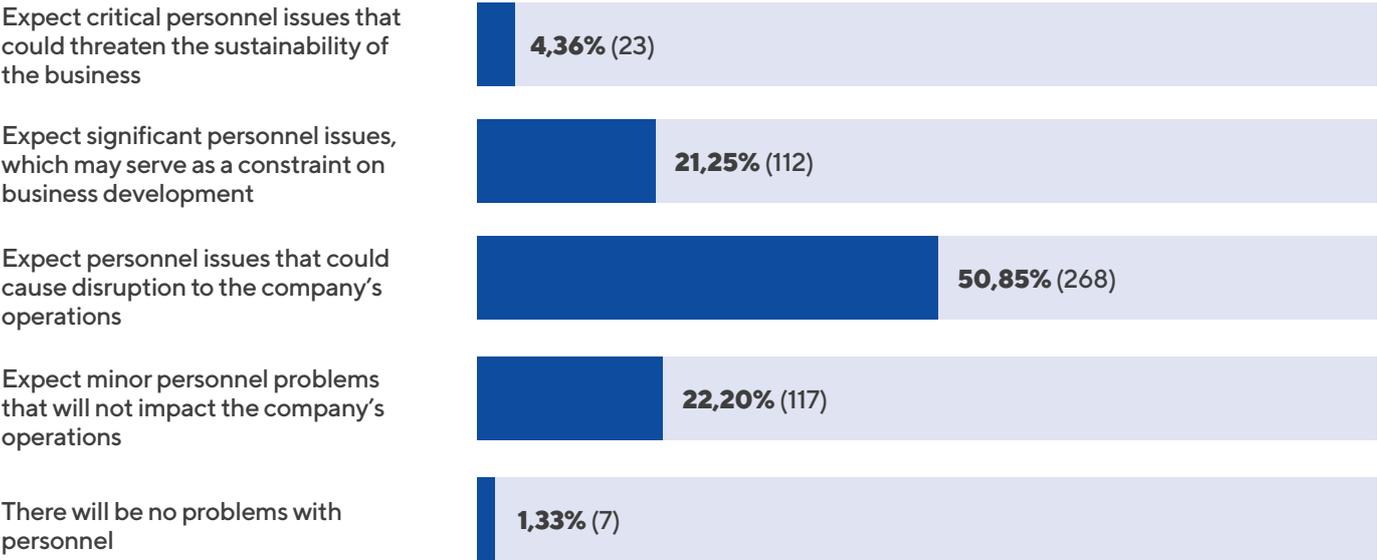
**YURIY
LEGKOV**

WH & On-site Logistics Director,
Astros Logistics

PROVIDING WAREHOUSE SERVICES FOR CLIENTS IN CONDITIONS OF SHORTAGE OF PERSONNEL IN THE MARKET

In recent years, many companies providing warehouse services have faced a serious problem – a lack of qualified personnel. This is due to several factors, such as demographic changes, high labor turnover in the industry and the growing demand for warehousing services. In this article, we show how companies can adapt to these challenges and continue to effectively serve their customers.

HOW DO YOU SEE THE SITUATION WITH THE SHORTAGE OF PERSONNEL (WAREHOUSE STAFF, DRIVERS, ETC.) ON THE HORIZON OF 1-3 YEARS?



Source: "Operations personnel in logistics in 2024-2025. How to counter shortages" (published by the Coordinating Council for Logistics)

SHORTAGE OF LINE STAFF DEPENDING ON THE INDUSTRY

	TOTAL	RETAIL	MANUFACTURING	FMCG	LOGISTICS PROVIDERS	DISTRIBUTION
Minor	18,79%	12,75%	19,28%	20,87%	16,85%	22,05%
Significant	42,31%	45,10%	37,35%	42,61%	50,56%	38,58%
Acute	32,45%	35,29%	37,35%	32,17%	29,21%	30,71%

Source: "Operations personnel in logistics in 2024-2025. How to counter shortages" (published by the Coordinating Council for Logistics)

THE PROBLEM OF PERSONNEL SHORTAGE IN WAREHOUSES

There are several reasons for the shortage of employees in warehouse logistics. The first is the aging of the population and the decline in its working population. This trend can be observed in other areas of activity. The number of people able to work is decreasing, and new qualified personnel in the field of warehouse logistics are becoming increasingly rare. When choosing a specialty, many applicants often give preference to the IT field, analytics, engineering, and so on. Logistics is gradually fading into the background due to the automation of some processes that previously operated with the help of people. The second reason is fluctuations in the rouble exchange rate, which causes an outflow of migrants from the Russian Federation. They choose other countries where working conditions and wages are more attractive than in Russia. In addition, some migrants face difficulties in obtaining work and residence permits, which may also influence their decision to work in Russia. Many warehouses have traditionally relied on manual labor, making them unattractive to younger workers who prefer more tech-heavy jobs. Nowadays, conditions, that provide a comfortable stay at the workplace with all the amenities and benefits, are especially important for employees.

To solve the problem of staff shortages, companies providing warehouse services must take an integrated approach, that is, improve working conditions for employees in several areas. Improving working conditions for employees may include upgrading equipment, creating comfortable workplaces, creating career opportunities such as training and development programs, as well as motivation and reward systems. This entire set of activities is aimed at stimulating the professional development of employees. An integrated approach to solving the problem of shortages allows not only to cope with current difficulties, but also to create the basis for long-term development and success of personnel, increase efficiency and confidence in the company in which they work.

The main developmental force of any company is its employees, without whose participation it would not be able to provide customers with a comprehensive warehouse service. To increase their attractiveness as an employer, companies providing warehousing services need to pay close attention to their working conditions. For example, it is necessary to carry out timely renovation works not only in warehouses, but also in amenities such as rest and canteen areas. Warehouse offices, changing rooms, sanitary facilities should also be modernized. The employer's rating is improved through various benefits: corporate transport, holidays events, VHI, payment for meals at the company's expense. Such improvements maintain the infrastructure for the company's employees in the current challenging times. Creating good working conditions and providing decent pay are important steps to make employees feel as comfortable as possible in the workplace.

Warehouse employees who have a desire to develop but do not have a licence to operate warehouse equipment, should be sent to training centers for internal promotion and the formation of a talent pool.

Increasing the level of automation of warehouse operations, introduction of new systems is also a manifestation of the employer's concern for employees. For example, the transition to a new warehouse management system will allow efficient use of resources in all areas of warehouse logistics and optimize the work of employees through the introduction of modern tools for automating processes, order picking, and intra-warehouse movements.

Among other things, to attract personnel to warehouses, the company needs to pay special attention to labor protection and the environment. Safety is the main condition for staying in warehouses. Marking lines and limiters must be present throughout the entire warehouse territory. All employees are required to be provided with personal protective equipment and PPEs. To minimize



TO ATTRACT PERSONNEL TO WAREHOUSES, THE COMPANY NEEDS TO PAY SPECIAL ATTENTION TO LABOR PROTECTION AND THE ENVIRONMENT. SAFETY IS THE MAIN CONDITION FOR STAYING IN WAREHOUSES.

the likelihood of an accident, the occupational safety department needs to predict risks, analyze them and take measures to reduce or eliminate emergency situations. It would be an advantage if all warehouses have a waste sorting system. Waste containers and packaging are sorted

and sent for recycling. Occupational safety specialists must constantly report and monitor the processes of improving occupational safety and environmental protection.

Developments in technology are helping to reduce the use of paper in warehousing processes. A worthy initiative could be, for example, the launch of an application that reduces paperwork using a simple digital signature confirming that employees are familiar with documents that can be executed electronically. Such innovations allow companies to attract employees who share environmental principles and care about the environment.

It is people who change the situation in their companies and make a significant contribution to its development. That's why a company should make efforts to help employees succeed. The company creates an environment where employees can freely share their ideas, use their creativity and develop their entrepreneurial spirit. There is no limit to perfection. Companies providing warehouse services must keep up with the times and promptly improve working conditions. It is important to be able to listen and hear. Employees usually know best what is happening in warehouse processes and on the customer side, so the employer must listen carefully to what they have to say.

And of course, do not forget about interaction with the new generation of employees. One of the important tasks for attracting young and creative specialists is building cooperation with educational institutions. Partnerships between business and educational institutions have invaluable potential in helping businesses respond to growing workforce shortages. The participation of teachers and students in company projects leads to the creation of new products, the development of internal systems and process automation. Such collaboration brings fresh solutions and innovative ideas that are critical for business development and increasing company awareness.

Warehouse staffing shortages pose a serious problem for companies offering 3PL services. Overcoming this challenge requires an integrated and comprehensive approach that includes automation, improving working conditions, developing training programs and collaborating with educational institutions. Only by applying this strategy will companies be able to provide high levels of customer service even when there is a shortage of qualified personnel.

ЮРИЙ ЛЕГКОВ

Директор складской и производственной логистики,
Astros Logistics

ОКАЗАНИЕ СКЛАДСКИХ УСЛУГ ДЛЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКИ ПЕРСОНАЛА НА РЫНКЕ

В последние годы многие компании, занимающиеся оказанием складских услуг, сталкиваются с серьезной проблемой – нехваткой квалифицированного персонала. Это связано с рядом факторов, таких как демографические изменения, высокая текучесть кадров в отрасли и растущий спрос на складские услуги. В данной статье мы рассмотрим, как компании могут адаптироваться к этим вызовам и продолжать эффективно помогать своим клиентам.

КАКОЙ ВЫ ВИДИТЕ СИТУАЦИЮ С ДЕФИЦИТОМ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА (СКЛАДСКИЕ СОТРУДНИКИ, ВОДИТЕЛИ И Т.Д.) НА ГОРИЗОНТЕ 1-3 ГОДА?



Источник: «Операционный персонал в логистике в 2024-2025 гг. Как противостоять дефициту»
(издано Координационным советом по логистике)

ДЕФИЦИТ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОТРАСЛИ

	ВСЕГО	РИТЕЙЛ	ПРОМЫШ- ЛЕННОСТЬ	FMCG	ЛОГ. ОПЕРАТОРЫ	ДИСТРИБУЦИЯ
Незначительный	18,79%	12,75%	19,28%	20,87%	16,85%	22,05%
Значительный	42,31%	45,10%	37,35%	42,61%	50,56%	38,58%
Сильный	32,45%	35,29%	37,35%	32,17%	29,21%	30,71%

Источник: «Операционный персонал в логистике в 2024–2025 гг. Как противостоять дефициту» (издано Координационным советом по логистике)

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ПЕРСОНАЛА НА СКЛАДАХ

Существует несколько причин нехватки сотрудников в складской логистике. Первая – старение населения и снижение его трудоспособной части. Такую тенденцию можно наблюдать и в других сферах деятельности. Количество людей, способных работать, уменьшается, а новые квалифицированные кадры в сфере складской логистики появляются все реже. Многие абитуриенты при выборе специальности чаще отдают предпочтение IT-сфере, аналитике, инженерии и так далее. Логистика постепенно уходит на второй план по причине автоматизации некоторых процессов, которые раньше функционировали с помощью людей. Вторая причина – колебания курса рубля, что вызывает отток мигрантов из РФ. Они выбирают другие страны, где условия труда и уровень заработной платы более привлекательны, чем в России. Кроме того, некоторые мигранты сталкиваются с трудностями при получении разрешений на работу и вида на жительство, что также может повлиять на их решение работать в России. Многие склады традиционно полагались на физический труд, что делало их непривлекательными для молодых работников, предпочитающих более технологичные рабочие места. Сейчас для сотрудников особенно важны такие условия, которые обеспечивают комфортное пребывание на рабочем месте, со всеми удобствами и преимуществами.

Компании, оказывающие складские услуги, для решения проблемы дефицита персонала должны применять комплексный подход, то есть улучшать рабочие условия для сотрудников по нескольким направлениям. Улучшение условий труда для сотрудников может включать в себя модернизацию оборудования, создание комфортных рабочих мест, создание возможностей для карьерного роста, таких как программы обучения и повышения квалификации, а также систему мотивации и поощрения. Весь этот комплекс мероприятий направлен на стимулирование профессионального развития сотрудников. Комплексный подход к решению проблемы дефицита позволяет не толь-

ко справляться с текущими трудностями, но и создавать основу для долгосрочного развития и успеха персонала, повышать работоспособность и доверие к компании, в которой они работают.

Основной развивающей силой абсолютно любой компании являются ее сотрудники, без участия которых она не смогла бы предоставлять клиентам комплексный складской сервис. Для повышения своей привлекательности как работодателя компаниям, оказывающим складские услуги, необходимо уделять пристальное внимание условиям труда. Например, своевременно проводить ремонтные работы не только складских, но и бытовых помещений, таких как места отдыха и приема пищи. Складские офисы, раздевалки, санузлы также должны проходить модернизацию. Рейтинг работодателя повышается с помощью различных преимуществ: корпоративная развозка, праздники, ДМС, оплата питания за счет компании. Подобные улучшения поддерживают инфраструктуру для сотрудников компании в текущее непростое время. Создание хороших условий труда и обеспечение достойной оплаты – это важные шаги к тому, чтобы сотрудники чувствовали себя максимально комфортно на рабочем месте.

Сотрудников складов, которые имеют желание развиваться, но у которых отсутствует удостоверение на право управления складской техникой, следует направлять в учебные комбинаты с целью внутреннего продвижения и формирования кадрового резерва.

Повышение уровня автоматизации складских операций, внедрение новых систем также является проявлением работодателя заботы о сотрудниках. Например, переход на новую систему управления складом позволит эффективно использовать ресурсы на всех участках складской логистики и оптимизировать работу сотрудников с помощью внедрения современных инструментов для автоматизации процессов, комплектации заказов, внутрискладских перемещений.

Помимо прочего, для привлечения кадров на склады компаниям необходимо уделять особое внимание охране труда и окружающей среде. Безопасность – главное условие пребывания на складах. На всей территории складов должны присутствовать линии разметки, ограничительные барьеры для разделения потоков пешеходов и техники. Всем работникам обязаны предоставляться средства индивидуальной защиты и спецодежда. Для минимизации вероятности возникновения несчастного случая отделу охраны труда необходимо прогнозировать риски, проводить их анализ и предпринимать меры для снижения или ликвидации чрезвычайных ситуаций. Преимуществом будет, если на всех складах имеется система сортировки отходов. Отходы тары и упаковки сортируются и направляются для вторичного использования. Специалист охраны труда должен постоянно отчитываться и контролировать процессы совершенствования охраны труда и охраны окружающей среды.

Развитие технологий помогает снизить использование бумаги в складской деятельности. Достойной инициативой можно назвать, например, запуск приложения, позволяющего снизить бумажный документооборот посредством использования простой цифровой подписи, подтверждающей ознакомление сотрудников с документами, оформление которых допускается в электронном виде. Подобные нововведения позволяют компаниям привлекать сотрудников, которые разделяют экологические принципы и заботятся об окружающей среде.

Именно люди меняют ситуацию в своих компаниях и приносят значительный вклад в ее развитие. Вот почему компания должна прилагать усилия, чтобы помочь сотрудникам добиться успеха. Организация создает среду, в которой работники могут свободно делиться своими идеями, использовать свой творческий потенциал и развивать предпринимательский дух. Нет предела совершенству. Компании, предоставляющие складские услуги, должны идти в ногу со временем и постоянно улучшать условия труда. Важно уметь слушать и слышать. Сотрудники обычно лучше всех знают, что происходит в складских процессах и на стороне клиентов, поэтому работодатель должен внимательно прислушиваться к тому, что они говорят.

И конечно же, не стоит забывать про взаимодействие с новым поколением сотрудников. Одной из важных задач для привлечения молодых и креативных специалистов является выстраивание сотрудничества с учебными заведениями. Партнерство между бизнесом и образованием имеет не-



ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАДРОВ НА СКЛАДЫ КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМО УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ОХРАНЕ ТРУДА И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ. БЕЗОПАСНОСТЬ - ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПРЕБЫВАНИЯ НА СКЛАДАХ.

оценимый потенциал, помогая предприятиям реагировать на растущий недостаток в кадрах. Участие преподавателей и студентов в проектах компаний ведет к созданию новых продуктов, развитию внутренних систем и автоматизации процессов. Такое сотрудничество вносит свежие решения и новаторские идеи, критически важные для развития бизнеса и повышения узнаваемости компании.

Нехватка персонала на складах представляет серьезную проблему для компаний, предлагающих 3PL-услуги. Для преодоления этого вызова требуется комплексный и полный подход, включающий автоматизацию, улучшение условий труда, развитие программ обучения и сотрудничество с образовательными учреждениями. Только применяя эту стратегию, компании смогут обеспечить высокий уровень обслуживания клиентов даже в условиях дефицита квалифицированных кадров.



**GYUZEL
GERASIMOVA**

Legal and Compliance
Director, Taglex

RECENT TRENDS IN TAXATION OF FREIGHT FORWARDING SERVICES

Significant changes in VAT taxation have occurred since the adoption of Plenum No. 33 dd 30.05.2014 by the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation “On Certain Issues Arising in Consideration of Cases Related to the Collection of Value Added Tax”, within the framework of which the concept of “continuation of international transportation” came into use, to which a 0% VAT rate should be applied, as well as to the international transportation itself.

This position of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation created a collision with the content of the Tax Code of the Russian Federation. In accordance with its provisions, the application of a 0% VAT rate is the right of the taxpayer, and this right must be documented. It is possible to documentarily confirm the right to apply 0% by providing a transport document proving that the cargo has crossed the border of the Russian Federation. Naturally, for domestic transportation, such documentary confirmation that meets the requirements of the Tax Code of the Russian Federation does not exist. Also, the Tax Code of the Russian Federation does not contain provisions that in order to confirm the right to apply the 0% VAT rate, it is possible to use a transport document covering a previous part of shipment.

Over more than 10 years of this collision existence, contradictory law enforcement practices have developed both on the part of tax authorities and courts. In some cases, carriers were confirmed to have the right to apply the 0% VAT rate for domestic transportation, which is a continuation of international transportation, in some cases – not, and the standard tax rate was additionally charged. Among other things, the right to apply the 0% VAT rate in judicial practice turned into an obligation, which was contrary to the content of the Tax Code of the

Russian Federation. That is, the taxpayer could no longer take a conservative position in a situation where they had reasonable doubts about whether they could confirm the right to apply the preferential 0% rate. If this is a continuation of international transportation, then the VAT rate should be 0%. The worst impact of this situation was on freight forwarding companies that charged their clients a through rate for the entire route (international + domestic parts) at a rate of 0%, but purchased services from carriers that applied a VAT rate of 18% (later – 20%). For such services, tax authorities and courts refused to deduct, using the justification that the carrier does not have the right to choose the VAT rate and should have applied a rate of 0%, and if the VAT rate is applied incorrectly, then there are no grounds for deduction. There were also alternative approaches that were based on whether the carrier, carrying out the movement of cargo on the domestic leg, knew about the international nature of the previous part. For example, if the delivery of goods is carried out under CIP port of St. Petersburg terms, then the non-resident shipper is responsible for the international part of the transportation. The freight forwarder hired by the consignee only carries out the delivery from the port, and in this case, for objective reasons, he will not have documents confirming the international nature of the transportation.



FEDERAL LAW NO. 92-FZ ATTEMPTED TO RESOLVE THE PROBLEM OF CONTRADICTIONARY LAW ENFORCEMENT PRACTICES ON VAT RATES IN TERMS OF TRANSPORTATION SERVICES AND INTRODUCED SEVERAL EXCEPTIONS TO THE GROUNDS FOR APPLYING THE PREFERENTIAL 0% RATE.

We would like to separately note the situations when local air transportation became a continuation of international sea transportation. In the aviation industry, there is a clear division between domestic and international transportation, and there is no reason to apply a preferential rate for the continuation of international transportation if the departure airport and the arrival airport are located on the territory of the Russian Federation.

Federal Law No. 92-FZ of 22.04.2024 "On Amendments to Articles 164 and 165 of Part Two of the Tax Code of the

Russian Federation" attempted to resolve the problem of contradictory law enforcement practices on VAT rates in terms of transportation services and introduced the following exceptions to the grounds for applying the preferential 0% rate: "The provisions of this subparagraph shall not apply to the services of organizations (individual entrepreneurs) for the transportation of goods exported (imported) from the territory of the Russian Federation (to the territory of the Russian Federation), as well as to the transport and forwarding services of organizations (individual entrepreneurs) when

IF THE FREIGHT FORWARDER SETS THE CLIENT A SINGLE THROUGH RATE FROM DOOR TO DOOR, THEN THEY HAVE ALL GROUNDS TO APPLY AND CONFIRM THE RIGHT TO APPLY A 0% RATE FOR THE ENTIRE ROUTE.

organizing such transportation, if the following conditions are simultaneously met:

- the said organizations (individual entrepreneurs) carry out transportation only between points located on the territory of the Russian Federation;
- the said organizations (individual entrepreneurs) are not indicated in the transport, shipping and (or) other documents confirming the export of goods outside the territory of the Russian Federation (import of goods into the territory of the Russian Federation) as one of the carriers.”

This change solved the problem only partially: for transportation within the territory of the Russian Federation, which is a continuation of international transportation, a rate of 20% can be safely applied (since no such carrier appears by definition in international bills of lading or air waybills). Freight forwarders can also safely accept such VAT as a deduction.

The question of applying the VAT rate in the freight forwarder-client relationship remains open. In particular, if the freight forwarder sets the client a single through rate from door to door, including the domestic part, then they have all grounds to apply and confirm the right to apply a 0% rate for the entire route. As a result, a tax imbalance arises when different VAT rates are applied to the same service in relationships with different parties. This situation has a negative impact on freight forwarders, who, in anticipation of a refund of tax amounts from the budget, freeze a significant part of their working capital and increase their loan servicing costs. From this point of view, a more logical solution is to separate the international and domestic parts and in the freight forwarder-client relationship with the application of 0% and 20%, respectively, but in order to put this into practice, another clarification must be made to the Tax Code of the Russian Federation.

The denunciation of agreements on the avoidance of double taxation with a number of unfriendly countries and the introduction of an additional tax on services rendered to interdependent parties from unfriendly countries have made their own adjustments to the taxation of international transport services. By virtue of the provisions of paragraph 2 of Article 309 of the Tax Code of the Russian Federation, freight forwarding services did not result in the formation of a permanent establishment and were not subject to taxation at the source of payment, regardless of whether the Russian Federation has an agreement on the avoidance of double taxation with the country of incorporation of the counterparty or not. This position has been repeatedly emphasized by the Ministry of Finance in its letters (for example, dated April 28, 2021, No. 03-08-05/32703).

However, recently the position of the Ministry of Finance on this matter has changed, which is reflected in the letter dated December 20, 2023, No. 03-08-05/123622: “In cases where income from international transportation is paid through freight forwarding companies that are not carriers, this income may additionally include an intermediary’s fee or the cost of other freight forwarder services. In this regard, it is necessary to establish the actual amount of each type of income in the total amount of payment and determine the corresponding tax consequences.” If the forwarder is not listed in the transport documents as a carrier, their services cannot include income from international transportation. The source of payment for international transportation services arises at the stage of payment by the forwarder for the carrier’s services, and it is this amount that is subject to taxation at the source of payment if the forwarder is a resident of the Russian Federation. If the forwarder is a non-resident, then the source of payment for the carrier is not in the Russian Federation, and is not subject to taxation. However, the Ministry of Finance has changed its view on the interpretation of freight forwarding services, reducing their essence to a combination of transportation services and intermediary remuneration, which does not seem correct unless the freight forwarding services are provided by the carrier. It should also be taken into account that there may be several forwarders in the chain between the client and the actual carrier, each of which provides different services at different stages of the supply chain, and in this case the client has no technical ability to establish the types of individual income and, moreover, their amount, since the participants in the chain have no obligation to disclose the commercial terms of their relationships with third parties. Nevertheless, this approach of the Ministry of Finance results in additional tax risks for purchasers of international freight forwarding services.

ПОСЛЕДНИЕ ТЕНДЕНЦИИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ

Существенные изменения в обложении НДС произошли с момента принятия ВАС РФ Пленума №33 от 30.05.2014 «О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость», в рамках которого в обиход вошло понятие «продолжение международной перевозки», на которое должна применяться ставка НДС 0%, как и на саму международную перевозку.

Данная позиция ВАС РФ создавала коллизию с содержанием Налогового кодекса РФ. В соответствии с его положениями, применение ставки 0% НДС – это право налогоплательщика, и это право должно быть документально подтверждено. Документально подтвердить право на применение 0% возможно путем предоставления транспортного документа, подтверждающего пересечение грузом границы РФ. Естественно, при внутрироссийской перевозке такого документального подтверждения, отвечающего требованиям НК РФ, не существует. Также НК РФ не содержит положений, что для подтверждения права на применение ставки 0% НДС возможно применение транспортного документа от предшествующей перевозки.

За более чем десять лет существования данной коллизии сложилась противоречивая правоприменительная практика как на стороне налоговых органов, так и судов. В отдельных случаях перевозчикам подтверждали право на применение ставки 0% НДС при внутрироссийской перевозке, являющейся продолжением международной, в отдельных – нет и доначисляли стандартную ставку налога. Помимо прочего, право на применение ставки 0% НДС в судебной практике превратилось в обязанность, что шло вразрез с содержанием НК РФ. То есть налогоплательщик уже не мог занять консервативную позицию в ситуа-

ции, когда у него обоснованные сомнения, сможет ли он подтвердить свое право на применение льготной ставки 0%. Если это продолжение международной перевозки, то ставка НДС должна быть 0%.

Хуже всего данная ситуация отразилась на компаниях-экспедиторах, которые выставляли клиентам сквозную ставку на весь маршрут (международная + внутрироссийская части) по ставке 0%, но закупали при этом услуги вывоза у перевозчиков, применявших ставку НДС 18% (позднее – 20%). По таким услугам налоговые органы и суды отказывали в вычете, используя мотивировку, что перевозчик не имеет права выбирать ставку НДС и должен был применить ставку 0%, а если ставка НДС применена некорректно, то оснований для вычета нет. Имели место и альтернативные подходы, которые строились на том, а знал ли перевозчик, осуществляющий перемещение груза на внутрироссийском плече, о международном характере предшествующей части? К примеру, если поставка товара осуществляется на условиях СІР порт Санкт-Петербурга, то за международную часть перевозки отвечает грузоотправитель-нерезидент. Нанятый же грузополучателем экспедитор осуществляет только вывоз из порта, и в этом случае у него по объективным причинам не будет документов, подтверждающих международный характер перевозки.



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН №92-ФЗ ПОПЫТАЛСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ПРОТИВОРЕЧИВОЙ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО СТАВКАМ НДС В ЧАСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ И ВВЕЛ НЕКОТОРЫЕ ИЗЪЯТИЯ ИЗ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЛЬГОТНОЙ СТАВКИ 0%.

Отдельно хотелось бы отметить ситуации, когда продолжением международной морской перевозки становилась локальная авиаперевозка. В авиаотрасли существует четкое разделение на внутренние и международные перевозки, и нет оснований применять льготную ставку на продолжение международной перевозки, если аэропорт вылета и аэропорт прилета находятся на территории РФ.

Федеральный закон от 22.04.2024 №92-ФЗ «О внесении изменений в статьи 164 и 165 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» попытался решить проблему противоречивой правоприменительной практики по ставкам НДС в части транспортных услуг и ввел следующие изъятия из оснований для применения льготной ставки 0%: «Положения настоящего подпункта не распространяются

на услуги организаций (индивидуальных предпринимателей) по перевозке вывозимого (ввозимого) с территории Российской Федерации (на территорию Российской Федерации) товара, а также на транспортно-экспедиционные услуги организаций (индивидуальных предпринимателей) при организации такой перевозки, если одновременно выполняются следующие условия:

- указанные организации (индивидуальные предприниматели) осуществляют перевозку только между пунктами, находящимися на территории Российской Федерации;
- указанные организации (индивидуальные предприниматели) не указаны в транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документах, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации (ввоз товаров на территорию Российской Федерации), в качестве одного из перевозчиков».

Данное изменение решило проблему только частично: на перевозки по территории РФ, являющиеся продолжением международной, можно смело применять ставку 20% (так как ни один такой перевозчик не фигурирует по определению в международных коносаментх или авианакладных). Экспедиторы также смело могут принимать такой НДС к вычету.

Открытым остается вопрос о применении ставки НДС во взаимоотношениях экспедитор-клиент. В частности, если экспедитор выставляет клиенту единую сквозную ставку от двери до двери, включая внутрirosсийскую часть, то у него есть все основания применить и подтвердить право на применение ставки 0% на весь маршрут. В результате возникает налоговый дисбаланс, когда на одну и ту же услугу во взаимоотношениях с разными лицами применяются разные ставки НДС. Такая ситуация негативно отражается на экспедиторах, которые в ожидании возврата сумм налога из бюджета замораживают значительную часть оборотных средств и наращивают расходы на обслуживание кредитов. С этой точки зрения более логичным выглядит решение разделять международную и внутрirosсийскую часть и во взаимоотношениях экспедитор-клиент с применением 0% и 20% соответственно, но для того чтобы ввести это в практику, требуется внесение еще одного уточнения в НК РФ.

Свои коррективы в налогообложение международных транспортных услуг внесли денонсация соглашений об избежании двойного налогообложения с рядом недружественных стран и введение дополнительного налога

на услуги, оказанные взаимозависимым лицам из недружественных стран. В силу положений пункта 2 статьи 309 НК РФ транспортно-экспедиционные услуги не приводили к образованию постоянного представительства и не подлежали обложению налогом у источника выплаты вне зависимости от того, заключено ли у РФ со страной инкорпорации контрагента соглашение об избежании двойного налогообложения или нет. Данную позицию неоднократно подчеркивал Минфин в своих письмах (например, от 28 апреля 2021 г. № 03-08-05/32703).

Но с недавних пор позиция Минфина на этот счет изменилась, что отражено в письме от 20 декабря 2023 г. № 03-08-05/123622: «В случаях, когда доход от международных перевозок выплачивается через транспортно-экспедиторские компании, не являющиеся перевозчиками, данный доход может дополнительно включать вознаграждение посредника или стоимость прочих услуг экспедитора. В связи с этим необходимо устанавливать фактический размер каждого вида дохода в общей сумме платежа и определять соответствующие налоговые последствия».

В том случае, если экспедитор не фигурирует в транспортных документах в качестве перевозчика, в составе его услуг не может быть доходов от международных перевозок. Источник выплаты по услугам международных перевозок возникает на этапе оплаты экспедитором услуг перевозчика, и именно эта сумма подлежит обложению налогом у источника выплаты, если экспедитор является резидентом РФ. Если же экспедитор является нерезидентом, то источник выплаты у перевозчика не в РФ, и обложению налогом не подлежит. Но Минфин изменил свой взгляд на трактовку транспортно-экспедиционных услуг, сведя их суть к сочетанию услуг перевозки и вознаграждения посредника, что не представляется корректным, если только услуги транспортной экспедиции не оказываются перевозчиком. Также следует учитывать, что в цепочке между клиентом и фактическим перевозчиком может быть несколько экспедиторов, каждый из которых оказывает разные услуги на разных этапах цепочки поставок, и в этом случае у клиента нет технической возможности установить виды отдельных доходов и, тем более, их размер, так как у участников цепочки нет обязанности раскрывать коммерческие условия своих взаимоотношений с третьими лицами. Тем не менее, такой подход Минфина оборачивается дополнительными налоговыми рисками для закупщиков международных транспортно-экспедиционных услуг.



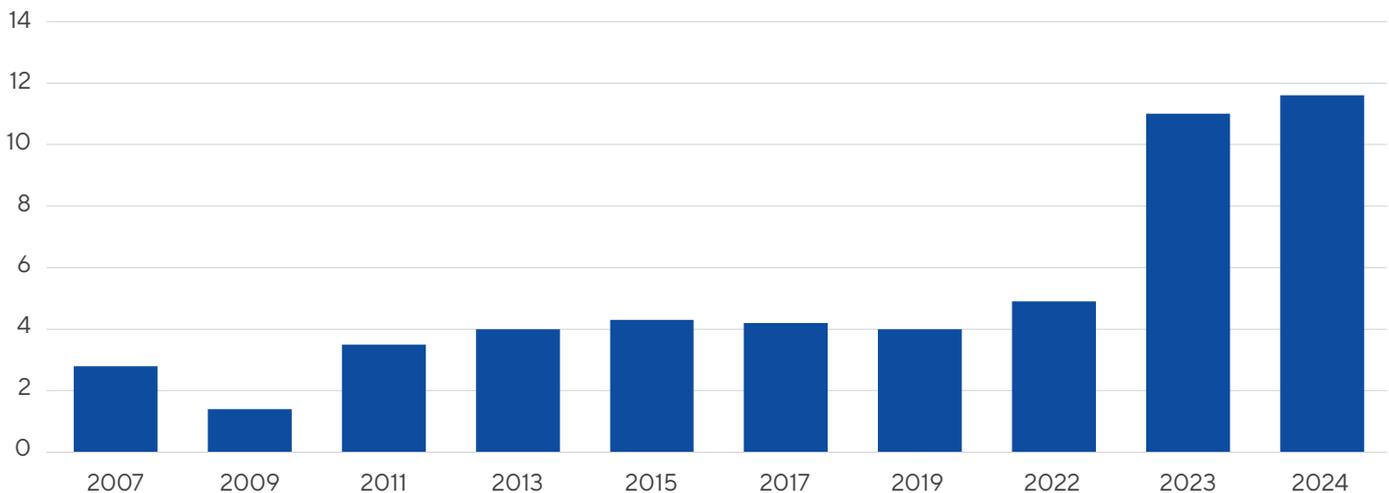
**SERGEY
LEVCHENKO**

Director of Transport
Logistics, Tablogix

RUSSIA-CHINA: LOGISTICS OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS IN 2024

In 2024, economic relations between Russia and China reached new heights despite serious challenges. Trade turnover in the first half of the year totaled USD 116.8 billion, showing a 1.8% year-on-year growth. Experts estimate that in 2024 the volume of electronic B2B trade between the countries may reach USD 1.97 billion, and in 2025 – USD 2.65 billion. However, Western sanctions have created problems with cross-border payments, which has affected the dynamics of trade.

CHINA'S EXPORTS TO RUSSIA IN JUNE OF SELECTED YEARS FROM 2007 TO 2024, USD BN



Source: based on the data by China Customs

TRENDS IN THE FREIGHT INDUSTRY

Export-import imbalance

In 2024, the importance of rail transport increased and road transit grew in importance. The key trend in 2024 is

the growing imbalance of import and export flows. By mid-July, the container terminal in Zabaikalsk had accumulated about 5500 containers waiting to be shipped to Russia. This imbalance has created operational difficulties and increased logistics costs as carriers have to return empty containers back to China.

“Bottlenecks” at RZD’s Eastern polygon and transshipment stations in Siberia have led to longer delivery times. The average waiting time for containers to be dispatched from Zabaikalsk reaches 14-16 days. In response to these challenges, there is a tendency to diversify transport modes.

We are also seeing a shift in transit flows. Some cargo from China to Europe, which used to pass through Kazakhstan, is now being redirected to Russian border crossings. This is due to higher tariffs and reduced capacity of Kazakhstan’s railways due to construction works on the Dostyk-Alashankou railway.

These trends lead to a decrease in the efficiency of railway infrastructure utilization. The downtime of wagons and containers is increasing and delivery times are growing.

Despite all the difficulties, the volume of container traffic between Russia and China continues to grow. According to Russian Railways, in the first half of 2024, the shipment of import containers from Zabaikalsk station increased by 2.7% year-on-year to 96.5 thousand TEU.

Logistics optimization: rail, sea and road transport

Today, there are two main routes for rail transport of consolidated cargoes from China to Russia:

- **Direct route Manchuria – Zabaikalsk**

The Manchuria - Zabaikalsk route is the traditional route, which remains the preferred route for most large companies. It has the advantage of streamlined customs processes, simplified border crossing for goods with TN VED codes 84 and 85, as well as those requiring SGR clearance.

- **Via Kazakhstan (Khorgos)**

The route via Kazakhstan is an economical alternative to the first route. It is suitable for cargoes that do not require special permits and is optimal in the presence of available space in trains and direct service in the Russian Federation. However, the possibility of additional inspections and document requests should be taken into account.

We recommend monitoring the situation and taking advantage of the advantages of each route. There are also differences in cargo insurance depending on the route.

Due to a shortage of containers and a 12-25% increase in rail freight tariffs, businesses are choosing to deliver by road, which leads to an increase in demand and the cost of this type of transport. In the first half of 2024, road hauliers made almost 1.5 times more trips compared to the same period in 2023.

Rising sea freight prices and the higher risk of using this mode of transport also influence the choice in favour of a road route.

FINANCIAL MAZE

Due to the the 14th package of sanctions, financial logistics with China became complicated again. Previously, payments between VTB and its Chinese subsidiary were made within 24 hours, but now it takes up to two weeks to receive money in China.

The largest Chinese banks, ICBC and China Citic Bank, have stopped transactions with yuan from Russia, even if they originate from other countries and the final delivery is Russia. The problems with payments in railway transport are particularly painful. Shipments are no longer sent to Russia without prior payment. Previously, it was allowed to delay payment until the moment of crossing the border.

In this situation, small regional banks in China have become the center of financial logistics between China and Russia. They are also opening representative offices in the Russian Federation, where they can also accept payment in roubles. The longest and most costly way is payments through financial intermediaries, which have established chains of financial transactions involving counterparties from 7 countries. If there are fewer participants in the chain, the payment will most likely fail. The agents’ commission is reflected in the price of logistics.

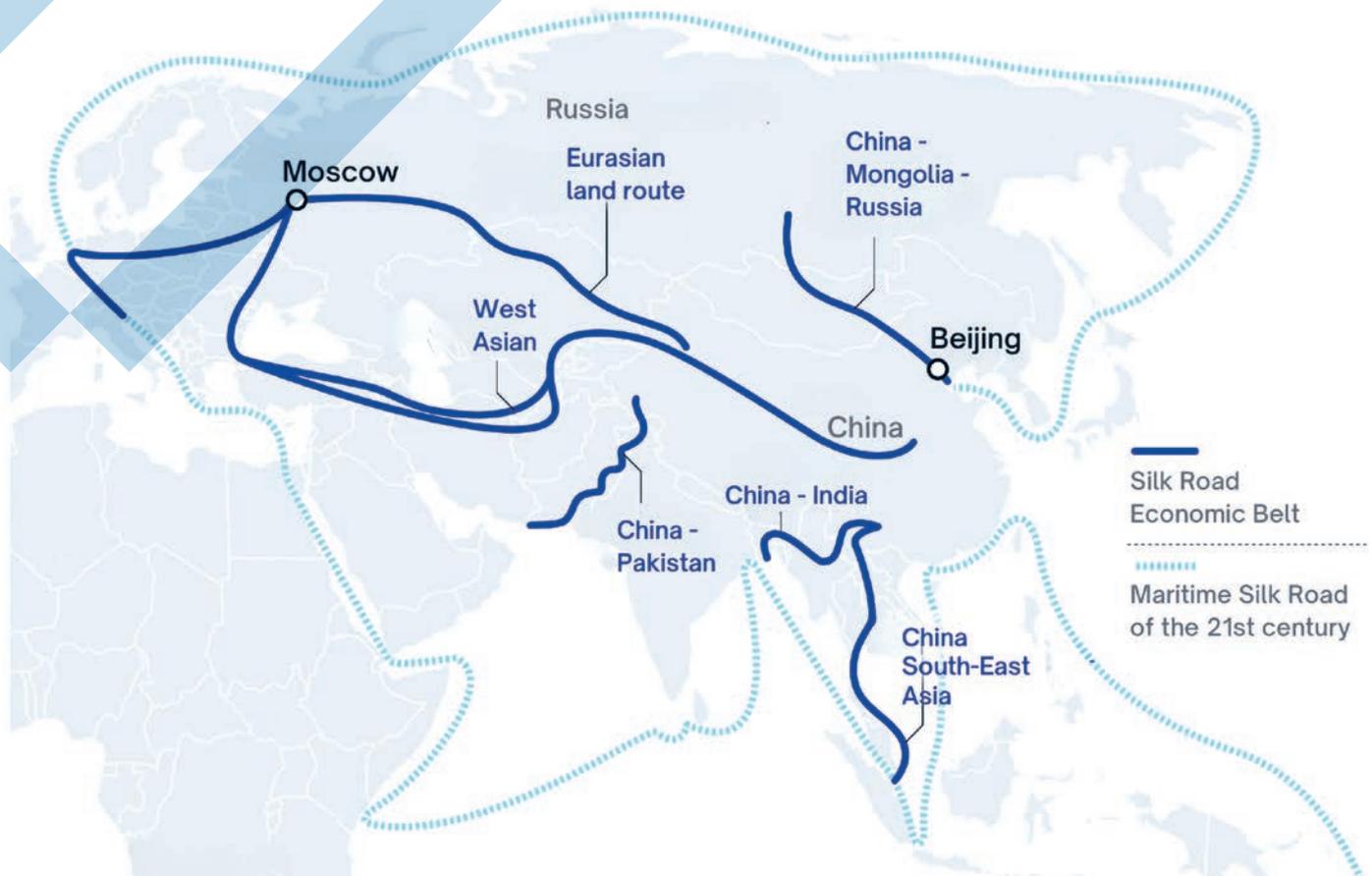
Because of this game caused by sanctions, only financial intermediaries win. The mechanism of cross-border payments using Digital Financial Assets (DFA) issued by central banks, which are similar to tokens in terms of issue type and circulation principle, is intended to put an end to them. The mechanism will operate based on the BRICS Bridge supranational settlement platform. The Russian Ministry of Finance is developing a concept for settlement in CFAs based on national currencies of the BRICS countries using the new development bank as a platform for integration, conversion and clearing.

LOGISTICS IS BECOMING MORE EXPENSIVE

Since the end of April, the cost of shipping a 40ft container from Shanghai to Moscow has risen by 35% to USD 6800. This is due to the global upturn in world trade, shipping problems in the Red Sea and a shortage of containers in China.

Railway transport is also showing an increase in tariffs. By the end of June, the cost of shipping a 40-foot container from

THE BELT AND ROAD INITIATIVE



Source: kommersant.ru

China to Russia by rail will increase by about USD 2000 compared to May, reaching an average of USD 7800. The reasons are the same: the acute shortage of containers in China, aggravated by problems with the return of containers from Russia.

Sea freight, although becoming more expensive than rail freight, is also showing a steady rise in prices. Since the beginning of May, the average cost of sea delivery from China to Russia has increased by more than 30%: up to USD 1.9-2.1 thousand for a 20-foot container and up to USD 2.5-3 thousand for a 40-foot container. The growth is especially noticeable on the route Shanghai - St. Petersburg, where the base tariff reached USD 8300 for a 40-foot container.

In the current situation, Russian companies are trying to optimize the cost of transportation through various combinations of routes. However, this approach does not guarantee full protection against tariff growth in the context of

a global shortage of containers and the increasing complexity of logistics chains.

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

The Belt and Road Initiative

This is an initiative launched by China in 2013 to build a transport network. The main projects to implement under the initiative:

- **Modernization of the Baikal-Amur and Trans-Siberian railways**

The Trans-Siberian Railway is a key route for freight transport from China to Europe. The third stage of works on its modernization until 2035 has been approved. It includes the construction of tunnels, bridges and other infrastructure facilities.

- **The China-Mongolia-Russia Corridor**

This construction may be comparable to BAM in terms of volume. The project includes construction of two corridors.

The first corridor is the North Siberian Railway with two branches: from Nizhnevartovsk to Belogoy Yar in Tomsk Oblast and from Tashtagol in Kemerovo Oblast to Urumqi in China. The second corridor will pass through the Republic of Tyva southwards across the Russian border to Mongolia. There, the main line will also be divided into two parts. One branch will go to China's Erlian, while the other will go through Mongolian cities to Urumqi.

Currently, transit through Mongolia is also used. The AN4 route reduces the time of cargo delivery between the regions of the Siberian Federal District and the Xinjiang Uygur Autonomous Region of China. It is a good alternative in case of problems at Zabaikalsk for cargoes located in northern China or at the border with Kazakhstan.

- **Port infrastructure development**

China and Russia are working on modernization and expansion of ports: Vladivostok and Nakhodka.

Arctic routes

The Northern Sea Route (NSR) is becoming increasingly important in the face of growing cargo flows and changing global trade routes. It runs along Russia's northern coast and connects the country's European and Far Eastern ports.

Chinese companies plan to organize regular sea transport along the NSR, which makes it possible to deliver cargo from China to Russia and further to Europe in 25-27 days - twice as fast as via alternative routes. The launch of year-round navigation along the NSR depends on the timeframe for building the necessary icebreaker fleet. For example, experts estimate that the construction of the Russian gas carrier Arc7 will take more than six years.

ADAPTING TO NEW REALITIES

The development of Russian-Chinese logistics is evidenced by the increase in freight traffic, the growing share of RMB payments and geopolitical factors. However, the existing problems show the need for comprehensive measures. Future areas of work should include:

- stimulating container production in Russia to reduce dependence on Chinese containers;
- development of alternative payment systems;
- digitalization of logistics;
- modernisation of infrastructure.

Against the backdrop of the emergence of new digital solutions that will ensure fast delivery, trade turnover with China may reach USD 350-400 billion in the coming years.



THE TRANS-SIBERIAN RAILWAY IS A KEY ROUTE FOR FREIGHT TRANSPORT FROM CHINA TO EUROPE. THE THIRD STAGE OF WORKS ON ITS MODERNIZATION UNTIL 2035 HAS BEEN APPROVED. IT INCLUDES THE CONSTRUCTION OF TUNNELS, BRIDGES AND OTHER INFRASTRUCTURE FACILITIES.

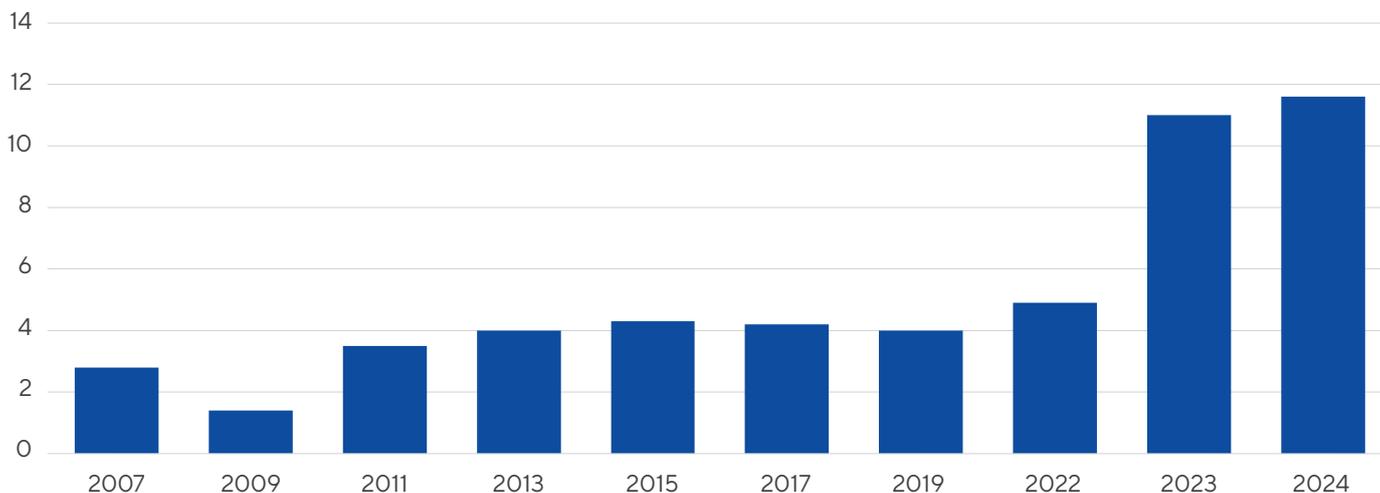
СЕРГЕЙ ЛЕВЧЕНКО

Директор по транспортной логистике,
Tablogix

РОССИЯ-КИТАЙ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В 2024 ГОДУ

В 2024 году экономические отношения между Россией и Китаем достигли новых высот, несмотря на серьезные вызовы. Товарооборот за первое полугодие составил 116,8 млрд долл. США, показав рост на 1,8% в годовом исчислении. По оценкам экспертов, в 2024-м году объем электронной B2B торговли между странами может достичь 1,97 млрд долл. США, в 2025-м – 2,65 млрд долл. США. Однако западные санкции создали проблемы с трансграничными платежами, что повлияло на динамику торговли.

ЭКСПОРТ КИТАЯ В РОССИЮ В ИЮНЕ 2007-2024 ГГ. (ВЫБОРОЧНЫЕ ГОДЫ), МЛРД ДОЛЛ. США



Источник: на основе данных таможенной службы Китая

ТРЕНДЫ В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Дисбаланс экспорта и импорта

В 2024 году выросла значимость железнодорожных перевозок, а также увеличились объемы автомобильного

транзита. Ключевой тренд 2024 года проявился в растущем дисбалансе импортных и экспортных потоков. К середине июля на контейнерном терминале в Забайкальске скопилось около 5,5 тысяч контейнеров, ожидающих отправки в Россию. Этот дисбаланс создал операционные трудности и повысил стоимость логистики, так как пере-

возчикам приходится возвращать пустые контейнеры обратно в Китай.

«Узкие места» на Восточном полигоне РЖД и станциях перегрузки в Сибири привели к увеличению сроков доставки. Средний срок ожидания отправки контейнеров из Забайкальска достигает 14-16 дней. В ответ на эти вызовы наблюдается тенденция к диверсификации способов перевозки.

Мы наблюдаем также смещение транзитных потоков. Часть грузов из Китая в Европу, ранее проходивших через Казахстан, теперь перенаправляется на российские погранпереходы. Это связано с ростом тарифов и снижением пропускной способности казахстанских железных дорог из-за строительных работ на магистрали Достык – Алашанькоу.

Эти тренды приводят к снижению эффективности использования железнодорожной инфраструктуры. Увеличиваются простои вагонов и контейнеров, растут сроки доставки.

Несмотря на все сложности, объемы контейнерных перевозок между Россией и Китаем продолжают расти. По данным РЖД, в первом полугодии 2024 года отправление импортных контейнеров со станции Забайкальск выросло на 2,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув 96,5 тыс. TEU.

Оптимизация логистики: ж/д, море и автомобильный транспорт

На сегодняшний день существует два основных маршрута железнодорожных перевозок сборных грузов из Китая в Россию:

- **Прямой маршрут через Маньчжурию – Забайкальск**
Маршрут Маньчжурия – Забайкальск – это традиционный маршрут, который остается предпочтительным для большинства крупных компаний. Его преимущество заключается в отлаженных процессах на таможне, упрощенном прохождении границы для товаров с кодами ТН ВЭД 84 и 85, а также требующих оформления СГР.
- **Через Казахстан (Хоргос)**
Маршрут через Казахстан – экономичная альтернатива первому маршруту. Он подходит для грузов, не требующих специальных разрешений, и оптимален при наличии свободных мест в составах и прямого сервиса в РФ. Однако следует учитывать возможность дополнительных проверок и запросов документов.

Мы рекомендуем мониторить обстановку и использовать преимущества каждого из маршрутов. При страховании грузов также есть различия в зависимости от маршрута.

Из-за дефицита контейнеров и повышения тарифов на железнодорожные грузоперевозки на 12-25%, бизнес выбирает доставку автотранспортом, что приводит к росту спроса и стоимости этого вида перевозки. В первом полугодии 2024 года автоперевозчики выполнили почти в 1,5 раза больше рейсов по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Рост цен на морские фрахты и более высокий риск использования этого вида транспорта также влияет на выбор в пользу автомобильного маршрута.

ФИНАНСОВЫЕ ЛАБИРИНТЫ

После вступления в силу 14-го пакета санкций финансовая логистика с Китаем снова усложнилась. Если раньше платежи между ВТБ и его «китайской дочкой» проходили в течение суток, то сейчас сроки получения денег в Китае доходят до двух недель.

Крупнейшие китайские банки (ICBC и China Citic Bank) прекратили операции с юанями из России, даже если они исходят из других стран, а конечная доставка – в Россию. Особенно болезненны проблемы с платежами в ж/д перевозках. Без предварительной оплаты грузы больше не отправляют в Россию. Ранее допускалась задержка платежа до момента пересечения границы.

В этой ситуации небольшие региональные банки Китая стали центром финансовой логистики между Китаем и Россией. Они также открывают представительства в РФ, где могут принимать оплату и в рублях. Самый долгий и затратный путь – платежи через финансовых посредников, которые наладили цепочки финансовых транзакций с участием контрагентов из семи стран. Если в цепочке меньшее количество участников, оплата скорее всего не пройдет. Комиссия агентов отражается в цене логистики.

В результате этой игры, вызванной санкциями, выигрывают только финансовые посредники. Положить им конец призван механизм трансграничных платежей с использованием выпускаемых центробанками Цифровых Финансовых Активов (ЦФА), аналогичных по типу эмиссии и принципу обращения токенам. Механизм будет работать на базе наднациональной расчетной платформы BRICS Bridge. Минфин России разрабатывает концепцию для расчетов в ЦФА на основе национальных валют стран БРИКС с использованием нового банка

«ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»



Источник: kommersant.ru

развития в качестве платформы для интеграции, конвертации и клиринга.

ЛОГИСТИКА ДОРОЖАЕТ

С конца апреля стоимость доставки 40-футового контейнера из Шанхая в Москву выросла на 35%, достигнув 6800 долл. США. Это связано с глобальным подъемом в мировой торговле, проблемами судоходства в Красном море и дефицитом контейнеров в Китае.

Ж/д перевозки также демонстрируют рост тарифов. К концу июня стоимость доставки 40-футового контейнера из КНР в Россию по железной дороге увеличилась примерно на 2000 долл. США по сравнению с маем, достигнув в среднем 7800 долл. США. Причины те же: острая нехватка контейнеров в Китае, усугубляемая проблемами с возвратом тары из России.

Морские перевозки, хотя и дорожают медленнее железнодорожных, также демонстрируют устойчивый рост цен. С

начала мая средняя стоимость морской доставки из КНР в Россию выросла более чем на 30%: до 1,9–2,1 тыс. долл. США за 20-футовый контейнер и до 2,5–3 тыс. долл. США за 40-футовый. Особенно заметен рост на маршруте Шанхай – Санкт-Петербург, где базовый тариф достиг 8300 долл. США за 40-футовый контейнер.

В сложившейся ситуации российские компании пытаются оптимизировать стоимость перевозки за счет различных комбинаций маршрутов. Однако этот подход не гарантирует полной защиты от роста тарифов в условиях глобального дефицита контейнеров и усложнения логистических цепочек.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Инициатива «Один пояс – один путь»

Эта инициатива выдвинута Китаем в 2013 году по строительству транспортной сети. Основные проекты, которые реализуются в рамках инициативы:

• **Модернизация Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей**

Транссибирская магистраль является ключевым маршрутом для грузоперевозок из Китая в Европу. Утвержден третий этап работ по ее модернизации до 2035 года. Он включает возведения тоннелей, мостов и других объектов инфраструктуры.

• **Коридор «Китай – Монголия – Россия»**

Это строительство по объемам может быть сопоставимо с БАМом. Проект включает сооружение двух коридоров. Первый коридор: Северо-Сибирская магистраль с двумя ветками: от Нижневартовска до Белого Яра в Томской области и от Таштагола в Кемеровской области до Урумчи в Китае. Второй коридор пройдет через Республику Тыва на юг через границу России в Монголию. Там магистраль разделяется также на две части. Одна ветка пойдет в китайский Эрлянь, другая – через монгольские города до Урумчи. В настоящее время транзит через Монголию также используется. Маршрут АН4 уменьшает время доставки грузов между регионами Сибирского федерального округа и Синьцзян-Уйгурским автономным районом Китая. Он является хорошей альтернативой при проблемах в Забайкалье для грузов, находящихся на севере Китая или на границе с Казахстаном.

• **Развитие портовой инфраструктуры**

Китай и Россия работают над модернизацией и расширением портов: Владивосток и Находка.

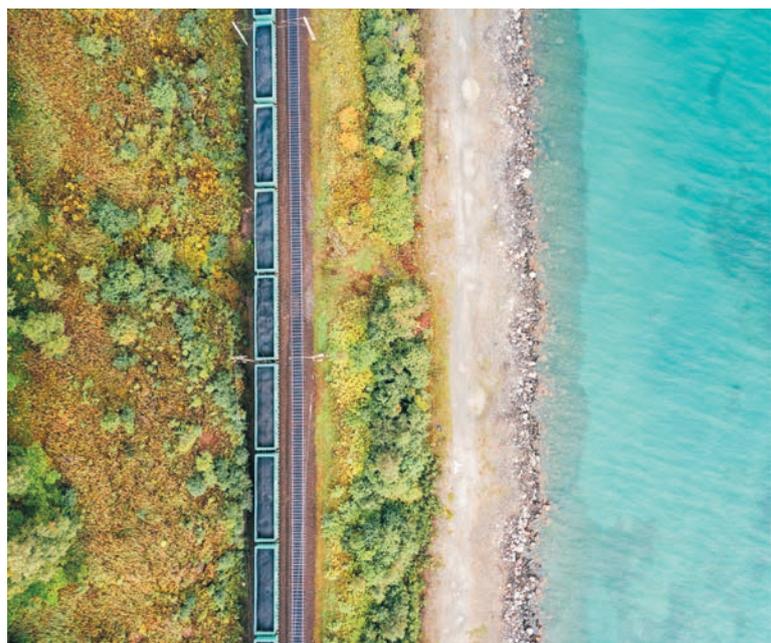
Арктические маршруты

Северный морской путь (СМП) становится все более значимым в условиях растущих грузопотоков и изменения глобальных торговых маршрутов. Он проходит вдоль северного побережья России и соединяет европейские и дальневосточные порты страны.

Китайские компании планируют организовать регулярные рейсы по СМП, что позволит доставлять грузы из Китая в Россию и далее в Европу за 25-27 дней - в два раза быстрее, чем через альтернативные маршруты. Запуск круглогодичной навигации по СМП зависит от сроков создания необходимого ледокольного флота. К примеру, по оценке экспертов, строительство российского газовоза Arc7 составит более шести лет.

НОВЫЕ РЕАЛИИ

О развитии российско-китайской логистики свидетельствует увеличение объемов грузоперевозок, увеличение доли расчетов в юанях и геополитические факторы. Однако суще-



ТРАНССИБИРСКАЯ МАГИСТРАЛЬ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ МАРШРУТОМ ДЛЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ИЗ КИТАЯ В ЕВРОПУ. УТВЕРЖДЕН ТРЕТИЙ ЭТАП РАБОТ ПО ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ДО 2035 ГОДА. ОН ВКЛЮЧАЕТ ВОЗВЕДЕНИЯ ТОННЕЛЕЙ, МОСТОВ И ДРУГИХ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

ствующие проблемы говорят о необходимости комплексных мер. Будущие направления работы должны включать:

- стимулирование производства контейнеров в России, чтобы снизить зависимость от китайских контейнеров;
- развитие альтернативных платежных систем;
- цифровизация логистики;
- модернизация инфраструктуры.

На фоне появления новых цифровых решений, которые обеспечат быструю доставку, в ближайшие годы торговый оборот с Китаем может достичь 350-400 млрд долл. США.

AEB HIGHLIGHTS



“STRATEGIES AND PROSPECTS FOR EUROPEAN COMPANIES IN RUSSIA”

On June 14, 2024 AEB presented the results of the 17th annual survey “Strategies and prospects for European companies in Russia”.

Having reached a record low of 80 points on a scale from 0 to 200 in 2022, the annual AEB Business Climate Index quickly recovered to 116 points in 2023 and continued to rise by a further 11 points in 2024, reaching 127 out of 200 points, thereby entering into the zone of positive expectations.

At the webinar the participants discussed the survey results and shared their opinions on the reasons for the continued growth in investor optimism and confidence.

Alexey Dorofeev, CEO, GfK Rus, Pavel Chinsky, CEO, CCI France Russie, and Chris Weafer, Partner and Founder, Macro-Advisory, took part in the discussion which was moderated by Tazio Schilling, AEB CEO.

MEETING WITH THE GOVERNOR OF THE BANK OF RUSSIA

On July 15, 2024 a high-level meeting was organized with Elvira Nabiullina, Governor of the Bank of Russia. The briefing was attended by CEOs and executives of AEB member companies.



As part of the opening remarks the AEB management expressed gratitude to Elvira Nabiullina for the long and fruitful cooperation between the Central Bank and the Association.

The meeting was moderated by the AEB CEO Tazio Schilling and the Chairman of the AEB Banking Committee Mikhail Chaikin.

During the briefing Elvira Nabiullina informed the participants about the directions of the monetary policy, and answered questions raised by AEB members.

AEB HIGHLIGHTS



The conference provided an overview of upcoming amendments within the Russian tax system fine-tuning and changes in transfer pricing legislation, as well as issues related to cross-border transactions and intra-group operations, trends in law enforcement and tax control practice.

Among the participants were: Alexey Sazanov, State Secretary – Deputy Finance Minister; Julia Shepeleva,

AEB PARTICIPATION IN IMAF 2024

On August 20, 2024 the 15th Moscow International Automotive Forum IMAF 2024 was organized as part of the MIMS Automobility Moscow exhibition.

AEB, as a constant partner of ITEMF Expo and co-organizer of IMAF, has been providing assistance in preparing the content part of the program for fifteen years.

This year the main topic of the plenary session of the Forum was expanding the potential of the Russian automobile market. Experts discussed such issues as market support in the era of global changes, regulation and alternative import markets, transformation of the dealer network after the arrival of new brands.

AEB TAX CONFERENCE

On July 19, 2024 the AEB Taxation Committee held a conference “Modernization of the Russian tax system: key points for business”. It was opened by Tadzio Schilling, AEB CEO.

Deputy Head of the Federal Tax Service; Alexandra Kadet, Head of International Taxation Inspectorate of the Federal Tax Service; Mikhail Orlov, Chairperson of Expert Council of State Duma Committee on Budget and Taxes, Head of the Legal and Taxation Department, Partner, Kept; Nina Goulis, Chairperson of the AEB Taxation Committee, Partner, Kept; Ksenia Litvinova, Deputy Chairperson of the AEB Taxation Committee, Partner, Pepeliaev Group; Rustem Ahmetshin, Head of the AEB Taxation Committee’s Working Group on Tax Administration and Control, Senior Partner, Pepeliaev Group.



Tadzio Schilling, AEB CEO, addressed the participants with a welcome speech. He stressed the importance of maintaining a single platform for discussing industry issues.

AEB HIGHLIGHTS



The AEB GR Academy aims to provide high impact learning and training opportunities and be the basis for a unique community of GR professionals.

It will officially open its doors for the first trainees on October 10, 2024. A two-day training session will focus on GR management:

AEB BUSINESS NETWORKING EVENT “A NIGHT IN SAN REMO”

On September 19, 2024 AEB organized its first in the new business season networking event “A night in San Remo” on the roof of the Ararat Park Hyatt Moscow Hotel.

The event was attended by more than 250 people – members, partners and friends of the Association.

All those present embarked on an imaginary journey through sunny San Remo to plunge into the unique atmosphere of its famous festival. AEB members appreciated the opportunity to

AEB GR ACADEMY LAUNCH EVENT

On September 10, 2024 the AEB GR Academy launch event “GR is everywhere: time to change gear” took place with more than one hundred participants.

methods and technologies of interaction with public authorities. The course consists of a series of master classes, workshops and trainings, during which leading experts from AEB member companies as well as guest speakers will help form an understanding of the current state of the system of interaction between government and business in Russia at various levels.

At the end of each course the participants will receive a certificate, and upon completion of four courses – the AEB GR Academy graduation diploma.



communicate and share experiences in a friendly community atmosphere.

We would like to thank the participants and hope that the mood of San Remo energized everyone for the whole business season.

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ АЕБ



«СТРАТЕГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ»

14 июня 2024 года АЕБ представила результаты 17-го ежегодного исследования «Стратегии и перспективы деятельности европейских компаний в России».

На вебинаре участники обсудили результаты опроса и поделились своим мнением о причинах продолжения роста оптимизма и уверенности инвесторов.

Достигнув рекордно низкого уровня в 80 пунктов по шкале от 0 до 200 в 2022 году, ежегодный Индекс делового климата АЕБ быстро восстановился до 116 пунктов в 2023 году и в 2024 году продолжил рост еще на 11 пунктов, достигнув 127 из 200 пунктов, тем самым войдя в зону позитивных ожиданий.

Алексей Дорофеев, Генеральный директор «ГФК Русь», Павел Шинский, Генеральный директор Франко-российской торгово-промышленной палаты, и Крис Уифер, Партнер и основатель Macro-Advisory, приняли участие в дискуссии, которую модерировал Тадзио Шиллинг, Генеральный директор АЕБ.

ВСТРЕЧА С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ БАНКА РОССИИ

15 июля 2024 года состоялась встреча генеральных директоров и руководителей компаний-членов АЕБ с Эльвирой Набиуллиной, Председателем Банка России.

В рамках вступительного слова руководство АЕБ поблагодарило Эльвиру Набиуллину за продолжительное и плодотворное сотрудничество, установившееся между Центральным банком и Ассоциацией.

Встречу модерировали Генеральный директор АЕБ Тадзио Шиллинг и Председатель Банковского комитета АЕБ Михаил Чайкин.



В ходе брифинга Эльвира Набиуллина проинформировала участников встречи о направлениях денежно-кредитной политики, а также ответила на вопросы членов АЕБ.

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ АЕБ



На конференции был представлен обзор предстоящих изменений в рамках донастройки налоговой системы России и в законодательстве о трансфертном ценообразовании, а также рассмотрены вопросы, связанные с трансграничными сделками и внутригрупповыми операциями, тенденциями в правоприменительной практике и практике налогового контроля.

Среди спикеров были: Алексей Сазанов, Статс-секретарь – заместитель Министра финансов России; Юлия Шепелева, Заместитель руководителя ФНС России; Александра Кадет,

УЧАСТИЕ АЕБ В IMAF 2024

20 августа 2024 года состоялся 15-й Московский международный автомобильный форум IMAF 2024 в рамках выставки MIMS Automobility Moscow.

АЕБ, являясь партнером ITEMF Expo и соорганизатором форума IMAF, на протяжении пятнадцати лет оказывает содействие в подготовке содержательной части программы.

В этом году главной темой пленарной сессии Форума стал вопрос расширения потенциала российского автомобильного рынка. Эксперты обсудили такие вопросы, как поддержка рынка в эпоху глобальных изменений, регулирование и альтернативные рынки импорта, трансформация дилерской сети после прихода новых брендов.

НАЛОГОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АЕБ

19 июля 2024 года Комитет АЕБ по налогообложению организовал конференцию «Модернизация налоговой системы РФ: на что обратить внимание бизнесу». Открыл мероприятие Тадзио Шиллинг, Генеральный директор АЕБ.

Начальник Управления международного налогообложения ФНС России; Михаил Орлов, Председатель Экспертного совета Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам, Руководитель департамента налогового и юридического консультирования, Партнер, Кэпт; Нина Гулис, Председатель Комитета АЕБ по налогообложению, Партнер, Кэпт; Ксения Литвинова, заместитель председателя Комитета АЕБ по налогообложению, Партнер, Пепеляев Групп; Рустем Ахметшин, Руководитель Рабочей группы Комитета АЕБ по налогообложению по налоговому администрированию и контролю, Старший партнер, Пепеляев Групп.



Тадзио Шиллинг, Генеральный директор АЕБ, обратился к участникам форума с приветственным словом. В своем выступлении он отметил важность поддержания единой платформы для обсуждения вопросов отрасли.

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ АЕБ



МЕРОПРИЯТИЕ ПО ЗАПУСКУ GR-АКАДЕМИИ АЕБ

10 сентября 2024 года состоялось мероприятие по запуску GR-Академии АЕБ «GR повсюду: пора переключить передачу», в котором приняло участие более ста человек.

GR-Академия АЕБ призвана предоставить высокоэффективные возможности для обучения и подготовки, а также стать базой для сообщества профессионалов в сфере GR.

GR-Академия АЕБ официально откроет свои двери для первых слушателей 10 октября 2024 года. Двухдневный тренинг будет посвящен GR-менеджменту: методам и технологиям взаимодействия с органами государственной власти. Курс состоит из серии мастер-классов, семинаров

и тренингов, в ходе которых ведущие эксперты компаний-членов АЕБ, а также приглашенные спикеры помогут сформировать представление о современном состоянии системы взаимодействия власти и бизнеса в России на различных уровнях.

По окончании каждого курса участники получают сертификат, а при прохождении четырех курсов – диплома об окончании GR-Академии АЕБ.

ДЕЛОВОЕ НЕТВОРКИНГ- МЕРОПРИЯТИЕ АЕБ «ВЕЧЕР В САН-РЕМО»

19 сентября 2024 года АЕБ организовала первое в новом бизнес-сезоне деловое нетворкинг-мероприятие «Вечер в Сан-Ремо» на крыше отеля «Арагат Парк Хаятт Москва».



В мероприятие приняло участие более 250 человек – членов, партнеров и друзей Ассоциации.

Все присутствующие отправились в воображаемое путешествие по солнечному Сан-Ремо, чтобы окунуться в неповторимую атмосферу его знаменитого фестиваля. Члены АЕБ

высоко оценили возможность общения и обмена опытом в дружеской атмосфере сообщества.

Мы хотели бы поблагодарить тех, кто провел этот вечер с нами, и надеемся, что настроение Сан-Ремо зарядило всех энергией на весь деловой сезон.



KEY MACROECONOMIC INDICATORS

	2019	2020	2021	2022	2023	H1 2024
GDP, %	2.0	-3.0	4.7	-2.1	3.6	4.7 (est.)
Industrial production, %	2.3	-2.7	5.3	-0.6	3.5	4.4
Retail trade, %	1.6	-4.1	7.3	-6.7	6.4	8.8
Inflation, %	3	4.9	6.7	13.8	5.9	7.9
Real disposable income, %	1.0	-3.5	3.1	-1.0	5.4	8.1
Total number of unemployed (aged 15 years and older), %	-5.3	24.7	-16	-18.7	-18.6	-20.3
Current account balance, USD bln	64.8	36	125	237.7	50.2	40.6
Budget deficit, % of GDP	1.8	-3.8	0.4	2.3	1.9	0.7 (Jan.-Jul.)
Brent USD/bbl (avg)	64.4	41.8	69	99.89	82.5	84.48
CBR rate	6.5	4.25	4.25; 4.5; 5; 5.5; 6.5; 6.75; 7.5; 8.5	8.5; 9.5; 20; 17; 14; 11; 9.5; 8.0; 7.5	7.5; 8.5; 12; 13; 15; 16	16; 18

Sources: Rosstat, Central Bank of Russia, Ministry of Economic Development, Ministry of Finance, Federal Customs Service

MACRO OUTLOOK

The Ministry of Economic Development estimates that GDP in June 2024 was +3.0% yoy above the year-ago level after +4.5% yoy in May. GDP growth for the first half of the year amounted to +4.7% yoy.

Industrial production growth in June was +1.9% yoy after +5.3% yoy in May, partly due to the effect of the high base of the previous year. Against the level of two years ago, the pace

remains at a high level: +7.7% after +12.1% a month earlier. Overall, industrial production grew by +4.4% yoy in the first half of 2024.

Inflation in June was 8.6% yoy after 8.3% yoy in May 2024.

The unemployment rate in June hit another historic low at 2.4% of the labor force. Since the beginning of 2024, the

indicator has been kept at 2.7% on average. Wage growth in May (according to the latest operational data) amounted to +17.8% yoy in nominal terms, in real terms +8.8% yoy after +8.5% yoy, and its size amounted to 86,384 roubles.

The growth of real monetary income in the second quarter of 2024 amounted to +7.7% yoy after +7.1% in the first quarter. Real disposable income grew by +9.6% yoy after +6.4% a quarter earlier. At the end of the first half of 2024, growth of +7.4% yoy and +8.1 yoy respectively. The main positive contribution to the dynamics of real money income in the first half of 2024 was made by labor remuneration of employees (+10.1% yoy in real terms) and property income (+28.4% yoy).

EXTERNAL TRADE STATISTICS

The value volume of goods exports turned to growth in the second quarter of 2024. By the corresponding quarter of 2023, it increased by 1% yoy (Q1 2024: -4% yoy) due to higher oil prices, expansion of external demand in the context of global economic growth. Exports continued to be supported by the redirection of supplies from European countries to other countries. According to the Federal Customs Service, the share of Europe in Russian exports decreased to 15% in January-May 2024 from 24% in the same period in 2023, while the share of Asia increased to 76% from 68%, respectively. Russian exports to other regions, such as Africa, have also expanded.

In the second quarter of 2024, the value of exports of services decreased by 5% yoy (Q2 2024: +3% yoy). The dynamics of exports by types of services was heterogeneous. Exports of transportation, telecommunication, computer and information services continued to decline by the corresponding period

of 2023 under constraints. Exports of construction services declined. At the same time, exports of travel services continued to exceed last year's level. Its growth in 2024 is associated with an increase in the number of foreign citizens coming to Russia.

The value of imported goods continued to decline year-on-year (Q2 2024: -8% yoy, Q1 2024: -10% yoy). Support for imports from the increase in domestic demand was offset by the effect of the weakening rouble and difficulties with logistics. According to the Federal Customs Service, the reduction in imports of goods to Russia was observed from all regions of the world. At the same time, the rate of decline in imports from Europe and America due to restrictions was more significant than from Asia. As a result, the share of Europe in the Russian import of goods decreased to 26% in January-May 2024 from 29% in the corresponding period of 2023, the share of America - to 5% from 6%. At the same time, Asia's share increased to 67% from 64%.

By commodity groups, imports in 2024 decreased in most categories. The largest contribution to its reduction in January-May 2024 as compared with the same period of 2023 was made by products of the chemical industry (-17% yoy) and the largest group "Machinery, equipment and vehicles, other goods" (-5% yoy). The value volume of imports of food products and agricultural raw materials decreased by 6% yoy in January-May 2024. Partly, the decrease in imports of goods from abroad was due to the increase in domestic production. According to Rosstat data, in January-May 2024, Russia expanded production of many types of import-substituting food products (meat, vegetables and fruits), as well as significantly increased the output of consumer sectors of the manufacturing industry.

АНАЛИТИКА АЕБ



ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2019	2020	2021	2022	2023	I ПОЛУГОДИЕ 2024
ВВП, %	2.0	-3.0	4.7	-2.1	3.6	4.7 (оценка)
Промышленное производство, %	2.3	-2.7	5.3	-0.6	3.5	4.4
Оборот розничной торговли, %	1.6	-4.1	7.3	-6.7	6.4	8.8
Инфляция, %	3	4.9	6.7	13.8	5.9	7.9
Реальные располагаемые доходы, %	1.0	-3.5	3.1	-1.0	5.4	8.1
Общая численность безработных (в возрасте 15 лет и старше), %	-5.3	24.7	-16	-18.7	-18.6	-20.3
Сальдо счета текущих операций, млрд долл. США	64.8	36	125	237.7	50.2	40.6
Дефицит бюджета, % ВВП	1.8	-3.8	0.4	2.3	1.9	0.7 (янв.-июль)
Brent (долл. США/баррель (сред.))	64.4	41.8	69	99.89	82.5	84.48
Ключевая ставка ЦБ	6.5	4.25	4.25; 4.5; 5; 5.5; 6.5; 6.75; 7.5; 8.5	8.5; 9.5; 20; 17; 14; 11; 9.5; 8.0; 7.5	7.5; 8.5; 12; 13; 15; 16	16; 18

Источники: Росстат, ЦБ РФ, Министерство экономического развития, Министерство финансов, ФТС России

МАКРОПРОГНОЗ

По оценке Минэкономразвития, в июне 2024 года ВВП превысил уровень прошлого года на +3,0% г/г после +4,5% г/г в мае. Рост ВВП за первое полугодие составил +4,7% г/г.

Рост промышленного производства в июне составил +1,9% г/г после +5,3% г/г в мае, что частично обусловлено эффектом высокой базы прошлого года. К уровню двухлетней давности темпы сохраняются на высоком уровне: +7,7% по-

сле +12,1% месяцем ранее. В целом, за первое полугодие промышленное производство выросло на +4,4% г/г.

Инфляция в июне составила 8,6% г/г после 8,3% г/г в мае 2024 года.

Уровень безработицы в июне вновь обновил исторический минимум и составил 2,4% от рабочей силы. С начала 2024

года показатель в среднем держится на уровне 2,7%. Рост заработной платы в мае (по последним оперативным данным) в номинальном выражении составил +17,8% г/г, в реальном выражении +8,8% г/г после +8,5% г/г, а её размер составил 86 384 рубля.

Рост реальных денежных доходов по итогам второго квартала 2024 года составил +7,7% г/г после +7,1% в первом квартале. Реальные располагаемые доходы выросли на +9,6% г/г после +6,4% кварталом ранее. По итогам первого полугодия 2024 года рост на +7,4% г/г и +8,1 г/г соответственно. Основной положительный вклад в динамику реальных денежных доходов в первом полугодии 2024 года внесли оплата труда наемных работников (+10,1% г/г в реальном выражении) и доходы от собственности (+28,4% г/г).

СТАТИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Стоимостный объем экспорта товаров перешел к росту во втором квартале 2024 года. К соответствующему кварталу 2023 года он увеличился на 1% г/г (первый квартал 2024 г.: -4% г/г) в связи с более высокими ценами на нефть, расширением внешнего спроса в условиях роста мировой экономики. Экспорт продолжило поддерживать перенаправление поставок из европейских государств в другие страны. По данным ФТС России, доля Европы в российском экспорте уменьшилась до 15% в январе-мае 2024 года с 24% в аналогичный период 2023 года, а доля Азии увеличилась до 76 с 68% соответственно. Расширился российский экспорт и в другие регионы, например, в Африку.

Во втором квартале 2024 года стоимостный объем экспорта услуг сократился на 5% г/г (первый квартал 2024 г.: +3% г/г). Динамика экспорта по видам услуг была неоднородной. Экспорт транспортных, телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг продолжил сокра-

щаться к соответствующему периоду 2023 году в условиях ограничений. Снизился экспорт строительных услуг. В то же время экспорт услуг по статье «Поездки» по-прежнему превышал прошлогодний уровень. Его рост в 2024 году связан с увеличением числа приехавших в Россию иностранных граждан.

Продолжилось снижение стоимостного объема импорта товаров к аналогичному периоду прошлого года (второй квартал 2024 г.: -8% г/г, первый квартал 2024 г.: -10% г/г). Поддержку импорту со стороны увеличения внутреннего спроса нивелировал эффект ослабления рубля и сложностей с логистикой. По данным ФТС России, сокращение импорта товаров в Россию наблюдалось из всех регионов мира. Вместе с тем темпы снижения импорта из Европы и Америки из-за ограничений были более существенными, чем из Азии. В результате доля Европы в российском импорте товаров снизилась до 26% в январе-мае 2024 года с 29% в соответствующий период 2023 года, Америки – до 5% с 6%. В то же время доля Азии увеличилась до 67% с 64%.

По товарным группам уменьшение импорта в 2024 году происходило по большинству категорий. Наибольший вклад в его сокращение в январе-мае 2024 года по сравнению с аналогичным периодом 2023 года внесли продукция химической промышленности (-17% г/г) и самая крупная группа «Машины, оборудование и транспортные средства, другие товары» (-5% г/г). Стоимостный объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья снизился в январе-мае 2024 года на 6% г/г. Отчасти уменьшение ввоза товаров из-за рубежа связано с увеличением внутреннего производства. По данным Росстата, в январе-мае 2024 года в России расширилось производство многих видов импортозамещающих пищевых продуктов (мяса, овощей и фруктов), а также существенно увеличился выпуск потребительских отраслей обрабатывающей промышленности.

AEB LOBBYING



MIGRATION ISSUES

On July 31, the sixth session of the State Duma was completed, and according to the Chairman of the State Duma during his speech at the final plenary session, 22 bills on migration control and the legal status of foreign citizens in the Russian Federation remain under consideration by the State Duma.

We understand and share the need to take measures aimed at preventing illegal migration, including in connection with the increased expectations of society in terms of the state's response to this problem. Some issues in this context have already been resolved. For example, a law was adopted by a group of deputies proposing to introduce a new migration regime for the expulsion of foreigners. A law was also adopted which gives the police the power to take decisions on administrative expulsion of foreign citizens and stateless persons from Russia. In addition, the creation of a register of deported persons is envisaged.

At the same time, the issue of the possible impact of the adopted acts on foreign citizens working in the Russian Federation, fulfilling all obligations prescribed by law and in some cases investing in the Russian economy remains relevant for AEB. This is mainly the category of highly qualified foreign citizens, whose legal status is also directly affected.

AEB represented by the Migration Committee is in constant dialogue with the main stakeholders responsible for the development of legislation and will continue its work in this area.

PROTECTION OF INTELLECTUAL RIGHTS

On June 4, the cassation appeals of AstraZeneca and Rospatent were considered by the Supreme Court of the Russian Federation. The Court recognized the extension of AstraZeneca's patent for the drug Forsiga for type II diabetes mellitus as lawful. Since 2021, Rospatent's decision has been challenged by KRKA, a generic pharmaceutical company that planned to bring its product to the domestic market after AstraZeneca's patent expired in 2023. AEB has followed this IPR case closely and welcomes the Supreme Court's judgement.

The essence of the case is that Slovenian pharmaceutical company KRKA d.d. Novo mesto ('KRKA') decided to dispute patents granted to AstraZeneca on divisional applications from 2013 and 2017. This means that the company has applied for patents for the same drug in a chain, i.e. singling out one application from another.

We understand and share the concerns of businesses and, in particular pharmaceutical companies, in ensuring the protection of intellectual property. The judgement of the Supreme Court has once again emphasized the priority of intellectual property protection for the pharmaceutical industry.

AEB has always supported business, in particular pharmaceutical companies, in the protection of intellectual property and will continue this work in the future. In this respect, the above-mentioned ruling is certainly a milestone. It is also important to note that the improvement of judicial practice in disputes concerning infringement of intellectual property rights for inventions related to medicines has recently been included in the Action Plan for the implementation of the Strategy for the Development of the Pharmaceutical Industry of the Russian Federation until 2030.

ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КОМПАНИЙ



МИГРАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

31 июля 2024 года была завершена шестая сессия Государственной думы, при этом, по словам Председателя Госдумы в ходе выступления на итоговом пленарном заседании, на рассмотрении Госдумы остается 22 законопроекта по вопросам контроля за миграцией, правового положения иностранных граждан в РФ.

Мы понимаем и разделяем необходимость принятия мер, направленных на пресечение незаконной миграции, в том числе в связи с возросшими ожиданиями общества в плане реагирования государства на данную проблему. Некоторые вопросы в этом контексте уже были урегулированы. Так, например, был принят закон группы депутатов от всех думских фракций, которым предлагается ввести новый миграционный режим высылки иностранцев. Также был принят закон, который дает полиции полномочия принимать решения об административном выдворении за пределы России иностранных граждан и лиц без гражданства. Кроме того, предполагается создание реестра депортированных лиц.

Вместе с тем для АЕБ остается актуальным вопрос о возможном влиянии принимаемых актов на иностранных граждан, работающих в РФ, исполняющих все предписываемые законом обязанности, а в некоторых случаях инвестирующих в российскую экономику. Главным образом речь идет о категории высококвалифицированных иностранных граждан, чей правовой статус также оказывается под непосредственным влиянием.

АЕБ в лице Миграционного комитета ведет постоянный диалог с основными стейкхолдерами, ответственными за выработку законодательства, и продолжит свою работу по данному направлению.

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ

4 июня 2024 года кассационные жалобы AstraZeneca и Роспатента были рассмотрены Верховным судом Российской Федерации. Суд признал законным продление срока действия патента AstraZeneca на лекарственное средство «Форсига» от сахарного диабета II типа. С 2021 года решение Роспатента оспаривается фармацевтической компанией KRKA, производителем дженериков, которая планировала вывести свой продукт на отечественный рынок после истечения срока действия патента AstraZeneca в 2023 году. АЕБ внимательно следила за этим делом о защите прав интеллектуальной собственности и приветствует решение Верховного суда.

Суть кейса состоит в том, что словенская фармкомпания KRKA d.d. Novo mesto решила оспорить выданные AstraZeneca патенты по выделенным заявкам от 2013 и 2017 годов. Это значит, что компания подавала заявки на патенты в отношении одного и того же лекарства по цепочке, то есть выделяя одну заявку из другой.

Мы понимаем и разделяем озабоченность бизнеса и, в частности, фармацевтических компаний в вопросах обеспечения защиты интеллектуальной собственности. Судебный акт, вынесенный Верховным судом, еще раз подчеркнул приоритет защиты интеллектуальной собственности для фармацевтической отрасли.

АЕБ всегда поддерживала бизнес, в частности фармацевтические компании, в вопросах защиты интеллектуальной собственности и будет продолжать делать это в будущем. В этом отношении вышеупомянутое постановление, безусловно, является важной вехой. Важно также отметить, что совершенствование судебной практики по спорам, касающимся нарушения прав интеллектуальной собственности на изобретения, относящиеся к лекарственным средствам, недавно было включено в План мероприятий по реализации Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2030 года.

AEB NEW COMPANIES



AMS Agency for Meta Strategies

AMS Agency for Meta Strategies was founded in 2022 after the withdrawal of the Belgian Antwerp Management School from Russia. Having maintained close professional ties with academics, we continue to work successfully with corporate customers, co-designing leadership programs.

Keeping an open, flexible and creative mindset, we follow this world transition from VUCA to BANI paradigm, from BANI to the

terrible, but arousing SHIVA. Here senior and middle managers are constantly under total emotional stress. That is why Emotional Intelligence management is one of the most important skills for developing the potential of employees. We also help to co-create high efficient teams and help HiPos and HIPROs to reach a new level of qualification.

<https://excedu.expert>

Commonwealth Partnership

Commonwealth Partnership (CMWP) is a leading Russian company providing consulting, investment and agency services in the field of commercial real estate in Russia and the CIS.

Areas of activity: valuation, sale, purchase, lease of real estate and land, representation of interests of investors, developers, owners and tenants, development and optimization of concepts, solutions for organizing workspace, strategic and investment consulting, analytics and data management, facility management.

Commonwealth Partnership's clients include major corporations, development institutions, investment funds, city and regional administrations, private investors: AKFA, GE, Huawei, IKEA, Microsoft, Shell, Alfa-Bank, AFK Sistema, VEB.RF, Gazprombank, PIK Group, DOM.RF, Lenta, Lukoil, Skolkovo, Government of Moscow, Rostelecom, RDIF, Sberbank, Transmashholding, FG Safmar, Yandex and others.

www.cmwp.ru



AEB NEW COMPANIES



Prime Products

Effect Management & Holding GmbH is an international company based in Austria, Vöcklabruck, it was started in 1999 with the distribution to more than 70 countries. Our business function is presented in such fields of activities as real estate, production of medical devices and cosmetic products. We have our own facilities for production of our own trademarks and also we produce private labels for such companies as dm-drogerie markt (DM), REWE Group (BIPA), Apotheken Österreich.

Our product assortment is presented in pharmacy chains, perfume and cosmetics stores, filling stations, supermarkets.

In Russia Effect Management & Holding GmbH has been present since 2011 with Prime Products Company, in the sphere of perfume-cosmetics products and food supplements.

www.prime-products.ru



SARIA

The SARIA Group operates internationally as a manufacturer of quality products for animal nutrition, agriculture, aquaculture and industrial applications, as well as in the food industry.

SARIA also produces renewable energy and provides services in the agricultural

and catering sectors. With 13,000 employees and activities in 26 countries around the world, SARIA is contributing to a more sustainable world. Sustainable solutions are the core of our business.

www.saria-sinova.com

НОВЫЕ КОМПАНИИ АЕБ



АМС Агентство Мета Стратегий

АМС Агентство Мета Стратегий родилось в 2022 году после ухода бельгийской бизнес-школы Antwerp Management School из России. Сохранив тесные академические и дружеские связи с профессорами и наставниками, мы продолжаем успешно работать с нашими корпоративными заказчиками, совместно проектируя лидерские программы.

Мы чутко реагируем на смену парадигм: от мира VUCA – к хрупкому BANI, от BANI –

к ужасному, возрождающемуся SHIVA. Руководители высшего и среднего звена постоянно находятся в состоянии тотального эмоционального стресса. Именно поэтому управление эмоциональным состоянием – один из самых важных навыков для развития и сохранения потенциала сотрудников. Мы развиваем навыки командной работы, помогаем HiPo и HiPRO выйти на новый уровень квалификации.

<https://excedu.expert>

Commonwealth Partnership

Commonwealth Partnership (CMWP) – ведущая российская компания, оказывающая консультационные, инвестиционные и агентские услуги в сфере коммерческой недвижимости в России и СНГ.

Направления деятельности: оценка, продажа, покупка, аренда недвижимости и земельных участков, представление интересов инвесторов, девелоперов, собственников и арендаторов, разработка и оптимизация концепций, решения по организации рабочего пространства, стратегический и инвестиционный консалтинг, аналитика

и управление данными, управление и эксплуатация недвижимости.

Среди клиентов Commonwealth Partnership – крупнейшие корпорации, институты развития, инвестиционные фонды, администрации городов и регионов, частные инвесторы: АКФА, GE, Huawei, IKEA, Microsoft, Shell, Альфа-Банк, АФК Система, ВЭБ.РФ, Газпромбанк, ГК ПИК, ДОМ.РФ, Лента, Лукойл, Сколково, Правительство Москвы, Ростелеком, РФПИ, Сбербанк, Трансмашхолдинг, ФГ Сафмар, Яндекс и др.

www.cmwp.ru



НОВЫЕ КОМПАНИИ АЕБ



Prime Products

Effect Management & Holding GmbH – международная компания, базирующаяся в Австрии, Фёклабрук, была основана в 1999 году с дистрибуцией в более чем 70 странах мира. Наша деятельность представлена в таких сферах, как недвижимость, производство медицинских изделий и косметической продукции.

Мы располагаем собственными мощностями по производству собственных торговых марок, а также производим стм для таких компаний, как dm-drogerie markt

(DM), REWE Group (BIPA), Apotheken Österreich.

Наш ассортимент продукции представлен в аптечных сетях, магазинах парфюмерии и косметики, на автозаправочных станциях, в супермаркетах.

В России Effect Management & Holding GmbH представлена с 2011 года компанией Prime Products в сфере парфюмерно-косметической продукции и пищевых добавок.

www.prime-products.ru



SARIA

SARIA Group работает на международном уровне как производитель качественных продуктов для питания животных, сельского хозяйства, аквакультуры и промышленного применения, а также в пищевой промышленности.

SARIA также производит возобновляемые источники энергии и предоставляет ус-

луги в сельском хозяйстве и сфере общественного питания. Имея 13 000 сотрудников и деятельность в 26 странах по всему миру, SARIA вносит свой вклад в создание более устойчивого мира. Устойчивые решения являются основой нашего бизнеса.

www.saria-sinova.com

АЕВ SPONSORS/СПОНСОРЫ АЕВ 2024

B1

Bank Credit Suisse

Colgate-Palmolive

HeidelbergCement

ING

Kept

Leroy Merlin Russia

MBRUS

Merck

METRO Cash&Carry

Oriflame

Procter & Gamble

Raiffeisenbank

SOGAZ Insurance Group

TotalEnergies EP Russie

VEGAS LEX

Zetta Life

Publication name/Наименование издания: AEB Business Quarterly

(Ежеквартальное деловое издание Ассоциации европейского бизнеса)

Published by/Учредитель: Association of European Businesses/Ассоциация европейского бизнеса

Publication volume and number/Номер выпуска: 3, 2024

Release date/Дата выхода: September 30, 2024/30 сентября 2024 г.

Circulation/Тираж: 500 copies/500 экз.

Cost/Цена: Distributed free of charge/Бесплатно

Publisher's address/Адрес издателя, редакции: 68/70 Butyrsky Val, bld. 1, 127055, Moscow, Russia/
Россия, 127055, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68/70, стр. 1

The opinions and comments expressed here are those of the authors and do not necessarily reflect those of the Association of European Businesses/Изложенные мнения/комментарии авторов могут не совпадать с мнениями/комментариями Ассоциации европейского бизнеса.

The information in this publication is not exhaustive and does not represent a professional consultation on related matters. While all reasonable care has been taken to prepare it, the AEB accepts no responsibility for any errors it may contain, whether caused by negligence or otherwise, or for any loss, however caused, sustained by any person that relies on it. [The information in this publication should not be used as a substitute for consultation with professional advisers.]/Информация в данном издании не является исчерпывающей и не является профессиональной консультацией по соответствующим вопросам. Несмотря на то, что были предприняты все меры предосторожности при ее подготовке, АЕБ не несет ответственности за наличие возможных ошибок, допущенных по невнимательности или другим причинам, а также за любой вред, понесенный любым лицом, которое будет руководствоваться данной информацией. [Информация в данном издании не должна использоваться в качестве замены консультаций с профессиональными консультантами.]



WELGO

РЕАЛИЗУЕМ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- ✈ АВИАПЕРЕВОЗКИ
- 🚢 МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ
- 🚆 ЖД ПЕРЕВОЗКИ
- 🚚 АВТОПЕРЕВОЗКИ
- 🏭 ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ
- 📄 ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

С УВАЖЕНИЕМ
И ЗАБОТОЙ
О КАЖДОМ ГРУЗЕ

ЭКСПЕРТИЗА ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ ПО ВСЕМУ МИРУ

- ФАРМАЦЕВТИКА И ОБОРУДОВАНИЕ
- ЭЛЕКТРОНИКА И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
- ТЕКСТИЛЬ И ОДЕЖДА
- ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И НАПИТКИ
- ИТ ОБОРУДОВАНИЕ
- МАШИНЫ И ЗАПЧАСТИ
- ЭНЕРГЕТИКА
- ХИМИЯ И ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ

+7 800 770 71 01

wellgo.ru