

Александр Лабькин

## Испытание транзита временем

Рост параллельного импорта в Россию привел к дефициту складских площадей в соседних дружественных странах. Однако строить новые склады в СНГ никто не решается из-за неопределенной геополитической ситуации

**Р**оссийскую внешнюю торговлю, уже четвертый год находящуюся в «зоне турбулентности», ждет очередное испытание. В сопредельных странах СНГ, через которые сегодня проходят основные маршруты поставок санкционного импорта и экспорта, все складские помещения для транзитных операций заполнены, а ставки аренды взлетели. Проблема возникла из-за роста параллельного импорта, увеличения объемов интернет-торговли, а также смены локации некоторых российских экспортеров, торгующих запрещенными к вывозу из страны товарами в режиме контрсанкций.

И в ближайшей перспективе решения не просматриваются: несмотря на активный ввод в прошлом году складских площадей, у девелоперов в СНГ часто не хватает компетенций для строительства современных складов, а наши компании не рискуют инвестировать в экономику соседних стран из-за непредсказуемой геополитической ситуации. Но скоро проблема может рассосаться сама собой — если поставки через соседние страны, в основном через Казахстан, уменьшатся в силу обещания правительства республики более жестко контролировать ввоз в Россию запрещенных товаров. В таком случае для наращивания объемов и тем более для наращивания параллельного импорта логистам придется искать новые пути доставки и повышать тарифы.

### Контроль жестче — склады полнее

С объявлением в начале 2022 года СВО крупнейшие контейнерные перевозчики (Maersk, ZIM, DHL) отказались от работы с нашими компаниями, а после череды антироссийских санкций кардинально изменились и традиционные транспортные маршруты в западном направлении. Раньше основными перевалочными пунктами для грузов из Европы служили Северо-Западный регион и порты Санкт-Петербурга, но в прошлом году они опустели на 40%. Теперь основной поток европейского и американского импорта идет в Россию через Турцию — один только экспорт или транзит запрещен-

ных полупроводников вырос в 40 раз. В целом товароборот Турции с Россией в 2022 году увеличился на 84%, достигнув 60 млрд долларов. Главным образом это касается товаров так называемого параллельного импорта, узаконенного в нашей стране в марте прошлого года. Речь идет о возможности завозить в Россию подпадавшие под ограничения товары (а таковых уже свыше 570 позиций) без разрешения правообладателя. Страны Ближнего Востока возят запрещенные товары также через ОАЭ, но через Турцию, окруженную тремя морями, переправлять грузы быстрее, хотя теперь дороже: например, стоимость перевозки контейнера из Германии повысилась с 4–5 тыс. долларов до 10–12 тыс.

Цена логистики заметно выросла именно для подсанкционных товаров, поскольку они требуют особых схем оформления. Самое простое — использовать прямой реэкспорт, с покупкой товара фирмой из третьей страны, но с прямой поставкой в Россию, что обойдется в 3–5% инвойсной (таможенной) стоимости товара. Несколько более затратный путь — прямой реэкспорт через третью страну: санкционный товар

сначала привозится туда, а затем без растаможивания перепродается в Россию. Наконец, еще одна схема, появившаяся в прошлом году, — двойное растаможивание: товар по всем правилам экспортируется в третью страну, а потом уже поставляется к нам. Таможенные издержки в таком случае с обычных 12,7% вырастают вдвое. По данным ФТС, при общем снижении объемов ввозимой продукции в прошлом году на 11,7%, до 259,1 млрд долларов, параллельный импорт составил менее 10% от общего количества — 20 млрд долларов (или 2,4 млн тонн товаров).

Закономерно, что в разных схемах поставок «санкционки» оказались максимально задействованы и приграничные дружественные страны СНГ, главным образом Казахстан и Белоруссия, в меньшей степени (из-за небольшой площади складов) Киргизия, Узбекистан, Азербайджан и Армения. Транзит через них стал особенно актуальным в последние месяцы, поскольку в марте Турция сильно ограничила провоз российских грузов (см. «Параллельный» турецкий поток пока не иссяк», «Эксперт» № 12 за 2023 год) — не то по причине сбоя в





ВАЛЕРИЙ ШЕРЕМЕТИН/ТАСС

Спрос на недвижимость в

странах СНГ вырос с се-

редины прошлого года на

50%, а этой весной ва-

кантных площадей почти

не осталось

информационной таможенной системе, не то из-за требования Еврокомиссии не пропускать подсанкционные товары. «Как мы и предполагали, проблема была не только в перезагрузке системы: ее перезагружали из-за санкционного давления на Турцию, — рассказывает директор по развитию бизнеса FM Logistic в России Алексей Мисаилов. — В итоге подсанкционные товары теперь приходится по-другому оформлять или завозить через страны СНГ, что удорожает доставку».

Не выдержав внезапного резкого роста поставок, склады в сопредельных странах оказались забиты под завязку. По оценке NF Group, спрос на недвижимость в СНГ с середины прошлого года повысился на 50%, а к весне вакантных площадей почти не осталось. По словам партнера NF Group Константина Фомиченко, сейчас даже у Белоруссии, обладающей самыми большими в Содружестве складскими площадями, 1,6 млн квадратных метров, не занято лишь 2,8% помещений. В Казахстане (третье место в СНГ по размеру складского фонда — 1,3 млн квадратных метров), Армении, Киргизии, Таджикистане и Гру-

зии свободных мест нет вообще. Такая ситуация замедлит поставки, если не будут найдены другие пути. «Ограниченное количество профессиональных девелоперов в этих странах не позволяет оперативно нарастить предложение, — говорит Константин Фомиченко. — При этом спрос со стороны российских компаний увеличился на протяжении всего 2022 года и продолжает оставаться на высоком уровне».

То, что дефицит площадей связан с ростом параллельного импорта, подтверждается изменением структуры спроса: сейчас особенно востребованы кросс-доковые, то есть транзитные операции. «При этом потребности качественно изменились, — отмечает старший директор отдела складской и промышленной недвижимости CORE.XP Антон Алябьев. — Если раньше нарасхват шли в основном небольшие площади, до нескольких тысяч квадратных метров, то сегодня необходимы средние и крупные по нашим меркам, и эти запросы все труднее удовлетворять».

Разумеется, вслед за спросом резко выросла и ставка аренды складских помещений, особенно вокруг транспорт-

ных узлов. «В Беларуси и Казахстане, на которые приходится до 80 процентов складских помещений в СНГ, цена свободных площадей класса А достигает 66 и 116 долларов за квадратный метр в год соответственно — даже больше, чем в регионах России, где ставка аренды в объектах класса А на начало 2023 года составляла 92 доллара, — комментирует Константин Фомиченко. — Даже в Московском регионе и в перевалочном Санкт-Петербурге стоимость аренды площадей аналогичного класса была 96 и 99 долларов за квадратный метр в год соответственно». По словам Антона Алябьева, в среднем стоимость логистики за счет перенастраивания импорта через третьи страны, например Казахстан, выросла на 20–25%.

«Спрос на склады растет и со стороны российских экспортеров, которые производят и продают ставшие запретными товары, а также со стороны иностранных компаний, которые формально ушли из России, но продолжают торговать с ней, арендуя площади в соседних странах», — добавляет директор по развитию бизнеса FM Logistic в России Алексей Мисаилов. В случае с экспортом речь идет о постановлении правительства, ограничившем с марта прошлого года вывоз ряда отечественных товаров, таких как комплектующие для машинных производств, электроники и прочих дефицитных узлов.

Логисты растеряны и не понимают, что делать, насколько еще вырастет стоимость доставки грузов. «Параллельный импорт пока увеличивается, но сохранение этого тренда напрямую зависит от покупательной способности населения и промышленного производства в стране. Сейчас спрогнозировать товаропоток трудно даже на месяц вперед, а на год-два, как мы это раньше делали, и вовсе невозможно», — говорит Кирилл Лагинский, коммерческий директор SOTA Logistic. В Минпромторге «Эксперту» подтвердили, что даже их департамент не занимается составлением таких прогнозов в силу непредсказуемости геополитической ситуации и сроков снятия санкций. Ведомство время от времени пополняет список товаров, подлежащих ввозу по системе параллельного импорта, но на общие объемы это мало влияет, так как из списка периодически вычеркиваются те или иные товары (хотя мартовский перечень, напротив, был дополнен: в него вошла продукция IKEA, производителей игрушек Hasbro, Mattel и других, моторные масла Shell Helix, Rimula, а также запчасти для судовой и сельхозтехники от Caterpillar, Bauer Kompressoren).

Впрочем, предпосылки для коррективы спроса на транзитные складские

помещения есть. Например, с апреля, вскоре после визита в Казахстан государственного секретаря США **Энтони Блинкена**, в сопредельной стране начали разворачивать некую «комплексную систему, направленную на демонстрацию соблюдения международных ограничений». Казахстан, как известно, поддерживает многовекторную политику: хотя он и не присоединился к санкциям недружественных стран, но заявил, что «не потерпит попыток обойти санкции, введенные Западом». «Официально об этом не говорят даже на уровне таможенников, — отмечает основатель консалтинговой компании «ПФМ Солюшенс» **Евгений Гриханов**. — Но реально контроль уже усилился, грузы стали досматривать более тщательно. Для логистов это означает необходимость переформирования товаров так, чтобы покупателем не значилась компания из России. Что вновь усложняет цепочки. Например, основные партии электроники уже перенаправляются через Армению».

Впрочем, подпаывая под запрет электроники вряд ли высвободит казахстанские склады, поскольку занимает небольшую долю импорта. Речь идет в основном о полупроводниках из Вьетнама и Европы — в 2021 году Казахстан экспортировал их в Россию на 12 тыс. долларов, а в 2022-м уже на 3,7 млн.

### Не в пору строить

Дефицит складов в СНГ мог бы оказаться более фатальным для России, если бы не... пандемия. Ведущие маркетплейсы Wildberries и Ozon (а также Почта России), формирующие сегодня до 80% спроса, начали строить новые склады на фоне резкого роста электронной торговли. Для ускорения доставки им понадобились дополнительные логистические точки опоры между Китаем, основным поставщиком товаров, и Россией.

В марте 2023 года в Астане введен в эксплуатацию фулфилмент-центр компании Ozon общей площадью почти 40 тыс. квадратных метров — это первый в Казахстане комплекс класса А+ (исчерпывающая инфраструктура, современные противопожарные материалы и системы управления складом и пр.). Предполагаемая мощность комплекса — более 260 тыс. заказов в сутки (треть от числа суточных заказов по России), причем основная часть товаров будет предназначаться для российских покупателей. Как сообщили в Ozon, центр в Астане позволит в полтора раза сократить сроки доставки импортных товаров в страну.

В прошлом году компания Wildberries открыла в Бишкеке небольшой распределительный склад площадью всего 1000

квадратных метров (0,4% складской недвижимости в Киргизии). Тогда же заработал ее логистический комплекс на 2500 квадратных метров в Ереване. В июне ретейлер увеличил площади логистического центра в Астане, открытого несколько ранее совместно с казахстанскими партнерами, в два с половиной раза — до 10 тыс. квадратных метров. Wildberries также планирует построить для своих нужд логистический центр в Алматы (инвестиции в проект составят 100 млн долларов) и присматривает площадку в Узбекистане. Подробности пока не разглашаются.

Но и эти площади вряд ли решат проблему дефицита складов в ближних к нам логистических хабах — Белоруссии и Казахстане — на фоне растущего спроса. Местные девелоперы, как и российские, уловившие смещение торговли на Восток и занявшиеся в пандемию созданием новых помещений для хранения грузов, изменить ситуацию тоже не в силах. Например, в Беларуси в прошлом году ввели в эксплуатацию около 151 тыс. квадратных метров (10% от действующих) качественных складских площадей — рекордное значение для рынка за последние пять лет. И все же доля свободных площадей в первом квартале этого года по сравнению с третьим кварталом прошлого сократилась вдвое — до 46 тыс. квадратных метров. Свободными остались в основном мелкие склады по 300–2000 «квадратов», не подходящие для реэкспортных объемов. «В Белоруссии запланировано строительство еще порядка 50–60 тысяч квадратных метров, но, несмотря на это, объем вакантных площадей продолжит сокращаться, что в перспективе приведет к заметному росту арендных ставок», — говорит Константин Фомиченко.

В Казахстане, обладающем 1,3 млн квадратных метров складских площадей, крупные проекты класса А не вводились в последние годы вовсе. Помимо нового центра Ozon (он не в счет, поскольку не предоставляет сторонним компаниям логистические услуги), до конца 2023 года здесь планируется ввести в эксплуатацию складские комплексы местных компаний LLP Group и AIE Logistics.

И такая ситуация наблюдается почти во всех странах СНГ: инвестиции есть, но недостаточные. «Дело в том, что даже в Казахстане и Беларуси нет профессиональных девелоперов, способных строить проекты класса А, которые сейчас очень востребованы транснациональными компаниями, желающими продолжать работу с Россией, — поясняет Евгений Гриханов. — У наших соседей нет материалов для строительства современных складов, их приходится импор-

тировать, а главное, нет компетенций. К тому же финансирование таких проектов слишком дорогое: кредиты предлагаются под 10–20 процентов годовых, что даже при нынешнем ажиотажном спросе увеличит сроки окупаемости с обычных трех–пяти лет до десяти и более. Все это сдерживает инициативу внутренних девелоперов, несмотря на растущие потребности в площадях».

Российские инвесторы, безусловно, присматриваются к возможности строить склады в сопредельных странах. «Инвестиции в складскую недвижимость в государствах Содружества со стороны российского девелопмента увеличились еще в середине 2022 года, и теоретически покрыть дефицит в ближайшие год–два вполне реально», — считает Кирилл Латинский из SOTA Logistic. Но это возможно лишь в том случае, если станут понятными внешнеполитические перспективы, чего пока не предвидится.

«Сейчас не время инвестировать в строительство складов, особенно в СНГ, — уверен генеральный директор компании «Оптимальная логистика» **Георгий Властопуло**. — Геополитическая ситуация непредсказуема: десятый пакет санкций от ЕС и грядущий одиннадцатый, как мы видим, начинают работать: Турция уже отказалась от части российского товарного транзита; как поведут себя Казахстан и Киргизия, непонятно. Зачем сейчас строить склад там, где уже завтра может стать пусто? Реализация таких проектов требует минимум двух–трех лет. Кроме того, сейчас ни один банк не даст денег под вменяемую ставку на проект, зависящий от геополитики».

К более долгосрочному планированию отечественные девелоперы тоже не готовы: многое будет зависеть от конкуренции между странами СНГ в целом за международный транзит между Востоком и Западом. Например, в связи с изменением транспортных потоков, в том числе благодаря развитию российского транспортного узла «Север — Юг», стали более актуальными такие логистические цепочки, как железнодорожный маршрут Узбекистан — Киргизия — Китай, транспортный коридор Узбекистан — Туркменистан — Иран — Индия и другие. «Какой из них будет быстрее и лучше развиваться, неизвестно, поэтому трудно сказать, стоит ли строить современный логистический комплекс, например, в Казахстане, который вроде бы ближе всех к нам, — рассуждает совладелец логистической группы «Адмирал-Терминал-СВ» **Юрий Саулиди**. — Вот закончит Узбекистан дорогу в обход Казахстана — и в тот же Казахстан уже незачем будет ехать».