

Пикапы и фургоны объезжают трудности

На российском рынке легких коммерческих авто (LCV грузоподъемностью до 3,5 тонны) продолжается сжатие спроса: если по итогам 2025 года, по данным «Автостата», падение продаж новых машин здесь фиксировалось на уровне минус 22% (87,5 тыс. авто), то в текущем году сокращение продолжилось: за январь—февраль 2026 года реализация снизилась на 27% (до 8,9 тыс.) по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Однако несмотря на общее охлаждение рынка, некоторые виды легких коммерческих автомобилей продолжают удерживать потребительское внимание. Это касается пикапов и фургонов, рассказывает бренд-директор Foton в АО «МБ РУС» Александр Паршутин.

— конъюнктура —

— Как вы в целом оцениваете развитие российского рынка коммерческого транспорта, какие в этом году на нем есть особенно заметные тенденции?

— Российский рынок коммерческого транспорта в этом году развивается в условиях повышенной волатильности и более жесткой экономики владения. Клиенты тщательнее считают совокупную стоимость владения, оценивают доступность сервисной инфраструктуры, сроки поставки запчастей и ликвидность автомобиля. Особенно это заметно в корпоративном сегменте.

С одной стороны, устойчиво растет спрос на универсальные модели для работы и личных задач — это среднеразмерные пикапы с хорошим уровнем оснащения, которые покупают и частные клиенты, и малый бизнес. С другой — сегмент премиальных и полноразмерных пикапов развивается более точно: спрос там есть, но он заметно сильнее зависит от стоимости владения, доступности финансирования и наличия автомобилей у дилеров.

Если говорить о динамике, то утилитарный сегмент чувствителен к экономике и проектной активности в регионах, а премиальный — к кредитным условиям и общей уверенности клиента в завтрашнем дне. При этом именно пикапы в целом становятся заметнее как класс: они перестали быть только рабочим инструментом и все чаще воспринимаются как полноценная альтернатива кроссоверу, когда важны тяга, рамная конструкция, буксировка и практичный кузов.

— Как развивается рыночный сегмент пикапов, что стимулирует, а что сдерживает его развитие?

— Сегмент пикапов в России остается устойчивым за счет универсальности автомобилей. Пикап подходит и для города, и для загородных



маршрутов, и для перевозки грузов, а также для буксировки прицепа. Дополнительный стимул — рост активности малого и среднего бизнеса, сервисных и выездных служб, а также развитие внутреннего туризма и инфраструктурных проектов в регионах.

Сдерживающие факторы — высокая стоимость денег, рост затрат на владение ТС и повышенная чувствительность к сервису и запчастям.

В бизнесе простой автомобиля критичен, поэтому клиенты все чаще выбирают те бренды, которые могут обеспечить понятные условия гарантийной поддержки и оперативное обслуживание.

— Что можете сказать о сегменте фургонов? Какие трудности испытывают потребители такого типа автомобилей?



— Сегмент фургонов, особенно в части «последней мили», остается одним из ключевых для рынка. Его подпитывают развитие e-commerce, рост сервисных выездных услуг, потребность бизнеса в обновлении парков и запрос на гибкие логистические решения в городах и агломерациях.

Основные трудности потребителей — это стоимость владения и сервисная доступность: клиенту важны не только характеристики автомобиля, но и срок поставки запчастей, качество сервиса в регионе, возможность быстро вернуть машину в работу. Еще одна проблема — дефицит кадров в логистике: водитель становится ценным ресурсом, поэтому компании все больше внимания уделяют эргономике, безопасности и удобству рабочего места.

— Чем выделяется на рынке новый пикап Foton Tunland G9? Как вы позиционируете эту модель?

— Мы позиционируем новый Foton Tunland G9 как универсальный пикап, который сочетает прикладную функциональность с современным уровнем комфорта, безопасности и оснащения. Его ключевые потребительские характеристики — это тяговитая и экономичная силовая линия, автоматическая трансмиссия, полный привод, рамная конструкция и высокий запас прочности.

Благодаря экономичности, функциональности, высокой проходимости и вместительному кузову наша новинка интересна как любителям активного образа жизни и организаторам загородных проектов, так и техническим специалистам строительных или инженерных компаний, а также фермерам. Эта модель отражает наше стремление повышать стандарты качества и предлагать комфортный и универсальный автомобиль.

— На какие запросы покупателей в России ориентирован новый Foton View?

— Foton View — это ответ на запрос рынка на компактный, маневренный и технологичный фургон для городской логистики. Он ориентирован на доставку «последней мили», сервисные службы, корпоративные перевозки, а также компании, которым важна работа в плотной городской среде.

С точки зрения потребительских характеристик клиентом важны компактные габариты при высоком полезном объеме кузова, удобная погрузочная высота, продуманная эргономика кабины и современное оснащение. Для России принципиальна адаптация к холодному климату, поэтому предусмотрены решения «зимнего пакета», а также набор систем безопасности и ассистентов, ко-

торые повышают удобство ежедневной эксплуатации.

— В чем заключается сервисная поддержка моделей Foton Tunland и Foton View?

— У нас выстроена качественная комплексная сервисная поддержка. Есть широкая дилерская сеть, поддерживаются стандарты обслуживания, проводится обучение технических специалистов, поставки запчастей дилерам осуществляются с центрального склада «МБ РУС» в Подмоскovie. Для клиентов важно, чтобы сервис был предсказуемым в любом регионе: понятные регламенты, доступность расходных материалов и комплектующих, высокая скорость диагностики и ремонта.

— Какие ближайшие планы развития «МБ РУС»? Какие новые модели можно еще ждать на российском рынке?

— В ближайшей перспективе мы сосредоточены на расширении продуктовой линейки и развитии дилерской сети. Что касается моделей, мы последовательно развиваем направления пикапов и легких коммерческих автомобилей. В фокусе — расширение линейки пикапов Foton Tunland бензиновыми версиями, развитие семейства фургонов, включая новые исполнения под различные бизнес-задачи.

Беседовал Андрей Ушаков

«ГосЛог» дотянулся до экспедиторов

— цифровизация —

Создание национальной цифровой системы «ГосЛог», призванной кардинально повысить прозрачность логистического бизнеса для государства, вошло в практическую фазу. С 1 марта все компании и индивидуальные предприниматели, которые заключают договоры транспортно-экспедиционной деятельности, обязаны зарегистрироваться в реестре, а с 1 сентября — перейти на новую форму электронной транспортной накладной.

По сути, в России впервые вводится регулирование деятельности экспедиторов — профессиональных посредников, не имеющих собственных транспортных активов, но занимающихся организацией перевозок грузов. Изменения в законодательстве касаются не только тех индивидуальных предпринимателей и компаний, вид деятельности которых прямо определен как «транспортно-экспедиционная», но и тех, кто просто по факту оказывает услуги, связанные с организацией перевозки: привлекает перевозчиков, договаривается с операторами перегрузочной и складской инфраструктуры, обеспечивает отслеживание груза в пути, оформляет сопроводительные документы от имени клиента и выполняет массу других услуг, необходимых для обеспечения доставки.

Не включенные в реестр экспедиторы не смогут вносить данные в «ГосЛог», а их коммерческая деятельность будет считаться незаконной. Штрафы за нарушение законодательства уже определены: в случае первичного привлечения к ответственности (оказание услуг при отсутствии в реестре) индивидуальные предприниматели будут платить от 3 тыс. до 5 тыс. руб., организации — от 100 тыс. до 300 тыс. руб., в случае повторного нарушения максимальный штраф для граждан составит 10 тыс. руб., для компаний — 1 млн руб.

Законная работа экспедиторов по новым правилам, кроме необходимости зарегистрироваться в реестре, предполагает и другие новые обязанности. Прежде всего, и это больше всего смущает участников рынка, в течение 45 календарных дней после включения в реестр каждый экспедитор будет обязан направить заявление в ФСБ. В течение еще трех месяцев служба должна будет подготовить «план мероприятий по установке программно-технических средств», который будет составлен в трех экземплярах — один из них будет храниться в ФСБ, а два других будут переданы в Ространснадзор и самому экспедитору. Именно этот пункт вызывает у участников рынка наибольшее количество вопросов, потому что пока об этой процедуре не известно практически ничего.

Кроме того, у экспедитора возникнет обязанность хранить в течение трех лет всю информацию, связанную с оказанием экспедиторских услуг (вплоть до заказ-

чиков перевозки конкретных партий товаров и их маршрутов), и при необходимости делиться ей с сотрудниками Ространснадзора и других контрольных ведомств.

Экспедиторы против перевозчиков

Такой на первый взгляд достаточно простой с точки зрения процедуры административный маневр, между тем, может оказать существенное влияние на сложившуюся практику оказания услуг по перевозке грузов. Сегодня каждая поставка, как правило, обрастает целой гроздью посреднических договоров, за счет которых компании перераспределяют доходы между многими юридическими лицами, передавая ответственность за оказание части услуг брокерам, агентам, консолидаторам и тому подобным «помощникам». Гражданское законодательство этого не запрещает, но статистический анализ происходящего в этом сегменте экономики в результате крайне затруднен. А при возникновении инцидентов с безопасностью или в случае несогласных претензий контрольным органам порой достаточно сложно выявить конкретное ответственное лицо.

Новые правила для экспедиторов, по сути, впервые вносят ясное уточнение в правовую природу договоров на перевозку грузов и на организацию такой перевозки. В своих разъяснениях Минтранс подчеркивает, что ключевой критерий включения экспедитора в реестр — это характер и содержание договоров, которые он заключает с клиентами. Из этого следует, что, например, для классических перевозчиков грузов, если они только забирают груз у отправителя и доставляют его до получателя и при этом не оказывают никаких дополнительных услуг, связанных с организацией перевозки, обязанность включения в реестр экспедиторов отпадает.

Такое же отношение у нового законодательства к работе перегрузочных терминалов, стивидорных компаний и складских комплексов, операторов железнодорожного подвижного состава: если операторы таких активов не занимаются именно организацией перевозки, то и заявлять в реестр они не обязаны. Но если они все же оказывают какие-то дополнительные услуги, которые можно отнести к транспортно-экспедиционной деятельности, то они будут обязаны направить сведения об этом в «ГосЛог».

Избежать заключения договора экспедирования при организации грузоперевозок тоже не получится. Конкретный вопрос об этом прозвучал на специальном вебинаре, организованном Координационным советом по трансевразийским перевозкам (КСТП) в начале марта, где представители Минтранса отвечали на актуальные вопросы участников рынка. Представитель компании Dento предложил рассмотреть частную ситуацию, когда клиент заключает с компанией договор на перевозку грузов, а та, в свою очередь, передает право оказания этой услуги третьему лицу. Гражданское законодатель-

ство этого не запрещает, но договор на транспортно-экспедиционное обслуживание при этом не заключается и в цепочке коммерческих взаимоотношений между контрагентами формально отсутствует. Кто в таком случае должен регистрироваться в реестре экспедиторов?

В ответ на это член межведомственной рабочей группы по созданию «ГосЛог», исполнительный директор Национального союза экспертов в сфере транспорта и логистики Ольга Федоткина напомнила, что ни в Гражданском кодексе, ни в Уставе автомобильного транспорта нет такого понятия, как «субперевозчик». «Перевозчиком у нас в рамках законодательства может быть только лицо, которое обладает подвижным составом. Если вы подключаете иных перевозчиков для оказания услуги, у вас должен быть договор транспортно-экспедиционных услуг», — пояснила она. Госпожа Федоткина даже привела в пример «громкое судебное дело» против группы компаний «Магнит», которая была оштрафована на сумму более 900 млн руб. «по совокупности обстоятельств, в том числе за формат такого договора».

Штраф догонит накладную

Беспокоят логистов и дополнительные проблемы с новыми правилами оформлением транспортной накладной в цифровом виде в Государственную информационную систему электронных перевозочных документов (ГИС ЭПД), с которыми рынок еще не знаком. Минтранс подтвердил, что с 1 сентября будет актуализирована форма электронных перевозочных документов, где будет реализована возможность прикрепить «иные документы», однако исчерпывающий перечень таких документов пока не установлен. По этому вопросу участникам совещания рекомендовали ориентироваться на Федеральную налоговую службу: прежний формат накладной действует до 1 сентября 2026 года, и к этой дате он должен быть обновлен. Как заявили чиновники, для адаптации рынка к новым формам электронной документации предполагается полугодовой переходный период.

На вопрос о временном разрыве между физической передачей груза и подписанием документа в Минтрансе ответили уклончиво: конкретного интервала не установлено, но без направления второго титула электронной транспортной накладной в ГИС ЭПД перевозка не считается начатой, а QR-код не появляется. Санкции за нарушения пока сравнительно мягкие: по словам замдиректора департамента по госполитике в сфере автотранспорта Минтранса России Андрея Енина, если на трассе выявят неправильно оформленную накладную, это фактически приравнивается к ее отсутствию, а штраф сейчас составляет до 500 руб. Впрочем, он предупредил, что в течение года КоАП, вероятно, будет в этой части ужесточен.

Сделать сегмент автологистики если не полностью, то значительно более прозрачным правительство решило на следующем этапе реформ. Ровно через год после со-

здания реестра экспедиторов под строгий учет подпадет последняя слепая зона отечественной логистической системы: с 1 марта 2027 года в России будет создан реестр автоперевозчиков, закон об этом уже подписан президентом РФ Владимиром Путиным в декабре прошлого года. В результате у государства должна сформироваться полноценная картина логистического рынка в цифровом формате, которая позволит не только контролировать исполнение законов, но и видеть происходящие на рынке тенденции и более точно их прогнозировать.

«ГосЛог» не пускает иностранцев

Однако некоторые детали внедрения новой системы воспринимаются рынком неоднозначно. Насторожены российские логисты восприняли исключение из сферы действия новых правил иностранных экспедиторов, которые не обязаны регистрироваться в реестре, а также получили право предоставлять документы в контрольные органы на бумажном носителе. Минтранс подтвердил: привлечение иностранных экспедиторов в принципе возможно, но только если они работают на территории РФ законно и включены в реестр. Проще говоря, иностранным экспедитору, если он хочет работать в России, придется стать резидентом.

На вопрос о белорусских и казахстанских компаниях, работающих в пространстве ЕАЭС, ответ был тем же: нужен легальный формат присутствия в РФ — например, представительство или филиал. Опасения бизнеса о возможных зеркальных мерах со стороны партнеров по Таможенному союзу в Минтрансе предлагают пока вывешивать за скобки и сосредоточиться на технике применения нового законодательства, а не на международной геополитике.

Между тем, как раз для международных операторов морских и воздушных грузоперевозок проблема цифрового взаимодействия с российскими и международными регуляторами стоит на повестке дня достаточно остро. В ходе вебинара в КСТП представитель авиакомпании Emirates Cargo поставил вопрос прямо: не привадет ли национальная цифровая надстройка к конфликту с международными форматами авианакладных и, как следствие, к торможению экспорта российских грузов иностранными перевозчиками?

Ольга Федоткина признала чувствительность темы и предложила вынести ее в отдельную проработку, отметив, что отличие отечественных IT-решений во многом сводится к системе подписания и ввода информации, а не к полной перестройке действующих международных стандартов. Аналогичная позиция у Минтранса и по морскому консоументу: при разработке формата уже закладывается возможность более широкой международной совместимости электронной накладной вплоть до двуязычной модели документа.

Дарья Скворцова