

ПРЕНАСОЧУВАЊЕ НА ЛОГИСТИЧКИТЕ РУТИ И АДАПТАЦИЈА НА ШПЕДИТЕРСКИТЕ КОМПАНИИ КАКО ОДГОВОР НА ЦАРИНСКИТЕ БАРИЕРИ

Драшко Атанасоски¹, Мимоза Серафимова², Славица Ристовска³

¹Редовен професор, Факултет за туризам и бизнис логистика,
Универзитет „Гоце Делчев“ Штип, drasko.atanasoski@ugd.edu.mk

²Редовен професор, Факултет за туризам и бизнис логистика,
Универзитет „Гоце Делчев“ Штип, mimoza.serafimova@ugd.edu.mk

³Студент на втор циклус на студии, Факултет за туризам и бизнис
логистика, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип,
slavica.217189@student.ugd.edu.mk

Апстракт

Во услови на зголемени геополитички тензии и протекционистички економски политики, царинските бариери стануваат сè почест инструмент на трговска регулација. Овој труд ги анализира стратегиите за пренасочување на логистичките рути и адаптацијата на шпедитерските компании како реакција на овие бариери. Истражувањето се фокусира на конкретни примери од глобалната трговија, како што се трговската војна меѓу САД и Кина, и влијанието на новите царински режими врз испораката, времето на транспорт и оперативните трошоци. Се разгледуваат и технолошките иновации, алтернативните коридори, како и диверзификацијата на пазарите и снабдувачките синџири како клучни адаптивни механизми. Трудот нуди критичка проценка на одржливоста на овие стратегии и нивната улога во обезбедување на континуитет на логистичките процеси во нестабилна регулаторна средина. Заклучокот е дека флексибилноста, дигитализацијата и проактивното планирање се неопходни предуслови за конкурентноста на шпедитерските компании во ерата на зголемена царинска фрагментација.

Клучни зборови: алтернативни коридори, дигитална логистика, адаптивни стратегии, снабдувачки синцири

1. ВОВЕД

Глобалната трговија во последната деценија е сведок на зголемена нестабилност, предизвикана од геополитички тензии, ревизионистички економски политики и повторно активирање на протекционизмот. Наместо либерализација на трговијата, во пораст е користењето на царински бариери како инструмент на економска и политичка моќ. Овој тренд е особено изразен со политиките на администрацијата на Доналд Трамп (2017–2021), чија „America First“ агенда иницираше обемна трговска војна меѓу САД и Кина, но и нови рестриктивни пристапи кон трговијата со ЕУ и други региони. Иако дел од тие мерки се институционално намалени, нивното влијание продолжува да ја дефинира логистичката реалност на глобалните пазарни актери.

Како дел од тие политики, воведувањето на минимален царински праг од 800 американски долари за увоз на мали пратки значајно влијаеше врз е-трговијата и го промени оперативниот модел на многу шпедитерски компании, принудувајќи ги да развиваат нови адаптивни стратегии. Покрај тоа, сè почесто царинските бариери се користат не само за економска заштита, туку и како инструмент за политички притисок и геоекономско влијание, што дополнително ја зголемува регулаторната неизвесност во која логистичкиот сектор мора да функционира.

Во ваков контекст, шпедитерските компании и логистичките оператори се принудени да ги пренасочуваат своите рути, да редизајнираат синцири на снабдување и да инвестираат во технолошка трансформација. Преку проактивно планирање, користење на алтернативни коридори и прилагодување на оперативните капацитети, тие се обидуваат да го зачуваат континуитетот на испораките, да ги минимизираат трошоците и да останат конкурентни на пазарот.

Целта на овој труд е да ги анализира конкретните механизми на пренасочување на логистичките рути и адаптација на шпедитерските компании во услови на царинска фрагментација. Фокусот е ставен на емпириски примери од трговски конфликти, регулаторни промени и пазарни адаптации, со цел да се извлечат применливи заклучоци и препораки за идната политика и деловна пракса.

2. ЦАРИНСКИ БАРИЕРИ КАКО РЕГУЛАТОРЕН ПРЕДИЗВИК

Царинските бариери претставуваат еден од најстарите и најчесто користените инструменти на трговската политика. Во современиот контекст, нивната улога прераснува од класична заштита на домашното производство во стратешка алатка за геоекономско влијание, со што значајно се менува регулаторниот пејзаж за логистиката и шпедицијата.

2.1 Видови царински бариери и нивна економска логика

Царинските бариери можат да бидат тарифни (директно оданочување на увозни стоки) и нетарифни (квоти, лиценци, технички стандарди, антидампинг мерки итн.). Нивната примарна функција е заштита на домашната индустрија, балансирање на трговскиот биланс и стимулирање на локалното производство. Но, тие често водат кон вештачко поскапување на увозот, дисторзија на пазарот и промена на логистичките текови.¹

2.2 Пример: Царинската политика на администрацијата на Доналд Трамп

Во периодот 2017–2021, САД ја радикализираа својата трговска политика под водство на претседателот Доналд Трамп. ²Воведени беа високи тарифи на челик и алуминиум (25% и 10%), воведени беа тарифи на кинески производи во вредност од над 370 милијарди долари, а новите договори (USMCA наместо NAFTA) содржеа построги правила за потекло на стоката. Овие мерки резултираа со:

- Пренасочување на набавки од Кина кон Виетнам, Мексико и други пазари
- Зголемување на оперативните трошоци за американските шпедитерски компании
- Потребa од постојана правна и царинска евалуација на новите трговски патишта

2.3 Минималниот праг од 800 американски долари

Од 2016 година, САД го зголемија де minimis прагот – минималната вредност под која увозот е ослободен од царински давачки – на 800 USD.³

¹ World Trade Organization (WTO). (2023). World Trade Report: Re-globalization for a Resilient, Inclusive and Sustainable Economy.

² Bown, C. P. (2020). The US–China trade war and Phase One agreement. Peterson Institute for International Economics Working Paper 20-9.

³ U.S. Customs and Border Protection (CBP). (2023). De Minimis Value Increases to \$800 under Section 321 of the Trade Facilitation and Trade Enforcement Act.

Ова овозможи драстичен раст на мали пратки, особено преку платформи како AliExpress, Shein и Amazon. Последиците вклучуваат:

- Околување на класичните шпедитерски канали преку експресни услуги
- Промена на моделите на испорака (B2C наместо B2B)
- Намалување на вкупниот удел на царинските приходи, но и сериозен притисок врз домашните производители

Некои земји, како Канада и земји од ЕУ, почнаа да размислуваат за ревизија на сопствените прагови поради нерамноправна конкуренција.

Сепак, во мај 2025 година, дојде до значајна регулаторна промена. Администрацијата на претседателот Доналд Трамп го укина *de minimis* прагот од 800 долари за сите пратки со потекло од Кина и Хонг Конг, како дел од поширока стратегија за ограничување на кинескиот извоз и борба против нелегални синтетички супстанции. Со ова, секоја пратка – без разлика на нејзината вредност – стана предмет на царински давачки, иницијално поставени како 120% тарифа или алтернативно фиксна такса од 100 долари по пратка, со планирано зголемување на 200 долари по 1 јуни 2025 година.

По краток период и дипломатски преговори, на 14 мај 2025, беше постигнат договор за ревизија на мерките: тарифите беа намалени на 54%, додека фиксната такса од 100 долари остана активна, а зголемувањето беше суспендирано. Оваа рестрикција останува специфична само за Кина и Хонг Конг, додека за сите останати земји *de minimis* прагот од 800 долари сè уште важи.

Овие промени имаат сериозни импликации за логистичките оператори, платформите за е-трговија и крајните потрошувачи. Шпедитерските компании мораа итно да ги ревидираат своите модели на обработка на пратки, царинска документација и тарифи, а истовремено да се справуваат со порастот на жалби, враќања и трошоци за складирање. Воедно, ова ја истакнува ранливоста на меѓународната е-трговија од политички одлуки, дури и кога станува збор за стоки со релативно ниска вредност.

Во денешниот мултиполарен свет, царинските бариери се сè повеќе употребувани не само за економски интереси, туку и како дипломатско оружје.⁴Примери вклучуваат:

⁴ Farrell, H., & Newman, A. (2022). Weaponized Interdependence and the New World Order. *Foreign Affairs*, 101(1), 48–61.

- Тарифи против сојузници (ЕУ, Канада) со цел притисок во други области (одбрана, енергетика)
- Блокади и ограничувања на критични сировини како литиум или полупроводници
- Реципрочни мерки меѓу САД и Кина, кои ги потресоа глобалните синџири на снабдување

Во ваков амбиент, шпедитерските компании се наоѓаат во средиштето на геоекономските флукутации, и се принудени на постојано приспособување кон фрагментирани и брзо променливи царински режими.

3. ПРЕНАСОЧУВАЊЕ НА ЛОГИСТИЧКИТЕ РУТИ

Во услови на зголемени царински бариери и нестабилни трговски односи, логистичките оператори и шпедитерските компании се принудени да ги променат традиционалните трговски и транспортни патишта. Пренасочувањето на логистичките рути не е само оперативна мерка, туку и стратешка неопходност која влијае врз целокупната поставеност на глобалните синџири на снабдување.

3.1 Избегнување на тарифно погодени коридори

Со воведувањето на нови царински давачки, многу компании започнаа активно да избегнуваат коридори погодени од тарифи, со цел да го намалат влијанието врз нивните цени и времето на испорака.⁵ Овој процес се реализира преку:

- Пренасочување на морски карго-линии кон пристаништа со помали царински контроли
- Редирекција на аеродромски карго-сообраќај кон држави со поволни билатерални договори
- Промена на почетната точка на производство или пакување со цел избегнување на „правила за потекло“ (rules of origin)⁶

Овие практики станаа особено изразени по ескалацијата на трговската војна меѓу САД и Кина, каде што многу американски увозници почнаа да ја рedefинираат својата логистичка инфраструктура.

⁵ Bown, C. P., & Irwin, D. A. (2021). Trump's Trade War: The Pain and the Gain. *Foreign Affairs*, 100(3), 22–33.

⁶ World Bank. (2023). *Reshaping Global Value Chains in the Aftermath of Geoeconomic Fragmentation*.

Неколку земји профитираа од пренасочувањето на глобалната трговија, со зголемен проток на стока и нови инвестиции во логистичка инфраструктура:⁷

- Виетнам се позиционира како алтернатива за увоз од Азија, со нагло зголемување на извозот кон САД во текстил, електроника и мебел.
- Мексико, благодарение на договорот USMCA, стана дестинација за „nearshoring“ – пренос на производство поблиску до крајниот пазар.
- Источна Европа, особено Полска, Унгарија и Романија, бележи раст во користење на железнички и копнени рути како замена за класичните пристанишни коридори.

Овие примери демонстрираат како геополитичката флексибилност, царинските преференци и инфраструктурната поврзаност стануваат критични фактори при избор на рута.

3.2 Влијание врз времето на испорака и транспортни трошоци

Пренасочувањето на логистичките рути ретко поминува без последици врз испораките и цените.⁸ Во најголем број случаи, тоа значи:

- Продолжување на времето на испорака поради вметнување дополнителни точки на пренос
- Зголемени трошоци за гориво, осигурување и царинско посредување
- Нестабилност на цените за краткорочни договори, што директно влијае на шпедитерските маржи и потребата од ревизија на договори со клиенти

Некои компании прибегнуваат кон „мултимодални решенија“, комбинирајќи железнички, воздушен и копен транспорт за балансирање на времето и трошоците.

4. АДАПТАЦИЈА НА ШПЕДИТЕРСКИТЕ КОМПАНИИ

Во услови на растечки царински бариери, политички нестабилности и нарушени глобални синџири на снабдување, шпедитерските компании се соочуваат со сериозен предизвик: како да обезбедат континуитет, сигурност и ефикасност во испораката, при тоа одржувајќи ја својата конкурентност и профитабилност. Одговорот лежи во спојот на оперативна флексибилност,

⁷ UNCTAD. (2023). World Investment Report: Investment in Sustainable Supply Chains.

⁸ DHL Logistics Trend Radar. (2022). Emerging Logistics Trends and Future Scenarios.

технолошка трансформација и стратешко прилагодување кон новите геоекономски услови.⁹

Адаптацијата започнува со реорганизација на основните логистички процеси. Многу компании воведоа мултимодални решенија – комбинирајќи копнен, воздушен и морски транспорт – со цел да избегнат тарифи, блокирани рути или ризични региони.¹⁰ Се редизајнираат дистрибутивните мрежи, складиштата се релоцираат поблиску до клучните пазари, а се инвестира и во зголемена царинска експертиза во рамки на самите компании. Овие оперативни прилагодувања ја прават логистиката поотпорна и подинамична, но и бараат значителни ресурси и адаптивност.

Паралелно со физичките промени, се одвива и длабока дигитална трансформација. Шпедитерите сè повеќе користат напредни платформи за проследување на пратки во реално време, предиктивна логистика и автоматизирано управување со ризик.¹¹ Технологијата овозможува не само транспарентност и ефикасност, туку и проактивно предвидување и реагирање на потенцијални прекини – било да се работи за нови царински режими, геополитички конфликти или природни катастрофи. Оваа дигитализација ги трансформира шпедитерите од обични посредници во податоци-информирани стратешки партнери.

Друг важен сегмент на адаптацијата е диверзификацијата – како на добавувачи, така и на целни пазари.¹² Компаниите активно соработуваат со клиентите на редизајн на глобалните синџири на снабдување, со намалена зависност од едно географско подрачје. Производството се пренесла во повеќе различни земји, се развиваат нови пазари, а шпедитерите добиваат нова улога како консултанти за глобално позиционирање. Nearshoring и friendshoring стануваат не само геополитички стратегии, туку и логистички реалности.

Конечно, клучен елемент на адаптацијата е проактивното менаџирање на ризик.¹³ Шпедитерските компании сè повеќе користат сценарио-планирање, моделирање на царински трошоци и развивање на резервни рути. Преку вклучување во стратешкото планирање на клиентите уште во почетните фази, тие обезбедуваат стабилност и брза реакција на промените.

⁹ International Transport Forum (ITF/OECD). (2022). Navigating Disruption: How Logistics Firms Adapt to Crises.

¹⁰ World Economic Forum. (2023). Resilience in Transport and Logistics: A Framework for Supply Chain Preparedness.

¹¹ Flexport. (2023). Technology as a Driver of Predictive Supply Chains.

¹² UNCTAD. (2023). Reshoring, Nearshoring and Diversification of Global Value Chains: Implications for Trade and Transport.

¹³ Maersk. (2023). Building Resilient Supply Chains: Risk Planning in a Fragmented World.

Овој пристап претставува јасен одраз на новата улога на шпедитерите – не само како превозници, туку како клучни актери во управувањето со глобалниот трговски ризик.

5. КРИТИЧКА ПРОЦЕНКА НА ПРИМЕНЕТИТЕ СТРАТЕГИИ

Адаптацијата на шпедитерските компании кон царинските бариери и глобалната трговска нестабилност несомнено демонстрира високо ниво на оперативна иновативност и стратешка флексибилност. Сепак, потребна е подлабока проценка на одржливоста, издржаноста и правичноста на овие стратегии, особено во контекст на различните профили на компании и комплексните меѓународни регулативи.¹⁴

Од аспект на одржливост и долгорочни ефекти, некои од применетите практики – како постојано пренасочување на рути, мултиплицирање на добавувачи и континуирана технолошка надградба – иако ефикасни на краток рок, можат да доведат до преоптовареност на ресурсите, зголемена логистичка сложеност и оперативен замор.¹⁵ Исто така, постојаното „скокање“ помеѓу различни регулаторни околина носи правна несигурност и ризик од неусогласеност. Стратегиите што се базираат на реакција наместо на долгорочна визија, ризикуваат да станат нефункционални кога глобалните трговски текови ќе се стабилизираат или радикално сменат.

Клучен предизвик претставува и балансирањето меѓу флексибилноста и трошоците. Иако шпедитерите успеваат да избегнат царински трошоци преку алтернативни рути и диверзификација, овие решенија често се поврзани со повисоки фиксни и варијабилни трошоци – како што се складирање, дополнителни царински процедури, лиценцирање или дуплирање на информатички системи. Токму тука се наметнува прашањето: до кој степен флексибилноста е економски одржлива без пренесување на товарот врз крајниот клиент? Компаниите се принудени на постојана калкулација помеѓу трошоците за адаптација и загубите од нефлексибилност.

Разликите помеѓу мали и големи шпедитерски фирми стануваат особено изразени во овој контекст.¹⁶ Големите мултинационални оператори, со свој логистички капитал, мрежи и пристап до финансии и технологии, имаат значително повисок капацитет за адаптација. Тие можат да си дозволат изградба на сопствени хабови, инвестирање во платформи и хибридни модели на управување. Напротив, малите и средни претпријатија (МСП)

¹⁴ World Bank. (2023). Long-Term Strategic Logistics Planning in Uncertain Environments.

¹⁵ McKinsey & Company. (2021). How to Navigate Supply Chain Cost Trade-offs in Times of Crisis.

¹⁶ UNCTAD. (2023). Small Logistics Firms in a Changing World: The Resilience Gap.

најчесто зависат од подизведувачи, посредници и ограничени ИКТ решенија, што ја намалува нивната маневарска способност. Ова може да доведе до нова форма на „логистичка нееднаквост“ во глобалниот синџир.

Дополнително, успехот на применетите стратегии не може да се анализира без да се земе предвид улогата на меѓународните трговски договори.¹⁷ Механизмите како USMCA, RCEP, и новите правила на Светската трговска организација (СТО) играат двојна улога: од една страна го олеснуваат предвидувањето на трговските бариери преку стандардизација, но од друга страна, го ограничуваат просторот за флексибилни национални мерки. За шпедитерските компании, тоа значи дека успешната адаптација зависи не само од нивната интерна организација, туку и од степенот на хармонизација меѓу глобалните трговски рамки и реалната царинска практика на терен.

Заклучно, стратегиите на адаптација не смеат да се сведат само на тактичко приспособување, туку мора да бидат поддржани со долгорочна визија, системска поддршка и политичка предвидливост. Во спротивно, шпедитерските компании ќе останат заробени во бесконечен циклус на краткорочни прилагодувања, со ризик од стратешка исцрпеност.

6. ЗАКЛУЧОК

Царинските бариери, особено во контекст на трговските политики на администрацијата на Доналд Трамп и слични протекционистички трендови, значително го нарушија предвидливото функционирање на глобалните синџири на снабдување. Тие повеќе не претставуваат само технички трговски инструменти, туку стануваат стратешки алатки за проектирање на политичко влијание, со директни последици врз логистиката, трошоците и планирањето.

Истражувањето покажа дека пренасочувањето на логистичките рути и адаптацијата на шпедитерските компании не е привремена појава, туку стана суштински елемент на новата глобална трговска реалност. Компаниите одговорија со оперативни трансформации, дигитални инвестиции, диверзификација на пазарите и проактивно управување со ризик. Сепак, овие стратегии не се без последици: се наметнаа нови трошоци, нерамномерна способност за адаптација меѓу мали и големи актери и зголемена правна и регулаторна сложеност.

¹⁷ WTO. (2023). Trade Agreements in a Fragmented Global Economy: Impact on Customs and Logistics.

Ова доведува до неколку клучни препораки:

- Поддршка за дигитална трансформација на МСП во шпедитерството, преку субвенции, јавни платформи и иновациски фондови. Само така може да се намали растечкиот дигитален јаз.
- Промовирање на регионални логистички хабови и слободни зони, особено во транзитните и периферните земји, кои можат да го апсорбираат дел од притисокот од пренасочените рути.
- Хармонизација на царинските режими преку меѓународни договори, што ќе го намали ризикот од преклопувања, правна несигурност и административни трошоци.
- Интеграција на сценарио-планирање и анализа на геополитички ризици во стратешките процеси на логистичките компании, како нов индустриски стандард.
- Јавно-приватни партнерства за логистичка резилиентност, каде државите, коморите и шпедитерите ќе соработуваат во развој на флексибилни системи за поддршка при трговски шокови.

Заклучно, шпедитерските компании, како централни актери во глобалната економија, мора да се трансформираат од реактивни снабдувачи во стратешки управувачи на логистички комплексност. Ова бара не само инвестиции, туку и стабилна, координирана и предвидлива глобална трговска рамка.

7. РЕФЕРЕНЦИ

1. World Trade Organization (WTO). (2023). World Trade Report: Re-globalization for a Resilient, Inclusive and Sustainable Economy.
2. Bown, C. P. (2020). The US–China trade war and Phase One agreement. Peterson Institute for International Economics Working Paper 20-9.
3. U.S. Customs and Border Protection (CBP). (2023). De Minimis Value Increases to \$800 under Section 321 of the Trade Facilitation and Trade Enforcement Act.
4. Farrell, H., & Newman, A. (2022). Weaponized Interdependence and the New World Order. *Foreign Affairs*, 101(1), 48–61.
5. Bown, C. P., & Irwin, D. A. (2021). Trump's Trade War: The Pain and the Gain. *Foreign Affairs*, 100(3), 22–33.
6. World Bank. (2023). Reshaping Global Value Chains in the Aftermath of Geoeconomic Fragmentation.

7. UNCTAD. (2023). World Investment Report: Investment in Sustainable Supply Chains.
8. DHL Logistics Trend Radar. (2022). Emerging Logistics Trends and Future Scenarios.
9. International Transport Forum (ITF/OECD). (2022). Navigating Disruption: How Logistics Firms Adapt to Crises.
10. World Economic Forum. (2023). Resilience in Transport and Logistics: A Framework for Supply Chain Preparedness.
11. Flexport. (2023). Technology as a Driver of Predictive Supply Chains.
12. UNCTAD. (2023). Reshoring, Nearshoring and Diversification of Global Value Chains: Implications for Trade and Transport.
13. Maersk. (2023). Building Resilient Supply Chains: Risk Planning in a Fragmented World.
14. World Bank. (2023). Long-Term Strategic Logistics Planning in Uncertain Environments.
15. McKinsey & Company. (2021). How to Navigate Supply Chain Cost Trade-offs in Times of Crisis.
16. UNCTAD. (2023). Small Logistics Firms in a Changing World: The Resilience Gap.
17. WTO. (2023). Trade Agreements in a Fragmented Global Economy: Impact on Customs and Logistics.