

RackFork



# Склад & техника

Warehouse  
& equipment

ЖУРНАЛ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ

www.sitmag.ru

Комплексные решения  
для складской логистики:  
узкопроходные штабелеры,  
стеллажи, полы

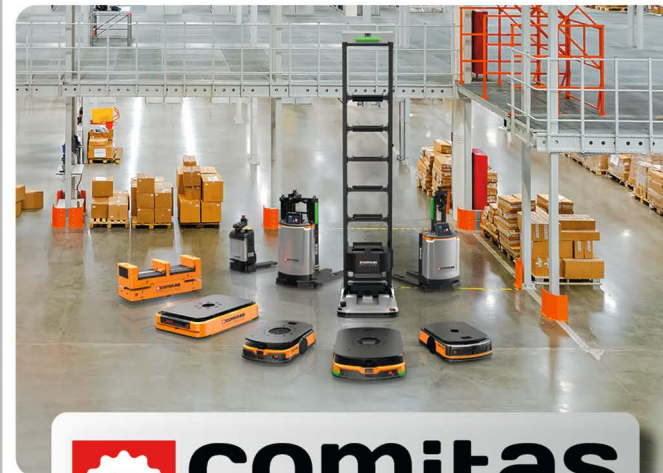
## Компания RackFork (Рэкфорк) — эксперт в сфере интралогистики

Наши опытные специалисты, проверенная техника, всероссийская сеть сервисного обслуживания — всё это делает комплексное проектирование и реализацию проекта выгодным подходом при организации нового складского комплекса.

Узнайте больше у наших специалистов:

8 (800) 250 50 04 (звонок по России бесплатный)  
info@rackfork.ru | www.rackfork.ru

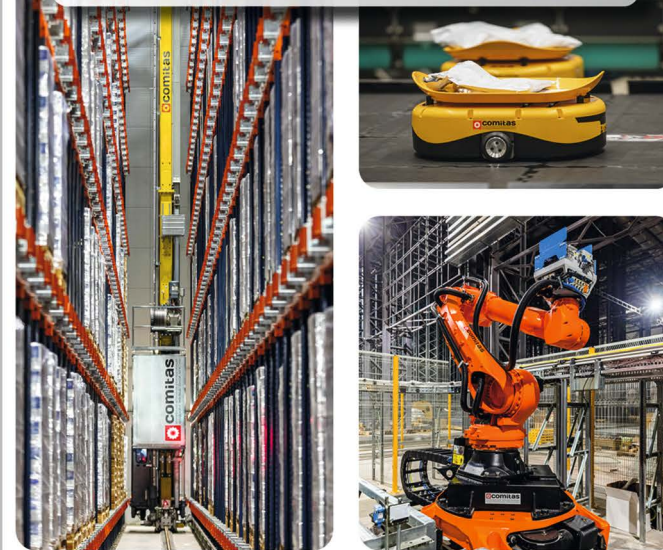
КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДА  
ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЭКСПЕРТИЗЫ



**comitas**  
КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ И РОБОТИЗАЦИЯ  
СКЛАДСКОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ  
ВАШЕГО СКЛАДА

17 ЛЕТ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА



• www.comitas.ru • 8 (800) 505-50-20 •

**NOBLELIFT** – надежный поставщик  
складской техники

Надежность и инновации для вашего  
склада от бренда PROLIFT

**BYD** на складском рынке России:  
экологические приоритеты

Компания НЭТЕР: запуск нового завода  
по производству инновационных  
источников питания

**COMITAS** в авангарде прогресса  
логистической отрасли

Локализация, а не подделка!

Рынок складской недвижимости  
регионов России - I полугодие 2024 г.

Анализ рынка трудовых ресурсов в  
сегменте складской недвижимости  
Москвы и Московской области в августе  
2024 г.

Применение метода весового контроля  
в складских процессах

Финал турнира водителей погрузчиков  
и складской техники StaplerCup на  
выставке CeMAT

«UPGRADE Логистика»: справляемся  
с вызовами и прокладываем новые  
маршруты

# Translogistica

## Ural

Выставка-форум по логистике  
и коммерческому транспорту

Транспортно-  
логистические  
услуги

30 октября –  
1 ноября  
2024

Екатеринбург,  
МВЦ  
«Екатеринбург-  
ЭКСПО»

Информационные  
технологии  
для логистики

Складские  
технологии и  
оборудование

Коммерческий  
транспорт  
и запчасти

Организаторы

**MVK** Международная  
Выставочная  
Компания

**УРАЛЬСКАЯ  
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ**

Забронировать стенд  
[translogistica-ural.ru](http://translogistica-ural.ru)



+7 (343) 226-04-29  
tl-ural@mvk.ru

# TransLogistica

KAZAKHSTAN

27-я Казахстанская международная выставка

## ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА



[www.translogistica.kz](http://www.translogistica.kz)

9 - 11 октября 2024

Астана, Казахстан

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



Министерство транспорта  
Республики Казахстан



Тел.: +7 727 258 34 34  
E-mail: [mk@iteca.events](mailto:mk@iteca.events)



[translogistica\\_kz](https://www.instagram.com/translogistica_kz)



[translogistica\\_kz](https://www.facebook.com/translogistica_kz)

# MACHINERY

CHINA MACHINERY FAIR

Национальная выставка  
промышленного оборудования  
и инноваций из Китая

[www.cmf-expo.ru](http://www.cmf-expo.ru)

# 12-14 ноября 2024

Тимирязев Центр, Москва

## РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ



Оборудование  
общего назначения



Строительное оборудование  
и материалы



Сельскохозяйственная  
техника



Электрооборудование



Насосы и клапаны,  
трубопроводная арматура



Единый консультационный  
центр



Строительная техника



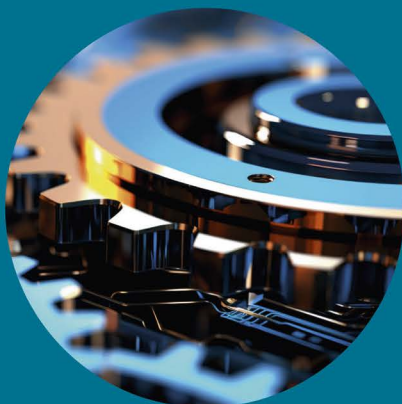
Станки и комплектующие

Логистика, финансовые услуги,  
консалтинг, фулфилмент



Наведите камеру телефона,  
чтобы получить билет бесплатно

Промокод: **CMF24-XB1MG**



**CeMAT**  
RUSSIA

**17–19 сентября 2024**

**Москва, МВЦ «Крокус Экспо», Павильон 1**

14-я Международная выставка складской техники и систем, подъемно-транспортного оборудования, средств автоматизации склада и логистических услуг



ОСНАЩЕНИЕ  
СКЛАДА



СКЛАДСКАЯ  
ТЕХНИКА



АВТОМАТИЗАЦИЯ  
И РОБОТИЗАЦИЯ



ТРАНСПОРТНАЯ  
УПАКОВКА



ОПТИМИЗАЦИЯ  
И ПЛАНИРОВАНИЕ



ЛОГИСТИЧЕСКИЕ  
УСЛУГИ



Пройдите бесплатную регистрацию,  
отсканировав QR-код

Промокод для бесплатной  
регистрации: **CR24PSIT**

**cemat-russia.ru**

Учредитель: ООО «РИА «Р.О.С.БИЗНЕС»

Генеральный директор  
Вячеслав КузнецовКоммерческий директор  
Татьяна ТерешинаГлавный редактор  
Вячеслав Кузнецов (us@rosb.ru)Редакционная коллегия:  
Александр Климов  
Леонид Малютин  
Даниил Минаев  
Станислав Протасов  
Урал СпицинКомпьютерный дизайн, верстка  
и обработка иллюстраций  
Любовь Вольская,Отдел рекламы:  
Юлия Гусева, начальник отдела (fjp@rosb.ru),Отдел распространения и доставки  
Георгий Олейник (начальник отдела)

Адрес редакции журнала

«Склад и Техника»:  
Россия, 107023, Москва, ул. Суворовская, д. 6, стр. 1  
ООО «РИА «Р.О.С.БИЗНЕС»,  
Тел.: +7 (495) 638-5445  
Факс: +7 (495) 964-9470  
e-mail: sklad@rosb.ru  
https://sitmag.ruПодписной индекс 84216  
по каталогу агентства «Роспечать»Журнал зарегистрирован в Комитете РФ по печати.  
Рег. ПИ № ФС 77-16221Ответственность за достоверность  
информации несет продавец товара.  
Ответственность за содержание  
рекламных объявлений несет податель рекламы.Любое использование  
опубликованных материалов допускается  
только с разрешения редакции.Мнение редакции может не совпадать  
с точкой зрения авторов публикаций.Тираж 7000 экз.  
Отпечатано в ООО «БПК»  
при участии ЗАО «Периодика»  
http://www.periodika.com

## СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ ..... 5

## ТЕХНИКА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

NOBLELIFT – надежный поставщик складской техники ..... 14

Надежность и инновации для вашего склада от бренда PROLIFT... 16

BYD на складском рынке России: экологические приоритеты... 18

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Компания НЭТЕР: запуск нового завода по производству  
инновационных источников питания ..... 19

COMITAS в авангарде прогресса логистической отрасли..... 20

## СТРОИМ СКЛАД

Локализация, а не подделка! ..... 24

## АЗБУКА СКЛАДА

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

I полугодие 2024 г..... 26

## ТЕНДЕНЦИИ

Анализ рынка трудовых ресурсов в сегменте складской  
недвижимости Москвы и Московской области в августе 2024 г.... 31

## ЛОГИСТИКА

Применение метода весового контроля в складских процессах ... 34

## ВЫСТАВКА

Финал турнира водителей погрузчиков и складской техники  
StaplerCup на выставке CeMAT ..... 36«UPGRADE Логистика»: справляемся с вызовами и  
прокладываем новые маршруты ..... 38

14



16



20



26

# Журнал Основные Средства

## ОСНОВА ВАШЕГО БИЗНЕСА

ДОРОЖНАЯ И СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА,  
КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ, ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА, ЗАПЧАСТИ  
И ОБОРУДОВАНИЕ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КАРЬЕРНАЯ ТЕХНИКА,  
ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНАЯ ТЕХНИКА, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА  
ТОПЛИВО И СМАЗКИ, ТЕХНИКА СПЕЦНАЗНАЧЕНИЯ

107023, Москва, Суворовская ул. 6, стр 1  
т/ф: (495) 638-54-45, info@rosb.ru, www.os1.ru

ПОДПИСНОЙ  
ИНДЕКС  
**ПР524**  
ПО ЭЛЕКТРОННОМУ  
КАТАЛОГУ  
ПОЧТА РОССИИ





12-я Каспийская Международная

## **ВЫСТАВКА «ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ»**

**15 | 16 | 17 ОКТЯБРЯ 2024**

**БАКУ, АЗЕРБАЙДЖАН  
БАКУ ЭКСПО ЦЕНТР**

Организаторы



[www.roadtraffic.az](http://www.roadtraffic.az)

Тел.: +994 12 404 10 00



+994 55 224 10 00

E-mail: [roadandtraffic@ceo.az](mailto:roadandtraffic@ceo.az)

#RoadandTraffic

[RoadTrafficAzerbaijan](https://www.facebook.com/RoadTrafficAzerbaijan)

[roadtraffic.az](https://www.instagram.com/roadtraffic.az)

**«КОРУС Консалтинг» внедрил 1С:WMS на самом высоконагруженном складе агропромышленного холдинга «ЭКО-культура» в Подмосковье**

**ГК «КОРУС Консалтинг» внедрила 1С:WMS на тепличном комплексе агрохолдинга «ЭКО-культура» в Воскресенске Московской области. Распределительный центр, занимающий 15 тыс. кв. метров, поставляет продукцию в Москву и Подмосковье. В дальнейшем компания планирует тиражировать систему на все свои тепличные комплексы.**

Агропромышленный холдинг «ЭКО-культура» – крупнейший производитель овощей защищенного грунта. «ЭКО-культура» владеет 13 высокотехнологичными тепличными комплексами в восьми регионах страны, где круглый год выращивают томаты, огурцы и листовой салат. В 2022 году, согласно подсчетам Forbes, производитель занял первое место среди компаний АПК по количеству инвестиций. Компания также инвестирует в создание селекционно-генетического центра и лабораторно-исследовательского комплекса для разработки новых сортов и гибридов.

С 2023 года агрохолдинг «ЭКО-культура» ведет учет складских операций на тепличном комплексе в Липецкой области с помощью 1С:WMS, которую запустил вместе с «КОРУС Консалтинг».

Решение показало свою операционную эффективность: позволило сделать учет продукции более контролируемым, что особенно важно для товаров категории «фреш», и минимизировало количество ручных операций. По результатам оценки эффективности внедрения было принято решение тиражировать систему на все тепличные комплексы компании. В рамках дорожной карты по автома-

тизации, следующим этапом стало успешное внедрение 1С:WMS на комплексе в Тульской области, после чего «ЭКО-культура» и КОРУС Консалтинг начали проект по автоматизации самого высоконагруженного склада в Подмосковье.

Склад площадью 15 тыс. кв. метров обслуживает и Москву, и Подмосковье. В этих регионах наблюдается повышенный спрос на товары агрохолдинга, поэтому склад обслуживает не только свой тепличный комплекс, но и аккумулирует продукцию, выращенную компанией в соседних регионах. Ранее сотрудники склада использовали 1С:ERP и неспециализированные средства учета товародвижения, но в связи с ростом объемов производства на распределительном центре потребовалось внедрить полноценное WMS-решение.

Специалисты «КОРУС Консалтинг» тиражировали функциональность для работы с весовым товаром и контроля степени зрелости остатков, созданную в рамках проекта на тепличном комплексе в Липецкой области. Это помогло значительно сократить сроки запуска системы и избежать дополнительных затрат.

Кроме того, специалисты адаптировали 1С:WMS к особенностям процессов на складе в Подмосковье, связанным с товарной номенклатурой. Это помогло более эффективно управлять запасами, сократить количество ошибок при обработке заказов и повысить общую производительность складских операций.

До конца первого квартала 2025 года компания при помощи специалистов «КОРУС

Консалтинг» планирует масштабировать решение на все свои тепличные комплексы.

«Во время тиражирования 1С:WMS на тепличный комплекс в Подмосковье нам было важно не только внедрить функциональность, уже проверенную на других площадках компании, но и адаптировать решение к специфике процессов на самом нагруженном складе холдинга. 1С:WMS можно гибко настроить под потребности каждого предприятия и запуск системы на тепличном комплексе в Подмосковье это подтвердил. С помощью решения компания может оперативно адаптироваться к росту объемов бизнеса и расширению географии своей деятельности. «ЭКО-культура» ставит амбициозные цели по масштабированию бизнеса и мы рады, что помогаем их достигать», – отмечает Антон Окин, куратор проекта, руководитель направления 1С:WMS «КОРУС Консалтинг».

«Поскольку 1С:WMS показала заметные бизнес-эффекты на других площадках компании, мы решили масштабировать успех и обратились к проверенному партнеру – «КОРУС Консалтинг». Для нас было ценно, что компания обладает глубокой экспертизой в вопросах внедрения логистических решений в агросекторе и не боится браться за нестандартные задачи. Мы заинтересованы в наличии надежного и стратегического ИТ-партнера для наших будущих проектов и уверены, что сотрудничество с «КОРУС Консалтинг» поможет эффективно реализовать наши цели», – комментирует директор по цепям поставок агрохолдинга «ЭКО-культура» Алексей Ткачев.

**Для торгов цифровыми активами создадут «спецгетто»**

**Некоторые виды стейблкоинов могут использоваться для международных расчетов уже сейчас. Доступ к торгам цифровыми финансовыми активами (ЦФА) сможет получить только ограниченное число высококвалифицированных инвесторов и только на специализированных площадках. Об этом в разговоре с «Известиями» сообщил статс-секретарь – заместитель председателя Банка России Алексей Гузнов.**

«В предыдущей сессии были внесены изменения в законодательство о ЦФА, разрешившие использовать их для международных расчетов. Однако возникла необходимость доработать проект в части системного дизайна – использование ЦФА, созданных в зарубежной системе, взаимодействие иностранной и российской инфраструктур для таких сделок и защита этого процесса от потенциальных угроз. Эти аспекты были урегулированы в другом законе, принятом в конце сессии,

который также охватывает вопросы, связанные с майнингом. По линии регулирования цифровых активов может быть и применение стейблкоинов для международных расчетов, поскольку некоторые из них подлежат классификации как ЦФА», – отметил Гузнов.

Заместитель председателя подчеркнул, что стейблкоины, связанные с обязанностями лицами и схожие с ЦФА, могут использоваться для международных расчетов уже сейчас. Однако если у стейблкоина нет обязанности, он больше напоминает цифровые валюты, что потребует введения экспериментального режима для транзакций. В настоящее время необходим за-



пуск эксперимента по применению цифровых валют в международной торговле, прежде чем продвигаться к более общим подходам к регуляции криптовалют. Важно выявить и подготовиться к рискам, которые могут возникнуть в этом процессе, уверен Гузнов. Напомним, что в России прорабатывают закон о майнинге. В текущей редакции, предполагается, что использовать во внешней торговле можно будет только криптовалюту, майненную в России, а не приобретенную за границей, операции с криптовалютой будут проводиться вне рамок российского финансового контура, в иностранных юрисдикциях.

## Ассоциация «АвтоГрузЭкс» выступила за «обелению» рынка автомобильных грузоперевозок

В рамках рабочей группы по формированию налоговой дисциплины «светлофор» в стенах «Деловой России» прошло заседание Ассоциации «Автомобильных грузоперевозчиков и экспедиторов» «АвтоГрузЭкс», Ассоциации Добросовестных Налогоплательщиков «РАДО», при участии контрольного управления ФНС России и Межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам №6 ФНС России.

Участники встречи собрались для обсуждения актуальных проблем отрасли. По данным «АвтоГрузЭкс», на протяжении всего года растет себестоимость грузоперевозок. Это происходит не только в связи с ростом расходов на топливо, запчасти и персонал, но и связано с уходом «в тень» малых перевозчиков. Фактически небольшие предприятия уже не могут в полном объеме выплачивать налоги и сталкиваются с перспективами банкротства. Все это приводит к тому, что более 60% участников



Фото из архива ООО «Деловая Россия»

рынка не выплачивают все положенные законодательством сборы. За счёт этого снижают тарифы и создают нечестную конкуренцию на рынке.

Вадим Филатов, президент Ассоциации «АвтоГрузЭкс», призвал всех участников рынка переходить к честному ведению бизнеса. К сожалению, ситуация, когда часть

перевозчиков соблюдают законодательства, а другая нет, приводит к повышенной аварийности и развитию неравных условий на рынке.

Необходимо не только повышать прозрачность рынка, но и внедрять понятные всем методы мониторинга поиска и выявления недобросовестных участников рынка.

## Надёжное решение для складской техники: ENERGON представляет серию тяговых свинцово-кислотных аккумуляторных батарей DELTA TLAB



Компания ENERGON объявляет о запуске нового продукта – тяговых свинцово-кислотных аккумуляторных батарей DELTA TLAB. Новые АКБ разработаны специально для использования в складской технике: на логистических складах, производственных объектах и в распределительных центрах.

Серия DELTA TLAB представляет собой аккумуляторные батареи, изготовленные по классической, проверенной временем PzS

и PzV технологии. АКБ идеально подходят для таких типов техники, как электротележки, ричтраки, погрузчики, а также штабелёры, в том числе узкопроходные.

Тяговые аккумуляторы DELTA TLAB представляют собой экономически выгодное решение, сочетая в себе доступную цену и высокое качество, надёжность и долговечность. Поскольку технология вторичной переработки свинцово-кислотных тяговых аккумуляторов уже хорошо развита, новые модели являются экологически безопасными на этапе утилизации.

Для новой серии в конструктиве свинцово-кислотного элемента применяется уникальная разработка, увеличивающая срок службы батареи – это волнообразная форма решетки отрицательных пластин. Преимущества вогнуто-выпуклой структуры заключаются в улучшенном сцеплении свинцовой пасты с решеткой, повышении коррозионной стойкости сетки. Подобный конструктив повышает ударопрочность пластины, что в свою очередь позволяет продлить срок службы батареи.

«Благодаря тому, что ассортимент DELTA пополнился тяговыми свинцово-кислотными аккумуляторами, мы теперь предлагаем полный спектр тяговых батарей разной химии для складской погрузочной техники. Это позволя-

ет закрыть потребности даже тех клиентов, инфраструктура на объектах которых требует применения именно тягового свинца. Запуск этого продукта укрепляет позиции ENERGON на рынке аккумуляторных батарей и свидетельствует о непрекращающемся развитии компании в области решений для хранения и генерации энергии», – отмечает Александр Беспалов, директор департамента развития новых продуктов компании ENERGON.

Наличие собственного производства в России позволяет изготавливать и поставлять аккумуляторные батареи DELTA TLAB в течение 4-6 недель по территории всей страны, что значительно сокращает сроки ожидания для заказчиков. Оперативная замена при сервисном обслуживании гарантируется широким ассортиментом комплектующих.





**СУЭК в разы увеличила неустойку за срыв «полувагонного контракта»**

Суд первой инстанции оценил неустойку в **₽50 млн**, апелляционный суд увеличил ее почти до **₽965 млн**. Девятый арбитражный апелляционный суд постановил взыскать со структуры Объединенной вагоностроительной компании (ОВК) в пользу угольной компании СУЭК неустойку в размере **₽964,8 млн** за неисполнение контракта на поставку 12 тыс. полувагонов, пишет «Коммерсантъ».

СУЭК, говорится в материалах суда, в 2021 году заключила со структурой ОВК контракт на поставку в 2022–2024 годах 12 тыс. полувагонов стоимостью 46,35 млрд руб. Но в 2022–2023 годах из планируемых к поставке 7 тыс. полувагонов СУЭК получила только 13 штук.

В период действия договора ОВК и входящий в группу Тихвинский вагоностроительный завод столкнулись с чрезвычайными обстоятельствами. Санкции США и ЕС привели сначала к перебоям поставок и увеличению цен на комплектующие, а затем к уходу с рынка РФ ряда ключевых для завода поставщиков, в частности, технологий для производства кассетных подшипников. ОВК предлагала СУЭК изменить условия договора, от чего угольная компания отказалась. Также ОВК вернула СУЭК аванс и выплатила **₽300 млн** компенсации.

В январе СУЭК обратилась в арбитражный суд Москвы с иском о взыскании со структуры ОВК **₽1,6 млрд**. Суд первой инстанции в июне снизил размер неустойки

до **₽50 млн**, указав, что угольная компания длительное время отказывалась от изменения договора, а обстоятельства, с которыми столкнулась ОВК, находятся «вне обычной практики». Но апелляционный суд посчитал, что начисленная сумма неустойки не согласуется с нарушением, а доказательств наличия исключительных обстоятельств структуры ОВК не представила.

«Необоснованное уменьшение неустойки позволяет должнику получить доступ к финансированию за счет другого лица на нерыночных условиях, что может стимулировать недобросовестных должников к неплатежам», – сказано в постановлении суда.

Управляющий партнер Rollingsstock Agency (RSA) Александр Поликарпов говорит, что в отрасли грузового вагоностроения из-за санкций пострадал только сегмент вагонов с осевой нагрузкой 25 тс, которые и должна была выпустить ОВК для СУЭК. Основной негативный эффект оказал уход поставщиков компонентов для кассетных подшипников. По его словам, складских запасов было недостаточно для выпуска вагонов в полном объеме, а новых поставок не было почти до 2023 года. В 2022 году, заключает он, ОВК не смогла выпустить вагоны в связи с дефицитом компонентов, а затем рост расходов из-за удорожания комплектующих и необходимости повышения зарплат сделал выпуск экономически нецелесообразным.

По данным «СберЛизинга», которые приводит RSA, в 2023 году полувагон на рынке

в среднем стоил **₽5 млн** с НДС, что на 30% превышает цены в договоре СУЭК и ОВК. Партнер фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Клеточкин уверяет, что суд апелляционной инстанции правильно откорректировал размер неустойки, поскольку ее снижение судом первой инстанции «не было толком мотивировано».

Старший юрист арбитражной практики Stonebridge Legal Борис Глушенков называет размер неустойки в споре СУЭК и ОВК «выдающимся, как правило, чем больше неустойка в абсолютных числах, тем больше снижение со стороны суда». Перспективы ОВК оспорить решение затрудняются тем, что, согласно постановлению апелляционной инстанции, ОВК не предоставила доказательства невозможности исполнения договора. Предоставить новые доказательства в суд кассационной инстанции невозможно, поясняет он. То, что СУЭК сумеет увеличить размер неустойки, также маловероятно, полагает Клеточкин.

В абсолютных числах сумма уже значительная, согласен Борис Глушенков. Напомним, ОВК – крупнейший в России производитель грузового подвижного состава повышенной грузоподъемности. К активам корпорации относятся Тихвинский вагоностроительный завод, «ТихвинХимМаш», «ТихвинСпецМаш», НПЦ «Пружина», ТСЗ «Титран-Экспресс», лизинговая компания Rail 1520 и ВНИИ транспортных технологий. Среди крупнейших акционеров ОВК – банк «Траст», которому принадлежит 27,76% компании.

**Крупные компании России и Китая построят общую логистику**

**П**редседатель Совета директоров ГК «Дело» Сергей Шишкарев и генеральный директор Xiamen C&D Inc. Лин Мао договорились о выстраивании совместных логистических цепочек для обеспечения внешней торговли, развитии морских транспортных маршрутов и модернизации терминальной и складской инфраструктуры в двух странах, сообщает пресс-служба российской компании.

Китайская компания рассматривает Россию в качестве приоритетного направления для инвестиций и развития своего бизнеса и заинтересована в логистическом партнере в стране.

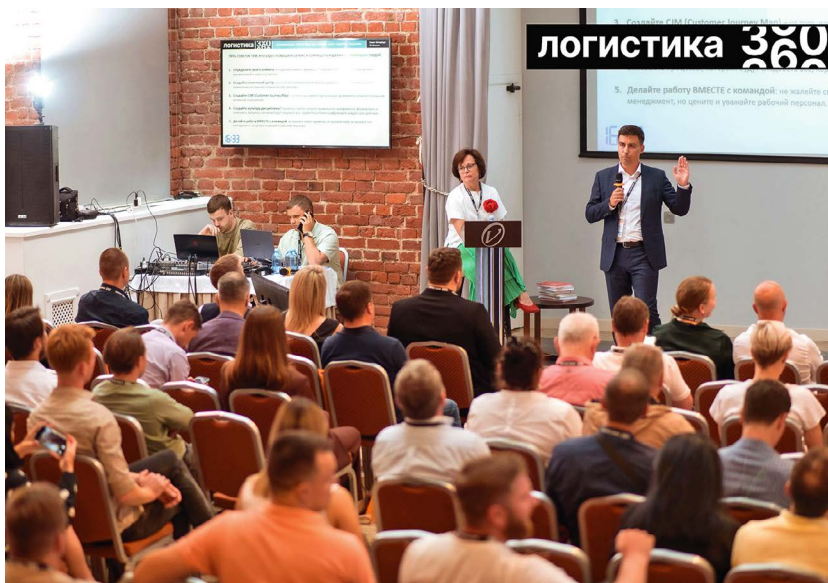
«Наше сотрудничество влечет за собой не только развитие инфраструктуры между странами, но и прокладывает основу для улучшения жизни населения. Стратегическая цель нашей работы – это создание совместного предприятия, которое обеспечит весь комплекс услуг в рамках торговли между Россией и КНР», – отме-



Фото пресс-службы компании «Дело»

тил Шишкарев, слова которого процитировали в пресс-службе. В свою очередь, генеральный директор китайской корпорации

добавил, что он видит большие перспективы сотрудничества как между странами, так и между компаниями.



## 17 октября в Москве пройдет II Конференция «Логистика 360: тренды, опыт лидеров, решения»

Актуальные проблемы отрасли, обсуждение решений, трендов и перспектив, живое общение и многое другое – на конференции «Логистика 360: тренды, опыт лидеров, решения».

7 актуальных сессий, 40+ топовых спикеров, обсуждения трендов логистики с ведущими специалистами сферы производства, e-commerce, агрокосектора, дистрибуции, ритейла, с 3PL-операторами и представителями госорганов.

Среди наших спикеров Алексей Ермаков, директор департамента логистики «Снежная королева», Елена Образцова, директор по технологиям Wildberries, Илья Елецких, эксперт по логистике и трансформации цепей поставок, Артем Долгих, директор по развитию AXELOT, представитель Минцифры, представители компаний БАТ (ITMS), СИБУР, АГРОЭКО, Лазурит, First Dry Port, Melon Fashion Group и многие другие.

Обсудим, как спроектировать, построить и оснастить эффективный склад, кому подходит роботизация и когда окупится внедрение роботов, какие критерии нужно учитывать при выборе WMS, как логистика становится инструментом повышения клиентского сервиса, что делать с дефицитом персонала, какие продукты для оптимизации логистики существуют и внедряются в России в рамках импортозамещения.

Ваш ждет выставка-презентация новых идей в сфере логистики, фуршет, подарки и главное – возможность расширения сети профессиональных контактов.

Не упустите возможность узнать о последних трендах в логистике, обменяться опытом с коллегами и вдохновиться новыми идеями!

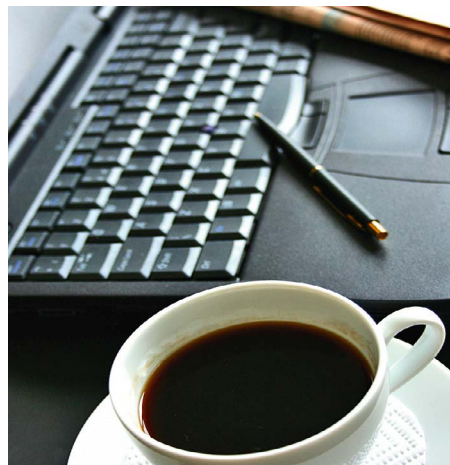
**Мероприятие пройдет в Москве 17 октября, по адресу: ул. Ленинская Слобода, д.26, стр.11.**

**Подробная информация и регистрация на сайте Логистика 360**



**3 октября компания «Такском» совместно с официальным изданием ФНС России – журналом «Налоговая политика и практика» проведёт бесплатный онлайн-конгресс для бухгалтеров и руководителей.**

Специалисты центрального аппарата ФНС России расскажут о текущих и планируемых изменениях в порядке исчисления и уплаты налога на прибыль, в частности, новые требования к форме и заполнению декларации. Сделают обзор актуальных разъяснений Минфина России и судебной практики по вопросам налогообложения прибыли. Рассмотрят важные изменения по НДС и основные контрольные соотношения показателей отчетности по форме 6-НДФЛ.



Эксперты дадут рекомендации как избежать ошибок при заполнении отчетности и ответят на вопросы, касающиеся исчисления и уплаты НДС. Особое внимание будет уделено теме налоговых вычетов. Кроме того, в рамках мероприятия будут освещены актуальные вопросы налогового контроля. Участники узнают о ключевых изменениях в налоговом администрировании в 2025 году и параметрах налоговой амнистии по «дроблению» бизнеса.

Ещё одной важной темой осеннего онлайн-конгресса станет НДС. Спикеры расскажут о принципиальных изменениях и спорных вопросах, возникших в 2024 году, а также о перспективах на 2025 год.

В завершении своих выступлений эксперты ответят на вопросы, заданные участниками мероприятия при заполнении формы онлайн-регистрации.

Спикеры: специалисты центрального аппарата ФНС России, приглашенный независимый эксперт и представители компании «Такском».

**Регистрация по QR-коду**



КОНФЕРЕНЦИЯ

# Логистика 360: тренды, опыт лидеров, решения

**17 октября**

2024 г.

**Москва**

ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 11

## Всё о логистике, всё для логистики

Вас ждет на конференции —  
7 актуальных сессий, более  
40 топовых спикеров, обсуждения  
трендов логистики, живое общение  
и многое другое.

Стоимость участия

~~25 000 ₽~~

Участие **бесплатное**  
по промокоду:

**«360»**



Успейте зарегистрироваться, количество  
бесплатных мест **ограничено**

+ 7 (495) 109 69 59

info@logistics360.ru



## Онлайн-фарма не взлетела

Только 14% сетей доставляют онлайн-заказы безрецептурных препаратов, а рецептурных – всего 2%. В январе-июне 2024 года через интернет с доставкой было продано менее 1% от общего объема аптечной розницы. Только 14% аптечных сетей предлагают доставку безрецептурных препаратов, доставку рецептурных лекарств – лишь 2%. Основная причина – в убыточности таких сервисов из-за высокой стоимости логистики, пишет «Коммерсантъ» со ссылкой на информацию RNC Pharma.

Пилот по доставке рецептурных препаратов стартовал в марте 2023 года в столице, Московском регионе и Белгородской области. Низкая популярность доставки лекарств подтверждается и результатами опроса, про-

веденного в августе 2024 года «Сбер Еаптекой», «СберМаркетингом» и Rambler & Co, во время которого из 153 тысяч интернет-пользователей курьерскую доставку выбрали только 8%. Интернет-аптекам отдали предпочтение 24% опрошенных, 42% которых забирать заказы в пунктах выдачи. 56% респондентов – покупают лекарства в аптеках.

Бронирование в аптеках с последующим самовывозом наиболее востребовано среди онлайн-покупателей, указала старший аналитик направления ePharma в Data Insight Инэсса Головина. Сети аптек редко занимаются доставкой: из 150 фармритейлеров-респондентов лишь 14% предоставляют доставку безрецептурных препаратов на дом, а рецептурные готовы доставлять лишь 2% компаний. Как отмечает гендиректор сети «Ригла» Борис Попов, практически весь объем онлайн-заказов покупают на самовывоз. В «Эркафарм» (сети «Озерки», «Доктор Столетов») с доставкой оформляются только 15% онлайн-заказов, несмотря на рост онлайн-продаж более чем на 40% в первом полугодии 2024-го. По словам Анастасии Карповой, гендиректора группы, доля онлайн-продаж в «Эркафарме» составила 28,5% от общего оборота, в «Ригле» – 27%. Ozon сообщил, что в январе-июне 2024 года курье-

ры доставили на 25% больше безрецептурных лекарств, чем годом ранее.

Опросы «СберМаркетинга» и Rambler & Co показали: лишь 3% покупают медикаменты в маркетплейсах. Стоимость логистики, включая оплату курьеров, и ограничение цен на жизненно важные лекарства делают этот сервис экономически нецелесообразным. Высокая цена доставки и ограничение на жизненно важные лекарства делают этот сервис экономически нецелесообразным. Процесс доставки нерентабелен также из-за невозможности доставки рецептурных препаратов, которые составляют основу ассортимента и трафика аптек, добавляет Николай Беспалов. Основная масса бронирует лекарства онлайн с последующим самовывозом.

Эксперты не видят предпосылок для значительного роста объема покупок лекарств с доставкой, как из-за ограничений, так и увеличения привычных аптек. В DSM Group подсчитали, что к июню 2024 года количество аптек в России увеличилось на 3 тысячи, достигнув 82 тысяч. Напомним, продуктовый ретейлер «Магнит» после закрытия бизнеса по дистрибуции фармпродукции, планирует развивать аптечный маркетплейс на базе существующего подразделения «Магнит Аптека».

## Топ-10 жд-операторов теряет тонны

Исключениями из общего тренда стали перевозчик зерна «Деметра-Холдинг» и Национальная транспортная компания Восемь из десяти крупнейших железнодорожных операторов сократили объемы перевозок по итогам полугодия, следует из рейтинга Infoline Rail Russia Top. По оценкам аналитиков, в условиях общего сокращения погрузки, перевозок и грузооборота на сети совокупная доля десяти крупнейших игроков в перевозках за год сократилась с 58,7% до 56,4%, в грузообороте – с 62,7% до 60,7%, сообщает «Коммерсантъ».

Год к году показатели компаний выросли соответственно на 4,2% и 12,3%, до 30,9 млн тонн и 53,5 млн тонн. НТК в результате вышла на второе место рейтинга по объему перевозок, опередив ФГК (входит в ОАО «РЖД»), показатель которой снизился на 15,6%, до 50,6 млн тонн, что соответствует третьему месту.

Лидер рейтинга – Первая грузовая компания (ПГК) – снизил перевозку на 4,6% год к году, до 61,9 млн тонн. Положительную динамику по грузообороту из десяти крупнейших операторов показали только «Деметра-Холдинг», НТК и «Трансойл». За год этот показатель у компаний вырос на 0,7%, 9,9% и 1,1%, до 58 млрд тонно-км, 99,7 млрд тонно-км и 67,8 млрд тонно-км соответственно. У ФГК и ПГК по итогам полугодия грузооборот сократился на 9,7% и 8,1%, до 83,8 млрд тонно-км и 123,9 млрд тонно-км.

Гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что ФГК опустилась со второго места по объему перевозок впервые за долгое время. По его словам, НТК удалось обогнать компанию за счет приобретения парка полувагонов «Нефтетранс-сервиса» (25,4 тыс. штук). А динамика «Деметра-Холдинга» объясняется как закупкой новых вагонов, так и развитием маршрутных перевозок в ключевой растущей номенклатуре – зерновых грузов. По словам эксперта, на фоне падения погрузки большинства грузов положительную динамику также показывают контейнерный сегмент и минеральные удобрения, а стабильными остаются нефтеналивные грузы.

В январе-июле общая погрузка сократилась на 3,4%, до 697,7 млн тонн, по данным ОАО «РЖД». Погрузка удобрений выросла на 8,5%, до 39,5 млн тонн, зерна – на 3,3%, до 18 млн тонн, а нефти и нефтепродуктов – снизилась на 0,9%, до 121,5 млн тонн.

Замгендиректора ИПЕМ Владимир Савчук ожидает, что на рынке продолжится перераспределение долей в пользу операторов, продолжающих наращивать парк, чтобы обеспечить наличие большего числа порожних вагонов на разных станциях погрузки, что позволяет быть рядом с потенциальными клиентами, обеспечивая транспортную безопасность, и наращивать объемы перевозок, компенсируя ростом парка технологические

сложности, в том числе замедление скорости оборота вагонов. На рынке после повышения ключевой ставки, которое автоматически транслируется в договоры лизинга подвижного состава, сформировались предпосылки для ускорения консолидации парка за счет M&A.

Крупные операторы заинтересованы в приобретении вагонов, а цены у заводов, хоть и стабилизировались на фоне отказа некоторых клиентов от закупок, остаются высокими, и ожидание поставок растягивается на несколько месяцев, поясняет он. Купившие парк в 2022–2023 годах на заемные средства или в лизинг инвесторы, продолжает аналитик, могут задумываться о выходе из бизнеса, чтобы зафиксировать прибыль от роста цен на вагоны и под давлением роста стоимости финансирования в связи с высокой ключевой ставкой, уверяет Михаил Бурмистров.

В Infoline отмечают, несмотря на ожидаемое снижение рентабельности операторов в 2024 году в среднем до 14–15% против около 20% в 2023 году в связи с ростом расходов на лизинг подвижного состава, доходности и финансовая устойчивость бизнеса большинства крупнейших игроков остается очень высокой. Напомним, входящие в «Деметра-Холдинг» ООО «Грузовая компания» и ООО «Русагротранс» получили по 99% и 1% в вагонной компании ООО «Нефрит». Соответствующие изменения в ЕГРЮЛ внесены в конце июля 2024 года.

**Через 6 лет дефицит кадров в логистике вырастет до 1,5 млн человек**



В этом году затраты бизнеса на подбор и обучение персонала вырастут на 20–30%. К 2030 году кадровый дефицит в транспортно-логистической отрасли может вырасти на 50% и составить не менее 1,5 млн человек, прогнозируют аналитики Arthur Consulting.

Кадровый дефицит в логистике обусловлен несколькими факторами. Во-первых, уже очевидно, что к 2030 году численность граждан в самой активной возрастной группе 30–39 лет сократится на 7 млн человек. Во-вторых, в последние десятилетия сформировался

низкий престиж профессий в логистике. Молодежь неохотно выбирает карьеру, особенно на линейных позициях, таких как водители или грузчики. В-третьих, дефицит усиливает конкуренцию за кадры с другими отраслями с высоким спросом на специалистов: ИТ, ритейл и др.

«Линейный персонал свободно меняет отрасль и переходит в производство или строительство, ведь главным фактором остается уровень заработной платы. А, например, строительство и восстановление новых регионов России – достаточно привлекательно

для сотрудников с этой точки зрения», – отметил управляющий партнер Arthur Consulting Александр Ованесов.

По данным на 2024 год, в российской логистике занято до 6 млн человек, что составляет около 8% от общей численности занятого населения. При этом нехватка кадров составляет до 20% сотрудников, то есть для устранения кадрового дефицита необходимо не менее 1 млн человек, оценивают эксперты Arthur Consulting.

Например, количество вакансий для ИТ-специалистов в логистике увеличилось на 188% за последний год. При этом по некоторым направлениям, наоборот, наблюдается профицит. Например, в открытом доступе количество вакансий для водителей категории Е выросло на 32% с начала 2024 года и на август составляет более 8 тыс. При этом резюме по этому направлению в этот же момент не более 2 тыс. Логистические компании вынуждены увеличивать расходы на подбор и обучение персонала: в 2024 году затраты могут вырасти на 20–30%. Напомним, водители грузовых автомобилей оказались лидерами по темпам роста зарплат в первом полугодии. За январь-июнь 2024 года медианный уровень оплаты их труда увеличился на 74% год к году, тогда как темпы роста зарплат в остальных профессиях выросли максимум на 60%.

**Оборот вагонов на железной дороге увеличился на 5 суток**



Проблему спровоцировал комплекс нерешенных проблем. За 10 лет, с 2013 по 2023 годы, оборот вагонов на железной дороге вырос на 40%, до 18,8 суток. Об этой проблеме на конференции «Грузоперевозки для промышленности: металлы, лом, щебень, зерно, песок» рас-

сказал исполнительный директор Союза операторов железнодорожного транспорта Игорь Санковский.

По мнению эксперта, к замедлению оборачиваемости привели сразу три причины. Первая связана с длительностью нахождения вагона под грузовыми операциями. В частности, зачастую затягивается передача продукции для перевозки. По факту, считает эксперт, это происходит не из-за медлительности грузовладельцев. Продукцию просто отказываются принимать к перевозке, в том числе по причине дефицита локомотивной тяги. Вторая причина – это сверхнормативные простои вагонов на техстанциях. Третья же связана со снижением общей скорости

доставки по железной дороге из-за брошенных на путях общего пользования вагонов.

«Таким образом, сама по себе величина вагонного парка является не самой значимой причиной, влияющей на замедление движения вагонопотока», – резюмировал Игорь Санковский. Напомним, восемь из десяти крупнейших железнодорожных операторов сократили объемы перевозок по итогам 6 мес. 2024 года, следует из рейтинга Infoline Rail Russia Top. По оценкам аналитиков, в условиях общего сокращения погрузки, перевозок и грузооборота на сети совокупная доля десяти крупнейших игроков за год сократилась с 58,7% до 56,4%, в грузообороте – с 62,7% до 60,7%.



## Уходящие из РФ иностранцы туго «набили бюджет», возможно, в последний раз



Многие иностранные компании «затягивают по максимуму все процедуры и очень вяло ведут переговоры о своей продаже, надеясь, что изменится политическая ситуация». Поступления в федеральный бюджет от сделок по выходу иностранных компаний из России к 21 августа 2024 года достигли почти 139,34 млрд рублей, следует из данных госсистемы «Электронный бюджет». Согласно закону о федеральном бюджете на 2024 год, доходы от «безвозмездных поступлений от негосударственных организаций» прогнозировались в объеме 2,1 млрд рублей. Таким образом взносы уже превысили план в 66 раз.

Взнос для уходящих из России компаний составляет 15% от рыночной стоимости продаваемого актива. Как правило, его платит покупатель. Сделки по продаже иностранцами российских активов одобряет подкомиссия правительственной комиссии по иностранным инвестициям, которую возглавляет министр финансов Антон Силуанов.

«В последние месяцы наблюдается некоторое снижение потока заявок в отношении одобрения сделок подкомиссией правительственной комиссии, – отмечает советник практики корпоративного права и M&A Better Chance Иван Фрышкин. – В тех случаях, когда заявитель получает одобрение на сделку, среди условий одобрения мы видим более детальные KPI, устанавливаемые правительственной комиссией для приобретаемого бизнеса и покупателя, что может оказывать существенное влияние на экономику сделки, – указывает он.

По словам партнера департамента налогового и юридического консультирования Керт Алисы Мелконян, сделок становится меньше, поскольку «большинство компаний, которые приняли решение выйти из России, уже это сделали. Поток еще не иссяк полностью, но в значительной мере сократился. Большинство иностранных компаний, имевших суще-

ственный бизнес в России, уже вышли в 2022–2023 годах». В этом году «очень существенная часть добровольных взносов была сформирована не на классических выходах иностранных компаний, а на сделках по разделению международной и российской части таких компаний, как «Яндекс», – уточняет Мелконян.

Управляющий партнер «Николаев и партнеры» Юрий Николаев, однако, считает, что интерес иностранных компаний к выходу из России не уменьшается. Он утверждает, что ему известно о десятках крупных немецких компаний, которые раздумывают об уходе из России. Вместе с тем, по словам юриста, есть сделки, документы по которым находятся на рассмотрении подкомиссии уже год-полтора и которые еще не получили одобрения.

Старший юрист CLS Мария Тимофеева добавляет, что средний срок согласования в подкомиссии остается на том же уровне и зависит от сложности проекта, контакта с исполнителем, скорости реагирования сторон сделки на дополнительные запросы.

Замглавы Минфина Иван Чебесков в мае сказал, что сделки по продаже нерезидентом российских активов становятся скромнее по объемам, однако их все еще достаточно много. Процесс рассмотрения подкомиссией ходатайств о сделках постепенно ускоряется. Одной из крупнейших сделок по продаже иностранного бизнеса стала реструктуризация «Яндекса», завершившаяся в июле. Нидерландская Yandex N.V. продала российский бизнес консорциуму частных инвесторов и менеджеров компании за 475 млрд руб. Новой головной компанией группы стала зарегистрированная в Калининградской области международная компания акционерное общество (МКАО) «Яндекс», основным владельцем которой – ЗПИФ «Консорциум.Первый» во главе с менеджерами «Яндекса». РБК направил в «Яндекс» запрос о сумме выплаченного в бюджет добровольного взноса.

Среди других крупных сделок по выходу иностранцев – продажа активов Varing Vostok Майкла Калви. Приобретателем стал холдинг «Восток Инвестиции», созданный бывшими представителями российской команды Varing Vostok. Он получил разрешение властей на выкуп долей в 12 компаниях: Ozon, «Ренессанс Страхование», «Солофарм», Skyeng, «Вкусвилл», Familia, Sravni.ru, «Баланс Платформа», Viasat, Profi.ru, CarPrice и Voximplant.

«Несмотря на некоторое снижение количества сделок, было бы ошибкой полагать, что все иностранцы, кто хотел и мог продать бизнес и уйти из России, сделали это, – указывает Тимофеева. – Проекты есть, некоторые компании сохраняют присутствие в России, но параллельно прорабатывают план действий на случай изменения вектора. В их компанию по-прежнему поступают запросы по сопровождению «выходов». Полагаю, что поток может увеличиться в случае дополнительных санк-

ций, в том числе ужесточения практики применения вторичных санкций», – не исключает Тимофеева.

«Бизнес сам по себе аполитичен и сейчас находится между двух огней. Его заставляют уходить из России, а он сопротивляется, потому что это потеря денег. Таких компаний много, они затягивают по максимуму все процедуры и очень вяло ведут переговоры о своей продаже, надеясь, что изменится политическая ситуация», – рассуждает Николаев.

В рамках 14-го санкционного пакета, принятого в июне 2024 года, Евросоюз отложил дедлайн для некоторых сделок, в общем случае запрещенных санкциями, необходимых для выхода европейских компаний из России, до 31 декабря 2024 года (с 30 июня или 30 сентября в зависимости от типа транзакций). По информации Керт, на рассмотрении подкомиссии находится огромное количество заявлений, говорит Мелконян: «подавляющее большинство касается не резонансных сделок и крупных активов, а небольших игроков. Есть вероятность, что некоторые иностранцы добиваются разрешения на выплату процентов и дивидендов, хотя из практики понятно, что вероятность согласования невелика».

Дальнейшее повышение ставки «добровольного взноса» может поставить под сомнение целесообразность сделок как минимум в финансовом плане, уточняет Тимофеева. При продаже нерезидентам необходимо установить дисконт к цене не менее 50%, к тому же весь процесс сопровождается значительными расходами на проведение оценки актива с экспертным заключением и на услуги юристов. «Если размер взноса значительно увеличить, стоимость выхода для некоторых компаний станет невыгодной. Возможно, поэтому мы не наблюдали рост ставки взноса относительно длительного времени», – предполагает она.

«Добровольный взнос» в 2023 году был увеличен втрое, напоминает Мелконян. Если ранее он считался как 10% от половины оценочной стоимости (или другими словами – 5% от нее), то с середины 2023 года – как 15%, а «в некоторых случаях и выше, бывают случаи, когда требуется повышенный платеж». В январе этого года замминистра финансов Алексей Моисеев заявлял, что менять размер взноса власти не планируют, поскольку «15% от стоимости компании – это в принципе уже значительная сумма». Напомним, безвозмездные сборы с бизнеса за неполный январь 2024 года превысили план на год шесте-ро. К 18-му января поступления по этой статье составили 13,5 млрд при заложенных на весь 2024-й 2,1 млрд, сообщает госпортал «Электронный бюджет». Речь о средствах, которые платят в казну уходящие компании. Причины позитивной динамики – в повышении размера «добровольного» взноса при продаже активов иностранных инвесторов и в закрытии сделок 2023-го.



# WASMA

21-я Международная выставка экологических технологий

25–27 марта 2025

Москва, ЦВК «Экспоцентр»,  
павильон «Форум»



Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

+7 (495) 252 11 07  
wasma@mvk.ru

Соорганизатор



РОССИЙСКИЙ  
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ  
ОПЕРАТОР

Забронируйте  
стенд

[www.wasma.ru](http://www.wasma.ru)





**Noblelift Intelligent Equipment Co. Ltd. – один производителей полного спектра оборудования для решения складских и логистических задач. Основные производственные мощности находятся в Китае.**

# NOBLELIFT — НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ

Оборудование бренда NOBLELIFT отличается превосходным сочетанием цены и качества, обусловленным применением высококачественных ключевых компонентов электрической техники от мировых лидеров индустрии: Curtis, Zapi, Schabmuller, Kordel, Schaltbau, Pepperl + Fuchs, HPI, Brevini, ZF, Intorq, Amer, Wicke и другие.

Компания ООО «Ноблелифт Рус» является на 100% дочерней компанией производителя Noblelift Intelligent Equipment Co. Ltd. и официально представляет интересы производителя на территории Российской Федерации.

Представительство компании расположено в городе Санкт-Петербурге с филиалами в Москве, Краснодаре и Перми.

Сервисная поддержка техники NOBLELIFT на территории Российской Федерации осуществляется через аккредитованных дилеров и пар-

тнеров в зависимости от географического положения. Нашим клиентам и партнерам всегда доступны оригинальные запасные части для обслу-

живания и поддержания оборудования в идеальном рабочем состоянии.

В России компания NOBLELIFT предлагает широкий ассортимент подъемно-транспортного оборудования:

- гидравлические тележки;
- самоходные тележки;
- ручные штабелеры и штабелеры с электроподъемом;
- самоходные штабелеры;
- тележки с подъемной платформой (ручные и с электроподъемом);





- подъемные столы — оборудование, предназначенное для удобного поднятия и опускания грузов. Это особенно актуально для работы с тяжелыми и крупногабаритными предметами;
- погрузчики;
- электропогрузчики;
- ричтраки;
- подборщики заказов;
- тягачи;
- вышки ножничные;
- поломоечные машины.

Все продукты компании соответствуют современным стандартам качества и проходят строгую проверку на безопасность и надежность.



Для производителя важно не только предлагать высококачественное оборудование, но и обеспечивать профессиональное обслуживание клиентов.

### Услуги компании

Помимо продажи техники NOBLELIFT предлагает целый ряд дополнительных услуг, которые помогают клиентам сделать выбор в пользу их продукции:

- Консультирование — команда профессионалов готова предоставить консультации по выбору необходимого оборудования, основываясь на специфике и потребностях конкретного бизнеса.
- Тест драйв — Тест-драйв дает возможность понять, удобно ли вам сидеть за рулем, как ощущается посадка и место для ног, помогает оценить маневренность и устойчи-



вость техники. Дает возможность протестировать различные функции техники.

- Обслуживание и ремонт — NOBLELIFT обеспечивает надежное обслуживание техники, всегда в наличии оригинальные запасные части.

### Технологические достижения

NOBLELIFT активно внедряет современные технологии в производственные процессы и в продукцию. Использование инновационных материалов и технологий помогает не только улучшить качество экземпляров, но и снизить себестоимость продукции. Компания также уделяет внимание экологическим аспектам, разрабатывая оборудование, которое минимизирует негативное влияние на природу.

### Партнерство и сотрудничество

Компания активно сотрудничает с различными предприятиями — начиная от небольших торговых точек и заканчивая крупными распределительными центрами. NOBLELIFT открыта

для новых партнерских отношений и всегда готова рассмотреть предложения о сотрудничестве. Это позволяет компании расширять свое присутствие на рынке и укреплять свои позиции среди конкурентов.

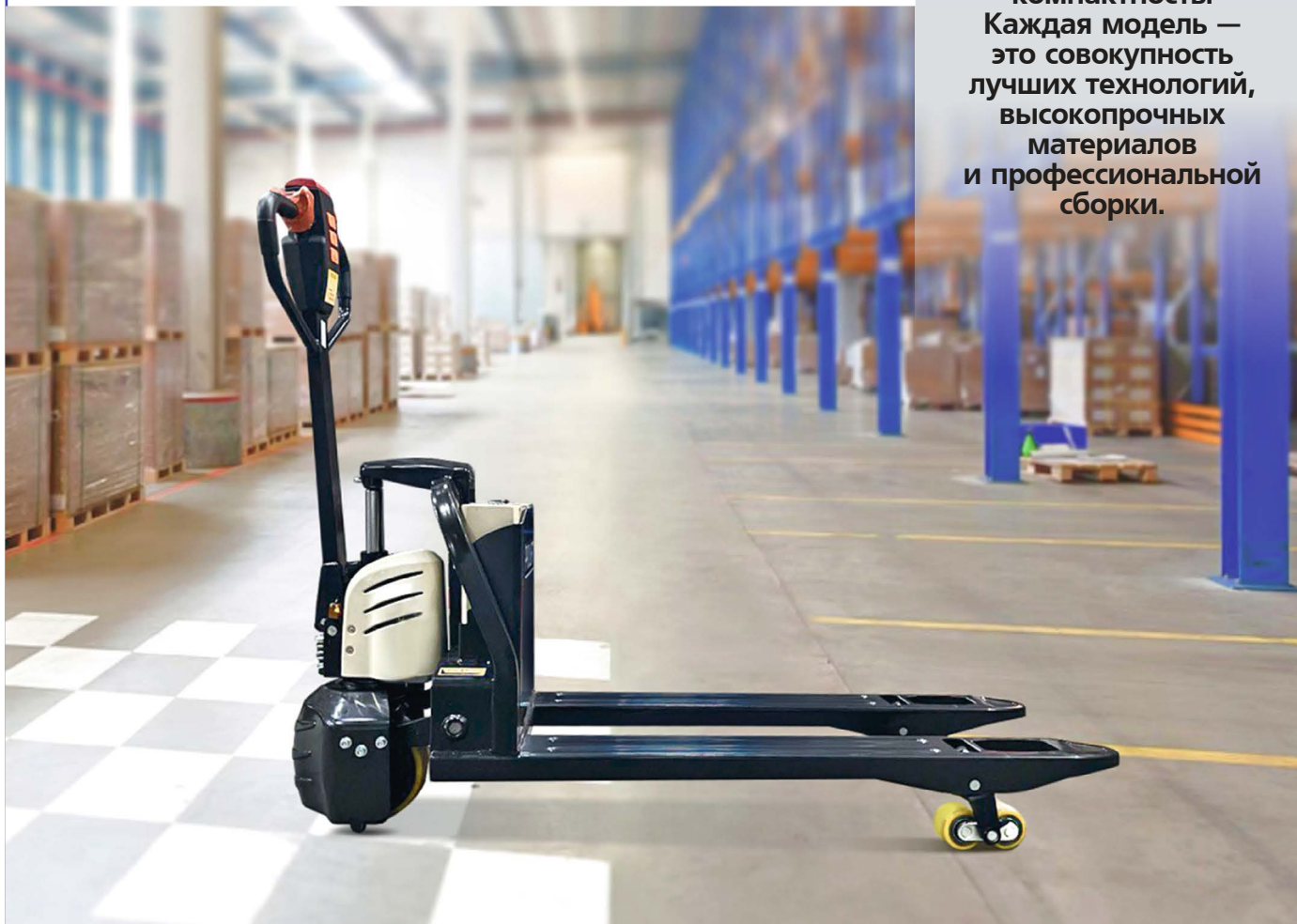
NOBLELIFT — это надежный партнер в сфере складской техники и логистики, который создает уникальные решения для бизнеса. С помощью высококачественного оборудования, профессиональных услуг и инновационных технологий, компания помогает своим клиентам повышать эффективность и производительность, минимизируя затраты и риски. Выбор NOBLELIFT — это выбор качества и надежности, что делает компанию одним из лидеров в своей области.

CT



# Надежность и инновации для вашего склада

## ОТ БРЕНДА PROLIFT



PROLIFT — бренд качественной техники для выполнения складских работ, представленный на рынке России с 2017 года. Технику бренда отличает современный дизайн, удобство и простота управления, функциональность, надежность, компактность. Каждая модель — это совокупность лучших технологий, высокопрочных материалов и профессиональной сборки.

**Р**ROLIFT продолжает совершенствовать свои продукты, стремясь предлагать наиболее эффективные решения для складской логистики. В 2024 году бренд представил обновленную линейку техники — M2. Новая серия создана с учетом последних технологических тенденций и потребностей современного бизнеса, отличается не-

превзойденной надежностью, удобством использования и высокой производительностью.

Обновленная линейка включает усовершенствованные штабелеры с электроподъемом, самоходные штабелеры, электрические подъемные столы и самоходные тележки.

В ЧЕМ ЖЕ ПРЕИМУЩЕСТВА PROLIFT M2?

### Современный дизайн

Линейка PROLIFT M2 выделяется своим современным дизайном, который сочетает в себе эстетическую привлекательность и функциональные преимущества. Компактные размеры позволяют технике легко вписываться в различные складские пространства, включая узкие проходы и плотные зоны работы.



### Новый жемчужно-белый цвет

Технику M2 легко узнать по ее жемчужно-белому цвету, который улучшает видимость оборудования в складских помещениях и облегчает обнаружение загрязнений и следов износа, что способствует своевременному обслуживанию и продлению срока службы. Кроме того, белый цвет эффективно отражает солнечное излучение, поддерживая оптимальную температуру внутри оборудования, тем самым увеличивая его долговечность.

### Эргономичная рукоять управления

Одним из ключевых улучшений в линейке PROLIFT M2 стала новая эргономичная рукоять управления. Ее продуманная форма, высококлассные материалы изготовления и интуитивно понятное расположение элементов управления способствуют минимальной утомляемости рук оператора и повышают удобство работы.

### Обновленные технические характеристики

Линейка PROLIFT M2 вышла с частично обновленными техническими характеристиками и новыми функциональными возможностями. Наибольшие изменения коснулись самоходных штабелеров SDR и SDK.

Вот некоторые из них.

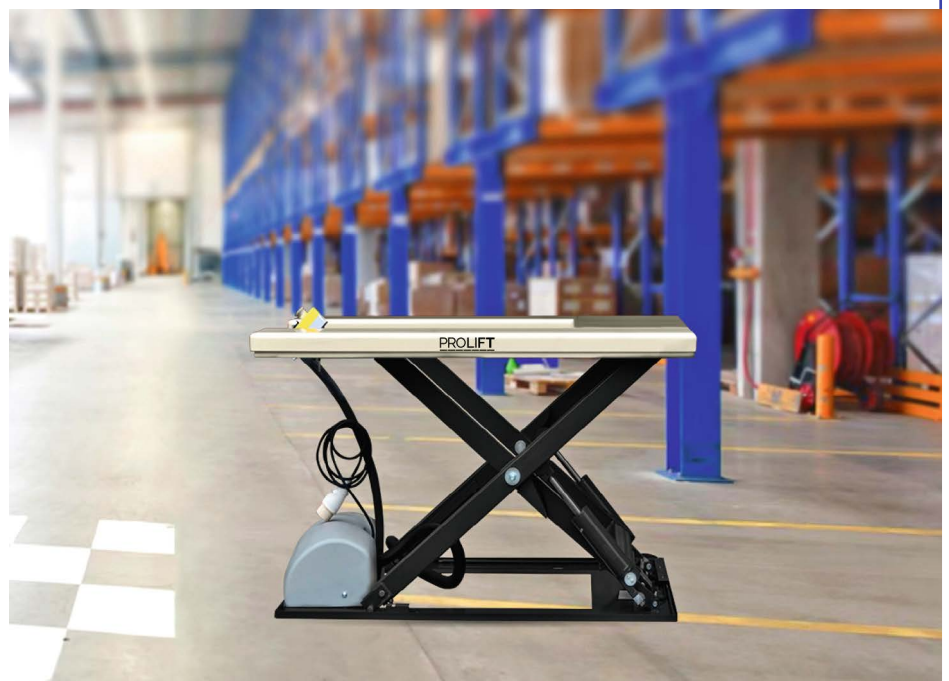
1. Лоток для документов. Штабелеры SDR и SDK теперь оснащены практичным лотком для документов, что значительно упрощает транспортировку и хранение важной документации. Этот элемент повышает организацию работы на складе и снижает риск потери документов, способствуя более эффективному управлению запасами.
2. Увеличенная толщина вила. У штабелеров SDR и SDK с высотой

подъема более 3,5 м толщина вила была увеличена до 2 см. Это улучшение обеспечивает повышенную прочность и долговечность вила, позволяя им справляться с большими нагрузками и увеличивая срок службы оборудования.

3. Кодовый замок с RFID-картой. На рукоятке управления штабелеров SDR и SDK с высотой подъема более 3,5 м теперь установлен кодовый замок с доступом по RFID-карте. Эта функция значительно повышает безопасность, позволяя только авторизованным пользователям управлять техникой.
4. Спидометр. Комплектация штабелеров SDR и SDK с высотой подъема более 3,5 м и литий-ионной батареей теперь включает встроенный спидометр. Это позволяет отслеживать скорость движения техники, что повышает точность и безопасность при выполнении складских операций.

Обновленная линейка складской техники PROLIFT M2 представляет собой идеальное сочетание надежности, инноваций и практичности. Выбор техники M2 — это выгодная инвестиция в оптимизацию процессов на вашем складе.

СТ



# BYD на складском рынке России: ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

ТЕКСТ С. Новиков, представительство в СПб



Выставка СТТ 2024

**Н**о «BYD» — производитель не только автомобилей и коммерческого транспорта, но и погрузочной техники, основными рынками продажи которой являются Европа и США.

Основанная в 1995 году, BYD в настоящее время представляет собой крупный концерн, в котором работают 700 000 сотрудников, действует множество производственных площадок и научных институтов. Уже в 2010 году в рейтинге 25 инновационных компаний мира BYD занимала 8 место.

Г-н Ван Чжуан Фу, основатель BYD и ученый, который изобрел технологию железо-фосфатных аккумуляторов, по-прежнему продолжает активно участвовать в бизнесе.

И хотя ключевые электронные компоненты техники BYD закупаются в Европе и США, системы управления — в Швеции, а гидравлика (включая мачты) — в Германии, используются аккумуляторные батареи собственного производства. Перед их использованием каждый компонент проходит строгие процедуры тестирования и контроля качества.

BYD, идя в ногу с тенденцией электрификации складского парка,

Компания «BYD», в большей степени известная как производитель автомобилей, в настоящее время является крупнейшим автопроизводителем в мире, обогнав по количеству продаваемых автомобилей Tesla и японские компании.

производит широкую гамму продукции — от малых электрических тележек, штабелеров до высотных

(13 м) ричтраков и электропогрузчиков грузоподъемностью до 16т, оснащенных суперсовременными Li-FeO 4 батареями. Стандартный температурный диапазон:  $-20...+50^{\circ}\text{C}$  (протестирован до  $-40^{\circ}\text{C}$ ) позволяет BYD заменять погрузчики с ДВС (дизельные, газовые, бензиновые) для работы на открытых площадках. При этом быстрое (от 1 до 2 часов) время зарядки и меньшее (на 40%) потребление энергии во время зарядки обеспечивают огромную эксплу-

атационную гибкость, поскольку их можно заряжать постепенно, что не влияет на срок службы батареи (обычно более 10 лет). Этим достигается значительная экономия на сервисе батарей в сравнении с традиционными кислотными, увеличивается срок их жизни, отсутствует необходимость в зарядных комнатах, а также есть возможность работы в сфере продуктов питания, фармацевтики и химии.

В России компанию представляет дистрибьютор, который заявил о себе на выставке SEMAT 2023, уже успешно поставляет технику крупным компаниям и постоянно получает положительные отклики от эксплуатантов.

СТ



Выставка SEMAT 2023

Более подробную информацию можно получить на сайте [www.byd-forklift.ru](http://www.byd-forklift.ru)



## КОМПАНИЯ НЭТЕР: запуск нового завода по производству ИННОВАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПИТАНИЯ

НЭТЕР – надежный производитель современных литиевых аккумуляторных батарей, один из лидеров российского импортозамещения в области инновационных источников питания объявил о выпуске новой серии аккумуляторов для складской техники.

Аккумуляторы с напряжением 48В и емкостью от 200Ач до 600Ач предназначены для интенсивной эксплуатации оборудования на складах с высокими операционными требованиями.

Почему клиенты НЭТЕР выбирают именно литий-ионные аккумуляторы?

Они имеют значительные преимущества по сравнению с традиционными свинцовыми решениями, такие как сокращение расходов на содержание до 30% в течение пятилетнего периода эксплуатации, работа одной батареи в многосменном режиме, отсутствие зарядной комнаты и дополнительного персонала, а также затрат на техническое обслуживание.

Сертифицированное российское производство, собственный центр разработок и 12-летний опыт НЭТЕР гарантируют оптимальное соотношение стоимости и качества. Помимо складской и клининговой техники, литий-ионные аккумуляторы НЭТЕР успели хорошо зарекомендовать себя среди покупателей и нашли широкое применение в различных сферах: БПЛА, логистика и транспорт, солнечные батареи, сетевые накопители, радиостанции и средства связи, медицинское оборудование. Компания предлагает, как стандартные решения, так и разработку решений по индивидуальному техническому заданию – подробнее на сайте <https://neter.pro>

В дополнение к действующему сборочному производству, в декабре 2024 года запланировано окончание строительства нового завода в Индустриальном парке «Лаишево» (Та-

рарстан), где будут производиться литий-ионные аккумуляторы и сборки по технологии полного цикла. Серийное производство указанной продукции НЭТЕР запустит уже в 2025 году с объемом до 400 тыс. единиц в год. Новое здание, кроме административного корпуса, будет включать склад, цех с двумя технологическими линиями, участки контроля и испытаний. В перспективе на земельном участке площадью более 30 тыс. «квадратов» планируется строительство второй производственной очереди.

Современный завод призван не только соответствовать мировым стандартам, но и внедрить ряд инновационных технологий в производственный процесс полного цикла – от компонентов до готовых сборок. Особое внимание уделено разработке аккумуляторов нового поколения с улучшенными характеристиками, в частности с удельной энергоемкостью более 340 Вт·ч/кг.

В преддверии запуска нового завода НЭТЕР объявил о проведении масштабного розыгрыша ценных призов. Участие могут принять юридические лица, которые приобретут продукцию компании до 18 октября 2024. Каждый чек от 50 000 рублей дает право на получение купона, который автоматически участвует в розыгрыше. За каждые 50 000 рублей в чеке выдается до-

полнительный купон, что увеличивает шансы на победу. Среди призов – сертификат на обучение на платформе «Нетология» (100 000 руб.), кофемашинка, две умные колонки Яндекс, три сертификата на OZON (по 50 000 руб.) и пять сертификатов на кофе в Tasty Coffee (по 10 000 руб.). Победители розыгрыша будут объявлены 23 октября 2024 года.

Познакомиться с продукцией компании НЭТЕР и устройством будущего завода, а также узнать подробности проведения розыгрыша можно на международной выставке CeMAT RUSSIA 2024, которая пройдет с 17 по 19 сентября в Москве на территории МВЦ «Крокус Экспо». На стенде компании можно будет узнать об инновационных технологиях, которые помогут вывести ваш склад и производство на новый уровень эффективности. Кроме того, на выставке будет представлен AR-интерактив, позволяющий виртуально посетить новый завод полного цикла, а при оформлении договора на стенде можно воспользоваться эксклюзивной скидкой на аккумуляторы для складской техники до 30%!

СТ

ЖДЕМ ВАС НА СТЕНДЕ КОМПАНИИ  
НЭТЕР – С531, ЗАЛ 3.

Контакты для связи:  
8 800 250-01-89, [sales@neter.pro](mailto:sales@neter.pro)



# COMITAS

в авангарде

## ПРОГРЕССА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

### Логистика в России

Россия — огромная страна с большими территориями, поэтому логистика исторически становилась необходимым рычагом для раз-

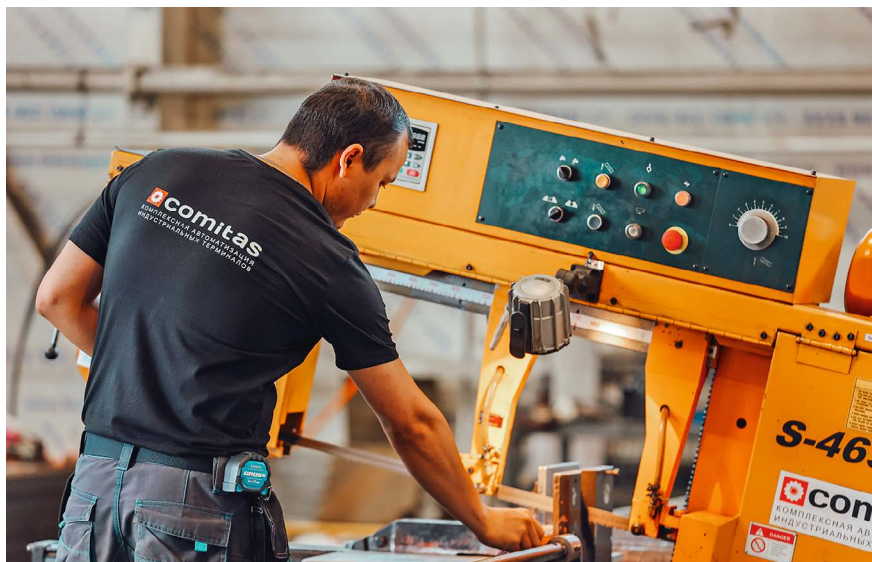
вития страны. Транспортные артерии, по которым передвигались люди и товары, развиваясь, постепенно создавали целые системы, способствующие развитию поселений и го-

родов, а впоследствии хабов и логистических центров. Эффективная, быстрая, качественная и точная логистика как ничто другое способствует динамичному рывку в развитии территории.

Современные логистические центры — это сложные автоматизированные комплексы с высокой производительностью обработки и хранения. И до недавнего времени рынок логистической автоматизации был практически полностью занят западными компаниями, но в 2022 году ситуация резко изменилась.

### Уход с рынка западных компаний

За очень короткий период весь российский бизнес, и в частности логистический, столкнулся с реалиями, когда все западные компании-поставщики покинули рынок. В этот момент появилось понимание, что



опасно строить операционную деятельность, опираясь на зарубежных партнеров. И что в какой-то момент это может привести к отсутствию поддержки программного обеспечения и поставки запасных частей от производителя, что вызовет парализацию логистических процессов, жизненно важных для каждой компании.

### Важность отечественных разработок

Правительство РФ занялось разработкой мер поддержки российских компаний, развивающих собственные технические и технологические решения для автоматизации логистики. Ведь для независимости страны очень важно, чтобы ее логистические комплексы могли автономно функционировать в любых внешнеполитических условиях.

Развитие логистики в России сегодня становится краеугольным камнем в вопросе промышленной автономности и независимости от внешних факторов. Причем логистики комплексной — не только транспортной и складской, но и промышленной, когда сами производители формируют склады при своих производствах. Часто на этих складах используются передовые технологии: 3D шаттлы, робототехника. Уже не только классический ритейл — опытный в логистике — четко понимает, что он может оптимизировать и как, но и производственные компании.

В основном наблюдается тенденция к повсеместной замене простых или тяжелых операций, таких как перемещения палет, их укладка, упаковка и т.д. роботами или конвейерными системами. Готовность российского бизнеса инвестировать в развитие и повышение эффективности воодушевляет и внушает оптимизм в отношении дальнейшего развития автоматизации складской и производственной логистики, а значит, и в перспективах развития нашей страны в целом.

### COMITAS в авангарде перемен

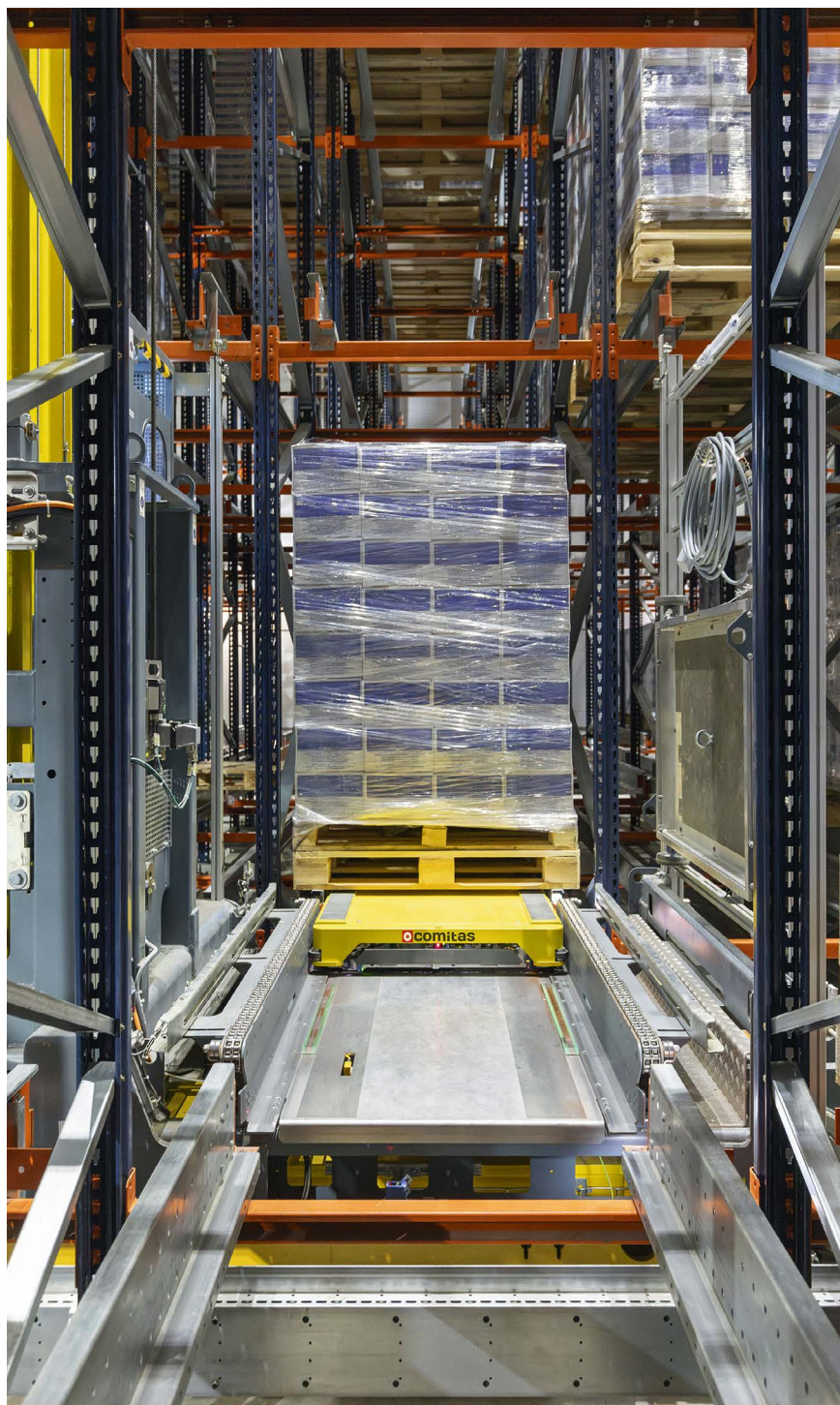
Компания COMITAS находится в авангарде этих качественных изменений. COMITAS — системный инте-

гратор полного цикла, производитель оборудования для автоматизации складов, который самостоятельно разрабатывает ПО для всех уровней систем автоматизации: PLC, WCS, WMS. Услугами COMITAS успешно пользуются крупнейшие компании России и СНГ уже более 17 лет.

Свой путь COMITAS начал в 2007 году как компания, специализирующаяся на проектировании, постав-

ке и монтаже складских стеллажных и мезонинных металлоконструкций, а также торгового оборудования. Всего за несколько лет компания стала на этом поприще признанным экспертом.

В 2010 году руководством COMITAS было принято решение расширить направления деятельности в сторону автоматизации и роботизации логистических процессов.

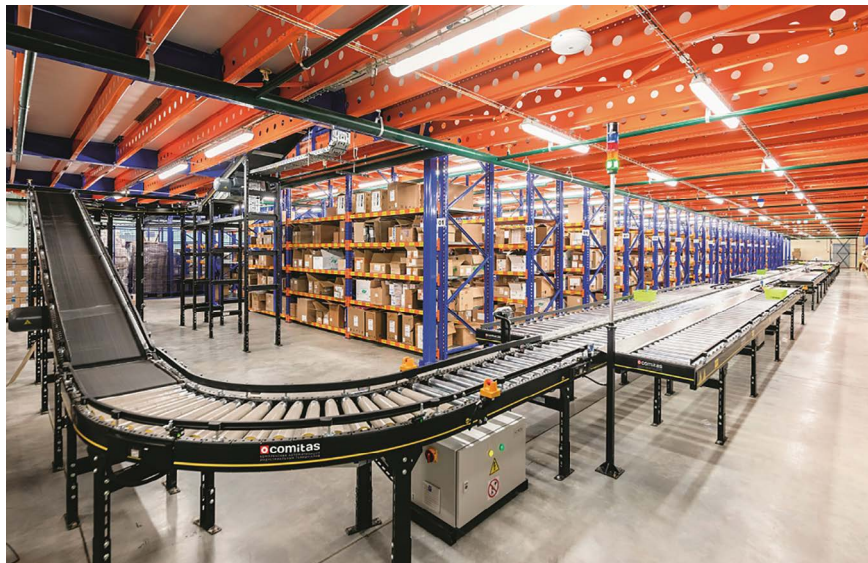


Тогда мало кому эта идея казалась перспективной. Рынок труда предлагал достаточно рабочих рук, и серьезные вложения в автоматизацию казались излишними и нерациональными. К тому же российские предприятия крупных транснациональных компаний, готовые к таким затратам, предпочитали обращаться к известным западным интеграторам. Мало кто мог тогда предвидеть будущее, которое всех ожидало — глобальные тектонические изменения, полностью преобразовавшие ландшафт рынка. Сегодня многие российские компании, столкнувшись с трудностями после ухода западных интеграторов, исключительно высоко ценят гарантии и стабильность, которые дает сотрудничество с российской компанией COMITAS, работающей на ПО собственной разработки.

С 2014 по 2022 год, выигрывая проект за проектом, COMITAS прочно занимал свой сегмент рынка комплексной автоматизации складской логистики. Находясь в очень жесткой конкурентной среде, а основными соперниками на тот момент являлись такие гиганты, как Vanderlande, SCHÄFER и Dematic, компании удавалось с каждым годом наращивать сложность и масштабность предлагаемых решений.

### Развитие производственного сектора COMITAS

Выйдя к 2022 году в статус интегратора полного цикла, имеющего опыт реализации проектов любой



сложности с оборудованием от европейских и азиатских лидеров рынка, компания COMITAS встала перед выбором: продолжать развитие в сфере интеграции либо расширить свою деятельность в качестве производителя логистического оборудования. Было решено открыть собственное производство складского оборудования: конвейеров, сортировщиков и других средств автоматизации.

В 2022 году начал работу завод по изготовлению коробочных и паллетных конвейеров. За 8 месяцев было развернуто металлообрабатывающее производство с широкой научно-исследовательской базой.

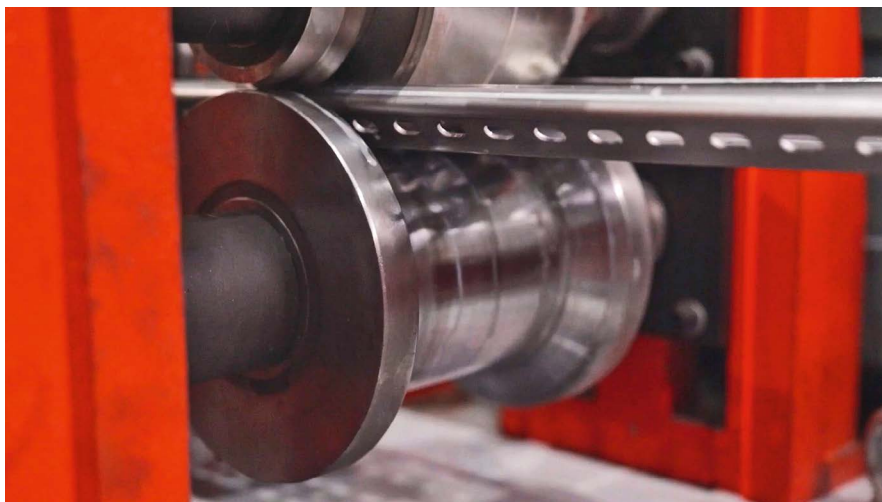
В апреле 2022 года появились первые планы по созданию своего производства, а уже в мае вышли первые прототипы конвейерного оборудования. Было положено начало

новому долгому и интересному пути для компании в сфере научно-исследовательских работ и производства. Одновременно с этим получила стартовый импульс новая программная разработка компании — собственная WMS система COMITAS. Новый 2023 год компания встретила с первыми отгрузками конвейерного оборудования собственного производства и первыми пакетами проектной документации на свое сортировочное роботизированное оборудование.

### Развитие успеха

За последующие полтора года было реализовано множество проектов на оборудовании собственного производства. И если в начале пути компания была обеспокоена возможной недозагруженностью нового завода, то вскоре стало ясно, что производственных мощностей не хватает для обеспечения потребностей клиентов. Поэтому в кратчайшие сроки площадь производства COMITAS была увеличена вдвое, для интенсификации выпуска было закуплено и установлено оборудование проката листового металла (ролл-форминг), впервые примененное в России для выпуска конвейерного профиля и позволяющее выпускать до 25 км коробочного конвейера в месяц.

Конвейерное оборудование обеспечивает логистику — ее эффективность, скорость и точность. А логистика в России — это один из важных рычагов развития промышленности,





эффективного импортозамещения и промышленной автономности нашей страны, жизненно необходимой в сегодняшних условиях.

### Новаии в разработке ПО

Объем технических решений неизбежно порождает необходимость разработки текущих и новых программных продуктов. И как один из красноречивых показателей прогресса в этой области можно привести тот факт, что коллектив программистов COMITAS увеличился втрое. Было полностью переработано на использование импортозамещенных технологий программное обеспечение АСУ ТП и WCS, на этапе завершения находится собственная WMS система.

Увеличение производительности труда, автоматизация и роботизация — это будущее логистики. Склады исторически развивались вместе с техникой и технологиями и сейчас уже индустрия логистики включает в себя полное отслеживание всех товаров и всех перемещений на производстве, на складе до магазина или даже до покупателя. COMITAS — это компания, которая позволяет сделать склад «умным».

### Позитивный ответ рынка

Именно хорошо проработанные и оптимально подобранные технологии, а также высокий уровень экспертизы интегратора сегодня позволяют оптимизировать логистические процессы. Важно, чтобы выбор технологий был сделан верно, а так-

же чтобы была внедрена соответствующая IT инфраструктура, поддерживающая работу системы. И задача интегратора — правильно проконсультировать и спланировать совместные действия по развитию компании заказчика. Независимо от потребностей клиента — будь то самая простейшая стеллажная конструкция, или сложнейшая высокоскоростная система сортировки, или концепция полностью автоматизированного палетного склада, COMITAS помогает реализовать проект любой сложности, даже самый сложный и нетривиальный.

Обеспечивая своих клиентов современными решениями, состоящими из качественного оборудования, программного обеспечения и последующего обслуживания всей системы в режиме 24/7, COMITAS помогает компаниям существенно снизить постоянные издержки, в несколько

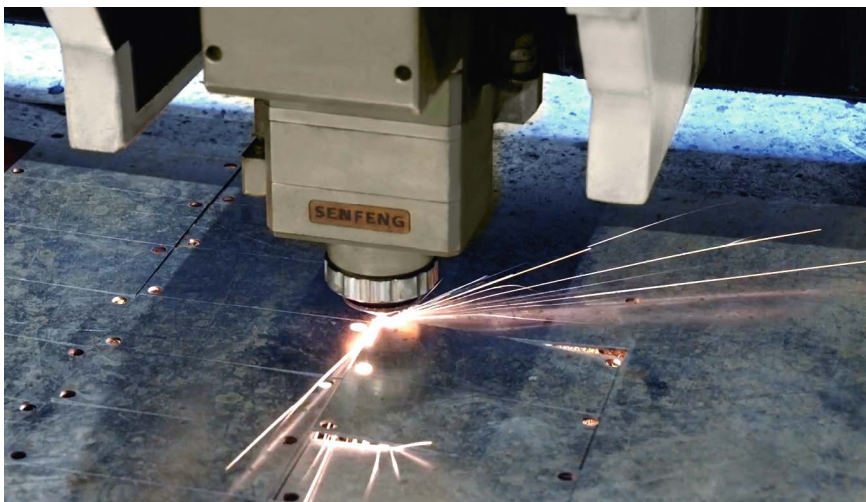
раз повысить свою производительность и окупить вложенные инвестиции в перспективе нескольких лет.

В мае 2024 года на полях XXVII Петербургского международного экономического форума было заключено трехстороннее соглашение между COMITAS, Минпромторгом России и Почтой России о сотрудничестве в сфере производства отечественного оборудования для логистических и сортировочных центров.

### COMITAS развивает успех

Прогресс не остановить. Автоматизация рано или поздно придет во все отрасли. Автоматизированные складские комплексы, которые 10 лет назад были редкостью, сегодня уже есть на многих складах и производствах. Эта тенденция будет развиваться и дальше.

Компания COMITAS, идущая в авангарде этих качественных изме-



нений, уже на текущий момент реализует проекты автоматизации нового уровня, и в течение последующих нескольких лет импортозаместит весь спектр зарубежного оборудования продуктами собственной разработки и производства, решив тем самым задачу технологической независимости отдельной отрасли хозяйственной деятельности нашей страны, так остро стоящую сейчас перед всеми нами.

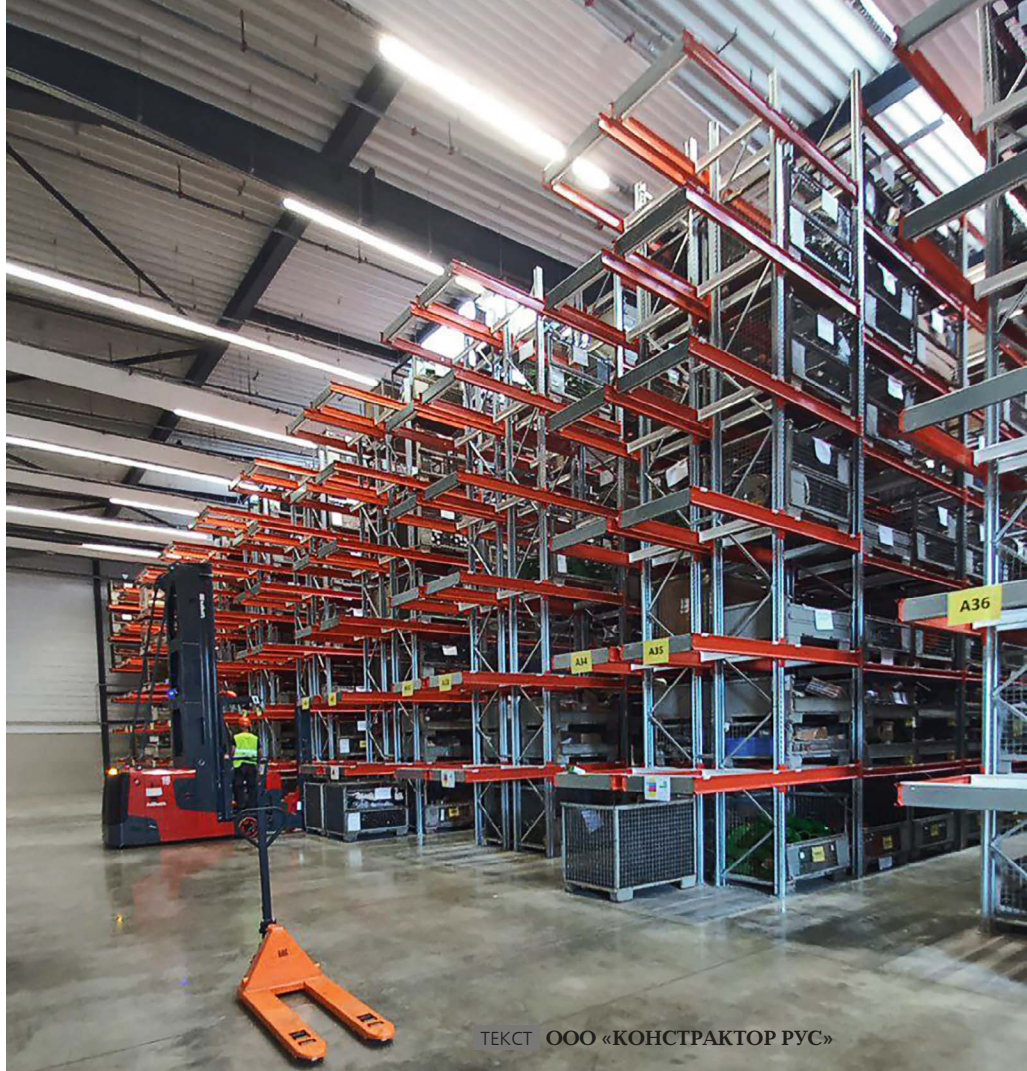
Серийная реализация отечественных, полностью автоматизированных складов производства COMITAS — это всё лишь вопрос времени. **СТ**

**С**кладов на рынке явно не хватает. Но, по-прежнему, много желающих иметь свой новый современный склад. И, конечно же, с качественным складским оборудованием и складской техникой

**Что же выбрать в качестве систем оснащения складского или логистического комплекса? Китай или Россия? Лучше Европа, но...**

В первую очередь будет логично и оптимально отдать приоритет тем компаниям, которые знают, что и как должно быть спроектировано, произведено и установлено на складе. В контексте складской тематики это относится к стеллажам на складе и к технике для обработки грузов. И, как это не странно звучит в нынешних реалиях, сделано всё это должно быть согласно европейским нормам.

Европа всегда была и до сих пор остается лидером в решениях для складской логистики. Десятками компаний и квалифицированными специалистами были разработаны стандарты для складов и систем хранения грузов — нормы FEM. Этот опыт гарантирует безопасность и качество склада.



ТЕКСТ ООО «КОНСТРАКТОР РУС»

# ЛОКАЛИЗАЦИЯ, А НЕ ПОДДЕЛКА!



**Не нужно изобретать велосипед – нужна стабильность в решениях**

Компания, работающая многие годы, прошла все ошибки роста и отшлифовала качество продукта и предлагаемых складских систем. Испытано и протестировано десятилетиями, а не копия подешевле. Локализация — слово, имеющее сейчас очень серьезный рейтинг. Но сделать своё — похожее на чье-то другое не так просто. Да, можно повторить внешне. Но, сделать такое же изделие в РФ зачастую дороже, чем европейский оригинал.

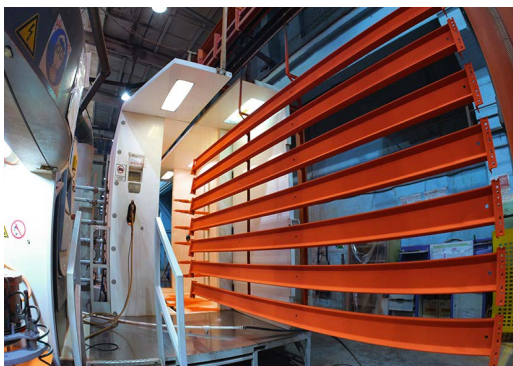
В России не хватает технологического оборудования и серийно-



го выпуска компонентов. Выход, пожалуй, напрашивается сам собой: на чём-то нужно сэкономить. Результат — сложившийся имидж китайских производителей. Похожее внешне изделие на оригинал, но совсем иного качества. Товары из Поднебесной явно уступают по своим показателям надёжности.

### Как же быть, если хочется быть уверенным в надёжности решения?

Ищите поставщика решения с опытом. А ещё лучше, если это будет поставщик, в идеале — производитель с опытом и ориентиром на международные поставки своего оборудования, а еще и на европейские нормы для своего продукта.



### Гарантия производителя — не пустой звук!

Заводу-изготовителю важен имидж качественного поставщика складского оборудования. Производство «живёт» за счёт постоянных заказов, а не только ориентируясь



на голую и сиюминутную прибыль. Не так важно заработать сейчас, как обеспечить клиента товаром высокого уровня, за которым он вернётся снова.

### Обязательно ли прямо на завод? Нет!

Все стабильно развивающиеся предприятия имеют дилерскую сеть. И каждый завод своими партнёрами дорожит.

Есть ситуации, когда покупателю удобнее прийти к дилеру, а не напрямую к производителю. Например, региональная принадлежность и расположения объекта делают работу через партнёра удобной для всех сторон проекта. Ведь официальный дилер в регионе — это тоже своего рода локализация решения в рамках конкретной локации:

- контроль и соблюдение технологии и параметров сборки;
- гарантия на собранный стеллаж;
- сервис!

Всё это получает клиент как от производителя, так и от его официальных представителей. Качество самого продукта обеспечивает завод. Он же и даёт гарантию.

Должна ли гарантия на складское оборудование быть длинной? Не секрет, что почти все товары, сделанные в Европе, имеют гарантию в 12 месяцев, максимум 2 года.

При этом клиент получает качество с максимальным сроком эксплуатации и минимальным сервисом для оборудования на весь срок его службы.

В системе у надёжного производителя такой запас прочности, что практически нечему ломаться. Повреждения же в ходе эксплуатации, в случае складского оборудования, не являются гарантийным случаем. Качество использованных материалов в оснащении склада позволяет минимизировать последствия от ударов при работе со стеллажами и техникой. Вы каждый год не трагитесь десятки процентов от стоимости недавно купленного оборудования на его ремонт.

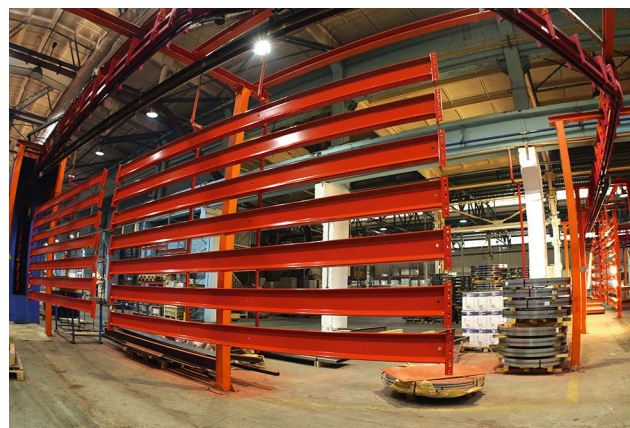
Как показывает практика, ежегодные затраты на ремонт при высококлассном уровне решения — не более 5% от цены товара.

Если у Вас 5 лет гарантии от производителя — это не более 25% к его цене за весь гарантийный период. Вы по-прежнему с качественным оборудованием и не нужно ничего менять.

К вам пришел поставщик и дал 7, а может и 10 лет гарантии, его решение дешевле всех на рынке. В следствие явной экономии на уровне оборудования как в материалах, так и в уровне производства, получаем очень выгодное на первый взгляд решение.

### Качество? Но ведь есть гарантия! Но, что потом?

За озвученные годы оборудование придёт в негодность и вместо небольших затрат на сервис, получаем необходимость замены стеллажей на новые. Т.е. 100% + 100% за новое оборудование = 200% цены решения через 7 лет против 125%. И это без учета инфляции и роста цен. Реально умножьте ваши расходы сейчас на 2,5 и заложите такие затраты сразу.



Вы такие богатые чтобы покупать самые дешёвые вещи? Только если вы не планируете развивать свой бизнес дальше многие годы.

Качество в решениях для склада оценивается совсем не так дорого сейчас. Но экономия на нем будет очень затратной в дальнейшем.

Испытано и протестировано десятилетиями, а не копия подешевле.

Оснащение склада без подделок!

И про ваш склад можно снять качественное кино!

Всем понравится!





**КОНСТАНТИН ФОМИЧЕНКО,**  
Партнер, региональный директор  
департамента индустриальной  
и складской недвижимости NF Group

«Спрос на логистическую недвижимость в регионах бьет все рекорды и существенно превышает не только показатели предыдущих годов, но и спрос на Московский регион. Данная тенденция сохранится, как минимум, в ближайшие 5 лет из-за низкой насыщенности складами региональных рынков в пересчете на душу населения. При этом доля вакантных площадей сохраняется на уровне близком к нулевому и неравномерно распределена между регионами, что обостряет дефицит предложения. В ближайшей перспективе основными факторами, определяющими развитие рынка качественной складской недвижимости в регионах, будут рост онлайн-торговли и строительство объектов в формате build-to-suit».

# Рынок складской недвижимости регионов России

**ТЕКСТ по материалам  
компании NF Group**

За I полугодие 2024 года общий объем ввода качественной складской недвижимости в регионах России составил 489 тыс. м<sup>2</sup>, что на 12,7% ниже аналогичного периода 2023 года.

В течение первых 6 месяцев 2024 года объем сделок с качественной складской недвижимостью в регионах России достиг 1,5 млн м<sup>2</sup>, что на 24% больше результата за I полугодие 2023 года.

Основная часть спроса в регионах пришлось на сегмент e-commerce, который занял 92% в общем объеме заключен-

ных сделок в течение I полугодия 2024 года.

Доля вакантных площадей по предложениям прямой аренды в регионах России составила 0,7% в конце I полугодия 2024 года. Показатель сократился на 0,2 п.п. по сравнению с I полугодием 2023 года.

Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на готовые площади класса А в регионах России соответствует 9 100 руб./м<sup>2</sup>/год без НДС, ОПЕХ и коммунальных платежей на конец I полугодия 2024 года. К концу 2024 года ставки могут вырасти до уровня 9 500 – 12 000 руб. м<sup>2</sup>/год в зависимости от региона.

### Индикаторы рынка

	I пол. 2023	Итоги 2023	I пол. 2024	Изменение*
Общий объем качественного предложения, тыс. м <sup>2</sup>	15 090	16 144	16 633	↑
Введено в эксплуатацию, тыс. м <sup>2</sup>	559	1 613	489	↓
Объем сделок тыс. м <sup>2</sup> в том числе:	1 189	3 331	1 471	↑
сделки на вторичном рынке	165	453	60	↓
сделки на первичном рынке	1 024	2 878	1 411	↑
Доля свободных площадей класса А, В, % в том числе:	1,1	0,4	0,9	↓
прямая аренда	0,9	0,3	0,7	↓
субаренда	0,2	0,1	0,2	
Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в классе А на площади в готовых объектах, руб./м <sup>2</sup> /год**	5 850	7 500	9 100	↑
Средние запрашиваемые ставки аренды в классе А на площади будущего предложения и BTS-проектов, руб./м <sup>2</sup> /год**	5 200–9 000	7 000–9 500	9 500–12 000	↑
Операционные расходы, руб./м <sup>2</sup> /год без НДС***	1 100–1 400	1 200–1 500	1 200–2 000	↑
Запрашиваемая цена продажи готового сухого склада класса А, руб./м <sup>2</sup> , без НДС	55 000–65 000	65 000–85 000	70 000–90 000	↑

\* По сравнению с I пол. 2023 г.

\*\* Здесь и далее запрашиваемая ставка аренды на стандартный сухой склад класса А без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.

\*\*\* Здесь и далее указан диапазон операционных платежей для стандартного сухого склада класса А.

Источник: NF Group Research, 2024

### Предложение

Общий объем качественной складской недвижимости в России на I полугодие 2024 года составляет 46,3 млн м<sup>2</sup>. Из них 24,8 млн м<sup>2</sup> (53%) приходится на Московский регион, 5 млн м<sup>2</sup> (11%) — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область, и 16,6 млн м<sup>2</sup> (36%) — на остальные российские регионы.

По итогам I полугодия 2024 года общий объем ввода качественной складской недвижимости в России составил 873 тыс. м<sup>2</sup>. Российские регионы занимают наибольшую долю в общем объеме завершенного строительства — 56% (или 489 тыс. м<sup>2</sup>). Для сравнения, в Московском регионе за первые шесть месяцев 2024 года введено порядка 202 тыс. м<sup>2</sup> (23%), в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — 182 тыс. м<sup>2</sup> (21%).

При этом по сравнению с I полугодием 2023 года объем ввода в регионах за аналогичный период 2024 года снизился на 12,7%. Среди региональных рынков лидерами

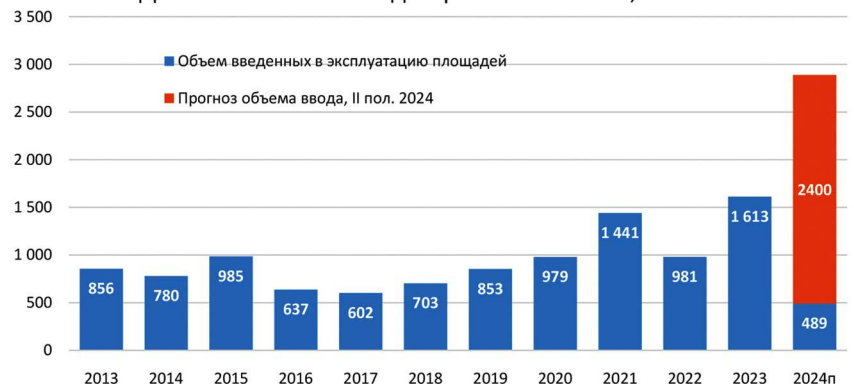
по объему ввода стали Екатеринбург (115 тыс. м<sup>2</sup>), Ставропольский край (108 тыс. м<sup>2</sup>), Казань (62 тыс. м<sup>2</sup>), Тамбов (50 тыс. м<sup>2</sup>) и Омск (50 тыс. м<sup>2</sup>).

Наибольшую часть (45% или 222 тыс. м<sup>2</sup>) завершенного строительства в регионах составили объекты формата build-to-suit. Их доля в общей структуре ввода за шесть месяцев 2024 года увеличилась на 14 п.п. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Крупнейшими завершенными проектами стали 1-я фаза распределительного центра Ozon в Невинномысске (58 тыс. м<sup>2</sup>), 2-я фаза логистического парка «Солнечный» в Омске (50 тыс. м<sup>2</sup>), 3-я фаза распределительного центра Ozon в Казани (45 тыс. м<sup>2</sup>).

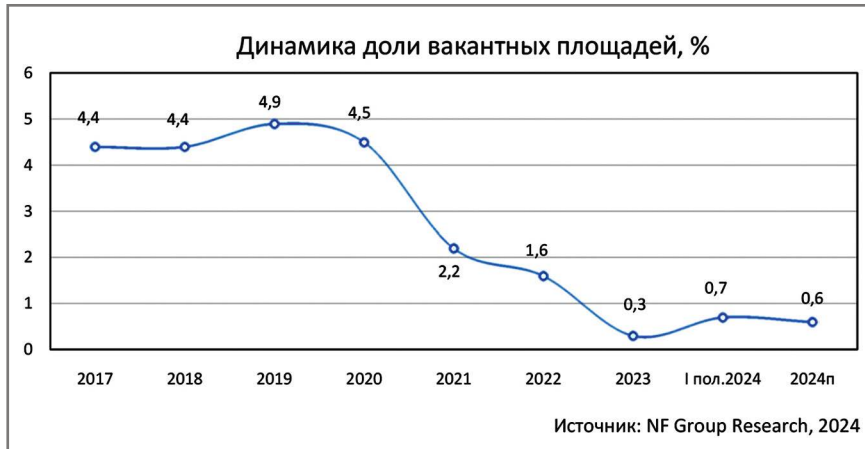
Порядка 30% (146 тыс. м<sup>2</sup>) от общего объема ввода качественной складской недвижимости в регионах России составили объекты, построенные компаниями для самостоятельного использования. Доля такого типа объектов незначительно увеличилась на 1 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Наибольшими по площа-



Динамика объема ввода в регионах России, тыс. м<sup>2</sup>



Источник: NF Group Research, 2024



годия 2024 года выросла на 0,4 п.п. по сравнению с итоговым значением 2023 года, но этот рост можно считать незначительным для рынка. В регионах по-прежнему крайне мало свободных складских блоков в качественных объектах. С учетом свободного предложения, предлагаемого в субаренду, общий показатель вакантных площадей составляет 0,9%.

По оценкам аналитиков NF Group, до конца года существенно роста объема свободных площадей на рынке не ожидается и значение сохранится в пределах 1% от общего объема предложения.

ди введенными объектами стали два распределительных центра компании Wildberries в Тамбове (1-я очередь) и Невинномысске (2-я очередь). Каждый из введенных объектов имеет площадь 50 тыс. м<sup>2</sup>.

Помимо них можно выделить логистический центр компании «Август Логистика» в Липецке (20 тыс. м<sup>2</sup>) и складской комплекс «Эссен-логистик» в Набережных Челнах (16,9 тыс. м<sup>2</sup>). Оставшиеся 25% (120 тыс. м<sup>2</sup>) от общего объема ввода пришлось на спекулятивные площади.

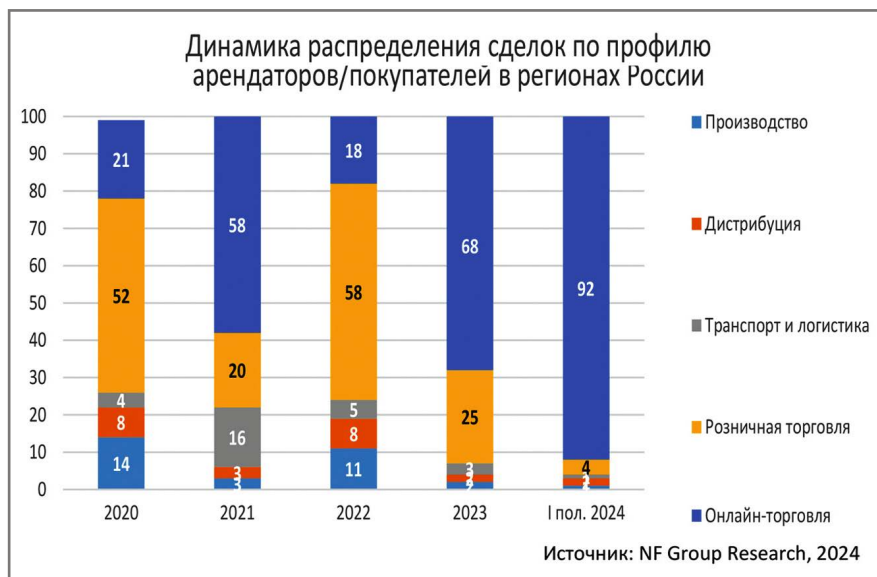
Доля складских объектов, построенных для продажи или сдачи в аренду, сократилась на 15 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. При этом 86% от всех введенных спекулятивных площадей к концу I полугодия 2024 года было уже законтрактовано. К наиболее крупным введенным в эксплуатацию спекулятивным объектам относятся 1-я фаза складского комплекса «Апельсин» (37 тыс м<sup>2</sup>), 1-й корпус SVX Park (26 тыс. м<sup>2</sup>) и 2-я фаза логистического центра «Авиатор» (17,2 тыс. м<sup>2</sup>). Все указанные объекты расположены в Екатеринбурге.

Крупнейшими регионами России (не включая Москву и Санкт-Петербург) по общему объему качественной складской недвижимости являются Екатеринбург (2,2 млн м<sup>2</sup>), Новосибирск (1,7 млн м<sup>2</sup>), Краснодар (1,4 млн м<sup>2</sup>), Самара (1,1 млн м<sup>2</sup>), Казань (1,1 млн м<sup>2</sup>) и Ростов-на-Дону (0,9 млн м<sup>2</sup>). Вместе они формируют более 50% от общего объема регионального предложения.

Доля вакантных площадей по прямой аренде в конце I полу-

### Спрос

Общий объем сделок в качественных складских объектах в регионах России (не включая Москву и Санкт-Петербург) за I полугодие 2024 года составил 1,5 млн м<sup>2</sup> и превысил значение за аналогичный период 2023 года на 24%. Ожидается, что во второй половине года деловая активность на рынке традиционно повысится, и объем сделок уве-





личится в 2,4 раза. По прогнозам NF Group, к концу IV квартала 2024 года общий объем заключенных сделок в регионах России может достигнуть 3,5 млн м<sup>2</sup>.

По итогам первых шести месяцев 2024 года на представителей сферы e-commerce пришлось подавляющая доля сделок в общей структуре арендованных и купленных площадей — 92%. При участии сегмента онлайн-торговли в регионах России было заключено 1,3 млн м<sup>2</sup> сделок. С учетом роста доли e-commerce в общем обороте розничной торговли и роста количества заказов среди крупнейших маркетплейсов мы ожидаем, что по итогам 2024 года данный сегмент сохранит лидирующую позицию по объему заключенных сделок в регионах. Доля каждого из оставшихся сегментов — розничной торговли, транспорта и логистики, дистрибуции, а также производства — не превышает 1-4%.

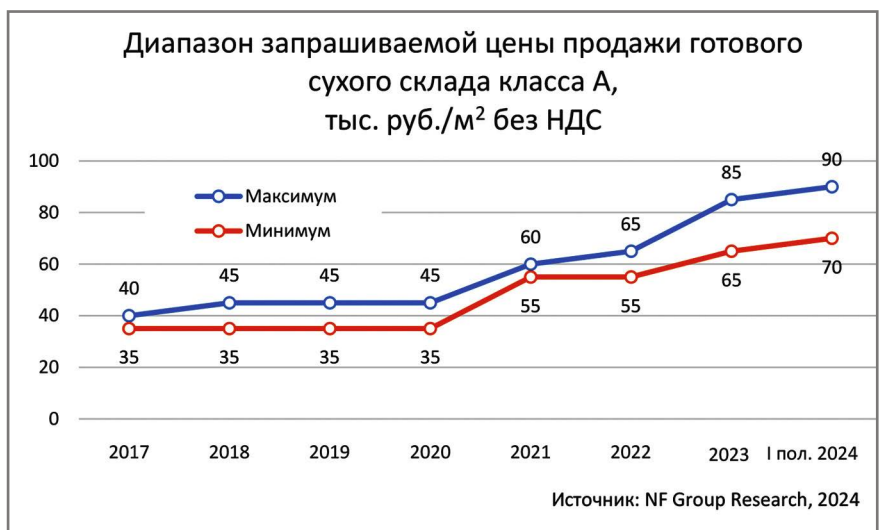
### Коммерческие условия

По итогам I полугодия 2024 года средневзвешенная ставка аренды на готовые складские площади класса А в регионах России составила 9 100 руб./м<sup>2</sup> /год без НДС, ОПЕХ и коммунальных платежей. Стоимость аренды за первые шесть месяцев выросла на 21,3% относительно IV квартала 2023 года. Для сравнения, за весь 2023 год средневзвешенная ставка аренды выросла на 40%. На основании данных о запрашиваемых ставках на будущее предложение в существующих и строящихся объектах можно заключить, что наблюдается продолжение роста за-

прашиваемых ставок аренды в региональных рынках недвижимости.

При этом стоимость аренды разнится в зависимости от рассматриваемого региона страны. Например, в удаленных регионах Сибири и Дальнего Востока, таких как Крас-

ноярск, Омск, Хабаровск, Владивосток, Южно-Сахалинск, запрашиваемые ставки на будущее предложение в складских комплексах класса А и проектах build-to-suit достигают 11 000 — 12 000 руб./м<sup>2</sup> /год. Цена продажи готового сухого склада класса А в регионах России выросла на 7% с конца 2023 года и по итогам I полугодия 2024 года находится в диапазоне 70—90 000 руб./м<sup>2</sup> без НДС.





## Прогноз

По оценкам аналитиков NF Group, общий объем ввода качественной складской недвижимости в регионах России за 2024 год может составить около 2,4 млн м<sup>2</sup>. При этом объем сделок может превысить рекордные показатели 2023 года и достигнуть значения в 3,5 млн м<sup>2</sup>.

В условиях отсутствия большого объема ввода спекулятивного предложения на рынке, которое к тому же оказывается почти полностью законтрактованным к моменту завершения строительства объектов, доля вакантных площадей будет минимальна и сохранится в пределах 1%. При этом темпы прироста стоимости аренды замедлятся к концу года. По прогнозам NF Group, в регионах России запрашиваемые ставки аренды на готовые площади класса А по итогам IV квартала 2024 года будут находиться в диапазоне 9 500 – 12 000 руб./м<sup>2</sup>/год. **СТ**

## Ключевые показатели рынка складской недвижимости регионов России

Регион*	Объем качественной складской недвижимости класса А,В, тыс. м <sup>2</sup>	Доля вакантных площадей класса А,В, %**	Оборот розничной торговли за янв. – май 2024 г., млрд. руб.	Диапазон запрашиваемых ставок аренды на сухие площади класса А, руб./м <sup>2</sup> /год***	
				I пол. 2024 г.	Итоги 2024 г. Прогноз
Екатеринбург	2 242	1,3%	644	9 000–9 500	10 000–11 000
Новосибирск	1 671	0,6%	424	9 000–9 500	10 000–11 000
Краснодар	1 416	0,2%	1 033	9 000–10 000	9 500–10 000
Самара	1 137	0,0%	445	9 300–9 700	9 500–10 000
Казань	1 119	0,8%	618	9 000–9 500	10 000–11 000
Ростов-на-Дону	937	0,1%	715	9 000–10 000	9 500–10 000
Воронеж	777	1,9%	356	9 000–9 500	9 500–10 000
Нижний Новгород	622	0,0%	493	9 000–9 500	10 000–11 000
Владивосток	391	0,0%	276	11 000–12 000	12 000–13 000
Челябинск	345	0,0%	410	9 000–9 500	9 500–10 000
Уфа	343	0,0%	566	9 000–9 500	9 500–10 000
Волгоград	293	8,8%	276	8 500–9 500	9 000–10 000
Красноярск	287	0,0%	356	9 500–10 000	10 000–11 000
Пермь	224	0,0%	310	9 000–9 500	9 500–10 500
Хабаровск	217	0,0%	216	11 000–12 000	12 000–13 000
Омск	207	0,0%	212	9 000–9 500	10 000–11 000

\* Города-миллионники (вкл. область) и Дальний Восток

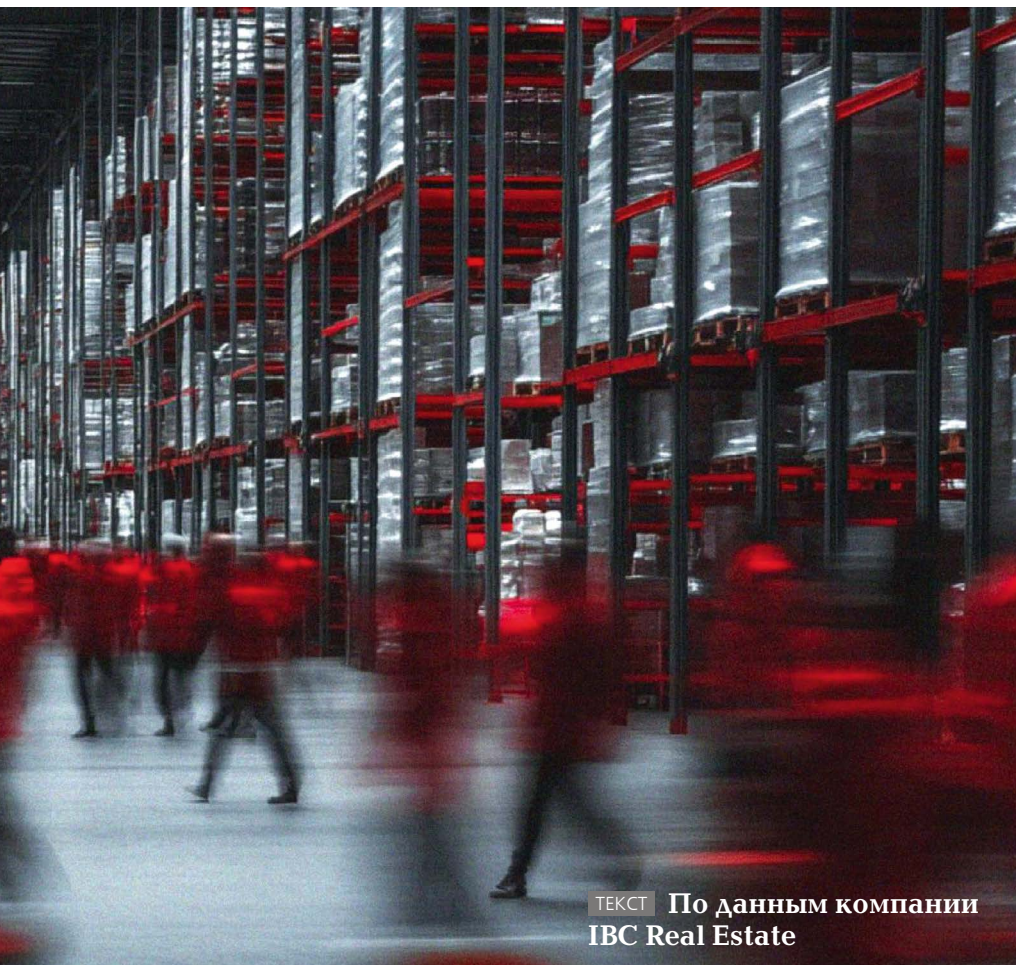
\*\* Включая предложения по субаренде

\*\*\* Учитывая складские площади на первичном и вторичном рынке (в т. ч. строящиеся объекты), без учета НДС и ОПЕХ. Диапазон ставок по отдельным регионам указаны на основе экспертной оценки аналитиков NF Group.

Источник: NF Group Research, 2024



# АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ



ТЕКСТ По данным компании IBC Real Estate

## Новый исторический минимум безработицы

По итогам I полугодия 2024 года численность рабочей силы в РФ составила 75,8 млн человек, что всего на 0,2% превышает аналогичный показатель к соответствующему периоду предыдущего 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%. В ближайшие 3 года, в соответствии с прогнозом Минэкономразвития, показатель не превысит 3%.

Текущее состояние рынка труда подталкивает вверх заработные

платы работников. Предварительно по итогам 2024 года рост реальных заработных плат составит 6,5% год к году. В ближайшие годы рост сохранится, однако более умеренными темпами (2,5% — 3,6% ежегодно).

В Москве и Московской обла-

В СЕКТОРЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В АВГУСТЕ 2024 года



сти наблюдается схожая ситуация. Согласно данным Мосстата, в апреле текущего года средненачисленная номинальная зарплата в Москве составила 157 447 рублей, а в Московской области — 93 480 рублей, что выше показателей аналогичного периода прошлого года на 11% и 18% соответственно.

## Ключевые индикаторы

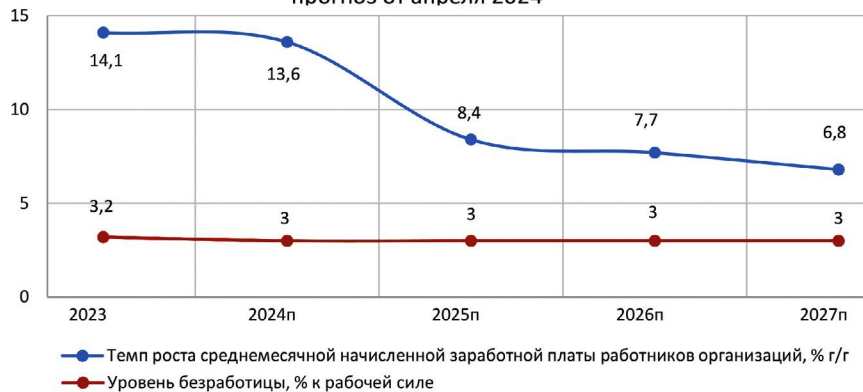
Для оценки наличия конкуренции между работодателями — резидентами складских объектов IBC Real Estate анализирует объем размещенных вакансий о поиске сотрудников на такие позиции, как грузчик, кладовщик, комплектовщик, упаковщик, сотрудник склада, водитель ричтрака/ погрузчика/ штабелера, начальник склада.

### Рынок труда Москвы и Московской области

	Москва	Московская область
Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше январь-март 2024, млн. чел.	7,3 (1,3% г/г)	4,6 (-1,4% г/г)
Уровень безработицы, в среднем за январь-март 2024, %	1,1 (-0,9 п.п. г/г)	1,9 (-1,0 п.п. г/г)
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата апрель 2024, тыс. руб.	157 (+13% г/г)	93 (+18% г/г)

Источник: IBC Real Estate

Базовый среднесрочный прогноз Минэкономразвития Россия, прогноз от апреля 2024



Источник: IBC Real Estate

По итогам июля 2024 года уровень заработных плат складских работников достиг в среднем 94,7 тысяч рублей в месяц. Темп роста заработных плат замедляется и находится на одном уровне со среднегодовой динамикой роста номинальной заработной платы в Московском регионе. Количество открытых вакансий не сократилось, прирост год к году составил 2%.

Текущая деловая активность на рынке складской недвижимо-

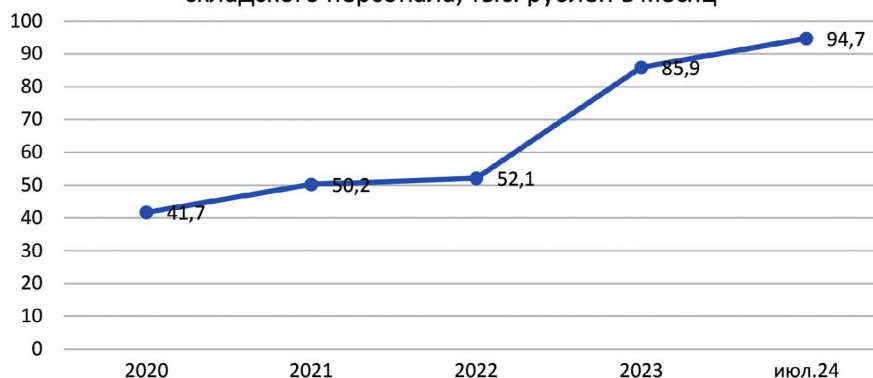
сти и потенциальный нереализованный спрос позволяют сделать вывод о долгосрочности данной тенденции. Наиболее острый дефицит зафиксирован среди линейных сотрудников склада — доля от общего числа открытых вакансий составляет 68%, а в сравнении с предыдущим годом прирост количества вакансий — 6%. Это напрямую влияет на темп роста средней предлагаемой заработной платы на данные позиции, который составил 17% год к году.

#### Анализ размещенных вакансий

Вакансия	Количество открытых вакансий, тыс.	Средняя предлагаемая заработная плата, тыс. руб./мес.	Темп роста заработной платы г/г, %
Грузчик/кладовщик/комплектовщик	8,7	93,1	+17
Водитель погрузчика/штабелера/ричтрака	2,2	94,4	+7
Начальник склада	1,9	96,7	+7

Источник: IBC Real Estate

Динамика средней предлагаемой заработной платы складского персонала, тыс. рублей в месяц



Источник: IBC Real Estate

## Активность отраслей по поиску складского персонала

По количеству открытых вакансий на позиции складских работников лидируют рекрутинговые агентства (22% от всех открытых вакансий).

Относительно распределения открытых вакансий среди работодателей в прошлом году текущее процентное соотношение говорит о том, что компании все чаще обращаются к посредникам для найма сотрудников. Так, еще в прошлом году доля напрямую размещенных маркетплейсами вакансий составляла 14%, а на июль 2024 года она остается на уровне 9% от общего количества открытых вакансий. Подобная тенденция наблюдается также у логистических операторов.

Вторую строку рейтинга активности работодателей по поиску складского персонала занимают продуктовые сети (21% от всех открытых вакансий), далее — производственно-складские предприятия (12%) и логистические компании (11%).



## Заработные платы складского персонала по отраслям работодателей

Наиболее высокую заработную плату складскому персоналу среди всех категорий работодателей предлагают маркетплейсы — в среднем от 117 тысяч рублей. Также высокий показатель наблюдается у рекрутинговых агентств, к которым обращаются компании, в том числе и маркетплейсы, для привлечения персонала на новые складские объекты.

Далее представлены производственно-складские предприятия

### Отрасли с наибольшим количеством объявлений о поиске складского персонала и средняя предлагаемая заработная плата

	Количество объявлений (в % от общего)	Средняя предлагаемая заработная плата, тыс. руб. в месяц
рекрутинговые агентства	22	123
продуктовые ритейлеры	21	74
производства	12	96
логистические операторы	11	90
маркетплейсы	9	117
DIY	4	92
fashion-ритейлеры	3	74
алкогольные компании	3	82
прочее (аэропорты, строительные компании, банки и т.д.)	14	88

Источник: IBC Real Estate

тия (96 тысяч рублей в месяц), DIY-ритейлеры (92 тысячи рублей в месяц) и логистические операторы (90 тысяч рублей в месяц). Наиболее низкий уровень заработных плат для складского персонала представлен в таких отраслях, как fashion-ритейлеры (74 тысячи рублей в месяц) и продуктовые ритейлеры (74 тысячи рублей в месяц).

С точки зрения темпов роста средней предлагаемой заработной платы лидируют маркетплейсы (+30% г/г) и логистические операторы (+25% г/г). Активность отраслей по поиску складского персонала. Заработные платы складского персонала по отраслям работодателя

### Оценка дефицита кадров

Наиболее важным показателем для оценки наличия конкуренции между работодателями — резидентами складских объектов является отношение количества вакансий к объему существующих складских площадей. Так, на Юго-Западе, Северо-Востоке и Западе МО наблюдается наиболее острый дефицит кадров.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года напряженность на рынке уменьшилась, однако индикаторы остаются повышенными и варьируются от 0,2 до 0,7 вакансий на 1 тыс. кв. м складов, для сравнения — в 2020-2022 годах показатели составляли ~0,1 и менее.

Во второй половине года мы ожидаем завершение строительства, ввод в эксплуатацию и старт операций на более чем 1,4 млн кв. м складских площадей, что создаст дополнительную потребность в складском персонале и усилит сложившийся дефицит кадров в ближайшие месяцы. В абсолютных значениях потребность в складских сотрудниках до конца года составит порядка 50 тысяч человек дополнительно.

### Оценка дефицита кадров по направлениям (количество вакансий / 1 тыс. кв. м складов)

Юго-Восток	0,2	Дефицит складских работников
Север	0,2	
Юг	0,3	Среднерыночное значение
Восток	0,4	
Запад	0,4	
Северо-Восток	0,4	
Юго-Запад	0,7	Острый дефицит складских работников

Источник: IBC Real Estate

### Уровень заработных плат по направлениям

	Доля от общего количества открытых вакансий	Средняя предлагаемая з/п
<b>Юг</b>	<b>27,4 %</b>	<b>90 863</b>
Симферопольское	17,1%	91 129
Каширское	10,3%	90 428
<b>Восток</b>	<b>16,4%</b>	<b>84 081</b>
Горьковское	13,2%	84 686
Носовихинское	3,2%	81 642
<b>Север</b>	<b>16,3%</b>	<b>91 795</b>
Ленинградское	10,0%	92 191
Дмитровское	6,3%	91 156
<b>Северо-Восток</b>	<b>15,1%</b>	<b>84 226</b>
Ярославское	12,3%	84 493
Щелковское	2,8%	83 054
<b>Юго-Восток</b>	<b>10,2%</b>	<b>89 038</b>
Новорязанское	8,5%	88 811
Егорьевское	1,7%	90 205
<b>Запад</b>	<b>9,6%</b>	<b>85 354</b>
Минское	6,0%	87 840
Волоколамское	3,2%	82 374
Новорижское	0,4%	85 846
<b>Юго-Запад</b>	<b>3,5%</b>	<b>83 323</b>
Киевское	3,4%	83 066
Калужское	0,1%	100 280

Источник: IBC Real Estate

Прогноз Минэкономразвития предполагает сохранение повышенной напряженности на рынке труда России: уровень безработицы, достигший в 2023 году своего исторического минимума, не превысит 3% до конца 2027 года. **Ст**



ТЕКСТ Пышный Алексей Викторович, LogistiX

# Применение метода весового контроля в складских процессах

**В**есовой контроль применяют давно и довольно широко. Например, в пунктах весового контроля транспортных средств или кассах самообслуживания супермаркетов, где товар необходимо не только отсканировать, но и сложить на специальную весовую платформу.

Наиболее часто метод весового контроля (далее МВК) используют в следующих бизнес-процессах (БП):

в БП «ПРИЕМКА»:

- выявление внутри тарного недополнения, если визуальным осмотром выявить проблему невозможно, а вскрывать упаковку нельзя;
- выявление товаров вес каждого экземпляра которых выходит за установленные пределы допусков (например, недолив/перелив);
- для контроля количества мерного товара. Например, определение длины бухты кабеля, рулона ткани;

• при приемке по качеству — определение % влажности товара.  
в БП «ОТБОР»:

- контроль количества отобранных единиц товара;
- контроль процедуры отбора и перекладки товара из ячейки в технологическую тару (например, перекладка только по одной штуке).

в БП «КОНТРОЛЬ СОБРАННЫХ ЗАКАЗОВ»:

- контроль процедуры сканирования отобранного товара перед упаковкой. (используется если необходимо сканировать товар поштучно, например дорогостоящий).

В дальнейшем под термином «весовой контроль» будет пониматься складской технологический процесс сверки какого-либо фактического количества товара или их группы с заранее известным количеством, путем измерения физической величины — веса.

Основной принцип МВК состоит в следующем: задан список товаров,

количество которых необходимо проконтролировать; каждая единица обработки (ЕО) имеет стандартный номинальный вес (например, штуки или коробка), а также его допустимые отклонения; зная стандартный номинальный вес единицы обработки (ЕО) и количество  $N$ , можно определить номинальный вес партии  $M^{ном}$ .

Упрощенная формула веса измеряемой партии для случая, когда партия состоит из одного SKU приведена в формуле:

$$M = \sum_{i=1}^N m(i) = \sum_{i=1}^N (M_0 \pm \beta(i)) = M_0 * N + \sum_{i=1}^N \pm \beta(i)$$

Где:

$M$  — реальный вес измеренной партии товара, состоящей из  $i$ -единиц,  $i = 1, 2, 3, \dots, N$ ;

$m(i)$  — вес каждой  $i$ -единицы товара с учетом погрешностей измерения;

$M_0$  — номинальный вес единицы товара;

$\beta(i)$  — отклонение фактического веса от номинального для  $i$ -ой единицы;

$N$  — количество единиц товара в партии.

Контроль заключается в сравнении номинального веса партии  $M^{ном}$ , рассчитанного по формуле, и фактически измеренного веса  $M^{факт}$  этой же партии.

Если фактический вес в рамках предельно допустимых значений веса партии, то количество  $N$  в партии подтверждается.

На практике необходимо уделить особое внимание учету методической и инструментальной погрешности применяемого технологического оборудования, при выборе которого надо учесть:

- цену деления весов;
- класс точности;
- линейность;
- время установления измеряемого значения;
- минимальное и максимальное значение измеряемых величин;
- возможность интегрирования с информационными системами;
- возможность и удобство установки на вилы погрузчиков и платформы тележек.

При использовании МВК в расчете необходимо обязательно учи-

тывать не только отклонения в весе товара, но и погрешность веса упаковочной тары: коробов, поддонов, лотков.

Достоинства МВК:

- может быть применен для контроля партии товара с несколькими SKU, микс (сборных коробов/паллет);
- успешно работает вместе со сканированием ШК (рассмотрено в Примере 1);
- МВК поддается автоматизации и реализуем в качестве программного модуля.

Применение любого предлагаемого технологического решения должно давать экономический эффект. В случае МВК — это повышение качества собранных заказов (за счет устранения выявленных и предотвращенных недостач/ излишков), повышение производительности процесса контроля, уменьшение затрат на персонал и площадей зон контроля.

На рис.1 представлена схема технологического процесса «как есть» — без использования МВК.



**Краткие выводы и рекомендации:**  
 МВК имеет ограничения области применения:

- при контроле больших партий, отклонения фактического веса могут быть высоки, что снижает точность МВК; в таком случае необходимо дробить партию на «кванты» — далее возможно работать с квантами по уже описанному выше способу;
- чем ниже допуски отклонения фактического веса товара или тары от номинальных значений, тем точнее результаты и тем больше могут быть размеры квантов/партий;
- необходимо самым серьезным образом учитывать точность взвешивания тары.

Несмотря на имеющиеся ограничения, МВК позволяет резко повысить эффективность технологических процессов.

Автор выражает надежду, что материал, изложенный в статье, несмотря на все упрощения в ущерб математической и метрологической строгости изложения, послужит поводом для разработки технологических процессов и принесет читателям практическую пользу. **СТ**

Недостатки МВК:

- не позволяет выявить пересорт товаров с одинаковым номинальным весом;
- если в контролируемой партии имеются различные товары с кратными значениями весов, то при определенных комбинациях возможны случаи, когда МВК не выявит ошибку;
- ограничен применением тарноштучного товара со стандартным весом;
- МВК чувствителен к величине допусков отклонений от номинального веса, требует поддержания мастер данных, в частности весогабаритных характеристик, в актуальном состоянии.

**Рис. 1. Схема процесса «как есть»**

На рис. 2 представлена схема возможной реализации технологического процесса «как будет» с применением МВК. Зеленым цветом обозначены дублирующие операции. Красным — операции, которые можно исключить из процесса «как будет».

Из схемы видно, что к моменту отбора последней строки заказа с помощью МВК будет выполнен контроль количества отобранного товара. Поэтому, в последующем контроле количества собранного товара нет необходимости, а следовательно, можно будет уменьшить или ликвидировать зону контроля.

**Рис. 2. Схема концепта процесса «как будет» с применением МВК**

# Финал турнира водителей погрузчиков и складской техники StaplerCup



НА ВЫСТАВКЕ

# СЕМАТ

Приглашаем вас посетить финал турнира водителей погрузчиков и складской техники StaplerCup 18 сентября на выставке СеМАТ в Павильоне 1 выставочного центра «Крокус Экспо»

При покупке нового вилочного погрузчика необходимо оценить потенциальные условия использования продукта и его минимальный набор функций. Зачастую у небольших предприятий, компаний розничной торговли, магазинов строительных материалов, агентств по продаже вторсырья требования не так высоки, как у автомобильных или логистических компаний. Для их нужд достаточно модели начального уровня.

Зачем же тогда им приобретать услуги, которые выходят за рам-



ки их требований и в которых они на самом деле не нуждаются?

Главная цель соревнований — формирование профессионального сообщества водителей погрузочной техники и повышение культуры труда и безопасности в складском хозяйстве.

Только самые опытные операторы добираются до финального турнира. Соревнования прово-



дятся и освещаются на высоком уровне, а победители и призеры становятся настоящими героями среди своих друзей и коллег.

В этом году исполняется 10 лет с того момента, как StaplerCup пришел в Россию, и мы подготовили много интересного. От-

борочные турниры российского этапа прошли в столицах шести федеральных округов — Краснодар, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Екатеринбург и Санкт-Петербург.

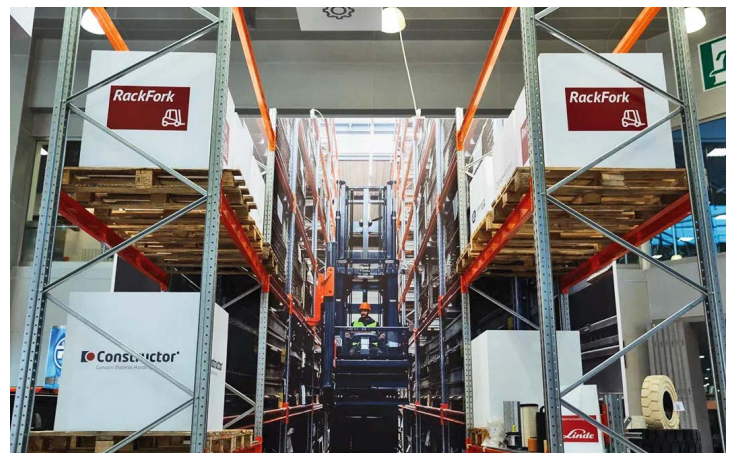
По результатам отборочных турниров и всероссийского рей-

тинга 50 лучших водителей сразятся за звание Чемпиона и главный приз!

На мероприятии мы презентуем новую серию электрических погрузчиков X, модельный ряд электрических тележек и расскажем о наших решениях для оптимизации работы складского хозяйства, а также презентуем сервисные услуги. Посмотрим вместе заезды участников StaplerCup, разыграем призы и подарки среди участников и зрителей в честь юбилейного сезона турнира.



До встречи на StaplerCup!

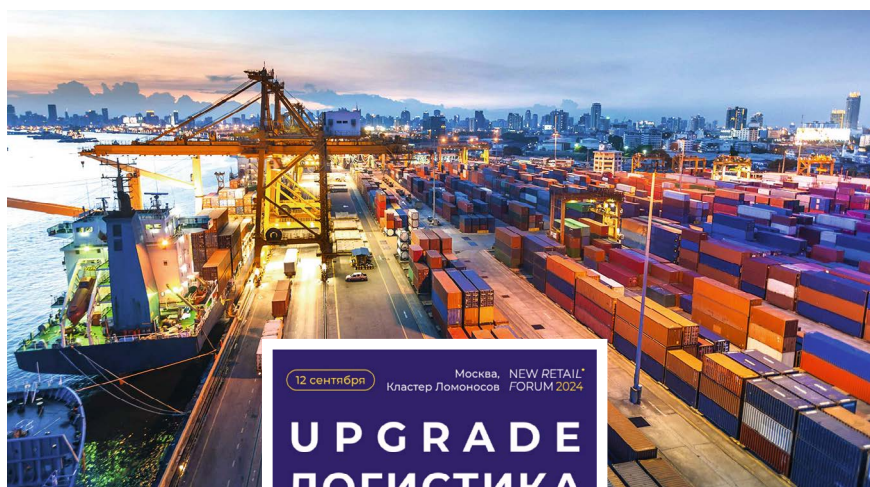


# «UPGRADE ЛОГИСТИКА»:

## справляемся с вызовами

## и прокладываем новые маршруты

Конференция «UPGRADE Логистика» на New Retail Forum 2024 – место, где 12 сентября соберутся топовые эксперты и опытные ритейлеры, чтобы поговорить о новых вызовах для отрасли, сфокусироваться на решениях для снижения роста затрат, вариантах оптимизации издержек. Сегодня логистика – одно из направлений, в котором постоянно меняются правила игры. Ждем всех, кто понимает, почему для бизнеса так важно отслеживать малейшие изменения и молниеносно реагировать.



12 сентября Москва, NEW RETAIL FORUM 2024  
Кластер Ломоносов

### UPGRADE ЛОГИСТИКА



Деловая программа конференции затронет болевые точки на всех этапах: от международных поставок до складов и «последней мили», которая заканчивается у двери потребителя.

Вместе с владельцами бизнеса и директорами по логистике поговорим о параллельном импорте, оптимизации цепочек поставок, платежах и регулировании трансграничной торговли. Обсудим с топями крупнейших брендов дефицит складских помещений при резком спросе со стороны маркетплейсов. Разберемся с лидерами отрасли в вопросах доставки и возможностях для среднего и малого бизнеса.

Конференция «UPGRADE Логистика» – это только реальные кейсы, аналитика и прогнозы от тех, кто знает реальную расстановку сил и умеет эффективно сокращать затраты и оптимизировать процессы.

Основными темами конференции станут:

- Импорт и магистраль: обзор рынка, изменения в расстановке сил, трансформация магистральной логистики и оптимизация цепочек поставок.
- Склад и фулфилмент: развитие и автоматизация на фоне дефицита помещений и острой нехватки сотрудников.
- Тенденции в сфере доставки: влияние маркетплейсов, стремительный рост ПВЗ, развитие собственных сервисов интернет-магазинов, маршрутизация, диспетчеризация.
- Геомаркетинг для ритейла: все, что нужно знать для открытия своего оффлайн бизнеса и пункта выдачи заказов.



НАТАЛИЯ ПЛЕТНЕВА,  
директор по продажам  
и клиентскому сервису DPD  
в России



Основа работы для ритейла — это быстрая адаптация к новым условиям рынка. Чтобы выполнить свои обязательства перед покупателями им важно иметь в наличии достаточно товара и возможность организовать быструю и надежную доставку. Эти процессы важны для тех, кто

хочет оставаться конкурентоспособным. И здесь на первый план выходят такие составляющие, как цифровизация и надежные партнеры в логистике, которые могут предложить новые логистические модели для уменьшения затрат на транспортировку товаров и оперативной доставки. Что, в свою очередь, влияет на удовлетворение потребностей клиентов.

Кроме того, на будущее ритейла значительное влияние окажут создание омниканальных стратегий и улучшение сервисов доставки, что сделает покупки ещё удобнее и проще.

ВАДИМ УРИН,  
директор  
по логистике  
«Группы  
Компаний S3»



Маркетплейсы и E-Com, дефицит ресурсов, санкции — как меняется логистика Поставщика в связи с этими изменениями. Какими инструментами мы владеем и всегда ли рационально их используем для достижения конкурентного предложения на рынке фулфилмента? Эти вопросы все чаще возникают у моих коллег. Об этом и поговорим.



АЛЕКСЕЙ  
ЕРМАКОВ,  
директор департамента логистики «Снежной Королевы»

Легализация криптовалюты — это необходимое условие для существенного упрощения прохождения международных платежей. Самое время с ней поторопиться!



## ЖДЕМ ВАС 12-13 СЕНТЯБРЯ В КЛАСТЕРЕ ЛОМОНОСОВ НА NEW RETAIL FORUM 2024

### СВОЕ УЧАСТИЕ В ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЕ УЖЕ ПОДТВЕРДИЛИ:

- АНТОН БУНОВ,  
директор по логистике цифровой платформы быстрых закупок «Максарт»
- ЕКАТЕРИНА БУЧНЕВА,  
директор по дистрибуции Zarina
- ДМИТРИЙ ВЕЛЬДИН,  
руководитель транспортной и таможенной логистики бренда ТВОЁ
- МАРИЯ ЗАЙЦЕВА,  
руководитель проекта альтернативной логистики Wildberries
- ИРИНА ЗИЛЬБЕРБЕРГ,  
руководитель Avito Branded Delivery
- ЭДВИН ЛУКАНОВ,  
заместитель генерального директора по коммерции PIM Solutions
- СЕРГЕЙ САКАЛЮК,  
директор по логистике Holodilnik.ru

### ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КОМАНДЕ ИЗ 340 СПИКЕРОВ И БОЛЕЕ 8000 УЧАСТНИКОВ NEW RETAIL FORUM 2024. СОБРАНА ОБШИРНАЯ ПРОГРАММА, ВСТРЕЧАЕМСЯ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ:

- Ритейл Стратегии;
- Маркетплейс UPGRADE;
- Управление растущими каналами продаж: ТЦ и стрит ритейл;
- TOP100 E-COM;
- Бренд и перфоманс маркетинг;
- Omni Pharma;
- Логистика;
- Fashion;
- конференция MPSELLERS BUSINESS CLUB;
- Товары для дома и мебель;
- CRM и управление коммуникацией с покупателями для среднего и крупного бизнеса;
- FMCG: продукты питания, косметика;
- HR и человеческий капитал в ритейле;
- Работа с данными в ритейле: аналитика, создание и управление продуктами, B2B маркетинг и PR.

ДЛЯ БРЕНДОВ, РИТЕЙЛЕРОВ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ  
УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ.  
РЕГИСТРАЦИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНА: [HTTPS://NRF.UPGRADE.ST](https://nrf.upgrade.st)

Реклама в информационно-аналитической части					
Размер	1/1	1/2	1/3	1/4	1/8
Аналитическая часть	50 000	35 000	29 000	20 000	15 000
<b>Эксклюзивные места:</b>					
1-я обложка	150 000	90 000		45 000	30 000
2-я обложка	85 000	45 000			
3-я обложка	60 000	35 000			
4-я обложка	85 000	45 000			
1-я страница	85 000	45 000			
<b>Разворот 2/1</b>	<b>150 000</b>				
Перфорация страницы, вложение рекламных материалов при распространении на специализированных выставках, суперобложка (2/1), постер А3 и другие нестандартные решения. <span style="float: right;">договорная</span>					

## Имиджевая реклама

В журнале «Склад и Техника» возможно размещение рекламы в виде:  
логотипа фирмы  
публикации обзорных и заказных статей  
врезов в статью редакционную статью  
Новостей компании

### Статьи:

PR- статья на полосу (3000 зн.)	30 000
PR- статья на 2 полосы (7000 зн.)	45 000
PR- статья на 3 полосы	55 000

Новости о компании:

на усмотрение редакции журнала.

## Требования к макетам

Общие требования: Макеты принимаются по электронной почте. Цветовая модель: CMYK (обязательно с внедренным профилем) или RGB (без внедренного профиля расцениваются как sRGB)  
Форматы файлов TIFF/PDF/AI/EPS – разрешение не менее 300 dpi,  
– если используется черный текст (100% Black) и файл создается в Photoshop, то рекомендуется для этого текстового слоя устанавливать атрибут Multiply (Наложение)  
– файл не должен содержать слоев (при сохранении из Photoshop должна быть отключена опция Layers) и рекомендуется LZW-сжатие  
PDF 1.4, EPS, AI, платформа – PC (макеты изготовленные на платформе MAC принимаются только в PDF), все шрифты должны быть переведены в кривые (для PDF внедрены (embedded) с подстановкой (subset)

Реклама на 1 обложке	1/2 84x195мм.	Реклама в аналитической части	1/1 210x282мм.	1/2 178x123мм.	1/4 115x90мм. 178x65мм.	1/3 178x80мм.
	1/4 84x84мм.		1/1 180x255мм.	1/2 115x282 мм.	1/8 115x45мм.	1/8 178x30мм.
Реклама на 1 обложке	1/8 84x42мм.					
	1/2 176x82мм.					



\* О дополнительных формах рекламы и информационных услугах, не нашедших отображения в прайс, вы можете узнать, связавшись с отделом рекламы: +7(495)638-5445