

Склад & техника

Warehouse & equipment



ЖУРНАЛ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ



www.sitmag.ru



ROBOTICS

КОМПЛЕКСНЫЙ
ПОДХОД К
РОБОТИЗАЦИИ
УБОРКИ СКЛАДА

СТАБИЛЬНОСТЬ
ЭКОНОМИЯ
КАЧЕСТВО



Оставьте заявку
на сайте pudurobots.ru



ист'к

Оптимизация логистики:
почему бизнесу нужны FMR-решения  стр. 12

FMR СКЛАДСКАЯ
ТЕХНИКА



Интеграция
с RMS/WMS —
системами



Оптимизация
маршрутов



Высокая
безопасность



ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ БЕЗОПАСНО. И ЭФФЕКТИВНО.



SECUPRO MARTEGO



SECUPRO MERAK



SECUNORM PROFI LIGHT



SECUNORM 175



SECUMAX 350



SECUMAX 150



ОДНА ЗАДАЧА - ТРИ РЕШЕНИЯ: БЕЗОПАСНЫЕ НОЖИ



SECUMAX

Максимальная безопасность для Вас и Вашей продукции благодаря скрытым лезвиям.



SECUPRO

Высочайшая степень безопасности, обеспеченная полностью автоматическими втягивающимися лезвиями.



SECUNORM

Высокая безопасность благодаря автоматически убирающимся лезвиям.

У Вас есть вопросы по нашим режущим инструментам? Пожалуйста, не стесняйтесь спрашивать!

ENJOY SAFETY
MADE IN SOLINGEN

martor

ООО «ЛБМ-СПБ»

T 007-812-572-16-30, 007-812-325-35-42 | F 007-812-325-22-26
https://vk.com/safety_knives | office@lesbummash.spb.ru | www.lbm-spb.com

Учредитель: ООО «РИА «Р.О.С.С.БИЗНЕС»

Генеральный директор
Вячеслав КузнецовГлавный редактор
Вячеслав Кузнецов (us@rosb.ru)Редакционная коллегия:
Александр Климов
Леонид Малютин
Даниил Минаев
Станислав Протасов
Урал СпицинКомпьютерный дизайн, верстка
и обработка иллюстраций
Евгения ТищенкоОтдел рекламы:
Татьяна Терешина (sklad@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.С.БИЗНЕС»,
Тел.: +7 (495) 638-5445
Факс: +7 (495) 964-9470
e-mail: sklad@rosb.ru
https://sitmag.ruЖурнал зарегистрирован в Комитете РФ по печати.
Пер. 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»

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ 3

КОМПАНИЯ

ИСТК: проектировщики складской эффективности 6

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Инновационные решения для уборки
складских помещений 8

ВЫСТАВКА

Мозг, тело и будущее склада: WMS, техника и роботы на
SkladTech 2026 16Логистика как оружие: почему «следуй за мной» меняет
складское хозяйство 24

ПРАКТИКА

Переезд действующего склада: скрытые риски и непрерывность
операций 14

Реформа транспортной логистики 2026 31

ТРАНСПОРТ

Три места для «сетки»: честный рейтинг
среднетоннажников для городского ритейла 35

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Апрельские тезисы. Жилая и коммерческая
недвижимость 2026» с ИД Коммерсантъ 28

Складская недвижимость. Россия, 1 квартал 2026 39



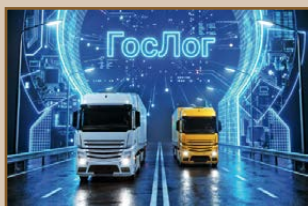
8



14



16



31

Журнал Основные Средства

ОСНОВА ВАШЕГО БИЗНЕСА

ДОРОЖНАЯ И СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА,
КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ, ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА, ЗАПЧАСТИ
И ОБОРУДОВАНИЕ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КАРЬЕРНАЯ ТЕХНИКА,
ПОДЪЁМНО-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

DPD в России объявляет о расширении опции «Гарантия сроков доставки»



Теперь под финансовую защиту попадает не только соблюдение сроков доставки, но и своевременный приём груза у отправителя. Кроме того, сервис стал доступен для отправок на маркетплейсы.

Обновлённый продукт закрывает полный цикл логистической операции. Если курьер DPD не забирает груз в заявленный день или отправление приходит получателю позже срока, клиент автоматически получает компенсацию. Так, при заборе отправления позже запланированного дня DPD возместит клиенту 10% от стоимости перевозки, а в случае задержки доставки более чем на один рабочий день компания оплатит транспортные расходы (без учета налогов, сборов, опций и надбавок). Средства поступают на авансовый счёт в личном кабинете.

Отдельного внимания заслуживает расширение опции на сегмент маркетплейсов. Для поставщиков, работающих с крупнейшими российскими торговыми платформами, своевременная доставка на склад

маркетплейса напрямую влияет на рейтинг, позиции в выдаче и объём продаж. Теперь эти риски можно застраховать.

Напомним, что сервис «Гарантия сроков доставки» был запущен чуть более года назад. По данным аналитиков DPD, им воспользовался каждый десятый клиент компании, а сама опция вошла в топ-5 по популярности среди дополнительных сервисов. Качество доставки отправок с подключённой гарантией составило 98%. Продукт оказался востребован в медицинской отрасли, при отправке электроники и бытовой техники, промышленного оборудования. Средний вес отправок составил 25 кг.

DPD остаётся единственным федеральным логистическим оператором на российском рынке, который реализует подобный сервис самостоятельно, без привлечения страховых компаний и посредников. Опция не подключается по умолчанию: клиент принимает решение по каждой отправке отдельно при оформлении заказа.

«Деловые Линии» запустили личный кабинет для клиентов комплексной логистики

С его помощью можно оформить заказ на приемку и отгрузку товара, проверить статус обработки поставки, получить отсканированные коды маркировки «Честный знак» или информацию о собранном грузе для поставки на маркетплейс, оформить доставку и многое другое.

«При проектировании сервиса мы фокусировались на главной задаче: сделать



взаимодействие бизнеса с логистическим оператором максимально удобным и прозрачным. Теперь компании могут управлять комплексными логистическими проектами – от приемки товара до доставки – в едином цифровом окне. Это экономит время, минимизирует ошибки и дает полный контроль на каждом этапе. Функционал личного кабинета будет расширяться в течение года», – отметили в пресс-службе ГК «Деловые Линии».

В группе компаний добавили, что решение актуально для бизнеса любого масштаба и без ограничений по отраслям. Клиенты с интеграцией систем получают расширенную аналитику по заказам, остаткам товара и услугам. Для остальных – сервис упростит создание заказов и работу со справочником номенклатуры. Отдельные возможности предусмотрены для операций с маркированной продукцией и поставками на маркетплейсы.

Напомним, что ранее «Деловые Линии» разработали ИТ-решение для самостоятельной маркировки грузов, которое позволило ускорить обработку заказов на 25%.

Компания Luyesco автоматизировала свой логистический центр

Французская компания Luyesco, глобальный поставщик товаров и услуг для рабочих мест, объявила о завершении программы модернизации своего логистического центра в Вильен-ла-Жюэле (Майенн, северо-запад Франции) с помощью роботов Exotec Skypod в рамках модернизации стоимостью 25 млн евро.



Площадка в Вильен-ла-Жюэле является одним из наиболее стратегически важных логистических центров группы и отвечает за 60% из 50000 посылок, ежедневно отправляемых Luyesco во Франции. В рамках модернизации объекта, начавшейся в 2021 г., Luyesco построила новый объект площадью 3000 м² и внедрила передовое роботизированное решение, разработанное Exotec, французским пионером в области автоматизации складов. Система оптимизирует подготовку паллет в больших масштабах и отправку заказов, что позволяет Luyesco повысить эффективность работы.

Решение, разработанное для одновременного повышения производительности, качества обслуживания и эргономики, включает в себя:



- автоматизированную систему упорядочивания исходящих потоков;
- усовершенствованные алгоритмы сортировки и формирования паллет
- более 100 роботов Skypod, управляющих буферизацией и организацией посылок перед отправкой;
- эргономичные станции паллетирования для подготовки паллет оператором.

Программа модернизации Luyesco подтверждает приверженность компании к операционному совершенству, обеспечивая при этом более безопасную и эффективную рабочую среду для сотрудников.

Evгі готовится к испытаниям автономных транспортёров в своем логистическом центре

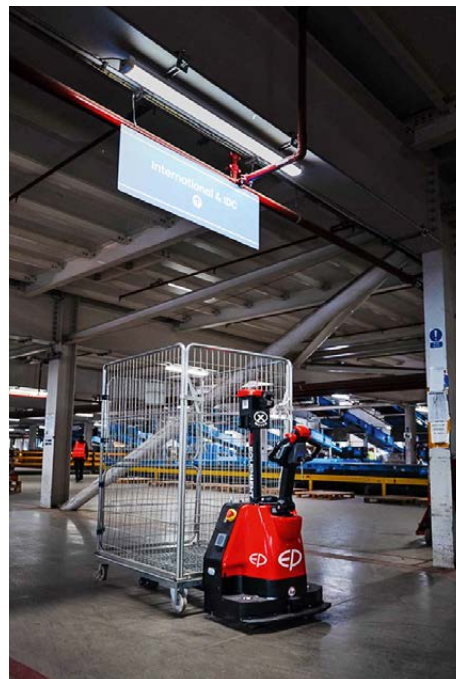
Группа компаний Evгі стремится занять лидирующие позиции в области инноваций и автоматизации по доставке посылок в Великобритании, и сделала следующий шаг на пути к робототехнике, объявив о начале испытаний двух автоматизированных транспортных средств (AGV) в своем логистическом центре в Рагби.

Это первый шаг в том, что Evгі называет «робототехникой под крышей». В настоящее время сотрудники Evгі ежедневно перемещают клетки или поддоны с картоном с одного конца логистического центра на другой. Внедрение этих роботизированных транспортных средств означает, что они могут поднимать грузы, и для растущего бизнеса инвестиции в робототехнику позволяют перераспределить существующих сотрудников на более продуктивные и значимые задачи для удовлетворения растущих потребностей в увеличении объемов посылок, а также повысить их квалификацию для работы с роботами.

Эти автоматизированные грузовые платформы оснащены встроенным лидаром для обнаружения датчиков, установленных на потолке, которые направляют и прокладывают маршрут движения платформы.

AGV будет запрограммирована на следование маршрута из точки А в точку Б, при необходимости могут быть включены запланированные остановки, а также будет работать в непрерывном цикле, позволяя рабочим загружать или разгружать грузы вручную по пути. Платформа способна перевозить грузы весом до 1,5 т. При необходимости её можно переключать из автоматического режима в ручной.

Это объявление последовало за успешными испытаниями роботизированной собаки-доставщика в августе прошлого года, а также за продолжающимися испытаниями автономной доставки в Барнсли, официальном и единственном в Великобритании «Технологическом городе», где расположен крупнейший хаб Evгі.



Университет Иннополис и KUKA объединят усилия по развитию рынка промышленной роботизации в России

Соглашение о совместной работе по популяризации и внедрению роботизации в российской промышленности и логистике подписали директор Центра развития промышленной робототехники российского ИТ-вуза Николай Смирнов и генеральный директор KUKA Россия Пётр Смоленцев.

Стороны договорились об обмене опытом и экспертизой между специалистами Университета Иннополис и мирового лидера в производстве промышленных роботов KUKA, совершенствовании технологий соз-

дания робототехнических комплексов, проведении исследований робототехнического рынка страны и составлении рекомендаций по его развитию, а также о совместной разработке и реализации проектов, направленных на увеличение уровня роботизации на российских промышленных и логистических предприятиях.

Николай Смирнов, директор Центра развития промышленной робототехники Университета Иннополис: «Для нашего центра это партнёрство – важный стратегический шаг. KUKA – признанный мировой лидер в робототехнической индустрии, и их опыт в создании оборудования и программного обеспечения для нас крайне ценен. Мы намерены совместно реализовывать проекты, которые помогут российским компаниям повышать производительность и внедрять автоматизацию там, где она действительно нужна. Подписание этого соглашения – только начало большой совместной работы».

Пётр Смоленцев, генеральный директор KUKA Россия: «Впервые стратегическое соглашение между Университетом Иннополис и KUKA Россия было подписано ещё в 2019 году. Сейчас промышленная роботизация стала одним из ключевых направлений модерни-

зации российской промышленности – Россия поставила перед собой амбициозную цель: войти в топ-25 мировых стран по плотности роботизации к 2030 году. В 2025 году запущен национальный проект “Средства производства и автоматизации”. Сегодня наши компании подписывают обновлённое стратегическое соглашение, которое поможет нам объединить усилия по развитию рынка промышленной роботизации в стране».

ДЛЯ СПРАВКИ:

Первый Центр развития промышленной робототехники открылся на базе Университета Иннополис в 2024 году. В рамках федерального проекта «Развитие промышленной робототехники и автоматизации производства» центр создаёт единую сеть разработчиков и инженеров, предпринимателей и производителей, научных сотрудников и будущих специалистов. В целях центра – формирование синергии компетенций для внедрения роботов и обеспечение равного доступа игроков рынка промышленной робототехники к инфраструктуре и среде.

robotics-center.ru

KUKA – мировой лидер в производстве промышленных и логистических роботов. С 1986 по 2006 годы промышленные роботы KUKA производились в России. В 2007 года открыто дочернее представительство KUKA AG в России. На сегодня компанию возглавляет Пётр Смоленцев.



Глобальная сеть Cainiao

Компания Cainiao планирует создать масштабную глобальную сеть роботизированных складов в 2026 г., расширяя возможности локального выполнения заказов и доставки для трансграничных платформ электронной коммерции и продавцов по всему миру.

Автоматизированные склады планируется разместить на ключевых рынках, включая Гонконг, Китай, Нидерланды, Испанию, Францию, Германию и США. На складах будут использо-

ваться в основном разработанные компанией Cainiao складские роботы и система планирования на основе искусственного интеллекта.

Вице-президент Cainiao Шуай Йонг говорит: «С наступлением эры ИИ мы ускоряем применение ИИ и робототехники в нашей глобальной сети поставок для улучшения потребительского опыта. Компания стремится значительно расширить охват доставки на следующий день и в течение двух дней со складов на этих рынках. Для Cainiao ИИ – это не просто добавление автоматизации к существую-

щим логистическим процессам. Компания перестраивает логистические операции с нуля, используя ИИ и автоматизацию для изменения способов хранения, перемещения и доставки товаров по всей цепочке поставок».

Cainiao Smart Logistics Network Limited – китайская логистическая компания. Основана в 2013 г. как совместное предприятие 9 компаний, в том числе интернет-гиганта Alibaba Group. Название Cainiao (Цайняо) переводится как зелёная птица или новичок. Штаб-квартира расположена в Ханчжоу.

Университет Иннополис провел окружное совещание по развитию роботизации для промышленников и разработчиков Приволжья

21 апреля в российском ИТ-вузе состоялись заседания и стратегические сессии, которые объединили представителей региональных органов власти, руководителей предприятий, экспертов технических вузов, разработчиков и интеграторов роботов. Результатом встречи стала дорожная карта развития робототехнической индустрии в округе. Организатором выступил Центр развития промышленной робототехники Университета Иннополис.

Встречу открыло пленарное заседание «Импульс развития индустрии: от федеральных задач к региональным решениям», где выступили заместитель Премьер-министра РТ Роман Шайхутдинов, директор Университета Иннополис Дмитрий Вандюков и представители Минпромторга России и Федерального центра компетенций в сфере производительности труда. На сессиях успешными проектами и практиками поделились специалисты Центров развития промышленной робототехники на базах ЮУрГУ, НГТУ им. Р.Е. Алексеева, ТГУ, «Промобот», Тесвел и ВПГ Лазеруан, а также эксперты Консорциума робототехники, Национальной ассоциации участников рынка ро-

бототехники и других компаний. Центральным событием мероприятия стала стратегическая сессия «Развитие и формирование региональных программ, потенциал и вызовы Приволжского федерального округа в области развития промышленной робототехники». Участники в командах работали над проектом региональной программы развития промышленной робототехники. На площадке состоялось подписания соглашений о сотрудничестве между Федеральным центром компетенций в сфере производительности труда, компаниями-интеграторами и центрами развития промышленной робототехники.



Для участников встречи были организованы экскурсии в технопарк в сфере высоких технологий «ИнноПарк» с демонстрацией робототехнических комплексов, беспилотных аппаратов и сварочных роботов – проектов Центра развития промышленной робототехники Университета Иннополис. Николай Смирнов, директор Центра развития промышленной робототехники Университета Иннополис отметил, что Татарстан занимает пятое место по масштабам роботизации в стране, а ИТ-вуз является драйвером разработки робототехнических решений в регионе.

В 2018 году на базе университета открылся один из первых в стране Центров компетенций НТИ по технологиям компонентов робототехники и мехатроники, а в 2024 году мы ВУЗ стал первым в России Центром развития промышленной робототехники, получившим статус головного и курирующим работу ещё семи подобных центров-спутников в других регионах. Университет накопил уникальную экспертизу в создании и упаковке сложных робототехнических решений под задачи промышленности и готов делиться этим опытом. Фото: пресс-служба Университета Иннополис.

Паллетирование смешанных коробок станет доступно ABB Robotics



Калифорнийская компания Jacobi Robotics, специализирующаяся на физическом ИИ для автоматизации складов, объявила о сотрудничестве с ABB Robotics, в рамках которого программное обеспечение OmniPalletizer от Jacobi будет интегрировано в портфель роботизированного оборудования и программного обеспечения.

Это сотрудничество предоставит сети системных интеграторов ABB Robotics готовый к использованию, воспроизводимый способ внедрения системы паллетирования смешанных коробок на основе ИИ без необходимости создания инфраструктуры для последовательного выполнения операций, перепроектирования производственных площадок или разработки индивидуальных решений.

Паллетирование смешанных коробок – формирование стабильных, готовых к хранению паллет из текущих, не упорядоченных потоков коробок – является одним из наиболее трудоемких и дорогостоящих ручных процессов в дистрибуции.

В одних только Соединенных Штатах это обходится отрасли более чем в 15 млрд долларов в год в виде прямых затрат на рабочую

силу, а с учетом косвенных затрат – более чем в 50 млрд в долларов в год. Несмотря на свои масштабы, паллетирование смешанных коробок оставалось одним из последних крупных складских процессов, подлежащих автоматизации – до сих пор доступным только крупнейшим предприятиям, способным инвестировать в новые системы последовательной обработки.

Системные интеграторы могут приобрести решение Jacobi OmniPalletizer, интегрированное в промышленные роботы ABB Robotics, напрямую у ABB Robotics, добавляя по мере необходимости элементы, специфичные для конкретного объекта – конвейеры, системы безопасности и датчики – для завершения создания ячейки.

В результате интеграторы получают проверенное программное ядро на базе ИИ, подкрепленное полной технической документацией ABB Robotics, поддержкой интеграции и глобальной сервисной организацией, стоящей за решением.

Ячейки OmniPalletizer устанавливаются в существующие конвейерные линии параллельно с действующими операциями, устраняя необходимость в системах укладки, мо-

дификации производственных площадок и длительных простоях, которые исторически делали автоматизацию смешанных партий недоступной. Каждое внедрение предварительно проверяется с помощью запатентованной системы моделирования Jacobi (цифрового двойника) на основе фактической истории заказов клиента, поэтому производительность, качество паллет и рентабельность инвестиций определяются до размещения заказа на покупку.

OmniPalletizer постоянно улучшается за счет обучения всего парка оборудования и регулярных обновлений программного обеспечения, обеспечивая повышение производительности укладки, использования объема и операционной надежности с каждым внедрением в сети. Это сотрудничество происходит в решающий момент для физических операций. Та же волна развития ИИ, которая привела к значительному повышению производительности в интеллектуальном труде, теперь достигает и физического мира – и компания Jacobi Robotics входит в число первых, кто внедряет эти возможности в производство в масштабах, приближенных к реальным.

Делегация Министерства промышленности и торговли посетила в апреле производство завода ДиКом



Команда завода продемонстрировала делегации во главе со статс-секретарем – заместителем министра Чекушовым Романом Андреевичем ассортимент ДиКом Автоматизации, рассказала о новых разработках и планах.

Особое внимание было уделено автономным мобильным роботам, которые могут решать логистические задачи на самом современном уровне. Среди них первый российский робот-погрузчик DMR Carrier P, роботы для перевозки стеллажей DMR Carrier 600/1200, робот для перевозки KLT ящиков DMR Carrier B, а также высокоманевренная автономная мобильная платформа DMP. Была продемонстрирована

работа автоматизированных систем хранения ДиКом Лифт и ДиКом AS-RS P, которые решают наболевшую проблему нехватки площадей на производствах и складах. Вместе с мобильными роботами и роботизированными пристаночными ячейками ДиКом они образуют готовые «связки» для автоматизации производственных и логистических процессов.

Компания рассказала о своих ближайших планах – автоматизированных складах для ящиков AS-RS B и складах шаттлового типа. Большинство разработок ДиКом Автоматизации уже имеют сертификат Минпромторга как продукция российского производства.

1 июля в Москве пройдет Логистический Бизнес Пикник

1 июля 2026 года в Москве состоится одно из ключевых летних событий отрасли – «Логистический Пикник», бизнес-конференция в формате круиза по Москва-реке, организованная в рамках международного проекта «Логистика Будущего».

На один день более 150 топ-менеджеров логистического рынка – представители 3PL-операторов, e-commerce, девелоперов и транспортных компаний – сменят привычные офисы и склады на палубу теплохода, чтобы обсудить ключевые тренды, обменяться практическим опытом и выстроить деловые связи. В центре программы – три ключевых блока: инновации и автоматизация складов (включая роботизацию, WMS и цифровизацию), развитие промышленных парков и инвестиционные перспективы рынка, логистика как сервис и управление цепями поставок в новых условиях. Особенностью мероприятия станут открытые дебаты и разбор реальных кейсов без презентационных фильтров – с акцентом на практику, экономику решений и ошибки внедрения.



Конференция пройдет на комфортабельном теплоходе «Императрица» по центральному маршруту Москва-реки. Формат деловой программы объединит профессиональную дискуссию и неформальное общение, способствуя формированию новых партнерств.

«Логистический Пикник» является частью серии конференций «Логистика Будущего», которые проводятся в России и странах СНГ более 16 лет. Участие возможно по предварительной регистрации. Количество мест ограничено.



Регистрация: logpiknik.ru, логпикник.рф



Регистрация: logpiknik.ru, логпикник.рф



СДЭК объявляет о назначении нового генерального директора

22 апреля 2026 года должность занял Ткачёв Артем Владимирович. На новой должности Артем Владимирович намерен активно развивать компанию, сосредоточив усилия на поиске инновационных подходов к ведению бизнеса и переходу организации на качественно новый уровень.

«Вместе с партнерами мы будем и дальше последовательно развивать СДЭК как цифровую платформу. Усиливать ключевые направления бизнеса и расширять продуктовую линейку. Наш фокус – масштабирование логистических и сопутствующих сервисов, развитие цифровых каналов и продуктов, а также повышение операционной эффективности за счёт технологий и работы с данными. Это позволит нам ещё больше укрепить позиции на рынке и создать устойчивую основу для дальнейшего роста компании», – отметил Артем Ткачёв.

Артем Владимирович получил образование в России и Германии (Университет г. Пассау, 2005 г., Государственный университет

управления, Москва, 2006), обладает многолетним опытом работы в российских и международных компаниях, где занимался вопросами корпоративных финансов и стратегического развития. Также имеет значительный опыт работы в компании логистического профиля, где входил в состав правления и внёс весомый вклад в развитие бизнеса, обеспечив рост ключевых показателей и укрепление позиций компании на рынке.

Артем Владимирович пришёл в компанию СДЭК в сентябре 2024 года на должность финансового директора, затем занял пост первого заместителя генерального директора. За время работы он продемонстрировал высокий профессионализм в области корпоративных финансов и стратегического планирования. Благодаря глубокому пониманию логистической отрасли внёс значительный вклад в оптимизацию финансовых процессов компании и укрепление её позиций на рынке.

Под руководством Артема Ткачёва на позиции финансового директора СДЭК, компа-

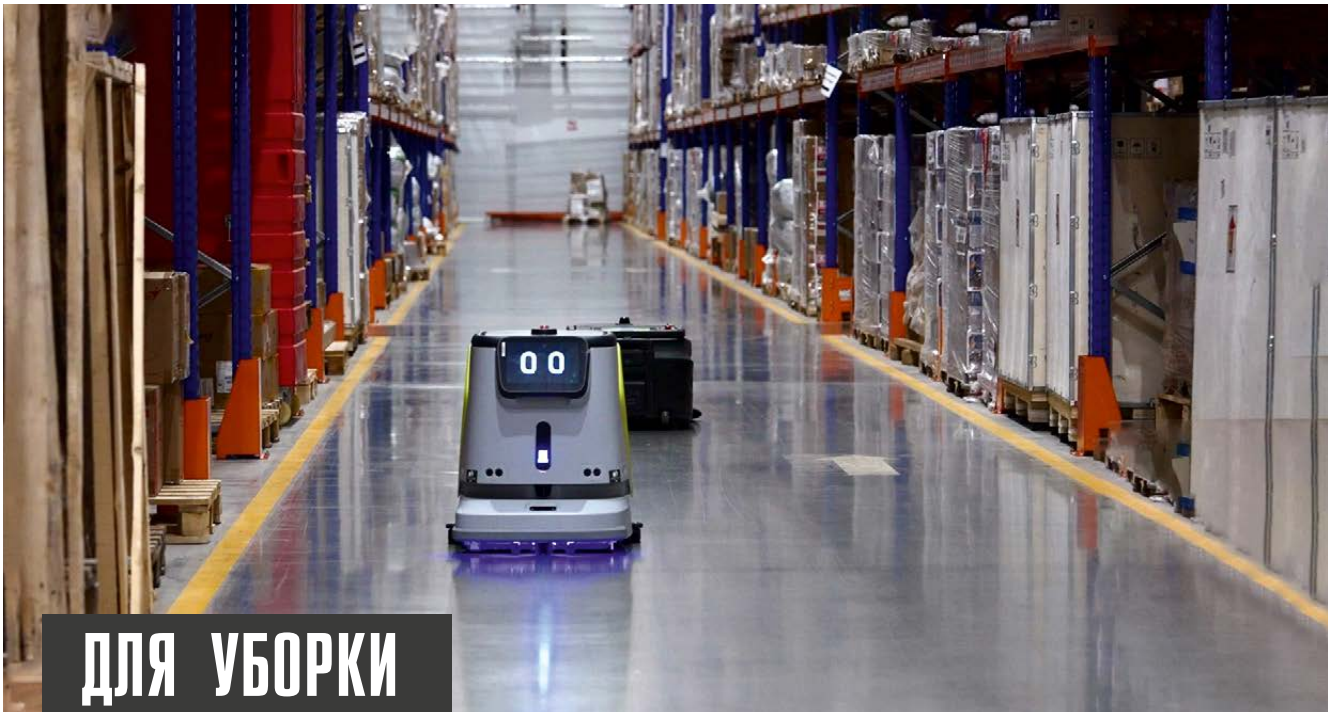


ния продемонстрировала устойчивые финансовые результаты. По итогам 2025 года выручка выросла на 14% и составила 47,8 млрд рублей, а чистая прибыль увеличилась на 113%. При этом компания сохраняет финансовую устойчивость, работает без чистого долга и полностью самофинансируется.

Ранее должность генерального директора занимал сооснователь СДЭК Вячеслав Пиксаев. Он продолжит формировать стратегическое видение компании в составе совета директоров.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

ТЕКСТ Александр Калугин,
фото SPI Robotics



ДЛЯ УБОРКИ

СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

Компания SPI Robotics внедряет комплексное решение по уборке складов без участия человека. Новейшие роботы-уборщики самостоятельно находят мусор, распознают загрязнения, быстро и качественно наводят чистоту на больших площадях. Эффективность таких устройств уже доказана практикой применения в нескольких компаниях с крупными складскими помещениями.

Тренд на роботизацию

Роботизированная уборка складских помещений на повестке дня уже не первый год. Современные устройства лучше и быстрее людей в автоматическом режиме выполняют гораздо больший объем задач. Современный рабочий инструмент помогает передовым компаниям автоматизировать процесс уборки и экономить бюджет на клининг.

Надежным поставщиком и интегратором роботизированных решений для складских помещений выступает компания SPI Robotics. По всей России она уже внедрила более 800 клининговых роботов. Бренду доверяют благодаря официальной гаран-

тии, наличию склада запчастей в России, опытным инженерам и положительным отзывам клиентов из разных регионов страны.

Pudu CC1 и Pudu MT1

Самым популярным роботом для влажной уборки за последние три года стала модель Pudu CC1, которая стала достойной альтернативой профессиональным поломоечным машинам и успела доказать надежность на практике. Робот не нуждается в управлении оператором и выполняет влажную уборку с производительностью 700-900 м²/ч. В конструкции Pudu CC1 сверху есть камера обзора, основной и твердотельный лида-

ры, ультразвуковой радар, датчики касания бампера и перепада высоты, а также RGBD-камеры глубины. Всё это помогает роботу во время уборки ориентироваться в пространстве и с легкостью объезжать препятствия. Устройство легко обслуживать: с помощью док-станции зарядка, наполнение и слив воды производятся автоматически. Продолжительность работы на одном заряде составляет около 5 часов, что позволяет с перерывами на подзарядку убирать до 12 000 м² в сутки. Отчёт на мобильное устройство поступает в простой и понятной форме.

Робот модели Pudu MT1 выполняет сухое подметание и уборку мусора. Благодаря трёхмерному восприятию окружающей обстановки, комплексу лидаров и датчиков он способен ориентироваться в огромных и сложных пространствах. Наличие ИИ позволяет распознавать мусор и загрязнения, а также выполнять адаптивную уборку. Производительность уборки в стандартном режиме доходит до 1 800 м²/ч, а в режиме уборки локальных загрязнений — до 6 000 м²/ч.

Комплексный подход: парная уборка

Особенность складских помещений в том, что в режиме функционирования в них постоянно образуется мусор. При перемещении складской техники, перегрузке паллет и поддонов неизбежно появляются обрывки ленты, клочки бумаги, щепки, кусочки картона и т.д. И чтобы вымыть пол, сначала его нужно тщательно подмести.

Исходя из этой особенности, на складах и складских комплексах SPI Robotics внедряет такое комплексное решение, как парная уборка. Оно основано на совместной последовательной работе двух роботов-уборщиков. Сначала Pudu MT1 выполняет подметание и собирает мусор: щепу от паллет, бумажки, обрывки ленты, рассыпанные шурупы. Одновременно убираются песок, осколки пластмассы, металлическая стружка.

Затем робот подаёт сигнал Pudu CC1, который завершает процесс наведения безупречной чистоты влажной уборкой. У парной уборки складских помещений есть масса преимуществ. В любое время суток роботы в автоматическом режи-

ме занимаются уборкой без участия людей. Они забирают на себя большую часть рутинного процесса, очищая заданные площади и освобождая клининговый персонал для других задач.

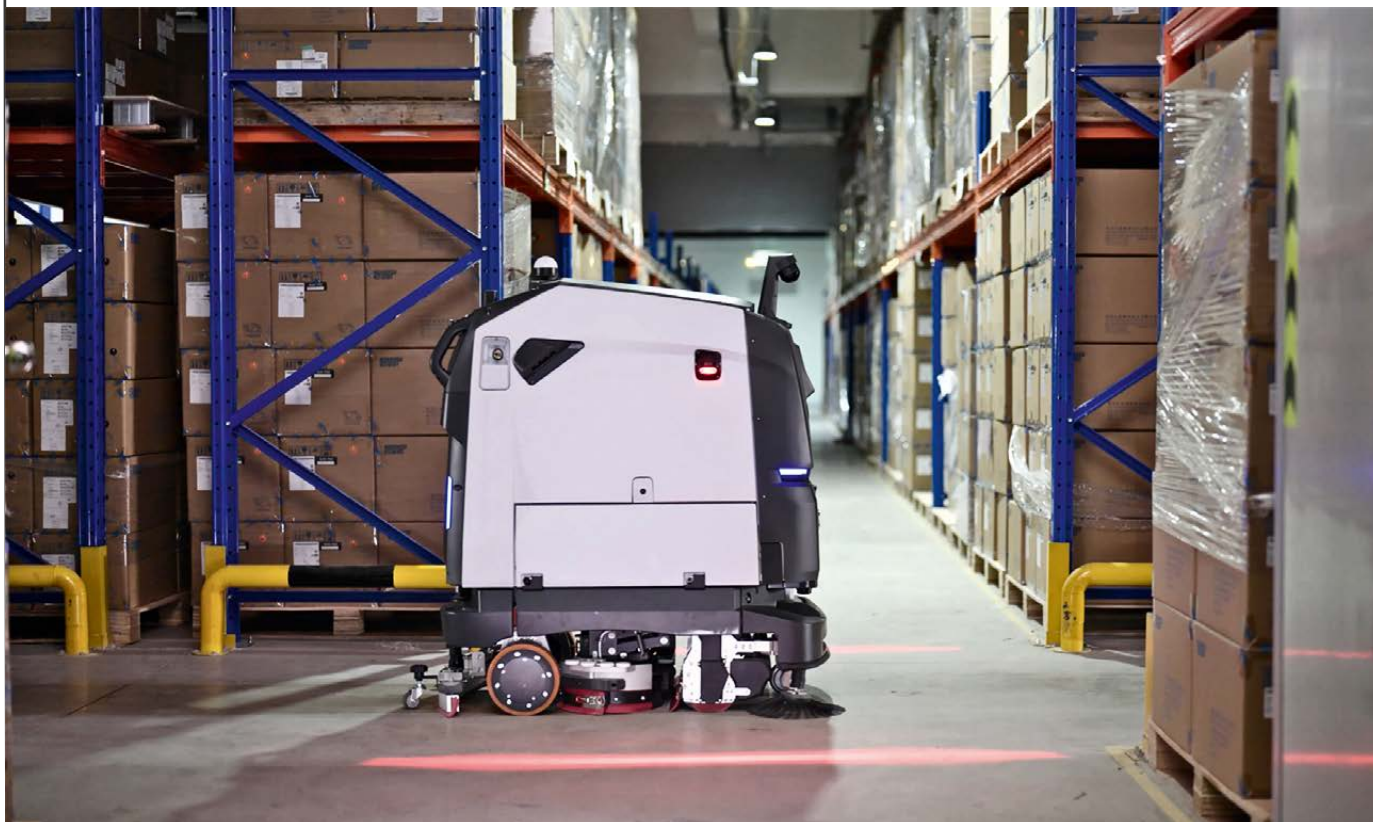
Выгода приобретения роботов-уборщиков Pudu CC1 и Pudu MT1 заключается в том, что в настоящее время на комплекс действует уникальное ценовое предложение. Оно позволяет приобрести инновационных роботов для автоматизированной уборки склада со значительным ценовым бонусом.

Опыт роботизации склада «Биокард»

Уже более полугода роботы Pudu MT1 и Pudu CC1 работают в компании «Биокард». Это одна из крупнейших в России компаний по быстрой доставке грузов в заданном температурном режиме.

Склад компании работает в круглосуточном режиме, что требует непрерывного процесса уборки. Традиционные методы ручной и даже машинной уборки огромной территории уже не так эффективны, как в раньше. Собственник «Биокард» Олег Байков рассказал,





что компания стремится к роботизации большинства процессов, а уборка стала первым шагом к глобальному применению роботизированных технологий на складе, показав отличные результаты и экономическую эффективность.

При погрузке и разгрузке неизбежно образуется мусор. Роботизация склада началась с приобретения робота для сухой уборки Pudu MT1, который подметает площади оперативнее и тщательнее, чем человек. Это позволяет быстрее и безопаснее двигаться складской технике: ричтракам, электротележкам, погрузчикам. Убедившись в эффективности роботизированной уборки, компания «Биокард» приобрела и робота Pudu CC1 для влажной уборки. Сейчас оба работают в паре и настроены на площади около 20 000 м², убирая те зоны, которые необходимы в данный момент. Территория склада большая, и руководство «Биокард» уже планирует усилить штат ещё несколькими роботами модели CC1 для влажной уборки. Основанием для принятия такого решения послужило и то, что сотрудничество

с SPI Robotics оказалось продуктивным в плане консультаций, технической поддержки и соблюдения сервисных обязательств.

Полный отзыв представителей «Биокарда» и парную уборку роботов на этом объекте можно посмотреть на видео в канале SPI Robotics.

Новинка: Pudu BG1

Новинка 2026 года, модель робота-уборщика Pudu BG1, совмещает в себе функции сухой и влажной уборки за один проход. Робот способен распознавать тип загрязнения и выбирать нужный режим для его устранения.

Аппарат оснащён первой в отрасли выдвижной системой уборки края, которая позволяет мыть пол максимально близко к стеллажам.

Он способен функционировать в режиме патрулирования, распознавать и быстро устранять обнаруженные загрязнения. За счёт больших баков для воды и широкой полосы уборки производительность достигает 2 000 м²/ч. Режим патрулирования и точечной уборки позволяет достичь производительности в 6000 м²/ч.

Сегодня важно не оставаться в стороне от технических инноваций и смело внедрять их в повседневную жизнь. Опыт SPI Robotics показывает: в будущее надо двигаться с роботизацией уборки складских помещений. Есть смысл обратиться к специалистам компании, задать интересующие вопросы и получить исчерпывающую информацию о том, как роботизировать уборку вашего склада. **СТ**

Наш телефон
8 800 505 89 81

Наш сайт
pudurobots.ru



смотреть видео



16-я Международная выставка техники, оборудования, средств автоматизации и роботизации для складской и производственной логистики

CeMAT
RUSSIA

15–17 сентября 2026

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Стеллажные системы
- Подъемно-транспортное оборудование
- Автоматизация и роботизация
- IT-решения
- Транспортная упаковка
- Сервисное оборудование
- Логистические услуги





ИСТК:

Проектировщики складской эффективности

С 2001 года ИСТК уверенно удерживает позицию одного из ведущих поставщиков специализированной техники в России. На сегодняшний день компания представлена более чем 40 филиалами и представительствами по всей стране, что обеспечивает работу с заказчиками в любом регионе.

Ключевая направленность ИСТК — комплексное оснащение и сервисная поддержка предприятий в различных отраслях: логистике, лесном хозяйстве, горнодобыче и агропромышленном комплексе. В числе приоритетов компании — поставки современного складского оборудования, внедрение автоматизированных и роботизированных решений в логистику, а также полная техническая поддержка на всех стадиях эксплуатации техники.

Премиальные бренды и сервис полного цикла

Эффективность решений ИСТК подтверждена сотнями завершённых проектов и тысячами поставленных единиц техники. В дилерском портфеле компании представлены флагманские модели ведущих мировых производителей — Xilin, Komatsu, Teu и LGMG, что позволяет оснащать объекты промышленного хранения и складской логистики современным оборудованием.

Главное преимущество для клиентов — сопровождение техники на

всех этапах её жизни: подбор оптимальной конфигурации, монтаж, обучение операторов и постоянное сервисное обслуживание. Широкая региональная сеть филиалов обеспечивает оперативную поставку машин, запасных частей, шин, аккумуляторов и дополнительного оборудования, а 40 сервисных центров гарантируют быструю реакцию на любые неисправности.

XILIN PRO: техника, адаптированная для русских складов

Российский рынок складской логистики переживает серьёзные изменения. С уходом европейских производителей возник острый дефицит надёжной премиальной техники. Параллельный импорт приносит риски по гарантийному обслуживанию и запчастям, а массовые китайские решения часто не выдерживают интенсивной эксплуатации.

Ответ на эти вызовы — новая серия XILIN PRO. Она опирается на 40 лет производственного опыта и на четырёхлетнюю обратную связь российских пользователей, собранную официальным дилером ИСТК. XILIN PRO предлагает технику с увеличенным запасом прочности, вы-

сокой производительностью и конструктивной адаптацией к особенностям наших складов; в разработке участвовали инженеры ИСТК.

Сегмент логистики требует скорости и экономичности, но на рынке много машин с низкой надёжностью и слабой сервисной поддержкой. Ресурс европейских единиц, ввезённых 6–10 лет назад, близок к исчерпанию; параллельный импорт увеличивает затраты на ремонт, а бюджетные новинки не справляются с текущими задачами.

XILIN PRO занимает «золотую середину»: сборка по европейским стандартам для премиум-класса при специальной адаптации под российские условия. Ключевое преимущество перед серым импортом — официальная гарантия от ИСТК, проверенного партнёра с устоявшейся репутацией.

Рынок повернулся на Восток, но в будущем решающими будут не объёмы, а качество. Наступает эпоха осознанного выбора, где важна предсказуемость владения. При таком подходе техника перестаёт быть расходом и становится надёжной инвестицией в стабильную работу склада и прогнозируемые эксплуатационные расходы на годы вперёд.

Стратегия разумной экономии: почему аренда складской техники набирает обороты

Глубокое знание рынка позволяет ИСТК точно решать задачи предприятий по обеспечению надёжной техникой и предлагать современные инструменты управления парком. В последние годы специалисты компании фиксируют растущий интерес клиентов к гибким моделям эксплуатации машин. В ответ ИСТК расширяет направление аренды, предоставляя безопасный и удобный способ обновления складской техники.

Высокие ставки по лизингу и нестабильная экономическая конъюнктура заставляют многие компании отложить капитальные вложения в покупку оборудования. В таких условиях наиболее рациональным и гибким решением становится аренда. Она приносит очевидные экономические преимущества: бизнес из-

бавлен от содержания собственных ремонтных бригад, арендные платежи списываются в расходы и помогают оптимизировать налогооблагаемую базу. Аренда также снижает риски при испытании новых брендов с неопределённым ресурсом, выручает в периоды нехватки оборотных средств и предотвращает ненужные переплаты в условиях финансовой неопределённости.

При переходе на арендную модель критичнее становится выбор надёжного партнёра, нежели конкретной модели погрузчика. В приоритете оказываются качество сервисного обслуживания, бесперебойный доступ к запчастям и возможность быстрой замены техники. Хотя на рынке преобладают долгосрочные контракты, клиенты ценят гибкость в управлении сроками аренды в зависимости от сезонной нагрузки. Кроме того, аренда отлично подходит для «тест-драйва» оборудования перед покупкой: краткосрочные проекты часто перерастают в долгосрочные контракты.

Опираясь на 24-летний опыт сотрудничества с ведущими логистическими операторами, ИСТК создала один из крупнейших арендных парков в стране. По состоянию на начало года в нём около 3000 единиц техники, включая проверенные модели Xilin, Komatsu, LGMG и TEU. Параллельно с классической арендой растёт спрос на комплексный аутсорсинг грузоперемещений. На фоне развития сервисов полного цикла отрасль сталкивается с дефицитом квалифицированных кадров; одним из эффективных ответов становится внедрение робототехники в сферу складского аутсорсинга.

Индустрия 4.0 в деле: ИСТК представляет интеллектуального робота-перевозчика для оптимизации склада

ИСТК выводит на рынок инновационное решение для автоматизации погрузочно-разгрузочных операций — FMR electric pallet truck, роботизированный транспортировщик паллет. Это не просто тележка для склада, а высокотехнологичное

устройство, спроектированное в духе Индустрии 4.0, где массово применяются информационные технологии, автоматизация процессов и элементы искусственного интеллекта.

Устройство создано с учётом актуальных задач бизнеса: оно эффективно работает в стеснённых зонах, существенно сокращает потребность в персонале и заметно повышает общую продуктивность логистики. Несмотря на компактные габариты, грузоподъёмность робота достигает 2000 кг. Интеллектуальная система управления служит «мозгом» аппарата, а современная навигация обеспечивает уверенное ориентирование в сложной, динамичной среде склада. Многоуровневая система безопасности формирует 360°-ный защитный периметр с помощью набора датчиков; робот аккуратно объезжает препятствия и надёжно распознаёт людей, минимизируя риски для сотрудников.

Транспортировщик отличается высокой адаптивностью: он может работать в полностью автоматическом режиме или в ручном управлении по необходимости. Для непрерывной эксплуатации предусмотрены передовые решения электропитания — быстрая замена аккумуляторов и опция автоматической зарядки. Система легко интегрируется в существующую IT-инфраструктуру склада, а встроенное распознавание поддонов обеспечивает точное позиционирование и захват груза без участия оператора. Компактная конструкция и передовые технологии Xilin FMR делают этого робота идеальным выбором для компаний, стремящихся вывести логистику на качественно новый уровень эффективности. **CT**

Хотите обсудить оптимальные решения для вашего склада?

Свяжитесь с нами по телефону:

+8 (800) 775-27-56

Наши специалисты подберут технику, учитывая реальные потребности вашего бизнеса

<https://istk-f.ru>
info@istk.ru

Переезд действующего склада:

Склад редко меняет локацию от хорошей жизни. Обычно бизнес уже уперся в ограничения. Не хватает площади, недостает электрической мощности для запуска конвейеров, невозможно добавить мезонин или расширить зону отгрузки. Причины релокации разные – быстрый рост компании, выход в новые регионы, изменение требований к хранению товарных групп или внезапное расторжение аренды.



СКРЫТЫЕ РИСКИ

И непрерывность операций

ТЕКСТ INTEKEY

Снаружи переезд выглядит как техническая задача по перемещению палет из точки А в точку Б. Для самой компании это масштабный перезапуск целого участка бизнеса под высокой нагрузкой.

Иллюзия управляемого процесса

Пока товар физически помещается на полках, компания часто откладывает решение о релокации. На бумаге склад выполняет свои функции, по факту – уже тормозит отгрузки и ограничивает выручку.

Главная сложность скрыта в синхронизации процессов. Перевезти нужно не только груз и технику. Требуется перевести персонал, перенастроить IT-инфраструктуру, перезаключить десятки договоров и состыковать работу смежных департаментов. Любая забытая деталь сдвигает сроки запуска. Задержка старта ломает график смен, срывает доставку клиентам и бьет по репутации компании. Переезд склада требует формата отдельного проекта с выделенным управлением.

Дорогая ошибка с помещением

Проблема часто закладывается еще на этапе подписания документов по новой площадке. Принимая склад в условиях дефицита времени, акты осмотра подписывают формально. Детальная фиксация состояния бетонного пола, доквеллеров, ворот, инженерных сетей и бытовых помещений уходит на второй план. Последствия наступают при выезде со старого объекта. Компания внезапно получает счет на устранение повреждений, которых не наносила. Трещины в полу были до заезда, док давно требовал ремонта, а освещение имело естественный износ. Без юридически грамотной фиксации на входе и выходе эти издержки ложатся прямым убытком на бюджет релокации.

Люди – главный риск проекта

Самый непредсказуемый ресурс при переезде – линейный персонал. Быстро найти и вывести в штат 50, 70 или 100 человек на новый объект крайне сложно. Изменение привычного маршрута, транспортной до-

ступности или графика работы неизбежно приводит к потере части команды.

Релокацию необходимо просчитывать вместе с кадровой стратегией. Заранее определяются костяк команды, который переходит на новую площадку. Согласовываются условия удержания, организуется корпоративный транспорт. Параллельно HR-блок и логистика рассчитывают потребность в аутсорсинге, планируют вывод дополнительных смен и готовят инструкции для быстрой адаптации новичков. Запуск пустого склада без готовой команды обнуляет любые усилия по перевозке товара.

Новая жизнь подрядчиков

На новом складе заново собирается вся привычная среда. Вывоз мусора, круглосуточная охрана, интернет, корпоративная связь, поставка расходных материалов, обслуживание погрузочной техники, пожарная безопасность – все эти процессы требуют перезапуска.

На старой площадке контракты работают по инерции. На новом месте договоры нужно переподписать,

а сервисы настроить заново. Здесь часто выясняется, что процессы существуют, но владельцы этих функций в момент переезда не определены. Бухгалтерия оплачивает счета, начальник склада контролирует отгрузки, но кто именно физически вызывает подрядчика для монтажа сетей на новой площадке — остается открытым вопросом.

Почему буксует внутренний план

Компания может расписать сотни задач, назначить ответственных и составить красивые графики. Проблема кроется в текущей загрузке. Начальник склада, HR-специалисты, бухгалтерия и IT-отдел уже заняты операционной работой на 90—95%.

Выполнение задач по переезду в режиме «остаточного времени» приводит к срыву сроков. У сотрудников физически нет ресурса глубоко погружаться в стыковочные процессы между отделами. Операционная команда должна обеспечивать текущую отгрузку, приемку и работу с клиентами. Именно поэтому для релокации формируется выделенная проектная группа. Она занимается исключительно анализом, сроками, подрядчиками и решением нестандартных ситуаций, снимая эту нагрузку с действующего склада.

Столкновение учета и физики

В информационной системе склад выглядит прозрачно. Известны высоты палет, выделен брак, возвраты обработаны, стеллажи соответствуют габаритам груза.

При физическом перемещении всегда находятся расхождения. Выявляются неопознанные коробки. Обнаруживается товар без понятного статуса в системе. Физическая высота палеты превышает уровень хранения на несколько сантиметров, требуя оперативной перевески балок. Часть товара лежит вне нормальной логики учета, в зонах, о которых знает только старший смены.

Особенно сложная ситуация складывается с возвратами. В период активного развития e-commerce они часто поступают в систему с задержкой или в смешанном виде. Из-за

этого первые 95% груза перевозятся быстро, а оставшиеся 5% отнимают максимум времени на ручную идентификацию и возврат в контур учета.

Переезд как инструмент очистки

Релокация имеет сильный сопутствующий эффект — она работает как глубокий аудит. Собственник бизнеса получает реальную картину состояния запасов без сглаживания.

Становится виден точный объем неликвида, зависших возвратов, просрочки и поврежденного товара. Это идеальный момент для легализации остатков. Заказчик принимает решение утилизировать брак на старой площадке, сэкономив деньги на его перевозке, либо выделяет под неликвид отдельную, более дешевую зону хранения на новом месте.

Проектный подход: кейс INTEKEY

Нормальный переезд начинается с экспресс-анализа ограничений и рисков. В одном из недавних проектов заказчик — крупная федеральная сеть магазинов одежды — получил уведомление о расторжении аренды. Склад был продан, и на поиск новой площадки, найм людей, запуск и полный перенос операций у компании оставалось ровно три месяца.

Для решения этой задачи была привлечена проектная команда INTEKEY. Наши специалисты взяли на себя полный цикл подготовки и реализации. За короткий срок мы осмотрели 29 локаций, составили детальный шорт-лист с оценкой рис-

сков и скрытых платежей, и помогли заказчику выбрать оптимальный объект. Далее инженеры INTEKEY спроектировали технологию обработки товара на новых фронтальных стеллажах с выделенной зоной подпитки. Мы составили жесткий план мероприятий на стыке всех департаментов клиента: IT, HR, финансов и логистики. Проектная команда также взяла на себя сопровождение сдачи старого склада, помогая вернуть арендуемое имущество без штрафных санкций.

Запуск без остановки продаж

В рамках физического переезда мы переместили около 45 тысяч коробов (порядка 3,5 тысяч палетомест) на 120 машинах. Переезд был спланирован на 7 дней, по факту команда INTEKEY завершила его за 4 дня. При этом отгрузки для e-commerce, работа собственного интернет-магазина и подсортировка в розничную сеть продолжались в штатном режиме. Параллельно мы успели подготовить новую топологию, оснастить рабочие места камерами для прослеживаемости товара, закрыть часть кадровой потребности аутсорсингом и решить вопрос с неликвидом.

Главная задача логистики — обеспечить продажи. Цель проектной команды INTEKEY в таких интеграциях — сделать так, чтобы компания продолжала работать, люди четко понимали свои роли, а коммерческий директор получал информацию о переезде из плановых отчетов, не замечая сбоев в бизнес-процессах. **CT**





РЕПОРТАЖ С ЮБИЛЕЙНОЙ ВЫСТАВКИ TRANSRUSSIA | SKLADTECH 2026

МОСКВА – с 17 по 19 марта в МВЦ «Крокус Экспо» было тесно. Юбилейная 30-я выставка TransRussia и 5-я специализированная экспозиция SkladTech собрали более 550 компаний из 17 стран. И если раньше склады ассоциировались с тишиной и стеллажами, то в этом году всё гудело, ездило само по себе, требовало гигабайтов и умных алгоритмов.

WMS: Дирижёр склада, без которого оркестр молчит

Покупать новую технику, не меняя систему управления складом (WMS), — всё равно что купить Ferrari и залить в бак керосин. Эффекта не будет. На SkladTech 2026 это понимали все. Массовый переход к «лёгким» и облачным WMS-решениям стал главной новостью в сегменте ПО. Бизнесу больше не нужны монстры, которые внедряются годами.

Компания «Логистик АйТи» (разработчик «1С:Логистика.Управление складом») представила концепцию «цифрового двойника» склада. Теперь можно смоделировать перепланиров-

МОЗГ, ТЕЛО И БУДУЩЕЕ СКЛАДА



WMS, техника и роботы на SkladTech 2026

ку или запуск робота в виртуальной среде — без остановки работы и риска ошибиться.

Отечественный ответ. На фоне ухода западных вендоров российские WMS чувствуют себя уверенно. Продукт «Клеверенс. WMS» активно обсуждался как пример системы, которая легко интегрируется и с китайской техникой, и с RFID-метками. Отдельного внимания заслужила **FONBET WMS**: разработчик сделал ставку на внедрение за 2–3 недели — хит для малого и среднего бизнеса, который только встаёт на путь автоматизации.

Компания ATEUCO — разработчик, производитель и поставщик оборудования и ПО для автоматизации складских процессов. На стенде были представлены собственные решения: **TOOLSiD** — си-

стема управления и учёта, которая хранит и анализирует данные, автоматизирует выдачу ТСД, СИЗ и расходников под задачи склада.

TMDM — MDM-платформа, обеспечивающая централизованное управление ТСД и полный контроль их жизненного цикла. Премьера **inCharge** — новой системы управления и зарядки аккумуляторов — показала, как повысить готовность парка ТСД к работе. На выставке **ATEUCO** продемонстрировала, как связка **TOOLSiD**, **TMDM** и **inCharge** превращает склад в управляемый по данным актив, объединяя IT и логистику в единую систему эффективности.

Результаты напрямую отражаются на деньгах и управлении: меньше простоев и случайных поломок, сокращаются лишние за-

купки, растёт отдача от имеющейся техники — склад приносит больше при тех же ресурсах.

Для руководителя это единая прозрачная картина по всем площадкам: кто и чем пользуется, где узкие места смен и как работают регламенты. Такой подход повышает личную эффективность, упрощает стратегические решения и позволяет внедрять новые IT-решения без «пожарного режима» — на основе живой аналитики склада.

Компания **ООО «ЛСС»** представила обновлённую стандартную версию WMS-системы **Artwms**, готовую к запуску «из коробки» и ориентированную на склады различного назначения.

Новая версия охватывает ключевые складские процессы. В блоке приёмки и размещения реализова-





ны ановая и внеплановая приёмка, работа с моно- и микс-паллетами, поддержка маркировки «Честный ЗНАК» и ЕГАИС, ввод атрибутов запаса, а также настраиваемые стратегии поиска мест для размещения товара на складе. Обработка заказов включает автоматическое и ручное формирование волн, генерацию списков отбора, кластерный и консолидированный отбор, весовой контроль, проверку маркировки на этапах отбора и упаковки, а также подготовку заказов под форматы FBS и FBO. В части отгрузки реализованы консолидация заказов по рейсам и подтверждение операций с использованием терминалов сбора данных.

Особый интерес посетителей вызвала новая линейка вариантов внедрения системы, позволяющая подобрать оптимальный формат проекта в зависимости от задач бизнеса. В неё входят решения Lite для быстрого запуска базовых процессов с арендой лицензий, Standard — с настройкой под особенности склада, и Custom — для сложных, высоконагруженных и мультиклиентных складов с большим количеством интеграций.

Такой подход позволяет гибко балансировать между функциональностью, сроками внедрения и моделью использования системы, что особенно актуально на фоне растущего спроса на российские WMS-решения.

Компания «АНТ Технолджис», российский разработчик IT-решений для складской логистики, с 2024 года ежегодно участвует в TransRussia. Ключевой фактор — выделенная экспозиция SkladTech с деловой программой, которая привлекает качественную аудиторию: руководителей складов, логистов, IT-директоров. На стенде показали два флагманских продукта: **WMS ant LVision** — российская WMS с 20-летним опытом, надёжный инструмент для автоматизации склада, и **YMS ant Time Slot Management** — система управления двором и слотами, которая сокращает очереди машин, выстраивает коммуникацию склада и транспорта, ускоряет обслуживание. Стенд компании посетили разные специалисты — от собственников небольших складов до руководителей крупных РЦ. Кто-то интересовался только WMS, кто-то — только YMS, а некоторые присматривались к обоим решениям для комплексной автоматизации. Посетители ценят возможность получить автоматизацию склада и управление двором в единой связке. Всё больше компаний выбирают использование решений по подписке. Формат позволяет работать с качественным ПО без крупных инвестиций — платить только за фактическое использование. А наличие тестового доступа часто становится первым

шагом к сотрудничеству: заказчик может убедиться в эффективности системы до финального решения.

Участник выставки **Компания Технологии учета** — российский эксперт в области разработки и внедрения интеллектуальных систем управления складом (WMS). Основная миссия компании заключается в цифровой трансформации складской логистики и учета, внедрении решений для адресного хранения и превращении хаотичных процессов в прозрачную, контролируемую и высокоэффективную систему. Собственная разработка, система для автоматизации склада — **AS WMS**, создана на базе платформы «1С: Предприятие 8», что гарантирует бесшовную интеграцию в существующую IT-инфраструктуру большинства российских предприятий. **AS WMS** автоматизирует полный цикл складских операций, используя ТСД на ОС Android для оптимизации процессов, повышения прозрачности и снижения влияния человеческого фактора. Решение **AS WMS** позволяет автоматизировать как небольшие склады (версия Lite), так и складские комплексы крупных 3PL-операторов. Внедрение системы позволяет компаниям повысить скорость обработки заказов, точность комплектации



и эффективность учета товаров по серийным номерам и срокам годности. Выбирая AS WMS, бизнес получает не просто программное обеспечение для ТСД, а мощный инструмент для масштабирования. Автоматизация позволяет сократить влияние «человеческого фактора», уменьшить количество

ошибок при сборке заказов до 99% и значительно повысить скорость обработки грузов.

Участие **компании Октрон**, международного дистрибьютора, было реализовано совместно с партнерами: **РСТ-Инвент, Меркодед, Атеуко, Силтэк и Сканпорт**. На стенде представлялись решения в области Auto ID и складской автоматизации: терминалы сбора данных, RFID-оборудование, роботизированные технологии уборки, электронные ценники, системы маркировки, а также программные решения для учета и управления складскими процессами. По итогам выставки можно отметить ключевой сдвиг: компании больше не рассматривают технологии как долгосрочную инвестицию «на вырост».

Основной запрос — прикладной эффект, понятная экономика и возможность быстрого пилотирования. Практически все диалоги сводились к трем вопросам: какой экономический эффект дает решение, как быстро его можно внедрить и можно ли протестировать в реальных условиях. Заказчики ищут инструменты, которые можно встроить в существующие процессы и сразу получить измеримый результат.

Компания **«РСТ-Инвент»** представила на выставке решение для полностью автоматизированной приемки товаров на складе. В основе решения — RFID-тоннель RST-TUNNEL, который обеспечивает бесконтактное одновременное считывание всех RFID-меток внутри коробки с формированием полного пакета данных по каждой единице товара. Информация моментально передается в 1С WMS, ERP или RST-REPORT. При интеграции с системой маркировки «Честный ЗНАК» решение позволяет сразу идентифицировать всю продукцию без поштучного сканирования кодов, что значительно ускоряет приемку и снижает влияние человеческого фактора. Спрос смещается в сторону решений, которые можно быстро протестировать на пилоте и масштабировать при подтверждении эффективности. Именно та-



кие подходы сегодня определяют выбор технологий на рынке складской автоматизации.

Техника в центре внимания: от погрузчиков до систем хранения

Если отойти от мониторов с WMS-интерфейсами, становится понятно: основу экспозиции составляет классическая, надёжная техника для тяжёлой работы.

Колёса, вилы и металл. В павильонах было шумно от двигателей вилочных погрузчиков и ричтраков.

Ежегодно **компания Asia MH**, эксклюзивный дилер подъёмно-транспортного и складского оборудования HELI в России, демонстрирует новейшие разработки ведущего китайского производителя — **ANHUI HELI FORKLIFT GROUP Co.** Нынешний год не стал исключением.

На выставочной экспозиции SKLADTECH 2026 были представлены две абсолютно новые специализированные модели электрических вилочных погрузчиков с литий-ионными аккумуляторными батареями: вилочный погрузчик **HELI серии G2** грузоподъемностью 3,8 т с регулируемой по высоте кабиной (450 или 900 мм) и портовый вилочный погрузчик **HELI серии H4** грузоподъемностью 3–3,5 т с габаритной высотой 1730 мм. На сегодняшний день эти электропогрузчики с литий-ионными АКБ — единственные на российском рынке модели, значительно расширяющие спектр возможных условий эксплуатации по сравнению с традиционными вилочными погрузчиками.

Сочетание передовых технологий и высоких стандартов каче-





ства делает их эффективным решением для современных логистических процессов, в том числе при работе с нестандартными грузами или в пространствах с ограничениями по ширине и высоте. Высокая производительность, надежность, минимальное энергопотребление, устойчивость, интеллектуальные системы управления и безопасности позволяют клиентам существенно сократить эксплуатационные расходы. При разработке данных моделей инженеры ANHUI HELI FORKLIFT GROUP Co. применили собственные инновационные решения, обеспечивающие стабильность работы техники, легкость управления, улучшенную обзорность и значительно повышенный комфорт оператора.

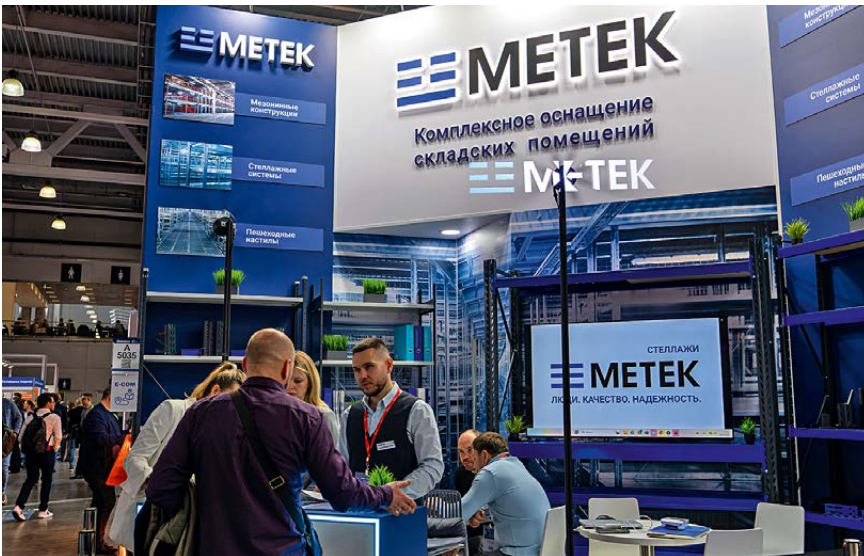
Все дни выставки компания Asia MH проводила серию презентаций, в рамках которых были продемонстрированы ключевые преимущества новых моделей серий G2 и H4, подробно освещены технологические новшества и даны ответы на вопросы профессионалов отрасли.

Тракресурс представил новое семейство **электромобильных вилочных погрузчиков TRF 5**. Они предназначены для решения различных задач в сфере логистики и складирования, обеспечивая высокую производительность при минимальных затратах энергии. Благодаря современным системам новые погрузчики достигают высокой скорости подъема и перемещения грузов, что значительно сокращает время обработки и повышает эффективность работы.

Одним из ключевых преимуществ новой серии является онлайн-система управления (SMOS) — это интеллектуальная информационная система, использующая облачные вычисления для мониторинга и оптимизации работы погрузчика. С ее помощью можно следить за работой техники и водителей в режиме реального времени. Платформа программного обеспечения системы объединяет в себе информацию и данные, собранные интеллектуальными терминалами для обеспечения простого управления парком, снижения эксплуатационных расходов, повышения общей эффективности и безопасности.

В дополнение к оптимальным решениям для бизнеса компания **Тракресурс** представила внутрискладскую технику Noblelift, в том числе погрузочную машину NR530. Несмотря на компактные габариты, ее производительность впечатляет — до 3180 м²/ч. Машина способна работать без перерыва 3-4 часа. Также был представлен ричтрак Noblelift RT20PRO, способный функционировать в экстремальных условиях отрицательных температур вплоть до -25°C. Закрытая кабина с мощным отопителем, подогревом сидений и стеклом создает комфортную рабочую среду даже в самые суровые холода.





Компания **METEK**, специализирующаяся на комплексном оснащении складских и логистических комплексов, представила на выставке свои **стеллажные системы**. Компания продемонстрировала полный спектр стеллажных решений. В экспозиции были представлены лёгкие полочные, усиленные полочные, среднегрузовые и паллетные стеллажи. Решения разработаны для эффективного хранения различных типов грузов и отличаются высокой надёжностью, грузоподъёмностью и адаптацией под задачи современных складов. Отдельное внимание компания уделила презентации дилерской программы. Посетители смогли узнать о специальных условиях сотрудничества, технической поддержке и возможностях работы с продукцией **METEK**. За 18 лет ра-

боты **METEK** зарекомендовала себя как надёжный поставщик мезонинных и стеллажных конструкций, накопив значительный опыт конструкторских решений и инженерных разработок. Компания оснащает складские помещения разного типа — от частных хозяйственных блоков до крупных объектов. В распоряжении — парк высокотехнологичного оборудования на площади почти 15 000 кв. м. Компетенции компании позволяют разрабатывать индивидуальные решения: от штучного стеллажа до масштабного мезонина для склада в несколько десятков тысяч квадратных метров.

НПО «Композит» — российский производитель резиновых гусениц и цельнолитых шин, один из ведущих российских производителей износостойких резиновых изделий.

Предприятие основано в 1992 году как научно-производственное объединение. С 2022 года компания активно развивает направление импортозамещения — производство цельнолитых шин и резиновых гусениц для строительной техники.

Завод оснащён современным высокотехнологичным оборудованием, собственной лабораторией по разработке резиновых смесей и многоуровневой системой контроля качества. Более 1000 специалистов обеспечивают выпуск продукции, соответствующей строгим отраслевым стандартам. НПО «Композит» реализует полный цикл производства — от научных исследований и патентованных разработок до изготовления продукции под задачи заказчика.

Особый интерес для складской логистики представляет линейка цельнолитых шин **Composit** для вилочных погрузчиков. Монолитная конструкция не требует подкачки воздуха и полностью устойчива к проколам, гвоздям, металлической стружке и воздействию агрессивных сред. Шины выдерживают интенсивные нагрузки, эффективно гасят вибрации и помогают снизить простои техники.

Продукция выпускается в широком ассортименте, включая маркированные варианты для «чистых» складов, и подходит для погрузчиков грузоподъёмностью от 1,5 до 3 тонн. Высокая износостойкость позволяет снизить эксплуатационные расходы и повысить безопасность складских операций.



Точность учёта и вес

Огромный интерес вызвало оборудование для маркировки и сканирования. Компания **«РСТ-Инвент»** на совместном стенде с **OCTRON** произвела фурор, показав RFID-тоннель для автоматической приёмки товаров. Технология позволяет считать содержимое целой коробки за секунды, сокращая трудозатраты на 70% — то, что нужно в эпоху кадрового голода.



Роботы не для шоу, а для дела

Одним из гвоздей программы стала «Робоарена» — новинка этого года. Организаторы (ITE Group) сознательно отказались от формата цирка. «Мы хотим показать технологии как действительно работающий инструмент, который может быть не очень зрелищным, но однозначно полезным», — заявила Наталья Ломунова, директор выставки TransRussia.

Яндекс, FIRST и KUKA гоняли свои автономные тележки прямо в павильоне, имитируя нагрузку маркетплейсов. Компании больше не спрашивают: «Сколько стоит робот?». Они спрашивают: «Как быстро он окупится?» и «Сможет ли работать с нашим ассортиментом?».

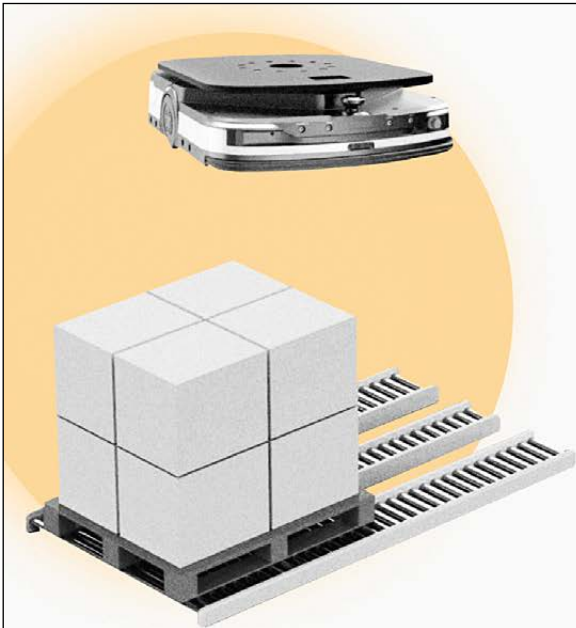
«Рынок готовится к обязательной роботизации, — делятся наблюдениями аналитики INTEKEY. — На совещаниях высокого уровня обсуждается введение ограничений на ввод крупных складов без автоматизации». По оценкам экспертов, ёмкость рынка роботизации на ближайшие 5 лет составляет около 230 млрд рублей, причём доступно уже более 30 типов решений.

SkladTech 2026 доказал: российская логистика переживает тектонический сдвиг. WMS и цифровые двойники становятся драйверами склада. Классическая техника остаётся основой, но требует умной обвязки. Роботы постепенно переходят из разряда экзотики в норму. Как выразился один из спикеров пленарной сессии: «Мы живём уже не в окно возмож-

ностей, а в витрину. Выбирай, иначе выберут без тебя». TransRussia/SkladTech 2026 стала той самой витриной, где было видно, кто уже собрал свой склад из мозга, тела и будущего, а кто ещё примеряет костюм прошлого. Главный вывод, который увозят с собой логисты и ритейлеры: время покупки вилочных погрузчиков «на глазок» прошло. **Бизнес переходит от закупки железа к внедрению операционной системы склада.** Автоматизация — это не про кнопки, а про связанность всего процесса. Участники и посетители благодарят организаторов выставки за предоставленную возможность встретиться на одной площадке обим сторонам рынка — интеграторам и компаниям, ищущим качественные решения.

СТ





Re Industry Expo

24–26

июня 2026

Москва, Тимирязев центр



ESE | EXPO
2026

25 И 28 МАЯ, МОСКВА
МВЦ "КРОКУС-ЭКСПО"

**ПРОЕКТНАЯ ЛОГИСТИКА:
ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ
СЛОЖНЫХ ГРУЗОВ**

 **ВИПФОРУМ**

Подмосковье

26 - 29 мая 2026

Всероссийский

ФОРУМ ЭДО. ЭПД

Что нас ждет в 2026 году

ТЕКСТ Татьяна Терешина,
фото Иван Степанов



Василий Демин
Доктор технических наук,
исполнительный директор,
КСЛ



ЛОГИСТИКА как ОРУЖИЕ:

почему «следуй за клиентом» меняет складское хозяйство

Репортаж с 29-го Московского международного логистического форума
(продолжение. Начало в выпуске март/2026)



фраструктуре. Участники форума зафиксировали: склад перестал быть местом хранения «про запас». Он превратился в операционный хаб мгновенной реакции.

Цифры, которые изменили взгляд на склад

На сессиях прозвучали бенчмарки, которые стоит нанести на стену в зоне логистов:

«Следуй за клиентом» – что это значит для склада? Старая логика: склад работает по плану закупок. Новая логика, озвученная на форуме: склад работает по сигналу спроса. Реальный кейс с ММЛФ-2026 (дистрибьютор стройматериалов): «Заметили: мелкие подрядчики переходят с мешков клея (25 кг) на биг-бэги (500 кг) с доставкой миксерами. За 3 недели перена-

Главный тезис форума: логистика — инструмент конкурентного преимущества. Пока 14% игроков рынка «впали в кому», заморозив инвестпроекты, лидеры роста действуют по формуле: «Создавай продукт или сервис, который сейчас как никогда необходим твоему потребителю». И ключевая роль здесь отводится не маркетингу, а складской ин-

Показатель	Лидеры рынка	Типичный игрок
Оборачиваемость запасов (продуктовый ритейл)	5,5 дней	30–40 дней
Время перенастройки цепочки под новый запрос	72 часа	3–4 недели
Доля роботизации на складе (передовые компании)	35–45% затрат на оборудование	5–10%
Затраты на инфраструктуру и ИТ под роботов	40–55% бюджета автоматизации	10–20%

строили линию фасовки, арендовали бункеровозы у аграриев, переобучили водителей. Результат: захват 30% сегмента за один квартал. Вопрос к завскладу: ваше оборудование готово к смене формата упаковки за 3 недели?

Роботизация: не хайп, а закрытие боли клиента. Спикер от «Магнита» (Илья Кучма, директор по эффективности) дал жесткую формулу: «Автоматизация начинается не с закупки роботов, а с подготовки инфраструктуры. Анализ ровности пола, радиочастотное моделирование, совместимость с WMS. Без этого роботы — просто дорогие игрушки»

Предостережение: не пытайтесь быть всем для всех. «Следуй за клиентом» — это не про расширение ассортимента «на всякий случай». Это про молниеносную доставку именно того, что сейчас болит. В сегменте B2B «Восток-Сервис» сделал модель кон signации запасов для клиентов. Крупные промышленные компании считают ее для себя оптимальной: они больше не тратят деньги ни на запасы, ни на склады. Более того — «Восток-Сервис» арендует у них складские площади. На первый взгляд кажется, что если поку-



патель снял с себя затраты на запасы, то они должны перейти на поставщика. Но это не так. Благодаря более точному интегрированному планированию с клиентами компания держит запасы в разы меньше, чем раньше, а развитая складская сеть обеспечивает быструю подпитку. В сегменте B2C практически все ритейлеры подхватили тренд на готовую еду. Сейчас это приносит им 3-12% выручки — и ожидается кратный рост. Интересно, что «Чижик» полно-

масштабно запустил готовую еду на полку, но в формате заморозки. Это позволило свести потери почти к нулю против 7% в среднем по сегменту. А холодовая цепочка, созданная из сети складов, позволяет быстро и с минимальными затратами подпитывать магазины. Пример из FMCG: Сетевой магазин жалуется: полка под кофе пустеет за 3 дня при поставке раз в неделю. Плохое решение: увеличить страховой запас на складе (заморозка капитала). Хорошее



решение: перейти на ежедневные кросс-докинг-поставки именно по кофе, используя свободные мощности транспорта. Результат: оборачиваемость полки выросла в 2 раза, клиент (магазин) доволен, а склад не захламлен неликвидом.

COMITAS традиционно выступил стратегическим партнером ММАФ-2026, в деловой программе компанию представляли два спикера. В рамках блока «Роботизация склада-I» выступил директор по развитию и взаимодействию с государственными органами **COMITAS** Александр Евсеенко с темой «Автоматизация и роботизация склада: успешные кейсы, импортозамещение, тренды». Александр подробно рассказал о реализованных объектах **COMITAS** по автоматизации и роботизации. Коснулся такой актуальной темы как импортозамещение, рассказав, что производит **COMITAS** на своем производстве. НИОКР разработки логистического оборудования **COMITAS** осуществляет при поддержке Минпромторга, поэтому Александр поделился информацией о государственной поддержке отечественных производителей средств автоматизации и роботизации. Завершил свое выступление спикер темой высотных автоматизированных самонесущих складов, которые сегодня становятся необходимы практически любому бизнесу для обеспечения кон-



курентных преимуществ. Директор департамента продаж автоматизированных решений **COMITAS** Дмитрий Геллер выступил в качестве эксперта в блоке «От стратегии к тактике» и ответил на многочисленные вопросы гостей форума, касающиеся автоматизации и роботизации логистических и промышленных предприятий. На стенде **COMITAS** посетители могли увидеть самые яркие проекты компании с помощью очков виртуальной реальности. В число роликов вошли:

- Уникальный проект высотного хранилища документов для Московского Архива

- Высотный автоматизированный склад палетного хранения для компании Глобальные напитки (ГК GFD)
- Масштабный полностью автоматизированный склад коробочного хранения для компании Глория Джинс
- Система глубинного хранения для Фирмы «Цикл», где реализована автоматизированная система хранения товаров самой разной номенклатуры.

Гости стенда смогли заглянуть на склады крупнейших российских компаний, реализовавших проекты по автоматизации с **COMITAS** и на практике убедиться, что в условиях высокой ключевой ставки и кадрового дефицита именно технологии становятся драйвером конкурентоспособности.

Руководитель продаж Авито Подработки Олег Вязовский рассказал о том, как оптимизировать процессы, привлекая временных исполнителей. По оценке компании, временная занятость — это тренд, который не просто удерживает позиции, но и набирает обороты. При выборе подработки важны такие критерии как размер выплат, режим работы, график смен, близость к дому, отсутствие требований к опыту работы, периодичность выплат, график и скорость оплаты. Авито — лидер по попу-



лярности среди исполнителей. Подработки можно найти в мобильном сервисе в разделе «Работа». Чтобы найти и выбрать смену понадобится буквально 5 минут, а выйти на подработку можно день в день. 75% средний Fill Rate, 4, 75 средний CSAT, 190+ городов по всей России. Сервис может закрыть тысячи смен одновременно в разных городах.

Артем Алавердян, Исполнительный директор ГК ПроФреш акцентировал внимание на том, как бережливость на складе становится конкурентным преимуществом компании. Устранение потерь — цель аудита склада. PROFRESH Logistic предлагает полный спектр сервисно-логистических услуг в категории fresh/ultra-fresh и помогает ритейлерам эффективно организовать работу РЦ. Максимально простой и понятный интерфейс, доступность данных для формирования аналитики. Скорость и качество доработки функциональности, функциональность системы развивается операционистами со здоровой экспертизой. Пример. Проблема: высокие затраты на основную операцию на складе — комплектация ГЕ. Решение: Убрать дополнительный шаг сканирования ячейки комплектации. Эффект от реализации — экономия 25 минут на 1 комплектовщика в смену. При выработке в 1200 пиков в смену, на круг экономия составила около 1 200 000 руб. Проблема: трудоёмкость регистрации прихода ТС и обработки документов по поставкам. Решение: автоматизировать получение полных данных по ТС, с привязкой к документам-распоряжениям (поставкам). Эффект от реализации — сокращение штата операторов с 7 человек в смену до 3, с последующим сокращением до 2 ед. Экономия более 500 000 руб в месяц.

Mercury Logistics — казахстанский 3PL-оператор, входящий в торгово-логистическую B2B-экосистему Mercury Solutions, — представил два доклада, вызвавшие живой отклик у аудитории. Экосистема обеспечивает взаимодействие на рынках Казахстана, ЕАЭС

и Китая, объединяя три направления: Mercury Logistics (склады класса А и 3PL), Mercury X (цифровая B2B-платформа полного цикла импорта из Китая) и DSF (складская и магистральная логистика, полный цикл дистрибуции). В Алматы, Астане и Шымкенте реализуется проект строительства складских комплексов класса А общей площадью 250 000 м², из которых 140 000 м² — в Алматы; площадь четырёх складов первой очереди — 44 500 м².

Генеральный директор Mercury Solutions Нурмат Суеркулов поделился опытом выстраивания логистической модели для выхода на рынок Казахстана, где привычные российские подходы просто не работают. Консолидация розничных сетей здесь составляет лишь 25% против 65% в России, средний уровень запасов на складе — 21-50 дней, совокупные логистические косты достигают 19% от оборота. Расстояния, долгая зима и слабая промышленность диктуют другую логику: опираться на готовые 3PL-экосистемы быстрее и дешевле, чем строить всё с нуля.

Руководитель логистического направления Евгений Ни предложил по-новому взглянуть на извечный вопрос: своя логистика или аутсорс? Через три кейса из разных сфер он показал, что циф-

ры и KPI далеко не всегда становятся решающим аргументом. Не менее важны культура, ценности и доверие между партнёрами. Ответ по модели бизнеса всегда упирается в другой вопрос: где фокус и ресурс компании прямо сейчас — и куда она движется.

На ММАФ была заметна картина: компании ставят в планы проекты развития VS сокращения складов. Спрямление потоков, улучшения оборачиваемости, увеличения продаж за счет сервиса, пересборки складской сети.

Резюме

ММАФ-2026 четко обозначил: склад перестал быть «кровеносной системой», которая просто течет. Он стал «скелетно-мышечной» — определяющей, насколько быстро и дешево компания сможет измениться под меняющийся запрос клиента. Роботы, полы, стеллажи, WMS — все это работает на одну цель: доставить клиенту именно то, что ему нужно, за 72 часа с момента появления сигнала. Как сказал один из спикеров в кулуарах: «Если ваш продукт перестал быть нужным сегодня — не ждите месяц, чтобы перепрофилировать линию. Перестраивайте склад за 72 часа, иначе клиент уйдет к тому, у кого стеллажи на колесиках». Обратите внимание на перестройку логистической сети, чтобы повысить оборачиваемость запасов и сократить лишние складские площади. Переходите на планирование S&OP, чтобы производство, продажи, закупки, логистика и маркетинг работали в единой связке на прибыль компании. Перевести управление базисом поставок от поставщиков в свои руки. Многие компании до сих пор покупают товар с «защитой» логистикой и даже не понимают ее реальную стоимость.

ММАФ очередной раз показала, что, хотя бы раз в год нужно поднять голову и посмотреть, куда идет бизнес. Что уже делают коллеги, партнеры и даже конкуренты, и какие решения позволяют им не просто выживать, а становиться лидерами.



АПРЕЛЬСКИЕ ТЕЗИСЫ.

Жилая и коммерческая недвижимость

8 апреля прошла ежегодная конференция ИД «Коммерсантъ» «Апрельские тезисы. Жилая и коммерческая недвижимость». В рамках двух сессий эксперты обсудили текущее состояние отрасли и ожидания на ближайшую перспективу.



Модератором сессии по итогам I квартала на рынке коммерческой недвижимости выступил **партнер NF GROUP Станислав Библик**, открывший обсуждение обзором ключевых трендов и прогнозов. На офисном рынке Москвы сохраняется высокий спрос, при этом предложение качественных площадей остается ограниченным. На этом фоне арендные ставки продолжают расти, особенно в классе «Прайм», где за последние два года рост превысил 50%, а разрыв между классами увеличивается. Вакантность (на аренду и в продажу, в построенных зданиях) в классе А по итогам I квартала 2026 года сохранилась на уровне 8,4%, тогда как в классе В продолжила снижаться. Отдельно он отметил, что по итогам всего 2026 года в Москве ожидается ввод около 1 млн кв. м офисов, однако часть заявленных объектов может быть перенесена на 2027 год.

На складском рынке России, напротив, ключевой темой стал рекордный объем нового предложения: в 2025 году было введено 6,4 млн кв. м, а на 2026 год заявлено 7,1 млн кв. м. Такой масштаб ввода уже влияет на рыночные показатели: в Московском регионе ставка аренды в I квартале 2026 года составила 10,5 тыс. руб. за кв. м (по данным на март), а вакантность к концу года может вырасти до 8,2% с учетом субаренды.

Управляющий директор, начальник Управления финансирования недвижимости департамента кредитования ключевых клиентов, лидер отрасли «Коммерческая недвижимость» ПАО «Сбербанк» Анатолий Слуцкий сообщил, что сегменты коммерческой недвижимости развиваются неравномерно: торго-

вые центры остаются наиболее уязвимыми — ввод новых объектов минимален и смещается в сторону районных форматов, а конкуренция с e-commerce снижает трафик и продажи отдельных категорий, усиливая тренд на трансформацию в торговом-развлекательных пространствах. В офисах сокращение вакансий (до 5-6% в Москве и около 3% в «Москва-Сити») поддерживает рост ставок аренды, тогда как на складском рынке избыток предложения при замедлении спроса стабилизирует ставки и смещает интерес девелоперов к форматам built-to-suit. Гостиничный сегмент выигрывает от роста внутреннего туризма, хотя после активного 2024 года рынок в 2025 году стабилизировался. При этом банк активно финансирует отрасль и участвует в новых программах поддержки, включая проект «5 морей и озеро Байкал», ориентированный на строительство крупных гостиниц в ключевых туристических локациях.

Генеральный директор IBC Real Estate Алексей Ефимов сообщил, что в 2026 году объем инвестиций в коммерческую недвижимость может снизиться до 700 млрд руб. после рекордных 1,2–1,3 трлн руб. в 2024–2025 годах, что означает возврат к нормальным значениям. За I квартал уже зафиксировано около 140 млрд руб., при этом лидирует жилая недвижимость. По оценке господина Ефимова, потенциал роста сохраняется за счет значительного объема денежной массы, сконцентрированной на депозитах: эти средства могут перейти на рынок недвижимости по мере сокращения разрыва между ключевой ставкой и показателем CapRate. Офисный и складской сегменты остаются основным фокусом инвесторов в коммерческую недвижимость, тогда как сделки в торговом и гостиничной недвижимости носят точечный характер. В сегменте розничных инвестиций сохраняется устойчивый интерес к офисным блокам, помещениям формата стрит-ритейла и паям ЗПИФ, которые остаются одним из

ключевых инструментов вложений благодаря диверсификации и относительной простоте входа.

Генеральный директор NHOOD Россия Мария Кочийгит сообщила, что рынок торговой недвижимости переживает трансформацию: крупные региональные проекты почти не запускаются из-за роста затрат и снижения доходности, а новые объекты ограничиваются районными форматами и проектами в составе ЖК или КРТ. При этом значительная часть торговых центров начала 2000-х требует реконцепции. Трафик в 2025 году сократился примерно на 9%, а рост потребления в реальном выражении остается умеренным при смещении расходов в сторону продовольствия и сервисов. Онлайн-торговля продолжает расти быстрее офлайна, но темпы замедляются, растут комиссии и издержки для продавцов, что снижает привлекательность маркетплейсов. В этих условиях наиболее устойчивой становится омниканальная модель: ритейлеры сохраняют офлайн-присутствие ради клиентского опыта, а спрос постепенно смещается в сегменты впечатлений — рестораны, развлечения и услуги. В ближайшие годы ожидается перераспределение покупателей и арендаторов между каналами с последующей стабилизацией и постепенным восстановлением офлайн-форматов.

Коммерческий директор компании «УГМК-Застройщик» Евгения Хохлова сообщила, что компания развивает диверсифицированный портфель — от жилых и офисных проектов до гостиниц, ресторанов и образовательной инфраструктуры, при этом ключевые проекты сосредоточены в Екатеринбурге с постепенной экспансией в другие регионы. В гостиничном сегменте в управлении находятся несколько объектов, включая курортные и городские отели, среди которых новые проекты с поэтапным увеличением номерного фонда. Одновременно в Екатеринбурге сохраняется высокий спрос на офисную недвижимость: сейчас реализуются два бизнес-центра и готовится запуск еще одного проекта.

Директор по развитию Professional FM Александр Устинов сообщил, что профессиональное управление коммерческой недвижимостью становится ключевым фактором эффективности на фоне усложнения объектов и роста их доли: МФК активно развиваются через проекты КРТ, офисы переходят к модели с множеством собственников, что превращает управление в «коммерческое ТСЖ», а торговые центры требуют реновации без остановки бизнеса. Одновременно склады и дата-центры усложняются технологически, что повышает





требования к инженерной экспертизе управляющих компаний. В отрасли усиливаются тренды сервитизации и человекоцентричности — акцент смещается с эксплуатации зданий на бизнес-результаты пользователей, а цифровые решения позволяют переходить к предиктивному управлению. При этом рынок сталкивается с кадровым дефицитом и ростом стоимости услуг на 40-50% за последние три года.

Управляющий директор «X5 Недвижимость» Денис Маслов сообщил, что рынок складской и индустриальной недвижимости входит в фазу активного роста: макроэкономические условия постепенно улучшаются, ожидаются новые инвестиции и развитие фондовых инструментов, а драйвером выступает e-commerce, который может вырасти в 1,5 раза. На фоне рекордного ввода 2025–2026 годов отрасль быстро технологизируется — склады переходят к роботизированным и цифровым форматам, повышая эффективность. Ключевой тренд — укрупнение рынка и формирование индустриально-логистических агломераций рядом с крупными городами, где будет сосредоточено производство, хранение и логистика, что создаст новые рабочие места и превратит сектор в самостоятельную точку роста экономики.

Генеральный директор RODINA Hotels Наталья Обыденнова сообщила, что внутренний туризм в России продолжает расти: в 2025



году турпоток достиг 85 млн поездок (+6%), при этом премиальный сегмент формирует лишь 8% поездок, но спрос на такие туры увеличился вдвое. На фоне дефицита качественных пятизвездных отелей (обеспеченность в 2,7 раза ниже, чем в Европе) усиливается сдвиг потребительских приоритетов: растет интерес к wellness и медицинским форматам, персонализированному сервису, гастрономии и bleisure-поездкам. Ключевой запрос клиента — не отдельный отель, а полноценная экосистема, поэтому компания развивает премиальные туристические кластеры в Москве, Сочи, Владивостоке и Иркутске, что позволяет повышать лояльность гостей, усиливать бренд и диверсифицировать доходы.

Директор по аренде и продажам делового квартала «Товарищество Рябовской Мануфактуры» Инна Куприянова представила результаты редевелопмента компании: после преобразования исторической территории ставки аренды выросли с 10 тыс. до 50 тыс. руб. за кв. м, что отражает высокий спрос на качественные пространства с концепцией «город в городе». Уже реализованы два этапа, включая корпуса Рябовской мануфактуры и завода имени Власова, создан формат сервисных офисов и линейка помещений с готовой отделкой redbox. В развитии — новые проекты, включая реконструкцию здания с арендной площадью около 5,5 тыс. кв. м и строительство но-

вого бизнес-центр класса А «Башня Рябов» на 21 тыс. кв. м. На территории работают более 300 арендаторов и свыше 130 собственников, а ключевым преимуществом остается удачная локация, развитая инфраструктура и полноценная среда для работы и жизни.

Адвокат, заведующий бюро адвокатов «Де-юре», заслуженный юрист РФ Никита Филлипов сообщил, что строительный сектор, формирующий около 12% бюджета России, входит в период серьезных изменений: высокая, хотя и снижающаяся ключевая ставка, рост себестоимости и сокращение господдержки усиливают давление на рынок, из-за чего часть игроков может уйти, а проекты — сменить владельцев. При этом более 90% объектов сдаются с недостатками, свыше 80% — с просрочкой, что повышает значение правового регулирования. Внесенные изменения в 214-ФЗ, включая сокращение гарантийных сроков и ограничение ответственности за качество до 3%, снижают нагрузку на застройщиков. Параллельно вводятся внутренние стандарты качества и новый ГОСТ по отделке, который задает детализированные критерии для разных классов жилья. Эти меры должны сократить число споров с дольщиками, однако судебная практика еще формируется, и при нечетких формулировках договоров решения, вероятно, будут приниматься в пользу потребителей.

Ст



Реформа транспортной логистики 2026



Российский рынок грузоперевозок в 2026 году переживает, пожалуй, самую масштабную трансформацию со времен запуска системы «Платон». Вопреки ожиданиям, изменения не ограничились точечными поправками – законодатель запустил полноценную цифровую перестройку всей отрасли. С 1 марта 2026 года заработал реестр экспедиторов на базе платформы «ГосЛог», а с 1 сентября 2026 всех участников рынка ожидает полный переход на электронные транспортные накладные.

← **Реестр экспедиторов, ГосЛог и электронные накладные. Главное, что нужно знать уже сейчас.**

ТЕКСТ **Антон Смородников**

Создание национальной цифровой транспортно-логистической платформы не было спонтанным решением. Впервые о ней заговорили еще в Транспортной стратегии до 2030 года, утвержденной в ноябре 2021 года; тогда современный «ГосЛог» именовался «Единая платформа цифровых сервисов». Эксперимент по созданию платформы стартовал ещё 1 августа 2024 года, но именно с 1 марта 2026-го начался этап, который напрямую касается каждого экспедитора. 14 февраля 2026 года постановлением Правительства № 139 было утверждено положение о национальной цифровой транспортно-логистической платформе «ГосЛог», а уже 20 февраля вышло постановление № 173, которым утверждены Правила формирования и ведения реестра уведомлений о транспортно-экспедиционной деятельности, форма уведомления и его электронный формат. Документ запустил механизм, о котором сегодня столько говорят в профессиональном сообществе. Уполномоченным органом по ведению реестра определен Ространснадзор (п. 2 Постановления № 173). Это важный момент, поскольку именно

это ведомство в дальнейшем будет осуществлять и контрольные функции, включая привлечение к административной ответственности за нарушения.

Реестр экспедиторов

С 1 марта 2026 года на платформе «ГосЛог» заработал реестр уведомлений о транспортно-экспедиционной деятельности. Что это означает для бизнеса? Само по себе наличие статуса экспедитора или внесение записи в ЕГРЮЛ с соответствующими кодами ОКВЭД теперь не являются достаточным условием для законного оказания услуг. Юридически значимым действием становится именно подача и регистрация уведомления в установленном порядке. Государство отвело экспедиторам шестьдесят дней на подачу заявлений в реестр, и этот срок истек 30 апреля 2026 года. В первую очередь в реестр должны войти экспедиционные компании, сопровождающие и организующие перевозки, а перевозчиков, не исполняющий функции экспедиторов, аналогичная процедура ожидает марте 2027 года. По данным участников рынка, у подготовленных компаний процедура регистрации занимает 1–3 дня, у неподготовленных — до недели и больше. Нельзя сказать, что возник коллапс, но оче-

видна структурная проблема: закон запустили раньше, чем полностью описали механику, и сейчас рынок только начинает понимать, как попадать в реестр. Крупные компании подготовились заранее и проходят регистрацию относительно спокойно, средний бизнес входит в процесс с задержками, а малые игроки испытывают максимальный стресс. Могу поделиться личным опытом: буквально на днях я приехал в офис экспедиционной компании, которая уже много лет находится у меня на юридическом сопровождении, чтобы самостоятельно пройти эту процедуру. Отправка уведомления в реестр через заняла у меня не больше часа. Львиную долю этого времени, как ни странно, съело не заполнение самой формы, а создание полноценной учетной записи организации на портале Госуслуг — без неё система просто не давала двигаться дальше. Для этого необходимо наличие под рукой токена с усиленной квалифицированной электронной подписью директора, поскольку именно ей подтверждаются все регистрационные действия от имени юридического лица. Мой практический совет экспедиторам: если ваша УКЭП в порядке, а профиль юрлица на Госуслугах уже верифицирован, то сама подача заявления превращается в простую пятнадцатиминутную операцию.

Система не требовала загрузки справок об отсутствии судимостей у директора и информации об отсутствии штрафов, наложенных на организацию. Вся подача уведомления происходит в привычном для Госуслуг формате: пользователю нужно ответить на несколько вопросов и заполнить несколько форм. Никаких сложностей я не встретил.

Проверка грузов рентгеном и служебными собаками

Отдельного пояснения заслуживают опасения, связанные с якобы обязательным применением рентгеновских установок или служебных собак для досмотра грузов. Действительно, в нормативных документах присутствуют требования к транспортной безопасности, предусматривающие оснащение объектов транспортной инфраструктуры техническими средствами досмотра. Из системного толкования пункта 4.1 статьи 4 Федерального закона от 30.06.2003 N 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» следует, что проводить организационные меры по выявлению ограниченно оборотоспособных или изъятых из оборота предметов и веществ обязаны только те экспедиторы, которые физически принимают грузы от клиентов на терминалах. По запросу, направленному мной в Мини-





стерство транспорта, было получено разъяснение, подтверждающее эту позицию. Иными словами, если ваша компания только организует перевозку, но не владеет складскими помещениями и не принимает грузы на ответственное хранение для их консолидации и дальнейшей транспортировки, приобрести рентген-установки или привлечь кинологов с собаками вам не требуется.

Интеграция баз данных экспедитора и инфраструктуры ФСБ

Еще одним звеном в архитектуре нового государственного надзора становится требование к организации технической инфраструктуры, обеспечивающей прямое взаимодействие с правоохранительными органами. Данная обязанность закреплена Постановлением Правительства РФ от 29 августа 2025 года № 1318. Смысл предписания сводится к тому, что внутренние информационные системы и аппаратные комплексы экспедиторской компании должны быть подготовлены к обеспечению Федеральной службой безопасности РФ возможности проведения оперативно-разыскных мероприя-

тий на их базе. Фактически речь идет о принудительной интеграции корпоративного IT-контура с защищенными пунктами управления органов государственной безопасности, что в теории может подразумевать серьезную модернизацию сетевой архитектуры бизнеса. Процедура встраивания в эту систему регламентирована по срокам. На первом этапе, в течение сорока пяти дней после размещения в реестре экспедиторов, юридическое лицо обязано направить в адрес ФСБ официальное заявление о готовности начать организацию взаимодействия. После регистрации такого обращения запускается трехмесячный отсчет времени, отведенного на разработку и согласование детального плана внедрения специализированных программно-технических средств. В рамках этого плана определяются конкретные точки физического и логического подключения, а также формируются технические спецификации к пропускной способности и защищенности каналов связи. Стоит обратить внимание на норму, содержащуюся в пункте 12 Постановления № 1318: законодатель допускает использование оборудования, на-

ходящегося в собственности иного участника рынка экспедиторских услуг, однако подобная кооперация возможна исключительно при получении санкции со стороны ФСБ, что оставляет пространство для коллективных решений в рамках отрасли. Процесс считается завершенным после подписания двустороннего акта, фиксирующего ввод смонтированного оборудования в эксплуатацию. Также вводится запрет на разглашение любых сведений, касающихся как самого факта наличия взаимодействия между экспедитором и ФСБ РФ, так и его содержательной части. Экспедитор принимает на себя полную ответственность за обеспечение физической сохранности и информационной безопасности установленных технических средств. Не совсем понятно зачем хранить в секрете само по себе взаимодействие с ФСБ, так как из актуальной редакции нормативно-правовых и подзаконных актов следует, что это взаимодействие должно производиться со всеми экспедиторами без исключения. Территориальным ограничением выступает норма, обязывающая размещать весь комплекс программно-аппаратного обеспечения исключительно в пределах Российской Федерации. Практическая реализация процедуры подачи заявления на данный момент остается неясной. На официальном сайте ФСБ России отсутствует какой-либо специализированный интерфейс или раздел, предназначенный для направления подобных обращений от субъектов транспортно-экспедиционной деятельности. Каким именно образом экспедиторам предстоит исполнять данную обязанность в установленный 45-дневный срок — через территориальные управления, посредством традиционной почтовой корреспонденции, по телефону или через альтернативные каналы связи — нормативная база и ведомственные инструкции пока не разъясняют, что создает дополнительную правовую неопределенность для участников рынка.

Штрафы

Отдельного внимания заслуживают санкции за работу без регистрации в реестре экспедиторов. Федеральным законом от 31 июля 2025 года № 281-ФЗ статья 11.14.3 КоАП РФ была дополнена новыми частями с весьма ощутимыми штрафами. За первое нарушение (работа без включения в реестр) юридическому лицу грозит штраф от 100 000 до 300 000 рублей, за повторное нарушение — до 1 000 000 рублей. Согласитесь, сумма достаточная, чтобы задуматься о своевременной регистрации. Законодатель предусмотрел и оборотные штрафы для ряда нарушений — до 3% от годовой выручки организации или предпринимателя. Это уже совсем другой уровень ответственности, который может стать критическим для бизнеса — маржинальность и рентабельность у экспедиторов не сказать, что зашкаливающая. Если экспедитор не обеспечит ФСБ России доступ к своей IT-инфраструктуре, ответственность для него будет наступать уже по специальной норме статьи 19.5.3 КоАП РФ, и штрафные санкции здесь достаточно весомые — от 300 до 500 тысяч рублей. Что касается сроков давности привлечения к ответственности, то по всем составам правонарушений, охватываемым статьями 11.14.3 и 19.5.3 КоАП РФ, применяется общий двухмесячный срок, исчисляемый с момента выявления противоправного деяния, как это установлено частью 2 статьи 4.5 КоАП РФ для делящегося нарушения.

Электронные транспортные накладные

Вторая тема, вызывающая множество вопросов, — переход на электронные транспортные накладные. С 1 сентября 2026 года все участники перевозок вне зависимости от сферы деятельности должны оформлять в электронном виде транспортные накладные, заказы или заявки на перевозку, а также экспедиторские документы. Это предусмотрено Федеральным законом от 07 июня 2025 года № 140-ФЗ.

Представители некоторых отраслей уже выступили с предложениями об отсрочке введения электронных накладных. В частности, агробизнес предлагает ввести пилотные зоны перед внедрением ЭТрН для перевозки продукции агропромышленного комплекса и пищевой промышленности, поскольку новые правила создают дополнительные издержки и административную нагрузку, особенно для малых хозяйств. Пока нельзя сказать, что правительство пошло навстречу пожеланиям бизнеса. Проект приказа Министерства транспорта РФ, определяющий исключения из обязательного электронного документооборота, предусматривает несколько ситуаций, при которых транспортная накладная, заказ или заявка могут оформляться традиционным способом на бумажном носителе. Прежде всего, речь идет о перевозках, осуществляемых в условиях действия особых правовых режимов на соответствующей территории — будь то режим повышенной готовности или чрезвычайной ситуации, чрезвычайное или военное положение, а также режим контртеррористической операции. Сюда же относятся случаи, связанные с перемещением воинских грузов, а также специальных грузов, предназначенных для удовлетворения особо важных государственных и оборонных нужд и обеспечения безопасности страны. Отдельное исключение сделано для внешнеэкономической деятельности: если клиентом по договору перевозки выступает иностранное юридическое или физическое лицо, допускается использование бумажных форм документов. Аналогичное правило распространяется и на каботажные автомобильные перевозки, выполняемые иностранными перевозчиками, зарегистрированными на территории одного из государств-членов Евразийского экономического союза. Кроме того, законодатель предусмотрел послабление для сегмента перевозок в интересах граждан, не связанных с предпринимательством. В частности, бумажный документооборот сохраняется

в ситуациях, когда услуга по транспортировке груза оказывается физическому лицу исключительно для личных, семейных, домашних или иных подобных нужд, не имеющих отношения к коммерческой деятельности. Таким образом, контуры обязательного перехода на электронные перевозочные документы, запланированного на 1 сентября 2026 года, очерчены достаточно четко: подавляющее большинство коммерческих перевозок внутри страны попадает под требование электронного оформления, в то время как узкий перечень исключений, прописанный в проекте приказа, затрагивает в основном сферы государственной безопасности, внешнеторговых операций и частных потребительских услуг. Исходя из того, что в настоящий момент установленных законодательно исключений нет, следует готовиться к тотальному переходу на электронные перевозочные и экспедиторские документы, начиная с сентября 2026 года.

Что дальше?

Функционал «ГосЛога» будет расширяться. Платформа интегрируется с государственными информационными системами, включая Госуслуги, ЕГРЮЛ, ЕГРН и систему электронных перевозочных документов (ЭПД). По замыслу разработчиков, «ГосЛог» должен стать службой «одного окна», которая заменит общение перевозчиков с многочисленными ведомствами единым удобным интерфейсом, а также обеспечит сквозную прослеживаемость грузов в режиме реального времени. С 1 марта 2027 года начнет действовать реестр грузоперевозчиков — это следующий этап, к которому также стоит готовиться заранее, отслеживая изменения в законодательстве. Цифровизация транспортной отрасли — не разовое или случайное явление, а новая реальность, в которой нам предстоит работать, и чем быстрее бизнес адаптируется к этим изменениям, тем увереннее он будет чувствовать себя в новых условиях.

Ст

ТРИ МЕСТА ДЛЯ «СЕТКИ»:



ЧЕСТНЫЙ РЕЙТИНГ СРЕДНЕТОННАЖНИКОВ ДЛЯ ГОРОДСКОГО РИТЕЙЛА

Рынок среднетоннажников в России 2026 года – место странное и интересное. С одной стороны, ушли европейцы, и их никто не вернул. С другой – китайцы наконец-то начали делать не «гаражные поделки», а вполне себе рабочие машины. А между ними пытается пролезть «наш ответ Чемберлену» – локализованный КАМАЗ «Компас», который в марте этого года впервые обогнал по продажам ГАЗ.

Мы не делаем обзор «для галочки». Мы не рассказываем про мощность в лошадиных силах и крутящий момент. Мы собрали отзывы водителей, мнения сервисменов, данные по типичным поломкам и честно расставили места. Только город, только ритейл, только реальные пробки, узкие дворы и жёсткие требования: не опоздал – не сломался – не переплатил.

Вот три главных претендента. И один, который остался за бортом.

1 КАМАЗ «Компас 9»

Почему он выиграл

В марте 2026 года КАМАЗ впервые обогнал ГАЗ в сегменте среднетоннажников. Это не случайность. Рынок проголосовал рублём за конкретную формулу: российский бренд + китайские технологии + густая сервисная сеть. «Ком-

пас» выпускается в версиях полной массой 9, 11,9 и 18 тонн. Для городского ритейла нужна девятитонная. Почему – чуть позже. Двигатель – Cummins ISF на 154 или 166 лошадей. Ресурс заявлен в 800 тысяч километров. Мотор проверенный, стоит на миллионах грузовиков по всему миру. Коробка передач – либо 6-ступенчатая механика ZF, либо 6-ступенчатый робот EasyMile. Вот тут главный козырь для города.

Что говорят водители:

«Директор сказал: бери JAC, он дешевле на 400 тысяч. Я выдержал три недели в пробках на механике. Каждый день по 3–4 часа на Ленинградке – левая нога к вечеру не моя. После того как на четвёртой неделе я чуть не въехал в такси на светофоре, заявил: или ставите робот, или меняете водителя. Поставили «Компас» с EasyMile – разница как небо и земля».



– Сергей, водитель сетевого ритейла, стаж 12 лет. Сервисная сеть – 145 с лишним центров по всей стране. Для ритейла, где простой машины означает штрафы от магазинов и срывы поставок, это критично. Запчасть не везут из Китая две недели. Она или есть, или её привезут за пару дней.

Главный козырь для города – полная масса 9,5 тонн. Это значит:

- Не нужно платить «Платон» (он начинается с 12 тонн).
 - Можно заезжать под большинство шлагбаумов в жилых комплексах и на территории ТЦ (ограничение часто стоит 8–10 тонн).
 - Не требуется тахограф? Здесь есть нюансы по закону, но для массы до 7,5 тонн послабления больше.
- Грузоподъёмность – около 5 тонн. Этого хватает для 90% городских развозок: продукты, напитки, непродовольственные товары.

Честные минусы:

Цена. От 5 миллионов рублей. За версию с роботом – около 5,5. Это дороже JAC на миллион. Машина новая. Долгосрочной статистики по ресурсу нет. Никто не знает, как поведёт себя «Компас» к 300 тысячам километров. Пока – тишина. Но тишина бывает разная: либо всё хорошо, либо просто ещё не наездили.

Вердикт:

Если бюджет позволяет и нужна машина «без сюрпризов» с понятным сервисом – берите «Компас 9». Для крупных сетей, где простой = штраф, он вне конкуренции.

2 FAW Tiger 6G (версия 9 тонн)

Почему он почти первый

FAW Tiger 6G – это технологический удар по рынку. Машина нового поколения, которая предлагает то, чего нет у конкурентов. И за это её готовы прощать за менее развитую сервисную сеть. Двигатель – Deutz (лицензионный, собирается в Китае). 160 или 180 лошадей. Крутящий момент – 500 или 650 Н·м. Тянет уверенно, обгоны на трассе не проблема. Для города – запас мощности с головой. Кабина – самая просторная в классе. Полноценный спальник 1670 на 1050 мм. Для чистой «сетки» он не нужен, но удобное кресло с пневмоподвеской и общая эргономика снижают усталость водителя. А это напрямую

влияет на безопасность и количество ошибок. Задняя пневмоподвеска – опция. Идеально для хрупких грузов: яйца, стекло, кондитерка, чипсы (да, они ломаются в рессорных фургонах). Если возите дорогой товар – пневма окупается первой же сохранённой паллетой. Грузоподъёмность – до 5,5 тонн у 9-тонной версии. Лучший показатель в классе.

Что говорят водители:

«Привезли новый FAW с пневмой. Красиво, тихо, кресло – как в бизнес-классе. Но в первую же смену не вписался в арку супермаркета на Баумана. Длинноват. Пришлось сдавать 50 метров по встрече. Теперь этот «красавец» возит воду на трассу, а в сетке работает старый JAC. Спальник в городе – как третий глаз: вроде есть, а толку ноль».

– Андрей, владелец автопарка, 7 машин. История Андрея – ключевая. FAW Tiger 6G – машина с длинной кабиной. Если ваши точки развозки находятся в старых дворах с узкими арками – измерьте всё трижды.

Честные минусы

Сервисная сеть FAW в России не такая густая, как у КАМАЗа. Дилеры есть в крупных городах, но в глубинке могут быть проблемы. Запчасти везут, но сроки бывают непредсказуемыми. Цена – около 6 миллионов за рефрижератор. Это серьёзно. Дороже КАМАЗа. И главное – длинная база. Для чи-



стой «сетки» с плотной застройкой это минус. Для трассы — плюс. Решайте сами.

Вердикт

Если комфорт водителя и сохранность груза — приоритет, и вы готовы мириться с менее густой сервисной сетью — FAW ваш выбор. Для «дальнобойной» развозки между городами он вообще вне конкуренции. Для чистой «сетки» — берите, только если ваши точки не в центре мегаполиса с исторической застройкой.

3 JAC N56/ N75/N90X

Почему он вообще в рейтинге

JAC — это «рабочая лошадка» без изысков. Машина, которая уже несколько лет на рынке, с понятными болячками и предсказуемым

поведением. Её не нужно бояться, от неё не нужно ждать чуда. Она просто едет. Двигатель — Cummins 3.8 (152–170 лошадей). Реальный расход в городе — около 14 литров на сотню. Не рекорд, но терпимо. Коробка — только механика. Для города с пробками это минус. Но если вы готовы менять водителей или у вас сменная работа — терпимо. Главные плюсы — цена и ликвидность. JAC дешевле КАМАЗа на миллион, а FAW — на полтора. И его проще перепродать. Рынок JAC сложился, вторичка есть, цены понятные. Гарантия — 3 года без ограничения пробега. Серьёзный аргумент для малого бизнеса.

Что говорят водители:

«Машина рабочая, без понтов. Через 30 тысяч потекло сцепление. Поменял сам за 3 тысячи — и дальше поехал. А вот лежать негде — это да. Если рейс за 200 км — уже про-

блема. Для города — терпимо. Грузчик на складе каждую яму чувствует, но это не моя забота».

– Дмитрий, ИП, развозка продуктов

Что говорят сервисмены:

Типичные болячки JAC известны:

- Слабая гидравлика сцепления и тормозов — течь цилиндров на пробеге 20–35 тысяч километров. Меняют — и дальше едут.

- Неудачное расположение стартера — заливает водой, клинит. Особенно весной и осенью.

- Тесная кабина — лечь спать невозможно. Водители кладут рюкзак на сиденье и спят сидя.

- Жёсткая подвеска — груз чувствует каждую яму. Для хрупких грузов не подходит.

Честные минусы

Жёстко. Тесно. Мелкие болячки. Всё это компенсируется ценой и ремонтпригодностью, но нужно понимать: JAC — это не машина для «белых воротничков» в логистике. Это машина для тех, кто считает каждую копейку и готов мириться с неудобствами ради экономии.

Вердикт

Если бюджет ограничен, маршруты короткие (до 150 км в день), а водитель — свой человек, который готов мириться с жёсткостью и периодически менять гидроцилиндры — JAC отработает свои деньги. Для крупного ритейла с высокими требованиями к сохранности груза и комфорту водителя — лучше доплатить.



За бортом: Sollers TR (и дизельные версии в целом)

Не стали ставить Sollers даже на четвёртое место. И вот почему.

Тест-драйвы Sollers TR120 хвалят. Говорят: удобная кабина, хорошее кресло, 200-литровый бак, манёвренность. Но «в поле» всё иначе. Собрали отзывы владельцев и экспертов. Картина получилась тревожная.

Дизельные версии Sollers (Argo, Atlant, TR) — это лотерея

Вот системные проблемы, о которых говорят водители и сервисмены:

1. Глохнет на горячую

Классика для Sollers Argo с дизелем. На холодную летит, прогреется — теряет мощность, «тупит» и глохнет на холостых. Диагностика показывает ошибки EGR и турбины. Официалы предлагают менять

их по очереди методом «тыка»: сначала клапан EGR за 30+ тысяч, потом турбину. А реальная причина часто — клапан на ТНВД. Но до него доходят не сразу.

2. Проблемы с AdBlue и сажевым фильтром

Все современные дизели Sollers (Евро-5 и Евро-6) требуют мочевины. Ошибка Emission System Fault — и машина уходит в аварийный режим, отключается турбина.

Причина часто смешная: дешёвые хомуты впускного тракта. Из-за подсоса воздуха система сходит с ума. Меняешь хомуты на широкие — может отпустить. Но не факт.

3. Задиры в цилиндрах

Эксперты Fit Service бьют тревогу: у дизелей Sollers Atlant встречаются случаи падения компрессии и задиры в цилиндрах. Капитальный ремонт двигателя на малом пробеге.

4. Слабая коробка передач

На Atlant механическая КПП не рассчитана на постоянные нагрузки. На пробегах около 70 000 км летят шестерни и синхронизаторы, умирает сцепление. Владельцы жалуются, что на второй передаче гружёный автомобиль «еле едет» из-за нехватки крутящего момента на низах.

5. Течь масла

На малых пробегах (около 1000 километров) выдавливает сальники форсунок. Масло течёт наружу. Это не фатально, но неприятно.

6. Открытый блок доочистки выхлопа

У TR120 блок доочистки выхлопа вообще ничем не защищён. В рос-

сийских условиях — соль, реагенты, грязь — долго не проживёт.

Что говорят эксперты

Руководитель Fit Service Андрей Кузин прямо заявляет:

«У Sollers Atlant дизель ведёт себя нестабильно. Встречаются задиры в цилиндрах и ранний выход мотора. Плюс очень слабое ЛКП — машины ржавеют уже через год».

Что хвалят: бензиновые версии Sollers Argo таких проблем не имеют. Владельцы хвалят их за надёжность; пробеги под 280 000 километров без серьёзных поломок — не редкость. Но бензиновый Argo слабоват в гору с грузом и кондиционером.

Сам Argo хвалят за манёвренность — радиус разворота как у легковушки. Для дворов — идеал.

Вердикт по Sollers

Бензиновый Sollers Argo можно рассмотреть для лёгкой развозки по городу, если дилер рядом и вы готовы мириться со слабой динамикой.

Дизельные версии Sollers не рекомендую для ежедневной городской развозки. Риск слишком высок. Лучше доплатить до JAC или КАМАЗа.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА (для тех, кто любит цифры)

Критерий	КАМАЗ «Компас 9»	FAW Tiger 6G (9 т)	JAC N75
Полная масса, т	9,5	9,0	7,5 / 11,9
«Платон»	Не платишь	Не платишь	Платишь (11,9 т)
Грузоподъёмность, т	~5,0	~5,5	~4,5 / ~7,0
Двигатель	Cummins 154–166 л.с.	Deutz 160–180 л.с.	Cummins 152–170 л.с.
КПП	EasyMile (робот) / МКПП	МКПП / АМТ (опция)	только МКПП
Задняя подвеска	Рессоры	Пневмо (опция)	Рессоры
Цена (ориентир)	от 5,0 млн	от 5,5 млн	от 4,2 млн
Сервисная сеть	145+ центров	~60 дилеров	широкая, но не везде
Типичные болячки	Пока не выявлены	Запчасти ждать	Течь гидравлики, стартер
Гарантия	3 года / 250 тыс. км	3 года / 150 тыс. км	3 года без ограничения пробега

Главный вывод:

Если нужна надёжность и сервис — берите КАМАЗ «Компас 9». Полная масса 9,5 тонн, робот в пробках, 145 сервисных центров. Дорого, но спокойно.

Если комфорт и технологии — берите FAW Tiger 6G. Пневмоподвеска, лучшая кабина в классе, мощный двигатель. Но проверьте, впишется ли он в ваши дворы.

Если бюджет минимален — берите JAC N75. Дешево, ремонтпригодно, ликвидно. Но жёстко, тесно и с мелкими болячками. Для коротких маршрутов и своего водителя — нормально.

Дизельные Sollers для ежедневной городской развозки — риск, который редко оправдывается. Бензиновый Argo — можно, но слабоват.

Чек-лист для покупателя (повесьте в кабину)

Перед тем как подписать договор, проверьте пять вещей:

1. Колёсная база — не более 3,8 метра. Иначе не впишется во дворы и арки.
2. Коробка передач — если городские пробки занимают больше часа в день, берите робот или автомат. Механика убьёт водителя, а вслед за ним — и ваши сроки доставки.
3. Полная масса — не более 9,5 тонн. Иначе «Платон», шлагбаумы и ночные смены.
4. Сервис — позвоните местному дилеру и спросите тормозные колодки на выбранную модель. Если ответ: «ждём две недели из Китая» — мимо.
5. Тест-драйв — проедьте по трём реальным адресам доставки. Если машина не встала к пандусу с первого раза или не развернулась в тупике — не берите.

В материале использованы отзывы водителей, данные сервисных центров, экспертные тест-драйвы и аналитики рынка за 2025–2026 годы.

СТ



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, 1 квартал 2026

что связано с вводом в эксплуатацию здания Wildberris&Russ в складском комплексе М10 Красный Бор (59 тыс. кв. м). При условии ввода в эксплуатацию строящихся объектов с заявленной датой ввода в 2026 г. новое строительство по итогам года покажет снижение на 14% по сравнению с 2025 годом.

Спрос на складскую недвижимость в Санкт-Петербурге и Ленинградской области снизился на 14% г/г. (71 325 кв. м)*. В первом квартале 2026 г. игроки рынка отдавали предпочтение сделкам аренды, доля которых составила 91% от общего объема спроса, что на 22 п. п. выше значения за аналогичный период 2025 г. В 2026 г. ожидается умеренный спрос в Северной столице, который будет поддержан отложенным спросом и частичной экспансией показателя в регионы.

«Лидером по наращиванию складских мощностей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области стала сфера логистики, сформировав 52% от общего объема спроса, что на 32 п. п. выше показателя за первый квартал 2025 г.», — отметила Полина Афанасьева, старший директор, руководитель департамента исследований и аналитики CMWP.

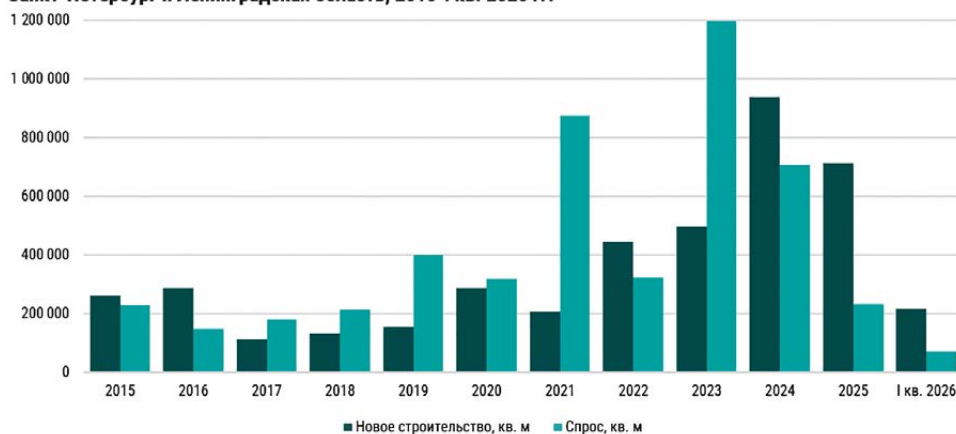
Доля свободных площадей в Северной столице выросла на 3,6 п. п. по сравнению с аналогичным перио-

Итоги первого квартала на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга

Согласно отчету #MARKET-BEAT компании Commonwealth Partnership (CMWP), по итогам первого квартала 2026 г. новое строительство складской недвижимости классов А и В в Санкт-Петербурге и Ленинградской области выросло в 2,5 раза (216 054 кв. м) по сравнению с первым кварталом 2025 г. за счет сделок, заключенных в 2023–2024 гг.

По итогам первого квартала 2026 г. доля BTS объектов (под конкретного заказчика) составила 51%, что на 23 п. п. выше значения за аналогичный период 2025 г.,

Новое строительство и сумма купленных и арендованных площадей, кв. м, классы А, В, Санкт-Петербург и Ленинградская область, 2015–I кв. 2026 гг.



* Без учета сделок генерального подряда.

** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих сухих объектах класса А без операционных расходов, коммунальных платежей, НДС.

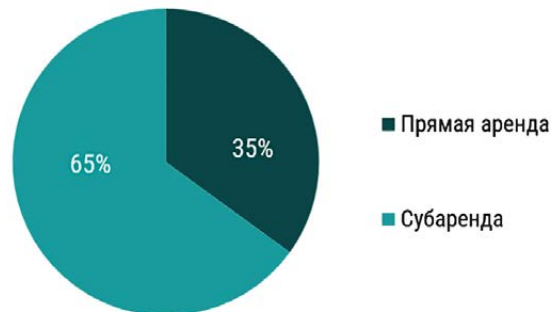
Источник: Commonwealth Partnership

дом 2025 г. и составила 4,6%, а ставка аренды осталась на уровне 2025 г. В структуре вакансии предложения субаренды по итогам первого квартала 2026 г. составили 35%. Отметим, что 93% от общего объема субаренды составили предложения от представителей сферы онлайн-ритейла.

По итогам первого квартала 2026 г. 42% предложений маркетинговалось по ставкам аренды в диапазоне 10 000 – 11 000 руб. / кв. м / год. Ставка аренды покажет незначительное снижение по итогам 2026 г. и составит 10 000 руб. / кв. м / год**.

«Выход новых предложений субаренды на рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области приведет к росту доли свободных площадей и дальнейшему снижению арендной ставки, которая окажется под давлением растущего рынка субаренды», — уточнил Андрей Амосов, старший директор, руководитель подразделения CMWP в Санкт-Петербурге.

Структура вакансии, класс А, Санкт-Петербург и Ленинградская область, I кв. 2026 г.



* Без учета сделок генерального подряда.

** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих сухих объектах класса А без операционных расходов, коммунальных платежей, НДС.

Источник: Commonwealth Partnership

Рынок Light Industrial* продолжает динамичное развитие

Согласно аналитическому отчету #MARKETBEAT компании Commonwealth Partnership (CMWP), по итогам первого квартала 2026 г. ввод площадей под легкое производство (Light Industrial)* составил 45 тыс. кв. м. Доля Light Industrial* в общем объеме нового строительства складских и промышленных площадей в Московском регионе составила 14%.

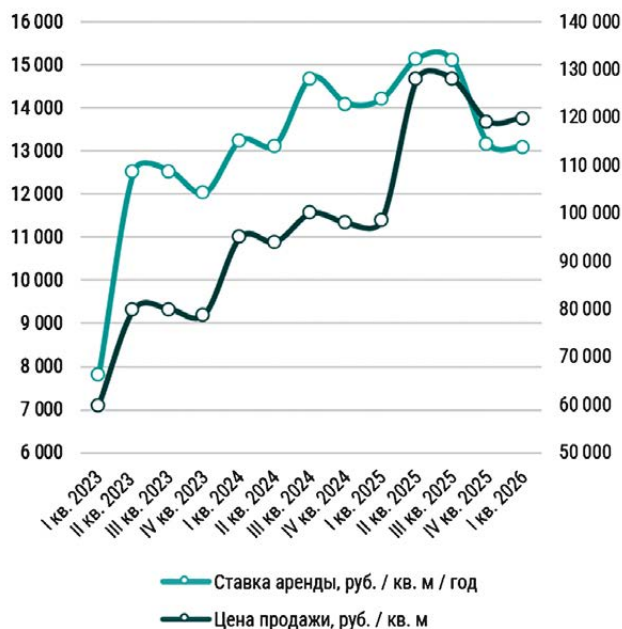
При этом, в 2026 г. объемы нового строительства Light Industrial* поставят новый рекорд.

«Девелоперы заявили к вводу в эксплуатацию на 2026 г. 900 тыс. кв. м. Однако реалистичным прогнозом нового строительства в текущем году, по нашим оценкам, является 500 тыс. кв. м, что на 28% выше значения 2025 г. В результате в 2026 г. общее предложение качественных объектов Light Industrial* может превысить 1,5 млн кв. м», — уточнила Полина Афанасьева, старший директор, руководитель департамента исследований и аналитики CMWP.

«Сегмент Light Industrial продолжает активно развиваться, ведущие игроки выводят на рынок новые парки, а также расширяют продуктовую линейку внутри формата», — отметил Егор Дорофеев, международный партнер, руководитель департамента складской и промышленной недвижимости CMWP.

Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды по итогам первого квартала 2026 г. сохранилась на уровне 2025 г. и составила 13 100 руб. / кв. м / год. При этом важно отметить, что ставка аренды** снизилась на 7,5% по сравнению с первым кварталом прошлого года. Такая динамика показателя связана со стабилизацией сегмента после пикового периода 2023 — начала 2025 г. Цена продажи по итогам первого квартала 2026 г. составила 119 980 руб./кв. м (+1,2% г/г).

Ставка аренды, руб. / кв. м / год и цена продажи, руб. / кв. м, Light Industrial, класс А, Московский регион



*Коммерческие помещения, формат которых позволяет разместить на одной площади производство, складскую функцию и офис, реализуемые преимущественно в мелкую нарезку.

** Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих объектах класса А без операционных расходов, коммунальных платежей, НДС.

Источник: Commonwealth Partnership

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



logistika-expo.ru

Принять участие

Разделы выставки:

- 📍 Транспортная логистика
- 📍 Складская логистика
- 📍 Логистические услуги
- 📍 Автоматизация логистики
- 📍 Девелопмент

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Реклама

30 RosUpack

30-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА УПАКОВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ

16–19.06.2026

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



30 ЛЕТ СОЕДИНЯЕМ ЛЮДЕЙ,
УПАКОВКУ И ИННОВАЦИИ!



ПОСЕТИТЕ ВЫСТАВКУ
БЕСПЛАТНО ПО ПРОМОКОДУ

SKLAD26

ROSUPACK.COM

НЕДЕЛЯ
ЗАКУПОК НА НЕВЕ
NEVA BUYERS WEEK

17-18 ИЮНЯ 2026
Санкт-Петербург
DAA Expo

НЕДЕЛЯ ЗАКУПОК НА НЕВЕ

Выставка FMCG • Ритейл-Форум • Бизнес-Фестиваль

Главная летняя встреча
3000 закупщиков и поставщиков в Петербурге!

Организаторы:

