

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



16–18.09.2025

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО
ПАВИЛЬОН 1

В 2025 ГОДУ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
CeMAT RUSSIA ОТМЕЧАЕТ СВОЕ 15-ЛЕТИЕ



15 ЛЕТ – 15 ФАКТОВ О CeMAT RUSSIA

- CeMAT – аббревиатура от немецкого Centrum für Material Handhabung, что в переводе означает «**Центр управления материальными потоками**».
- В первый раз CeMAT RUSSIA состоялась в Москве в 2010 году, и если бы не пандемия Covid-19, то в 2025 году выставка прошла бы уже не в 15-й, а в 16-й раз.
- В 2010 году компания ТД "Кифато" запустила рекламную кампанию, лицом которой стал известный спортсмен **Николай Валуев**. На самой первой выставке CeMAT RUSSIA его можно было встретить на стенде компании.
- В течение года над выставкой работают не менее **15 специалистов**. Среди них менеджеры проекта, маркетологи, дизайнеры, web-разработчики и другие специалисты.
- Каждый год на выставку приезжают **50-55 % новых специалистов**, которые никогда ранее не были на CeMAT RUSSIA.
- Среди посетителей выставки 73 % мужчин и 23 % женщин, и количество представительниц прекрасного пола постепенно растёт.
- Самый продолжительный **монтаж одного экспоната** – 60 часов. Именно столько времени потребовалось для установки и запуска крана-штабелера на стенде COMITAS в 2024 году.
- Площадь выставки в 2024 году превысила 21 000 м². Это почти **3 футбольных поля**.
- Чтобы построить выставку CeMAT RUSSIA в павильоне, нужно **3-4 дня**. Это кропотливый труд 2 000 специалистов-монтажников. Кроме них над экспозицией работают сотни проектировщиков и дизайнеров, которые создают красивые стенды.
- Одним из самых экзотичных экспонатов стал автомобиль DeLorean DMC-12 из трилогии «Назад в будущее». Легендарный авто, выставленный на стенде компании TISEL Technics, даже обеспечивали дополнительной охраной.
- За три дня выставки в 2024 году экспоненты и посетители обменялись контактами более чем **70 000 раз**.
- Участники CeMAT RUSSIA в разные годы **угощали посетителей** попкорном, пивом, кофе, шоколадом и конфетами, а организаторы немецкими бретцелями и китайскими лунными пряниками.
- Самый большой экспонат на выставке CeMAT RUSSIA можно было увидеть в 2023 году - ричстакер SOCMA HNR S4531 **грузоподъемностью 45 000 кг** представляла компания «Техстройконтракт».
- Во время выставки на стендах экспонентов работают порядка **2500 специалистов**.
- Есть компании, которые участвуют в CeMAT RUSSIA с **самого ее основания**, среди них такие как InStock Technologies, Техноколесо, ИСТК, EME, SEVCO, Новейшие технологии, Proshop, ТИСКО, АЗИЯ МН, Scancode, Solvo, ANT Technologies и другие.

15-ЛЕТИЕ
ВЫСТАВКИ CeMAT RUSSIA –
ЭТО НАШ ОБЩИЙ ПРАЗДНИК.



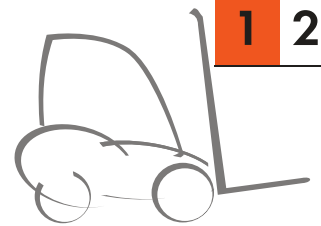
УЧАСТВУЙТЕ
В ЮБИЛЕЙНОЙ ВЫСТАВКЕ

CEMAT-RUSSIA.RU

Склад & техника

Warehouse & equipment

1 2025



ЖУРНАЛ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ



www.sitmag.ru



Тенденции развития складской логистики

«НЭТЕР» сегодня и завтра

NOBLELIFT: опыт внедрения современной маркетинговой стратегии

Нужны ли роботы складам?
Опрос участников рынка и мнения экспертов

РЫНОК складской недвижимости московского региона в 2024 году

Рынок низкотемпературных складов: Москва и Московская область, декабрь 2024

Рекордные показатели на выставках

Открываем деловой сезон вместе с ведущими ритейлерами на UPGRADE Retail 2025



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ HELI

АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ

ПОСЕТИТЕ НАШ СТЕНД **A6015**
ПАВИЛЬОН **3**, ЗАЛ **13**



 WWW.ASIAMH.RU
 HELI-INTELLIGENT.RU
 8(800)775-79-18



LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва

Организатор



При поддержке



Разделы выставки:

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

logistika-expo.ru





» ССИ Решения

**ЭКСПЕРТНОСТЬ
КАЧЕСТВО
НАДЕЖНОСТЬ**

ssi-solutions.ru
+7 499 500 88 40
info@ssi-solutions.ru
@ssisolutions

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ



Комплексные решения
по автоматизации
работы складов



Полностью
локализованное
сборочное производство



Собственные IT-решения и
программное обеспечение,
зарегистрированное
в реестре российского ПО



Сервисное обслуживание
автоматизированных
складов



Техническая
поддержка
заказчиков 24/7

TransLogistica

UZBEKISTAN

21-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ТРАНСПОРТ и ЛОГИСТИКА

11 - 13
НОЯБРЯ
2025 ТАШКЕНТ



Учредитель: ООО «РИА «Р.О.С.БИЗНЕС»

Генеральный директор
Вячеслав КузнецовКоммерческий директор
Татьяна ТерешинаГлавный редактор
Вячеслав Кузнецов (us@rosb.ru)Редакционная коллегия:
Александр Климов
Леонид Малютин
Даниил Минаев
Станислав Протасов
Урал СпицинКомпьютерный дизайн, верстка
и обработка иллюстраций
Любовь Вольская,Отдел рекламы:
Юлия Гусева, начальник отдела (fjp@rosb.ru),Отдел распространения и доставки
Георгий Олейник (начальник отдела)Адрес редакции журнала
«Склад и Техника»:Россия, 107023, Москва, ул. Суворовская, д. 6, стр. 1
ООО «РИА «Р.О.С.БИЗНЕС»,
Тел.: +7 (495) 638-5445
Факс: +7 (495) 964-9470
e-mail: sklad@rosb.ru
<https://sitmag.ru>Подписной индекс 84216
по каталогу агентства «Роспечать»Журнал зарегистрирован в Комитете РФ по печати.
Рег. ПИ № ФС 77-16221Ответственность за достоверность
информации несет продавец товара.
Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет податель рекламы.Любое использование
опубликованных материалов допускается
только с разрешения редакции.Мнение редакции может не совпадать
с точкой зрения авторов публикаций.Тираж 7000 экз.
Отпечатано в ООО «БПК»
при участии ЗАО «Периодика»
<http://www.periodika.com>

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ 5**АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ**

Тенденции развития складской логистики 11

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

«НЭТЕР» сегодня и завтра 14

NOBLELIFT: опыт внедрения современной маркетинговой
стратегии 18**АЗБУКА СКЛАДА**Нужны ли роботы складам? Опрос участников рынка и мнения
экспертов 21**ТЕНДЕНЦИИ**Рынок низкотемпературных складов: Москва и Московская
область, декабрь 2024 25Рынок складской недвижимости московского региона
в 2024 году 28**ВЫСТАВКА**Открываем деловой сезон вместе с ведущими ритейлерами
на UPGRADE Retail 2025 33

Рекордные показатели на выставках 34

НОВОСТИ 36

11



14



28



34

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 СПЕЦНАЗНАЧЕНИЯ107023, Москва, Суворовская ул. 6, стр 1
т/ф: (495) 638-54-45, info@rosb.ru, www.os1.ruПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
ПР524
ПО ЭЛЕКТРОННОМУ
КАТАЛОГУ
ПОЧТА РОССИИ

25^{ЛЕТ} СТТ ЭХРО

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

- Строительная техника и транспорт
- Производство строительных материалов
- Добыча, обогащение и транспортировка полезных ископаемых
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов. Смазочные материалы

Организатор

**SIGMA
ЭХРО**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



ctt-expo.ru

Аренда складов в Подмоскowie установила «исторический рекорд»

По результатам исследования, проведённого консалтинговой компанией Nikoliers, базовая ставка аренды складских помещений классов «А» и «В» в Московской области в IV квартале 2024 года выросла на 49%, достигнув 12 560 рублей за квадратный метр в год. Это рекордный показатель за всю историю наблюдений за рынком.

Аналитики отмечают, что арендные ставки на склады класса «А», расположенные в непосредственной близости к МКАД (до 10 километров), могут достигать 18 000 рублей за квадратный метр в год. В то же время, более удалённые объекты (свыше 60 километров от МКАД) предлагаются по ставкам, сопоставимым с концом 2024 года – от 8 500 рублей за квадратный метр в год.

Виктор Афанасенко, региональный директор департамента складской и промышленной недвижимости Nikoliers, подчёркивает, что в ближайшее время не стоит ожидать снижения запрашиваемой арендной ставки. Более того, базовая арендная ставка может вырасти ещё на 10,5%, достигнув 13 885 рублей за квадратный метр в год, из-за высокого спроса и низкой вакантности, которая в конце 2024 года упала до 0,5%.



Многие компании, по словам Афанасенко, не будут готовы арендовать склады по столь высокой ставке, что может привести к охлаждению спроса и высвобождению спекулятивных площадей.

Аналитики Nikoliers прогнозируют снижение арендных ставок на склады в Подмоскowie не ранее 2026 года при условии сни-

жения ключевой ставки Центрального Банка и замедления роста инфляции.

Напомним, что цены на продажу складов Light Industrial в Московском регионе увеличились на 24% в годовом исчислении, составив 118 000 рублей за квадратный метр, а арендные ставки выросли на 48%, составив 14 800 рублей за квадратный метр.

Интеллектуальные решения HELI на выставке TransRussia | SkladTech 2025

С 18 по 20 марта 2025 года дочерняя компания ведущего китайского производителя подъёмно-транспортного оборудования Heli Eurasia примет участие в специализированной выставке транспортно-логистических услуг и складских технологий TransRussia | SkladTech.

Электрические вилочные погрузчики серии CPD – производительная и экологичная техника, выполненная с использованием современных стандартов и инновационных технологий. Погрузчики данной серии отличаются высокой производительностью, комплексной системой безопасности, точным и интуитивно понятным управлением, эргономичным рабочим местом оператора, а также безэмиссионным экологичным приводом.

Ричтраки серии CQD – эффективная складская техника, оснащённая различными полезными функциями, такими как:

- система стабилизации мачты, позволяющая снизить колебания на большой высоте;
- преселектор высоты подъёма для автоматического подъёма мачты на заданную высоту;
- система мониторинга вил, обеспечивающая лучший обзор кончиков вил благодаря установленной внутри вил камере.

Универсальный дизельный погрузчик CPCD – производительная и надёжная техника для выполнения погрузочно-разгрузочных работ внутри помещений и на открытом воздухе. Погрузчик характеризуется повышенной устойчивостью, жёсткой конструкцией мачты, удобным управлением, просторным рабочим местом оператора для комфортной работы, хорошим обзором на вилы и груз, лёгким доступом к компонентам техобслуживания. Комплексная система защиты гарантирует безопасность эксплуатации.

Новое поколение маневренных электротележек серии CBD20 с литий-ионной АКБ, обеспечивающей быструю зарядку и максимальную готовность к эксплуатации. Усовершенствованные модели с точки зрения внешнего вида, безопасности и набора функций идеально подходят для непрерывной работы и транспортировки грузов на средние и длинные дистанции. Комфортную и неусттомительную работу обеспечивает амортизированная платформа оператора, а боковые поручни служат дополнительной защитой. Система автоматического ограничения скорости повышает безопасность на поворотах.

Компактная электротележка CBD15J – невероятно маневренная и лёгкая в эксплу-

тации. Является прекрасной альтернативой гидравлической тележке. Идеально подходит для работы в условиях ограниченного пространства за счёт своих компактных габаритов и малого радиуса поворота. Прочный металлический корпус обеспечивает надёжную эксплуатацию.

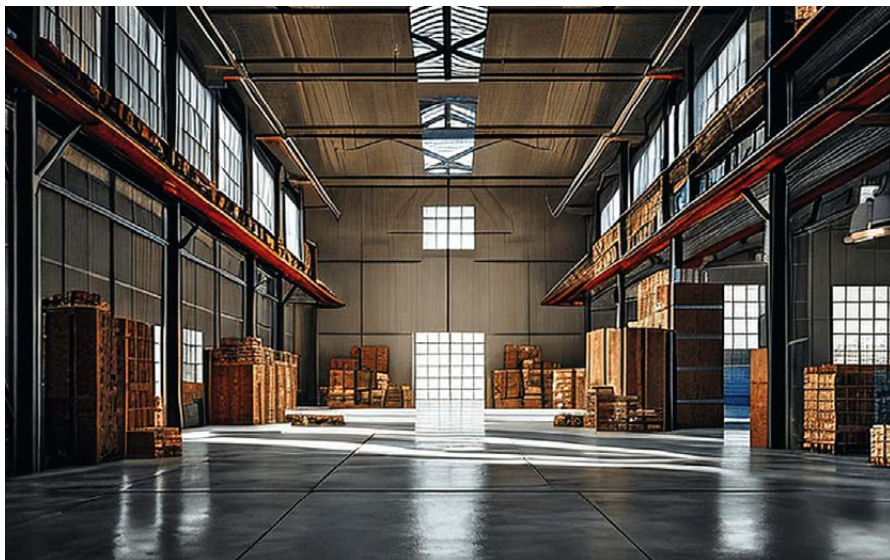
В специально отведённой зоне на стенде компании ежедневно будет проводиться демонстрация работы автоматизированного штабелера CDD16AGV – интеллектуального и маневренного складского помощника для транспортировки и поднятия грузов на высоту. За счёт своих компактных размеров он может использоваться в условиях ограниченного пространства. Штабелер оснащён самой современной системой навигации и управления, обеспечивающей бесперебойную автономную работу в условиях склада. Интегрированные высококачественные датчики безопасности интеллектуально распознают препятствия и выполняют соответствующие действия по их обходу.

Благодаря передовым датчикам и интеллектуальным алгоритмам штабелер CDD16AGV обеспечивает непревзойдённую точность и надёжность работ, оптимизируя логистические операции и повышая производительность.

В 2025 году на рынке Санкт-Петербурга ожидается рекордный рост ввода складских помещений формата Light Industrial

На данный момент общий объем рынка помещений формата light industrial составляет 99,6 тыс. м², что составляет 1,9% от общего объема рынка качественной производственно-складской недвижимости Санкт-Петербурга

и Ленинградской области. Аналитики IPG Estate прогнозируют увеличение объема рынка на 98 тыс. м² в 2025 году, в результате чего доля этого формата складской недвижимости достигнет 3,4% или 197,6 тыс. м².



По данным IPG Estate, ставки аренды на помещения формата light industrial варьируются от 13 000 до 15 000 рублей за квадратный метр в год, а средневзвешенная стоимость продажи помещений этого формата составляет 103 000 рублей за квадратный метр.

Большинство арендаторов формата light industrial – это малый и средний бизнес, связанный с легкой, электронной и пищевой промышленностью, районные распределительные центры, dark store и dark kitchen. Кроме того, в помещениях часто размещаются предприятия по ремонту автотранспорта и локальные data-центры. Напомним, что, по данным CORE.XP, в 2024 году в Санкт-Петербурге ставки аренды для складов выросли на 50%, а спрос на крупные складские блоки значительно превысил текущее предложение.

В 2024 году в Санкт-Петербурге ставки аренды для складов увеличились на 38–50 %

Компания CORE.XP представила аналитический обзор рынка индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 2024 года. Исследование демонстрирует рекордные показатели нового строительства, стремительный рост арендных ставок и стабильно высокий спрос на качественные складские площади. При этом на складском рынке региона сохраняется ограниченный набор вариантов для размещения.

Средняя запрашиваемая ставка аренды для складов класса А составила 11 500–12 500 руб./м²/год (без учета ОПЕХ и НДС), что на 38–50% выше показателей 2023 года. Существенный рост ставок аренды связан с усилившимися темпами инфляции, повышением ключевой ставки и дефицитом качественных складских площадей.

Общий объем качественной складской недвижимости в Санкт-Петербурге также показал положительный тренд. Относительно 2023 года данный показатель увеличился на 20% и достиг значения 4,2 млн м². Основной прирост обеспечило новое строительство, годовой объем которого составил 660 тыс. м², что является рекордным значением для города.

Крупнейшими объектами, построенными в 2024 году, стали логистический комплекс 100К в Буграх (118 тыс. м²), парк Адмирал на Волхонском шоссе (109 тыс. м²) и логистический центр Ozon в НК Парк Колпино (104 тыс. м²).

В течение 2024 года на складском рынке Санкт-Петербурга сохранялась высокая активность. Несмотря на то, что в исследуемый период объем сделок (472 тыс. м²) существенно уступает уровню прошлого года (830 тыс. м²), он все равно остается выше аналогичных показателей 2021–2022 гг. Данный тренд связан с высокой базой 2023 года.

Несмотря на значительное пополнение рынка новыми объектами, в Санкт-Петербурге наблюдается ограниченный набор вариантов для размещения. Доля свободных площадей остается низкой и в конце 2024 года составила 1%.

В 2025 году рынок складской недвижимости сталкивается с новыми вызовами: изменения в законодательстве, рост ключевой ставки и повышенные требования к строительству. Все это требует от игроков рынка пересмотра стратегий и поиска новых механизмов взаимодействия.

Все больше компаний, особенно в условиях стремительного роста арендных

ставок, ищут способы оптимизации, консолидируя мощности в едином пространстве. Такой подход позволяет сократить расходы на логистику, хранение и организацию рабочих процессов. Однако ограниченное предложение крупных готовых помещений сдерживает реализацию подобных проектов.

По словам старшего директора, руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP Антона Алябьева, спрос на крупные складские блоки существенно превышает текущее предложение, что делает появление подобных проектов востребованным решением.

«Рынок развивается под влиянием четырех ключевых факторов: государство, банковский сектор, бизнес и экспертное сообщество. И в текущих условиях оптимальным решением становится поиск возможностей для оптимизации расходов и объединение ресурсов в единые логистические центры. Этим вектором обусловлен высокий спрос на качественные крупные площади, который уже превышает предложение. Поэтому появление новых доступных блоков может не только закрыть этот дефицит, но и стать драйвером роста сделок в складских парках», – отмечает Антон Алябьев.

GasSuf

21–23 октября 2025

Россия, Москва, Крокус Экспо

23-я Международная
выставка газобаллонного,
газозаправочного оборудования
и техники на газомоторном
топливе



Забронируйте
стенд

www.gassuf.ru

Организатор



Международная
Выставочная
Компания

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

ПГК подвела итоги работы по охране труда и экологической безопасности

АО «Первая грузовая компания» (ПГК) подвела итоги работы по охране труда за 2024 год. На площадках компании не было зарегистрировано ни одной аварийной или пожароопасной ситуации. Это стало возможным благодаря системному подходу к охране труда и активным мерам по повышению уровня культуры производственной безопасности.



«Безопасность труда – один из приоритетов нашей компании. Мы активно развиваем культуру производственной безопасности и повышаем грамотность нашего персонала. Приверженность принципам безопасности не только защищает наших сотрудников, но и способствует повышению производительности и эффективности бизнеса», – отметил директор департамента охраны труда, промышленной, пожарной и экологической безопасности, ГОиЧС Алексей Тощев.

В течение года Центральный аппарат ПГК провел 43 выездные комплексные

и целевые проверки своих подразделений, включая площадки промывно-пропарочных станций (ППС), территориально обособленные рабочие места (ТОРМ) и вагоноремонтные предприятия (ВРП). Компания успешно прошла три проверки со стороны государственных органов.

ПГК делает акцент на определении корневых причин нарушений и работе именно с ними. Результаты проверок заносятся в автоматизированную систему контроля, где потом анализируются для выявления причин нарушений. Кроме этого в 2024 году было проведено 1185 онлайн проверок

на предмет соблюдения требований безопасности при проведении технологических операций. Введение данного инструмента контроля положительно повлияло на динамику снижения нарушений – их количество снизилось на 51% по сравнению с 2023 годом. Таких результатов удалось достичь за счет систематической работы с персоналом и внедрения компенсирующих мероприятий, в том числе технологических нововведений.

В 2024 году ПГК провела 2211 обучений по охране труда и 2718 различных инструктажей. Были разработаны 92 новых положения и инструкции, а также проведена 481 оценка условий труда на рабочих местах. 483 работника прошли медицинские осмотры.

ПГК, как ответственный природопользователь, выполняет все необходимые экологические мероприятия и в 2024 году строго соблюдала квоты на выбросы, выданные и согласованные с государственными контролирующими органами.

FORLAND завоёвывает рынок новыми программами поддержки продаж от АО «МБ РУС» и предлагает специальные условия на покупку грузовых автомобилей для городской логистики.

Эксклюзивный дистрибьютор FORLAND в РФ, компания АО «МБ РУС», объявляет акцию на приобретение грузовиков на шасси Forland 3, Forland 8 и Forland 12. В период с 1 февраля до 31 марта на эти модели действует скидка до 500 тысяч рублей в случае приобретения в лизинг у лизинговых компаний, участвующих в акции.

Подробнее на официальном сайте: www.forland-russia.ru.

Автомобили Forland адаптированы к суровому российскому климату и успешно прошли

испытания на гравийных, извилистых дорогах при температуре от -40°C до $+42^{\circ}\text{C}$. Они отличаются надежностью и высокой эффективностью благодаря проверенным современным материалам, использованным при их производстве. В изотермическом фургоне на базе шасси Forland 3 возможна транспортировка 6–10 европалет, Forland 8 – от 10 до 14 европалет, Forland 12 – от 16 до 20 европалет.

Автомобили предназначены для транспортировки грузов, не требующих строгого температурного режима. Но при необходимости их можно оснастить холодно-ото-

пительной установкой для перевозки замороженной продукции.

«Мы рады предложить нашим клиентам не только надежные автомобили по всей РФ, но и возможность приобрести их по выгодной цене с максимальной пользой для бизнеса. Бортовые платформы со сдвижным тентом и изотермические фургоны на базе шасси Forland – оптимальное решение для безопасной транспортировки грузов, в том числе чувствительных к перепадам температур», – отметил Юрий Зорин, директор по продажам коммерческого транспорта Forland в АО «МБ РУС».





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

Оборот вагонов на железной дороге увеличился на 5 суток

Проблему спровоцировал комплекс нерешенных проблем. За 10 лет, с 2013 по 2023 годы, оборот вагонов на железной дороге вырос на 40%, до 18,8% суток. Об этой проблеме на конференции «Грузоперевозки для промышленности: металлы, лом, щебень, зерно, песок» рассказал исполнительный директор Союза операторов железнодорожного транспорта Игорь Санковский.

По мнению эксперта, к замедлению оборачиваемости привели сразу три причины. Первая связана с длительностью нахождения вагона под грузовыми операциями. В частности, зачастую затягивается передача продукции для перевозки. По факту, считает эксперт, это происходит не из-за медлительности грузовладельцев. Продукцию просто отказываются принимать к перевозке, в том числе по при-

чине дефицита локомотивной тяги. Вторая причина – это сверхнормативные простои вагонов на техстанциях. Третья же связана со снижением общей скорости доставки по железной дороге из-за брошенных на путях общего пользования вагонов.

«Таким образом, сама по себе величина вагонного парка является не самой значимой причиной, влияющей на замедление движения вагонного потока», – резюмировал Игорь Санковский.

Напомним, восемь из десяти крупнейших железнодорожных операторов сократили объемы перевозок по итогам 6 мес. 2024 года, следует из рейтинга Infoline Rail Russia Top. По оценкам аналитиков, в условиях общего сокращения погрузки, перевозок и грузооборота на сети совокупная доля десяти крупнейших игроков за год сократилась с 58,7% до 56,4%, в грузообороте – с 62,7% до 60,7%.

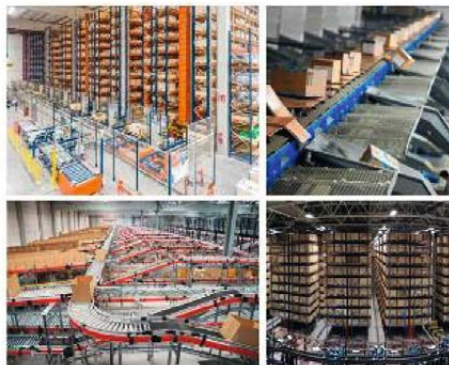
«Деловые Линии» открыли новый терминал в Республике Саха

Подразделение группы компаний находится в городе Мирный на ул. Вилюйская, 8Б, в промышленном районе. На терминале можно воспользоваться услугой авиаперевозки, а также заказать доставку от и до адреса по городу и в близлежащие населенные пункты – Ленск, Айхал, Удачный и другие.

«Спрос на авиаперевозки в республике за прошлый год вырос на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Чаще всего клиенты отправляют запчасти, оборудование и личные вещи. Чтобы удовлетворить растущий интерес и оптимизировать логистику, мы открыли подразделение в Мирном. Ранее ближайший к городу склад находился в Якутске – в 1271 км от города, что, безусловно, увеличивало время груза в пути», – рассказали в пресс-службе ГК «Деловые Линии».

Отметим, что всего у «Деловых Линий» теперь 9 представительств в Восточно-Сибирском федеральном округе.

LogistiX представила обновленную версию системы управления оборудованием LEAD WCS для роботизированных складов



Новая версия получила ряд улучшений, направленных на повышение удобства работы пользователей и расширение функциональных возможностей системы.

LEAD WCS (Warehouse Control System) – решение от российского разработчика компании LogistiX, обеспечивающая управление широким спектром автоматизированного складского оборудования как зарубежного, так и отечественного производства.

Новая версия LEAD WCS открывает перед роботизированными складами еще больше возможностей для гибкой и эффективной работы:

- теперь система поддерживает расширенные атрибуты грузов, позво-

ляя прикреплять к каждому грузу произвольные данные, полученные из смежных информационных систем через подсистему интеграции или введенные на автоматизированных рабочих местах;

- обновленный функционал управления маршрутизацией грузов на автоматических транспортёрах дает возможность оперативно создавать и редактировать маршруты любой сложности на базе гибкой системы правил;
- новая версия поддерживает использование одной установки системы для работы сразу с несколькими роботизированными складами, обеспечивая

централизованное управление и снижение затрат на инфраструктуру;

- добавлены новые автоматизированные рабочие места (АРМы), которые позволяют частично заменить WMS при отсутствии связи, это обеспечивает возможность работать не только с грузами и их характеристиками, но и с такими сущностями, как ТМЦ, партии, плановые документы прихода и расхода, а также управлять стратегиями размещения и выбытия грузов.

«Наша компания активно следует современным трендам роботизации в России. В 2024 году мы сделали шаг вперед, реализовав ряд проектов по реверсному инжинирингу, восстанавливая работу автоматизированного оборудования без наличия документации. В некоторых случаях нам приходилось менять контроллеры, когда доступ к управляющему ПО был невозможен. Это новый уровень экспертизы, который мы готовы предложить рынку», – отметил Максим Меньшиков, директор по развитию LogistiX.

Взаимодействие LEAD WCS с другими информационными системами реализуется через встроенный API. Кроме того, система является частью комплексного решения для управления складом LEAD WMS, что делает этот тандем универсальным инструментом для автоматизации складских процессов.



ТЕНДЕНЦИИ развития складской ЛОГИСТИКИ

? Как вы оцениваете текущие тенденции в складской логистике в России и в мире? Какие ключевые изменения происходят сегодня в отрасли?

Существует, на мой взгляд, две основных тенденции.

Первая — это серьезный дефицит кадров для складской отрасли: операторы, подборщики, водители погрузчиков и так далее. И вторая — активное внедрение беспилотных транспортных средств, которые завоевывают все больше и больше популярности. Если 3 года назад беспилотные транспортные средства использовались в 7–10% проектов, то сейчас доля таких проектов достигает 75–80%.

? Как изменились запросы предприятий на автоматизацию за последние 2–3 года? Какие технологии и решения становятся более востребованными?

Мы видим возрастающее количество запросов от производственных компаний. Раньше такие запросы, конечно, тоже были, но сейчас происходит значительный рост их количества. Более того, они порой исходят от компаний, которых ранее не было в числе наших заказчиков. Это небольшие локальные производства, которые хотят иметь полностью автоматизированный склад и не зависеть от наличия кладовщика. Чтобы автоматически перемещать на склад готовую про-



Как изменились запросы предприятий на автоматизацию за последние годы? Что помогает справляться с вызовами при работе с поставщиками оборудования из КНР?

Как кадровый дефицит повлиял на скорость внедрения технологий? Об этом в интервью редакции рассказал Андрей Белинский, генеральный директор «ССИ Решения».

дукцию и получать для нужд производства комплектующие.

Выросло число технически сложных запросов — они сейчас составляют до половины от общего количества.

От наших постоянных клиентов с многолетней историей взаимодействия мы видим запросы на сложные системы по автоматизации и роботизации отдельных участков, где по-прежнему используется ручной труд. Все больше запросов — на системы с полностью безлюдными технологиями. Но наравне с инновационными технологиями не перестают быть востребованными и стандартные конвейерные решения.

граторы, хотя на самом деле порой не имеют значительного опыта внедрения систем автоматизации. На рынке уже есть примеры неудачной реализации проектов с подобными поставщиками.

? Как вы оцениваете перспективы сотрудничества с китайскими поставщиками автоматизированного оборудования?

Сотрудничество с поставщиками оборудования из КНР имеет свои особенности. Существуют и культурные различия в ведении бизнеса, и определенная специфика китайского производства. В Россию сейчас завозят большое разнообра-

с китайскими поставщиками. Мы изучаем оборудование и технологии, встречаемся, смотрим производство, посещаем склады, где внедрены системы и общаемся с их службами эксплуатации. Кроме того, привозим образцы интересующего нас оборудования и тестируем их.

? Какие из современных технологий активно внедряются в России, а какие только набирают популярность?

В той или иной степени внедряются практически все современные технологии.

В первую очередь это системы с беспилотными транспортными средствами. И это разные по объ-



? С какими вызовами сегодня сталкивается рынок складской логистики?

Первый вызов, о котором я уже упоминал — дефицит кадров. Второй — появление на российском рынке огромного количества поставщиков из Китая.

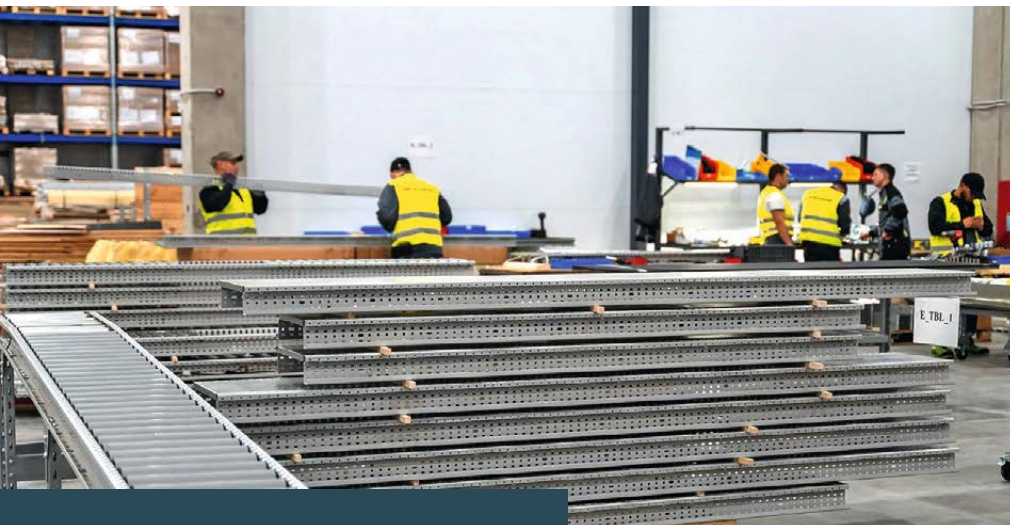
Зачастую заказчику крайне сложно разобраться, с кем стоит работать, а с кем — рискованно, какое оборудование предлагают, какого качества это оборудование, насколько компетентно решение, какого уровня ПО, как будет осуществляться поддержка и так далее.

И третий вызов — появление значительного количества локальных компаний, которые позиционируют себя как опытные инте-

зие видов оборудования разного качества. Это может быть как действительно отличное оборудование мирового уровня, так и роботы гаражной сборки, полуфабрикаты, которые ряд китайских поставщиков пытается выдавать за современные технологии. Поэтому, чтобы успешно работать с компаниями из КНР, требуется знание китайского рынка и значительные инвестиции времени и сил: надо регулярно посещать страну, встречаться с топ-менеджментом и владельцами предприятий, смотреть на производство, на те внедрения, которые были реализованы, оценивать программное обеспечение.

В «ССИ Решения» создан отдел, который занят системной работой





ему системы: на складе может быть три напольных робота, а могут быть и сотни напольных роботов. Беспилотные системы могут быть как простым транспортом, перевозящим лотки, короба, паллеты и другие транспортные единицы, так и выполнять скоростную высокопроизводительную сортировку.

Мы пока не можем говорить о том, как эти системы зарекомендуют себя в эксплуатации и с точки зрения эффективности работы, поскольку возраст таких проектов — 1–2 года. Через несколько лет появится статистика, и можно будет давать оценку эффективности данного направления.

? Как меняется роль человека на складе с развитием новых технологий?

Требуется уже не просто человек, выполняющий механическую функцию переноса или подбора товара, а человек, который должен уметь обслуживать автоматизированные системы. То есть, скорее, это движение в сторону от механического низкоквалифицированного труда к труду операторов систем, владеющих компьютерной техникой.

Кроме того, появляются дополнительные требования к инженерным и IT-командам, которые должны поддерживать работоспособность таких систем.

? Как влияет кадровый дефицит на скорость внедрения автоматизации?

За последние несколько лет кадровый дефицит привел к росту зарплат операторов склада с 30 до 150 тысяч рублей. Поэтому даже многомиллионные инвестиции в автоматизацию сейчас окупаются в разы быстрее.

Кадровый дефицит сильно влияет на скорость внедрения инноваций и принятие решений. Например, раньше срок между первым контактом с заказчиком и подписанием контракта мог достигать в среднем 1 года. А само внедрение системы занимало от 8 месяцев до года, в отдельных случаях — даже больше. Сегодня у большинства заказчиков нет двух лет в запасе на переход от механического труда к автоматизированному. Поэтому и выбор поставщика происходит гораздо быстрее, и сроки внедрения решений стали более жесткими.

? Полностью безлюдные склады в России – это уже реальность?

Да, это уже давно реальность. Несколько лет назад мы поставляли наши первые напольные беспилотники для складов в России, где используются полностью безлюдные технологии как в хранении, так и в транспортировке.

При этом следует отметить, что даже на самом высокоавтоматизированном складе остаются операции, выполняемые людьми. Например, загрузка и выгрузка автотранспорта в 99% случаев является ручной операцией. Кроме того, на складе может дежурить сервисная служба.

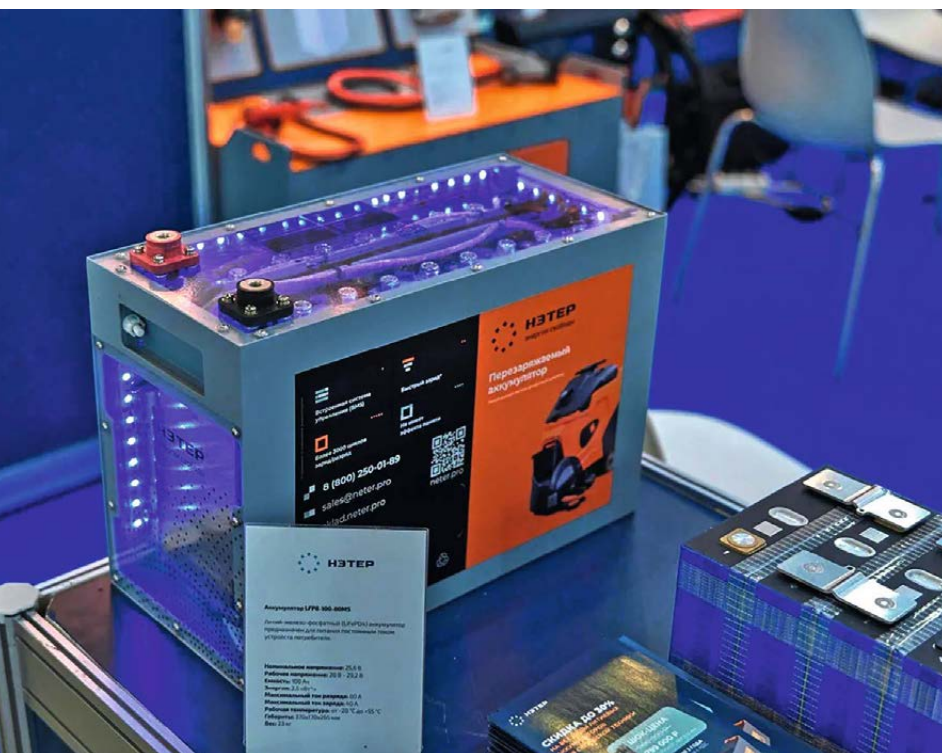
Но в целом безлюдные, высокоавтоматизированные технологии будут только набирать популярность. **СТ**



«ССИ РЕШЕНИЯ» ПРОЕКТИРУЕТ, ПРОИЗВОДИТ И ВНЕДРЯЕТ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ ТОВАРОПОТОКОВ НА СКЛАДАХ ЗАКАЗЧИКОВ. В ТЕЧЕНИЕ 13 ЛЕТ КОМПАНИЯ РАБОТАЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОД БРЕНДОМ SSI SCHÄFER. С 2024 ГОДА – ПОД БРЕНДОМ «ССИ РЕШЕНИЯ» (SSI SOLUTIONS).

«НЭТЕР»

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА



В последние годы все большую роль играет внедрение новых технологий, особенно тех, которые способствуют оптимизации производственных процессов с точки зрения энергоэффективности.

В этих условиях растет потребность в надежных источниках энергии для техники, используемой в самых разных сферах. Широкое распространение автоматизированного оборудования и роботизированных систем требует экономичных и долговечных решений, одним из которых являются литиевые аккумуляторы, способные обеспечить стабильную работу в самых интенсивных условиях эксплуатации.

Благодаря применению литиевых аккумуляторов активно модернизируется и складская техника — погрузчики, штабелеры и транспортеры. Такие аккумуляторы обеспечивают увеличенный срок службы, быструю зарядку, высокую производительность и экологичность, а также минимизируют простои оборудования, что особенно важно для складских операций.

Компания НЭТЕР, занимающаяся проектированием, производством и поставкой всех видов литиевых аккумуляторов для разных видов техники, является ярким представителем отечественных производителей, которые играют ключевую роль в обеспечении бизнеса надежными и качественными решениями, способными заменить зарубежные аналоги и поддерживать высокие стандарты эксплуатации.

На сегодняшний день компания обладает собственным научно-исследовательским центром разработок, производством площадью 1,3 тыс. м², расположенном в казанском технополисе «Химград», несколькими офисами и штатом высококвалифицированных специалистов. В конце июня текущего года компания НЭТЕР была удостоена почетным дипломом победителя конкурса в номинации «Лучшее предприятие в сфере производства литий-ионных аккумуляторов».

Особое внимание в НЭТЕР уделяется импортозамещению, а также созданию продукции, которая отвечает высоким стандартам безопасности и надежности. Причем это не разовые проекты, а комплексные разработки для различных отраслей. Применительно складской технике стоит особо отметить несколько успешных разработок компании, реализованных в последнее время.

Во-первых, это аккумулятор модели LFP8-100-30MS (рабочее напряжение от 20 В до 29.2 В и емкость: 100 А·ч), основанный на технологии литий-железо-фосфатных ячеек (LiFePO₄), что обеспечивает его экологичность, долговечность и стабильность при эксплуатации. Это устройство предназначено для питания потребительских устройств постоянным током, предлагая баланс между



компактностью, мобильностью и высокой производительностью. Модель идеально подходит для применения там, где требуется надежный источник питания с длительным сроком службы и минимальными затратами на обслуживание. Кроме того, LiFePO₄-технология является одним из самых безопасных среди литий-ионных решений, что делает аккумулятор подходящим для использования в устройствах с высокими эксплуатационными требованиями.

Второй пример — аккумуляторная батарея емкостью 200 А·ч и номинальным напряжением 38,4 В. Этот продукт получил новый корпус (520х360х300 мм), удобный с точ-

ки зрения интеграции в оборудование. Дополнительные функции батареи — модуль Bluetooth для удаленного мониторинга состояния аккумулятора и клапан выравнивания давления, который повышает надежность эксплуатации даже в условиях высокой нагрузки и резких перепадов температур.

И это далеко не все заслуживающие внимания проекты. В частности, применительно с складской технике, компания реализовала проект по замене тягового литиевого аккумулятора Energy 8 LFP 300 А·ч для электропогрузчика Nichiyu FB 15.

Новый аккумулятор должен был полностью соответствовать характе-

ристикам предыдущей батареи и обеспечивать длительную работу в интенсивных условиях эксплуатации. Компания разработала литиевый аккумулятор в металлическом корпусе габаритами 965х665х470 мм и весом 750 кг, который идеально соответствует заявленным параметрам. Для поддержания высоких нагрузок и равномерного распределения заряда были установлены мощные балансиры с током 10А.

Также была разработана аккумуляторная батарея для складского погрузчика JAC 25 мощностью 28,8 кВт, которая заменила устаревшую кислотно-свинцовую аккумуляторную батарею на современную и технологичную литий-железо-фосфатную. Новая батарея позволила сократить суммарные издержки заказчика на обслуживание АБ до 30% в год.

И последнее, что стоит упомянуть в этом перечне — разработка литиевого аккумулятора для складского шаттла компактного размера с интеллектуальной системой управления.

В компании ясно видят рыночные перспективы. За последние пять лет рынок литий-ионных аккумуляторов в России вырос на 65%, а в денежном выражении рост составил 170% — с 8,6 млрд. руб. в 2019 году до 23,2 млрд. руб. в 2023-м. Поэтому уже в 2025 году планируется запуск в эксплуатацию нового в России завода полного цикла по выпуску литий-ионных аккумуляторов. Предприятие размещено в индуст-





стриальном парке «Лаишево», расположенного на территории ОЭЗ «Иннополис». Завод станет важным шагом в удовлетворении потребностей российского и международного рынков в литиевых аккумуляторах.

За счет того, что компания стала резидентом «Иннополиса», удалось получить определенные льготы. Участок был взят в долгосрочную аренду по льготной ставке с правом выкупа также по привлекательной цене. НЭТЕР планирует выкупить землю, как только завод войдет в строй.

Строительство идет полным ходом, во втором квартале текущего года будут проведены пусконаладочные работы. А уже в третьем квартале запланирован выпуск опытной партии аккумуляторов и по результатам — начало полноценной производственной деятельности.

Инвестиции в проект составили более 1 млрд руб., заявленная мощ-

ность — 100 МВтч в год, общая площадь объекта — более 5,5 тыс. м². Производство будет разделено на две технологические линии: сборка аккумуляторных батарей (73 МВтч) и производство литий-ионных ячеек (27 МВтч). Производительность цеха сборки батарей планируется увеличить в 5–6 раз путем расширения штата до 100 человек, введения новых рабочих специальностей (заготовщики, сварщики) и внедрения поточной линии. Производство литий-ионных ячеек будет основываться на высокопроизводительном оборудовании с выпуском до 930 единиц в смену.

Этот современный завод призван не только соответствовать мировым стандартам, но и внедрить ряд инновационных технологий в производственный процесс полного цикла — от компонентов до готовых сборок. Особое внимание уделяется разработке аккумуляторов нового поколения

с улучшенными характеристиками, в частности удельной энергоемкостью более 340 Вт ч/кг.

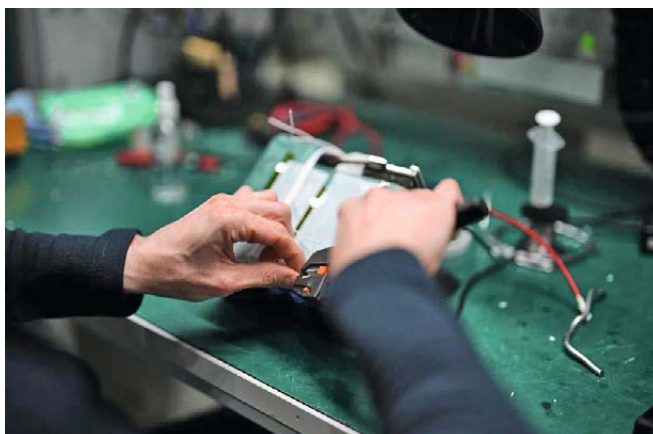
И в завершение — несколько слов о том, как компания выстраивает долгосрочные взаимовыгодные отношения со своими клиентами. Во-первых, вся продукция проходит через двойную систему контроля качества, что обеспечивает надежность на высшем уровне. Во-вторых, клиента на каждом этапе сопровождает персональный менеджер. Также аккумуляторы оснащаются системой SMART BMS, защищающей от перезаряда и переразряда с передачей данных на смартфон, в итоге клиент получает экономию на обслуживании и снижение рисков простоев.

СТ

НЭТЕР

Контакты для связи:

8 800 250-01-89, sales@neter.pro



COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

- Грузовой транспорт
- Пассажирский автотранспорт
- Легкие коммерческие автомобили
- Прицепы, полуприцепы, надстройки
- Электротранспорт
- Автозапчасти и компоненты
- Телематика, IT и ПО
- Сервисные услуги

Организатор

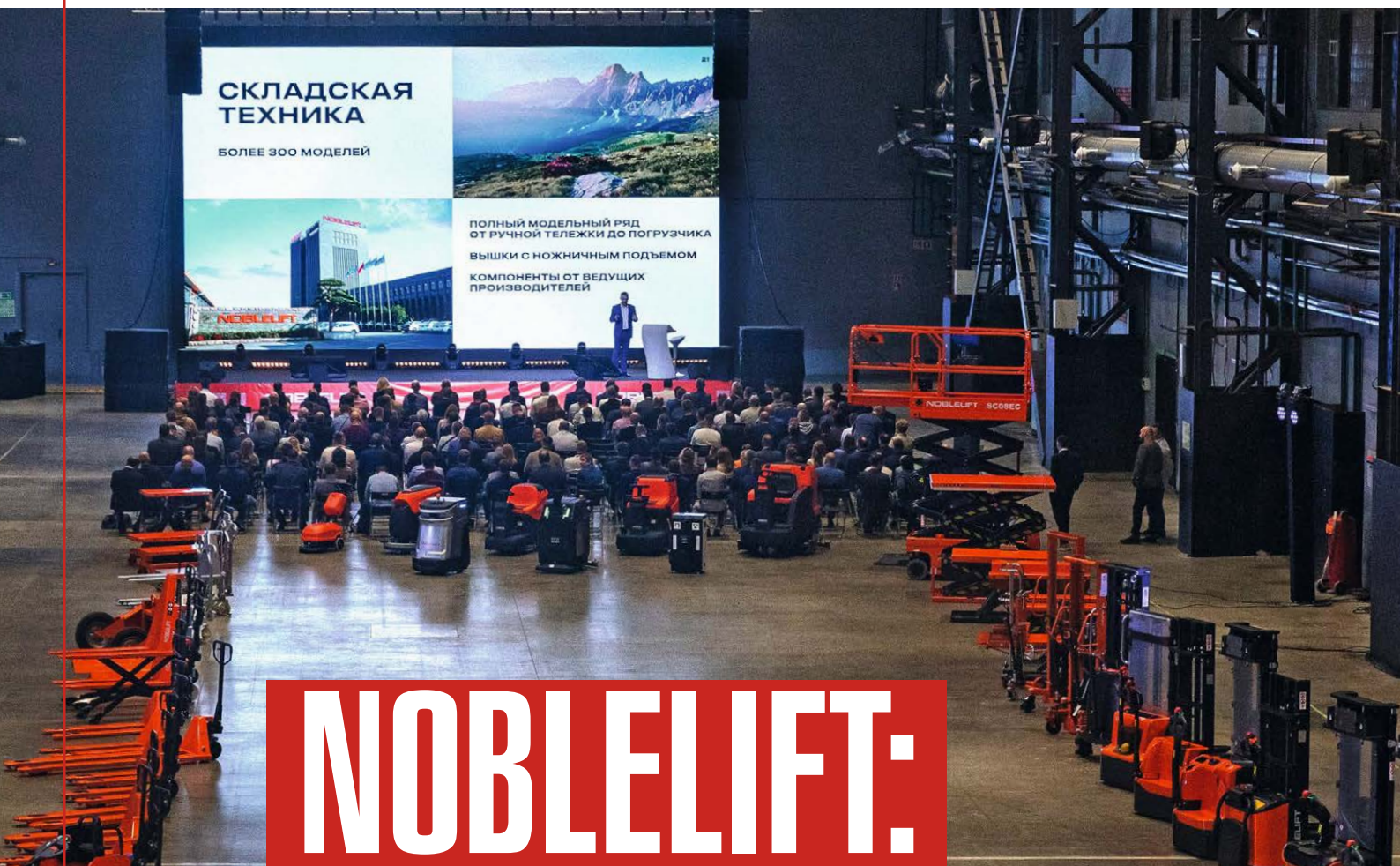
SIGMA
XPO

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

comvex.ru





NOBLELIFT:

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Маркетинг и продажи — это важные аспекты, которые могут существенно повлиять на успех любой компании. По результатам 2024 года компания NOBLELIFT участвовала в 8 выставках и впервые сама организовала и провела масштабное мероприятие NOBLELIFT OPEN 2024 в выставочном центре общей площадью около 5000 м² в Санкт-Петербурге.

Такая активная деятельность принесла впечатляющие результаты, и в условиях высокой конкуренции, а также быстро меняющегося рынка компания в 2025 году планиру-

ет применять эффективные стратегии для привлечения клиентов и увеличения объема продаж.

В нашей компании мы уделяем особое внимание пониманию нашей целевой аудитории, ее потреб-

ностей, предпочтений и поведения. Мы провели глубокий анализ рынка и собрали данные о наших потребителях, что позволяет нам не только точно определить их запросы, но и предвосхитить ожидания.

Представительство завода NOBLELIFT было открыто в 2016 году в Санкт-Петербурге с целью создания более тесного взаимодействия между производителем и потребителем. Это стратегическое решение позволило нам наладить прямые контакты с клиентами, лучше понять их требования и оперативно реагировать на изменения в спросе.

Благодаря этому подходу мы смогли адаптировать наши предложения под конкретные группы клиентов. Мы разрабатываем индивидуальные решения, учитывающие специфику бизнеса каждого клиента, что значительно повышает уровень удовлетворенности и лояльности к нашему бренду. Кроме того, наше представительство активно занимается сбором обратной связи от пользователей техники NOBLELIFT, что помогает нам постоянно улучшать качество техники, ее обслуживание, всегда поддерживать запас оригинальных запчастей на складах. Мы внедряем новые маркетинговые стратегии, основанные на реальных данных о поведении потребителей, что позволяет нам эффективно продвигать нашу технику на рынке.

Таким образом, представительство NOBLELIFT в Санкт-Петербурге стало важным шагом к укреплению позиций компании и созданию долгосрочных отношений с нашими клиентами. Мы уверены, что это принесет взаимовыгодные результаты как для нас, так и для наших партнеров.

Мы также хотим поделиться с нашей аудиторией тем, что компания NOBLELIFT эффективно использует онлайн-платформы, которые приобрели огромную популярность. Благодаря SEO-оптимизации мы значительно повысили видимость нашего сайта в поисковых системах.

Кроме того, мы создали отдельную платформу NOBLELIFT.MARKET — это сервис объявлений, который объединяет продавцов и покупателей оборудования NOBLELIFT, а также запасных частей к нему. Эта платформа предоставляет удобный интерфейс для поиска и предложения товаров, что делает процесс покупки и продажи более простым и эффективным как для продавцов, так и для покупателей. Мы уверены, что такие инициативы помогут нам лучше обслуживать наших клиентов и расширять наше присутствие на рынке.

Мы провели тщательный анализ возможностей, которые предоставляют социальные сети для продвижения техники NOBLELIFT и взаимодействия с целевой аудиторией. В ходе этого анализа мы определили ключевые платформы, наиболее подходящие для нашей стратегии маркетинга.

В результате мы решили запустить несколько каналов в различных социальных сетях, чтобы максимально охватить нашу аудиторию и повысить узнаваемость бренда. Мы создали собственный Telegram-канал, который будет служить основным источником информации о новинках, акциях и специальных предложениях. Кроме того, мы от-

крыли страницу в ВКонтакте, где публикуем интересный контент, делимся новостями компании. Эта платформа позволяет нам не только продвигать товары, но и строить сообщество вокруг нашего бренда.

Также мы зарегистрировались на Яндекс.Дзене — платформе для публикации статей и видео. Здесь мы размещаем полезные материалы, связанные с нашей продукцией, а также делимся экспертными мнениями и советами. Это поможет нам укрепить авторитет в своей нише и привлечь внимание новых клиентов.

Наконец, мы создали канал на RuTube — видеохостинге, где выкладываем видеоролики о на-





вы и предложения, чтобы понять, что можно улучшить. Анализируем данные о продажах и поведении клиентов, чтобы выявить тренды и адаптировать свои стратегии. Это значительно нам помогает оставаться на шаг впереди от конкурентов и предлагать то, что действительно нужно на рынке.

Маркетинг и продажи в целом требуют комплексного подхода и постоянного анализа. Понимание целевой аудитории, использование онлайн-платформ, контент-маркетинг, программы лояльности, оптимизация логистики и анализ обратной связи — все эти элементы играют ключевую роль в привлечении клиентов и увеличении продаж.

СТ

ших товарах, обзоры и обучающие материалы. Визуальный контент позволяет лучше донести информацию до аудитории и сделать ее более привлекательной. Таким образом, запуск этих социальных медиа-каналов является важным шагом в нашей стратегии по увеличению продаж и улучшению взаимодействия с клиентами. Мы уверены, что активное присутствие на этих платформах поможет нам достичь поставленных целей и наладить долгосрочные отношения с нашей аудиторией.

Контент-маркетинг — это мощный инструмент для привлечения клиентов. Современные компании создают полезный и информативный контент, такой как статьи, блоги и видео, что помогает установить доверительные отношения с целевой аудиторией. Например, мы публикуем обзоры по технике от наших клиентов, наши видеообзоры по новинкам, по сервису и кейсы по успешной эксплуатации оборудования. Это не только привлекает внимание, но и очень повышает лояльность потребителя.

Для увеличения продаж наша компания применяет различные программы лояльности, подарки, бонусы.

Мы понимаем значимость обратной связи и анализа от покупателей. Регулярно собираем отзы-



Нужны ли роботы складам?

ОПРОС УЧАСТНИКОВ РЫНКА И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

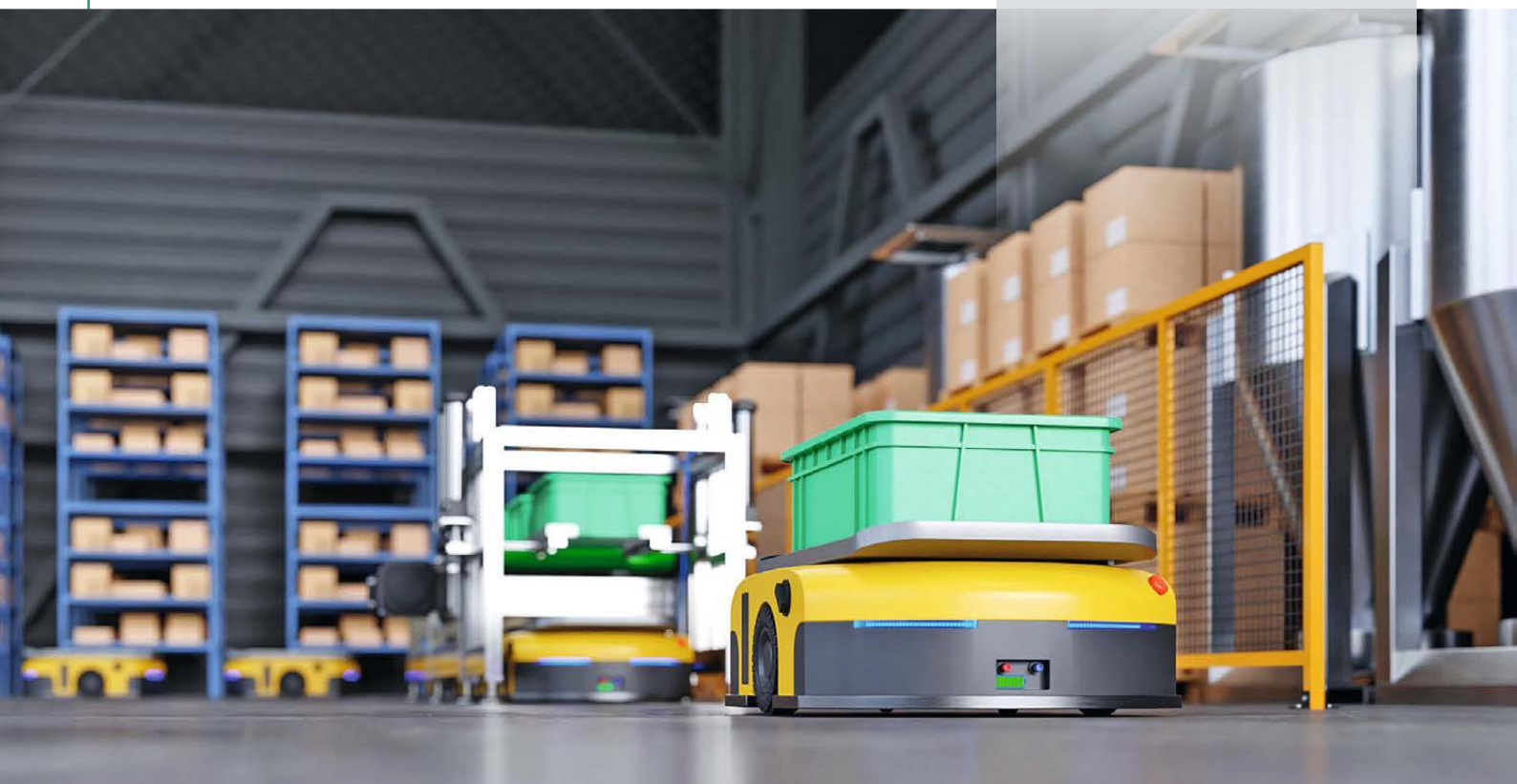
ТЕКСТ компания Axelot

Интерес к роботизации логистики наблюдается не первое десятилетие, но до сих пор роботы не используются повсеместно, а многие компании настороженно относятся к перспективам реализации подобного проекта на своем складе.

Что их останавливает?

Действительно ли эти роботы им нужны?

Как реализовать проект с минимальными рисками?



Чтобы получить ответы на эти вопросы, мы провели опрос среди участников конференции «Логистика 2024: инструменты, опыт лидеров, решения», которая прошла 17–18 сентября в рамках SeMAT Russia 2024. Ключевой нашей целью было выяснить, насколько актуальна роботизация логистики для участников рынка и какие факторы

оказывают стимулирующий или тормозящий эффект на принятие решения о внедрении роботизированных технологий. Полученные результаты мы попросили прокомментировать наших экспертов.

Нужна ли бизнесу роботизация?

Более 60% респондентов отметили, что вопрос внедрения роботов

на складе для них актуален. Остальные опрошенные не считают это приоритетной задачей. Однако, как показали дальнейшие ответы, интерес к роботизированным технологиям у них имеется.

Далее мы спросили о причинах, которые могут побудить респондентов начать проект роботизации склада. Большинство участников опроса (62,5%) ключевой причиной отметили

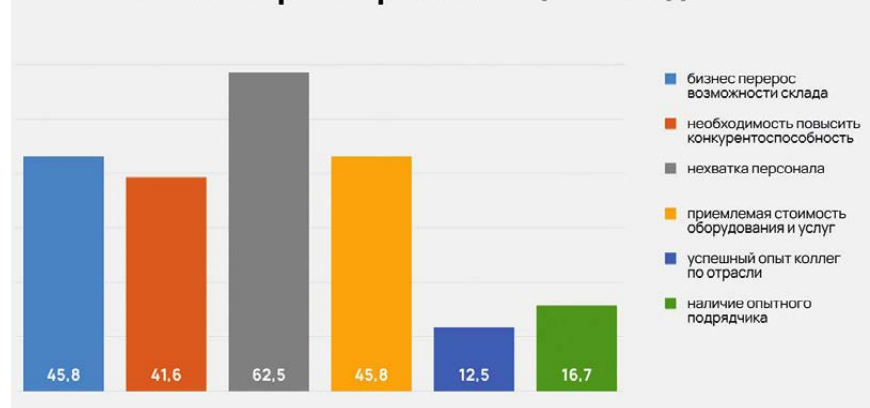
ли нехватку линейного персонала. На втором месте с одинаковым результатом (по 45,8%) — приемлемая стоимость оборудования и услуг, а также ситуация, когда бизнес перерос возможности имеющегося склада. Чуть меньше респондентов (41,6%) рассматривают роботизацию как инструмент повышения конкурентоспособности. Меньше всего голосов отдали за причины, связанные с наличием опытного подрядчика (16,7%) и успешным опытом коллег по отрасли (12,5%).

«За последний год мы ощутили, что запросы по складской роботизации перешли из теоретической в практическую область. Каждый третий запрос, поступающий к нам, касается роботизированного оборудования. Однако необходимо понимать, что роботизация не универсальное решение — в каждом конкретном случае нужно оценивать индивидуально, насколько быстро окупится проект и окупится ли вообще. Со своей стороны, мы готовы удовлетворить спрос рынка на роботизацию. У нас есть не-

«В рамках технологического проектирования мы всегда рассматриваем несколько гипотез. Как мы видим, за последние два года каждая вторая такая гипотеза оказывается связана с предполагаемой роботизацией склада. Специалисты AXELOT CONSULT помогают клиентам подобрать оборудование, которое соответствует имеющимся задачам и имеет опыт внедрения в России. Также мы можем предложить решение как по полной, так и по частичной — для отдельных операций — роботизации. В целом детальная проработка технологического процесса и операций позволяет еще на начальном этапе оценить экономический эффект от внедрения роботов. Как справедливо отмечают коллеги, усредненного решения нет и нужно тщательно прорабатывать все условия», — Павел Логинов, генеральный директор AXELOT CONSULT.

«В настоящее время мы видим, что роботизация становится одним из ключевых трендов логистического рынка. Она была востребована еще в прошлом веке среди крупных игроков различных отраслей, но сейчас складываются максимально комфортные условия для того, чтобы начать использовать роботов более массово. Развиваются и сами технологии, а производители предлагают широкий выбор роботизированного оборудования для самых разных задач и бюджетов. Чтобы не остаться позади в конкурентной гонке, компаниям стоит задуматься о внедрении новых технологий в ближайшем будущем. Конечно, как и любая масштабная модернизация бизнес-процессов, роботизация — это сложный и ресурсозатратный проект. Главная задача компании — выбрать правильного подрядчика, в идеале такого, который сможет выполнить проект роботизации склада «под ключ», — Артем Долгих, директор по развитию бизнеса AXELOT

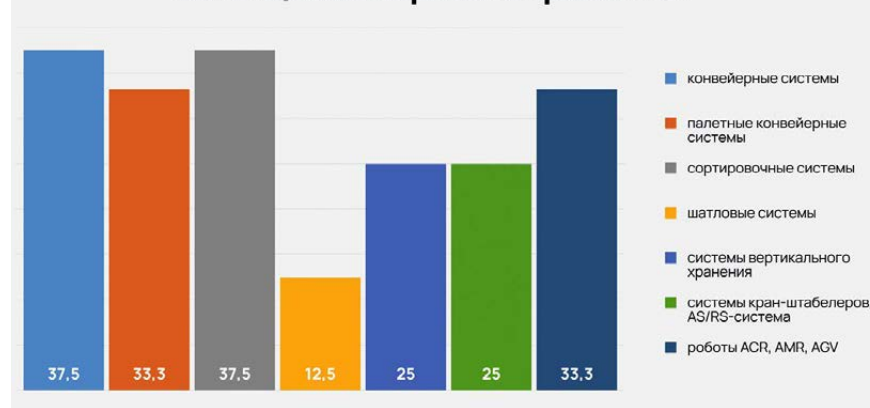
Какие причины могут побудить вас начать проект роботизации склада?



Что касается технологий, которые участники рынка потенциально рассматривают для внедрения, распределение результатов показано на диаграмме.

сколько демонстрационных роботов для различных складских задач, обученные сервисные инженеры, команда ИТ-специалистов для внедрения и интеграции. Мы готовы предложить

Какую(ие) из этих технологий вы потенциально рассматриваете?



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ:

Правда ли, что в России растет спрос на роботизацию?

клиентам лучшие решения», — Тимур Сетюков, генеральный директор AXELOT TECH.

Почему не сейчас?

Среди тормозящих факторов, которые вынуждают компании откладывать роботизацию склада «до лучших времен», на первом месте — стоимость технологий, которая для боль-

шинства респондентов (87,5%) слишком высока. Также обнаружилась интересная тенденция — если наличие успешного опыта не является значимым мотивирующим фактором, по мнению опрошенных, то вот недостаток информации об успешных кейсах, напротив, заставит половину участников опроса (50%) отказаться от внедрения роботизированных технологий. Еще 37,5% опрошенных пугают объемы предстоящих работ. Чуть меньше опасений (по 33,3%) вызывают риски с иностранным оборудованием и дефицит нужных компетенций внутри компании. Риски, связанные со специализированным софтом, отметили 29,2% участников. Еще 8,3% ответили, что не начинают проект потому, что складу попросту не нужна роботизация на текущем этапе.

ранее, чтобы к моменту, когда бизнес будет готов к новым технологиям, были четкий план внедрения и детализированные расчеты. Также хочу отметить, что в вопросе роботизации хорошо работает метод «есть слона по кусочкам». Не обязательно сразу разворачивать глобальный проект, можно начать с малого, например, из всего парка ПТО заменить всего лишь один погрузчик на AGV», — Павел Логинов, генеральный директор AXELOT CONSULT.

«Оборудование современного склада — и я сейчас говорю не только про роботизацию — это всегда серьезные инвестиции. В то же время склад — это одно из немногих подразделений, где очень просто понять, как отбиваются вложения, и рассчи-

няя специализированных роботов сокращает расходы на эту операцию на 25–40%», — Тимур Сетюков, генеральный директор AXELOT TECH.

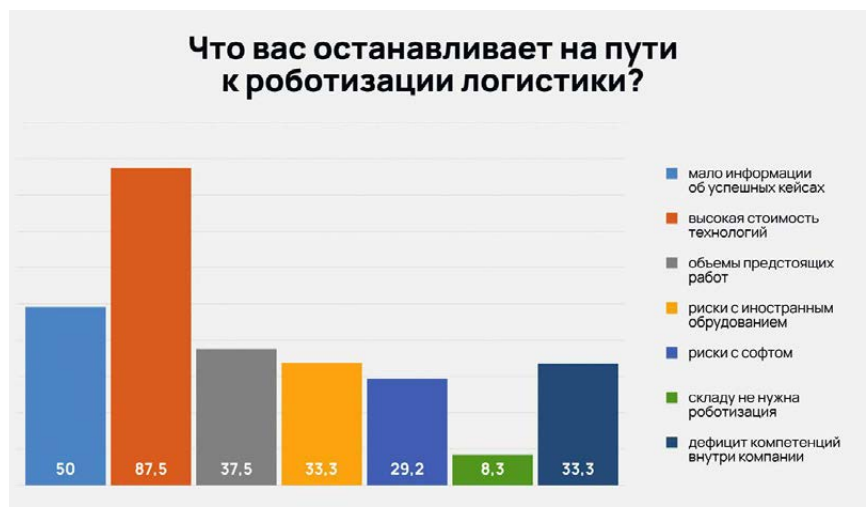
«Отсутствие успешных кейсов — это на самом деле миф. Да, не все компании готовы открыто делиться с конкурентами, какие инструменты они внедряют для повышения собственной производительности. Но это не значит, что ИТ-компании такие проекты не реализуют. У AXELOT SOFT есть обширный многолетний проектный опыт по интеграции наших систем с различными роботами на складах клиентов, в числе которых лидеры рынка — ТЕХНОНИКОЛЬ, «Русагро», LUDING, DAMATE, «Макфа» и многие другие. Мы работали с оборудованием американского, европейского, китайского и даже российского производства — конвейерными системами, элеваторными стеллажами, кранами-штабелерами и шаттлами, роботами-укладчиками и мобильными роботами. И мы готовы не просто поделиться этим опытом с заинтересованными партнерами, но и подобрать именно отраслевые кейсы. Если говорить о таких причинах, как объемы, риски, недостаток компетенций — тут решение простое: обратиться к опытным специалистам, способным реализовать комплексный проект и минимизировать риски.

Экосистема AXELOT — удачный пример подрядчика, способного выполнить все работы в режиме «одного окна». AXELOT CONSULT отвечает за построение бизнес-модели и проектирование будущей технологии, AXELOT TECH помогает в поиске надежных поставщиков, а также доставляет и монтирует оборудование, AXELOT SOFT предоставляет софт для взаимодействия с оборудованием и выполняет его внедрение. Также клиентам предоставляется сервисная поддержка», — Артем Долгих, директор по развитию бизнеса AXELOT.

Нужны большие изменения?

Большинство опрошенных считает, что подготовка к роботизации требует серьезных изменений в их ИТ-ландшафте (54,5%) или даже пол-

Что вас останавливает на пути к роботизации логистики?



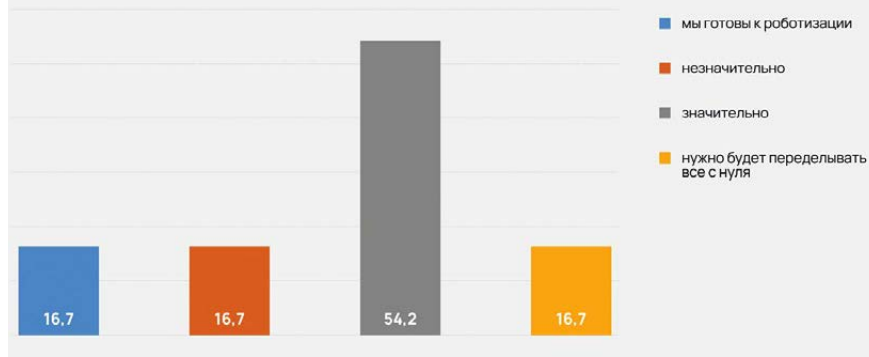
МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ:

Почему роботизация все еще «пугает»?

«Опасения по поводу больших вложений в роботизацию понятны и объяснимы. Однако мы видим, что CAPEX и OPEX для роботизированных складов начинают сходиться уже не на горизонте 10 лет, а всего 3–5 лет. А для некоторых специализированных случаев окупаемость случается еще раньше! И это сигнал, что инвестиции в технологии на 100% оправданы. Да, возможно, в текущем моменте складу роботизация не нужна, но лучше начать готовиться и просчитывать все за-

тать сроки окупаемости. Если смотреть не только цены на оборудование, но и глубже — на достигаемые результаты, можно понять, что роботизация при высокой стоимости первоначальных вложений достаточно быстро окупается за счет сокращения затрат. По нашим оценкам, которые, к слову, подтверждают и европейским опытом, благодаря более быстрому и точному выполнению операций и меньшим трудозатратам многие робототехнические системы окупаются буквально за несколько лет. Например, повышение производительности комплектования в 2–3 раза за счет использова-

Насколько, по вашему мнению, вам нужно будет изменить текущий ИТ-ландшафт в рамках подготовки к роботизации?



ной его переделки (16,7%). Однако есть и те, кто полностью готов к роботизации (16,7%), либо же изменения в ИТ им потребуются незначительные (16,7%).

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ:

Роботизация требует больших вложений в ИТ?

«Да, конечно, проект роботизации потребует серьезной подготовки ИТ-ландшафта. Речь идет не только о необходимых программных решениях, например, WMS и WCS, но и об оборудовании, которое будет поддерживать работоспособность ИТ-контура в условиях возросшей нагрузки. И тут совет прежний — выбирайте для реализации проекта надежного

российского партнера. У AXELOT есть системный опыт реализации проектов с роботизированным оборудованием, есть методология и проектный офис, способные решить задачи клиента. Работа с нами позволяет избежать ключевых рисков использования оборудования любых зарубежных поставщиков. В рамках проекта мы используем лицензированный российский софт собственной разработки, с открытым и импортонезависимым технологическим стеком. Кроме того, являясь полностью российским вендором, мы берем на себя все гарантийные обязательства по нашим продуктам», — Артем Долгих, директор по развитию бизнеса AXELOT.

«Масштаб предстоящих работ очень сильно зависит от того, на каком уровне цифровизации процессов вы находитесь. Это утверждение справедливо для любого проекта модернизации складской логистики. Объясню на примере реализации весового контроля. Если склад не автоматизирован, то компании предстоит очень масштабный комплексный проект: провести нормализацию НСИ, развернуть Wi-Fi на складе, реализовать ПО-интерфейс, разработать коннекторы для разнообразного оборудования (весы, принтеры, сканеры), придумать, как ускорить регистрацию фактов в системе, интегрировать решение в общий ИТ-контур предприятия. Если компания использует современную систему автоматизации складской логистики, например, AXELOT WMS, ей потребуется реинжиниринг совершенно другого — существенно меньшего — масштаба. Это будет проект развития системы, в рамках которого настраивается новая функциональность. В вопросе роботизации ситуация будет обстоять точно так же — если на складе уже внедрена WMS, то будет иметь место сопоставимая экономия времени и ресурсов на проект подготовки ИТ-ландшафта», — Павел Логинов, генеральный директор AXELOT CONSULT. **СТ**

РОБОТАМ НА СКЛАДАХ БЫТЬ?

Конечно, рано говорить о массовой и повсеместной роботизации складов в России, но мы видим, что интерес к этой теме на рынке растет. Еще несколько лет назад об использовании робототехнического оборудования задумывались только крупные технологичные компании. Сейчас же различных роботов можно встретить гораздо чаще, даже несмотря на определенные проблемы с поставками зарубежного оборудования. Проект по роботизации склада больше не заоблачная мечта, а вполне осязаемая реальность.

Ключевым фактором успеха проекта является правильный выбор в качестве партнера-интегратора российской ИТ-компаний, обладающей опытом реализации подобных проектов, с достаточным количеством ресурсов и компетенций, возможностью решить задачу комплексно — именно к таким компаниям все чаще обращаются для того, чтобы роботизировать свой склад с максимальной выгодой и минимальными рисками.



РЫНОК НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫХ СКЛАДОВ

Москва и Московская область,
декабрь 2024

ТЕКСТ IBC Real Estate LLC



- Рост ставок аренды — закономерное явление. С учетом низкого объема спекулятивного строительства ставки аренды на существующие низкотемпературные объекты демонстрируют рост на 37% г/гв среднем по рынку.
- Сохранение минимального уровня вакантности. На протяжении двух лет доля вакантных площадей сохраняется на минимальном уровне и не превышает 1%.
- Перенос сроков ввода объектов. Повышенные объемы ввода ожидаются в 2025 году в связи с переносом сроков ввода крупных BTS проектов продуктовых ритейлеров.

Ключевые цифры

	2020	2021	2022	2023	Декабрь 2024
Общее предложение* низкотемпературных складов, тыс. кв. м, классы А и В	3574	3960	4156	4172	4197
Новое строительство низкотемпературных складов, тыс. кв. м, классы А и В	356	386	197	15	26
Доля свободных площадей в низкотемпературных складах, %, классы А и В	3,2%	1,8%	3,9%	<1%	<1%
Ставка аренды** на низкотемпературные склады, руб./кв. м/год, класс А	8250	9250	11500	13500	18500
Операционные расходы*** в низкотемпературных складах, руб./кв. м/год, класс А	1450	1500	1800	1950	3200

* Указана общая площадь складских зданий, включая сухую и низкотемпературную часть.

** Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды на существующие складские объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.

*** Операционные расходы не включают НДС.

Источник: IBC Real Estate LLC

Существующее предложение

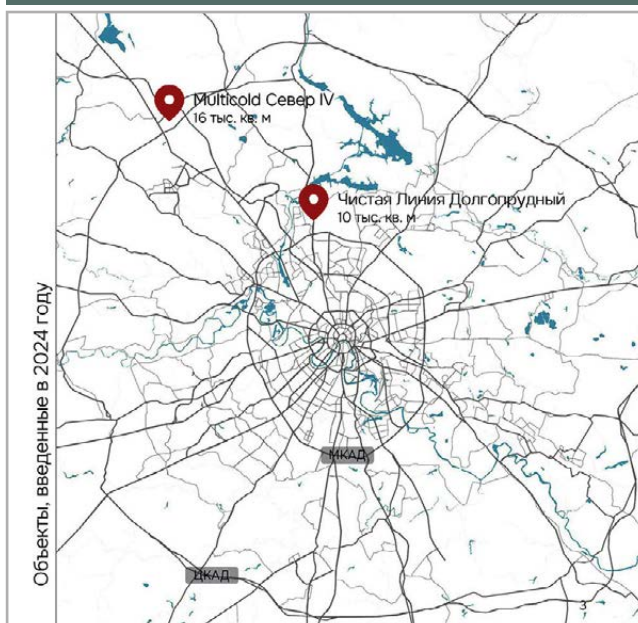
Общее существующее предложение — 4 197 тыс. кв. м (указана общая площадь складских зданий, включая сухую и низкотемпературную часть).

Доля низкотемпературных площадей в общем предложении — 44% (указана доля холодильных, морозильных и мультитемпературных блоков в общем существующем предложении).

Прирост нового предложения имеет неравномерный характер и зависит от возникающих потребностей в дополнительных складских площадях продуктовых ритейлеров.

На декабрь 2024 года объем ввода составил 26 тыс. кв.м, что является низким показателем относительно динамики прошлых лет. Это обусловлено переносом сроков ввода крупных BTS объектов на 2025 год.

Объекты, введенные в 2024 году



Источник: IBC Real Estate LLC

Строящиеся проекты

Совокупный объем заявленных к вводу складских площадей в 2025 году составляет 333 тыс. кв. м, что в случае реализации всех проектов может превысить результаты текущего года почти в 13 раз. Повышенные объемы будут связаны с переносом сроков ввода объектов, реализация которых ожидалась еще в 2024 году. Так, общая тенденция замедления темпов ввода новых складских объектов в Москве и Московской области отразилась и на низкотемпературных объектах.

Большую часть ввода должны были составить объекты, реализуемые для продуктовых ритейлеров, однако рост стоимости строительства и общая сложность возведения низкотемпературного объекта повлияли на перенос сроков ввода.

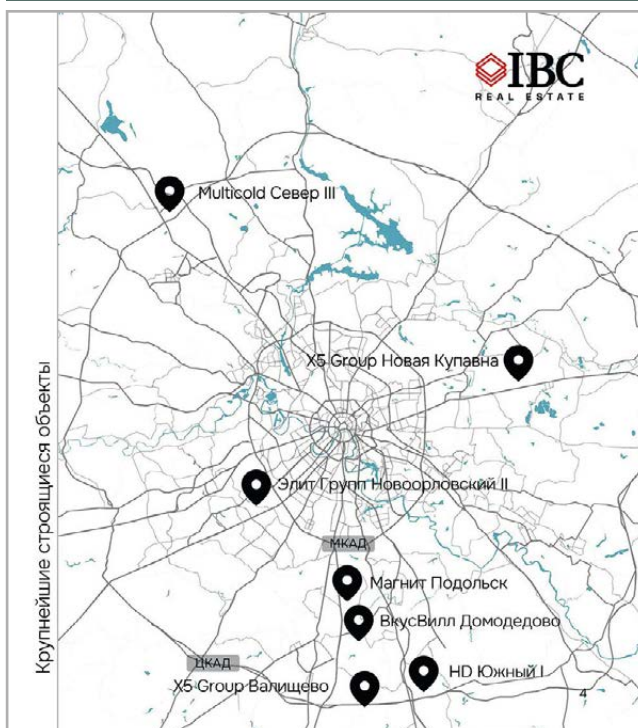
Крупнейшие объекты на этапе строительства

Объект	Общая площадь, тыс. кв. м	Класс	Тип	Год ввода*
ВкусВилл Домодедово	118	A	BTS аренда	2025
Магнит Подольск	86	A	BTS аренда	2025
Элит Групп Новоорловский II	24	A	Спекулятивный	2025
HD Южный I	24	A	Спекулятивный	2025
Multicold Север III	16	A	ЗПЛ	2025
X5 Group Валищево	16	A	BTS продажа	2026
X5 Group Новая Купавна	15	A	BTS продажа	2025

* Заявленный год ввода.

Источник: IBC Real Estate LLC

Крупнейшие строящиеся объекты



Источник: IBC Real Estate LLC

Планируемые проекты

Объем заявленных планируемых к реализации складских объектов с низкотемпературными площадями в Москве и Московской области составляет более 300 тыс. кв. м. Однако непосредственный старт строительства и планы по реализации крупных спекулятивных низкотемпературных проектов переносятся многими девелоперами на более поздние сроки ввиду значительного роста стои-

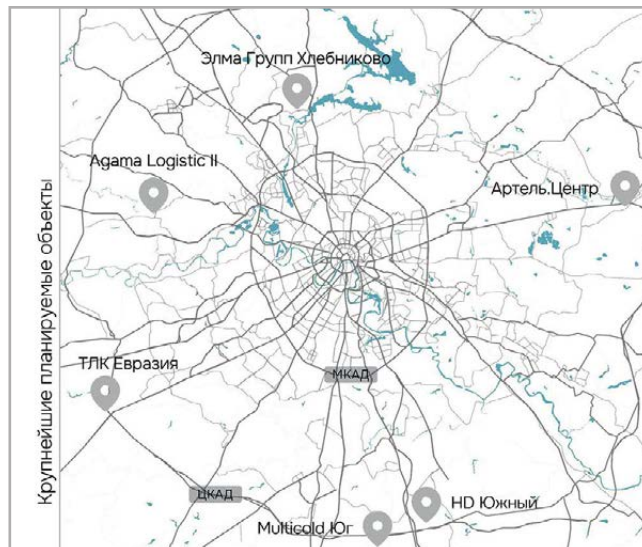
мости строительства, а также роста стоимости холодильного оборудования. Прежде всего прирост предложения в ближайшие 3 года будет связан с реализацией крупных BTS объектов, уже находящихся на этапе строительства.

Планируемые проекты

Объект	Общая площадь, тыс. кв. м	Класс	Тип
Multicold Юг	150	A	Спекулятивный / BTS аренда
ТЛК Евразия	65	A	ЗРЛ
Артель. Центр	30	A	Спекулятивный / ЗРЛ
ЭлмаГрупп Хлебниково	30	A	Спекулятивный
HD ЮжныйII	24	A	Спекулятивный
HD Южный (к.6)	12	A	Спекулятивный / BTS аренда
Agama Logistic II	9	A	ЗРЛ

Источник: IBC Real Estate LLC

Крупнейшие планируемые объекты



Источник: IBC Real Estate LLC

Вакантность и ставки аренды

Доля вакантных площадей, классы A и B — 0,3%

На декабрь 2024 года ставки аренды на существующие низкотемпературные склады класса A в Москве и Московской области достигли 18,5 тыс. рублей за кв. м в год в среднем по рынку. Для холодильных объектов индикатор варьируется в пределах 15–17 тыс. рублей в год, для морозильных — в диапазоне 20–22 тыс. рублей в год. Рост ставок аренды за год составил 49% и 35% соответственно. Доля вакантных площадей минимальна и не превышает 1% на протяжении последних двух лет. Основной объем предложения составляют опции built-to-suit, маркируемые по ставкам 15-16 тыс. рублей за кв. м в год для холодильных объектов и 18-20 тыс. рублей в год для морозильных объектов. В среднесрочной перспективе доля вакантных площадей будет оставаться минимальной ввиду ограниченного строи-

тельства спекулятивных объектов, что обусловлено значительным ростом стоимости заемного финансирования, стоимости строительства, а также ростом стоимости холодильного оборудования. **Ст**

Ставка аренды, тыс. руб. кв. м в год

	Холодильные	Тип
Ставка аренды на существующие* объекты		
Класс A	15–17	20–22
Ставка аренды на built-to-suit** объекты		
Класс A	15–16	18–20
Операционные расходы***		
Класс A	3,2	3,2

* Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.

** Экспертная оценка IBC Real Estate.

*** Операционные расходы не включают НДС.

Источник: IBC Real Estate LLC

Ключевые выводы

1. Прирост нового предложения. Исторически повышенные объемы ввода складских объектов с низкотемпературными площадями связаны с вводом крупных BTS-проектов, реализованных для продуктовых ритейлеров. Доля подобных проектов в ожидаемых к вводу в 2025 г. объектах — 71%.

2. Ограниченное спекулятивное строительство. Рост стоимости заемного финансирования, стоимости строительных материалов и холодильного оборудования значительно ограничивает старт новых спекулятивных проектов.

3. Дефицит готового вакантного предложения. Доля вакантных площадей в течение двух лет находится на минимальном уровне (<1%). В среднесрочной перспективе за счет ограниченного спекулятивного строительства значительного роста вакантности не ожидается.

4. Стремительный рост ставок аренды. В условиях дефицита предложения рост ставок аренды на низкотемпературные складские площади продолжается. По итогам 2024 года арендные ставки на существующие низкотемпературные склады в среднем по рынку увеличились на 37% год к году.



РЫНОК складской недвижимости МОСКОВСКОГО региона в 2024 году

«В первой половине прошлого года рынок демонстрировал тенденцию к дальнейшему росту после рекордных объемов поглощения в 2023 году, однако, повышение ключевой ставки повлияло на пересмотр стратегий развития игроками рынка: второе полугодие отмечилось общим замедлением деловой активности.

Тем не менее объем потенциальных запросов превышает предложение, и даже с учетом прогноза небольшого роста показателя вакантности в 2024 году нехватка площадей сохраняется», — говорит Константин Фомиченко, Партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF GROUP.

Ключевые моменты

- Объем сделок со складской недвижимостью классов А и В по итогам 2024 г. составил 2 482 тыс. м², что на 25% ниже результата прошлого года.
- Показатель доли вакантных площадей достиг 0,7%, увеличившись на 0,6 п.п. с начала года.
- Средневзвешенная ставка аренды на готовые к въезду объекты класса А составила 12 тыс. руб./м²/год без учета НДС и ОПЕХ.
- Объем ввода качественных складских объектов А и В классов по итогам 2024 года составил 1 235 тыс. м².

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА LIGHT INDUSTRIAL

Light industrial	Итоги 2023	Итоги 2024	Изменение*
Объем предложения формата light industrial, тыс. м ²	267	483	5
Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на проекты в формате light industrial класса А, руб./м ² /год*	10 290	12 930	5
Средневзвешенная цена продажи на проекты в формате light industrial класса А, руб./м ² без НДС	94 000	107 300	5

* Без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.

Источник: NF GROUP Research, 2025

Предложение

Общий объем качественной складской недвижимости в Московском регионе к концу 2024 г. достиг 25,9 млн м². Объем ввода качественных складов классов А и В составил 1 235 тыс. м², что на 12% ниже аналогичного показателя предыдущего года. Основной объем ввода пришелся на IV кв., когда в эксплуатацию было введено 761 тыс. м², или 62% от объема ввода за весь год.

В связи с переносами сроков ввода ряда проектов, завершение которых планировалось в 2024 г., совокупный объем ввода в 2025 г. может достигнуть 2,7 млн м², что станет абсолютным рекордом за всю историю наблюдений.

Помимо качественных складских объектов А и В классов было завершено строительство ряда проектов в формате light industrial: по итогам 2024 г. было введено в эксплуатацию 216 тыс. м² площадей — рекордное значение ввода за всю историю наблюдений. Общий объем проектов формата light industrial в Московском регионе составил 483 тыс. м². Также было введено в эксплуатацию несколько спекулятивных производственных объектов общей площадью 57 тыс. м².

По итогам IV кв. 2024 г. показатель доли вакантных складских площадей классов А и В достиг 0,7%, продемонстрировав рост на 0,6 п. п. с начала года.

Рост показателя вызван в основном освобождением площадей на вторичном рынке, в то время как на первичном рынке среди введенных в 2024 г. спекулятивных площадей практически все проекты были законтрактованы на этапе строительства, и свободными по итогам года из них оставалось лишь 7%. Общий объем доступных в аренду площадей классов А, В по итогам года составил 170 тыс. м². Стоит отметить, что на наиболее востребованные крупными арендаторами блоки площадью более 10 тыс. м² приходится лишь треть количества предложений. В 2025 г. прогнозируется рост показателя доли вакантных площадей до уровня 2%: в первом

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

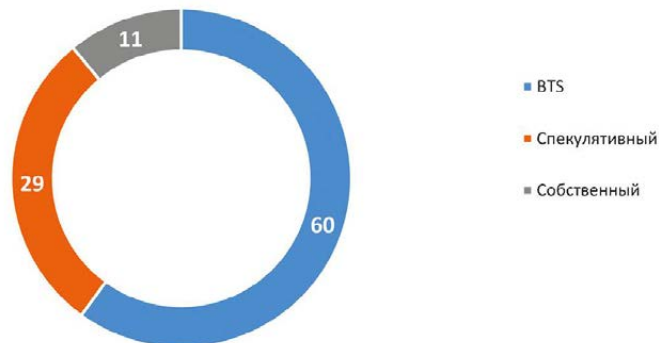
Складская недвижимость	Итоги 2023	Итоги 2024	Изменение*
Общий объем предложения качественных складских площадей, тыс. м ²	24 645	25 881	↑
в том числе:			
• объем предложения в пределах МКАД, тыс. м ²	1 430	1 430	—
Введено в эксплуатацию, тыс. м ²	1 403	1 235	↓
Объем сделок по продаже и аренде, тыс. м ²	3 284	2 482	↓
в том числе:			
• сделки со вторичными площадями	1 381	749	↓
• сделки с первичными площадями	1 903	1 732	↓
Доля свободных площадей, %	<0,1	0,7	↑
в том числе:			
прямая аренда	<0,1	0,6	↑
субаренда	<0,1	<0,1	—
Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды сухого склада класса А, руб./м ² /год*	8 500	12 000	↑
Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в классе А на проекты в пределах МКАД, руб./м ² /год*	12 000–15 000	16 000–19 000	↑
Диапазон операционных платежей, руб./м ² /год без НДС**	1 400–2 000	1 500–2 500	↑
Диапазон запрашиваемой цены продажи сухого склада класса А, руб./м ² без НДС	70 000–90 000	72 000–92 000	↑

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

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

Источник: NF GROUP Research, 2025

Распределение общего объема ввода складских площадей А и В классов, 2024 год



Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика доли свободных складских площадей в объектах А и В классов, Московский регион, %



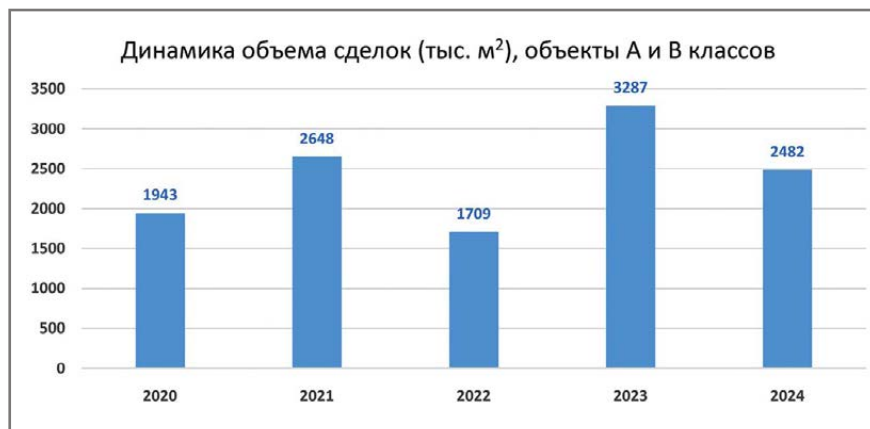
Источник: NF GROUP Research, 2025



Источник: NF GROUP Research, 2025



Источник: NF GROUP Research, 2025



Источник: NF GROUP Research, 2025



Источник: NF GROUP Research, 2025



полугодии ожидается высвобождение части существующих объектов, заполнение которых может замедлиться в связи с адаптацией игроков рынка к высоким ставкам аренды, а также с сокращением планов развития.

Спрос

Объем сделок со складской недвижимостью А и В классов по итогам 2024 г. достиг 2 482 тыс. м², что на 25% ниже результата аналогичного периода прошлого года. На основной драйвер спроса — онлайн-торговлю — пришлось 59% объема сделок по итогам года. На транспортные и логистические компании пришлось 12%. Резиденты из сферы производства заняли 11% в объеме сделок, а на компании из сферы дистрибуции пришлось 10%.

Розничные ретейлеры заняли минимальную долю — 7% объема сделок по итогам 2024 г. Отмечается рекордная доля BTS-сделок — 55% объема поглощения в 2024 г., из которых на сделки BTS-аренды пришлось 46%, на сделки BTS-продажи — 9%. Главные факторы, обусловившие преобладание сделок в формате build-to-suit, — это возросший спрос со стороны онлайн-

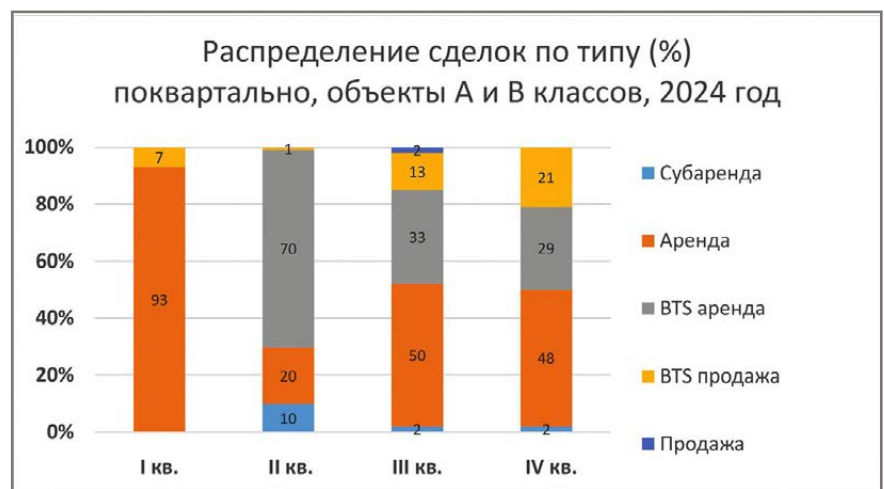


Источник: NF GROUP Research, 2025

ритейлеров, которым необходимы объекты, соответствующие их техническому заданию, а также общий дефицит доступных площадей, наблюдавшийся в течение года. На сделки спекулятивной аренды пришлось 39% объема поглощения 2024 г., сделки субаренды заняли 5% в структуре поглощения.

В распределении по направлениям основной объем заключенных в 2024 г. сделок пришелся на юг: на этом направлении было заключено сделок общей площадью 1 097 тыс. м², что составило 45% общего объема поглощения площадей за год.

Прогнозируемый объем сделок на 2025 г. в Московском регионе составляет 2 млн м², что будет на 19% ниже значения, достигнутого в 2024 г. Повышение ключевой ставки привело к пересмотру стратегий игроками рынка, так, во втором полугодии заметно снижение объема сделок в формате BTS-аренды, при этом наблюдается рост интереса игроков рынка к покупке объектов: доля сделок в формате BTS-продажи в III кв. достигла 13% объема поглощения, по итогам IV кв. на такие сделки пришелся 21% транзакций. В связи с эко-

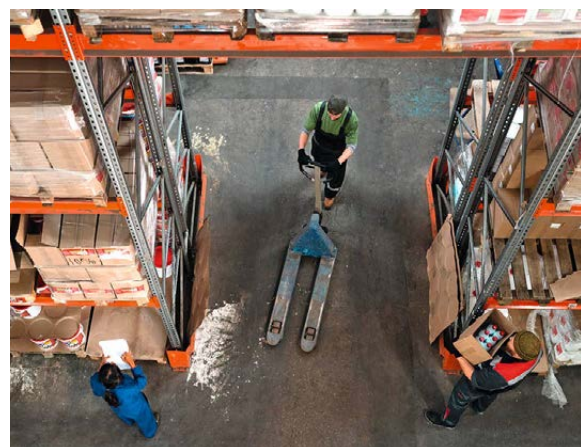
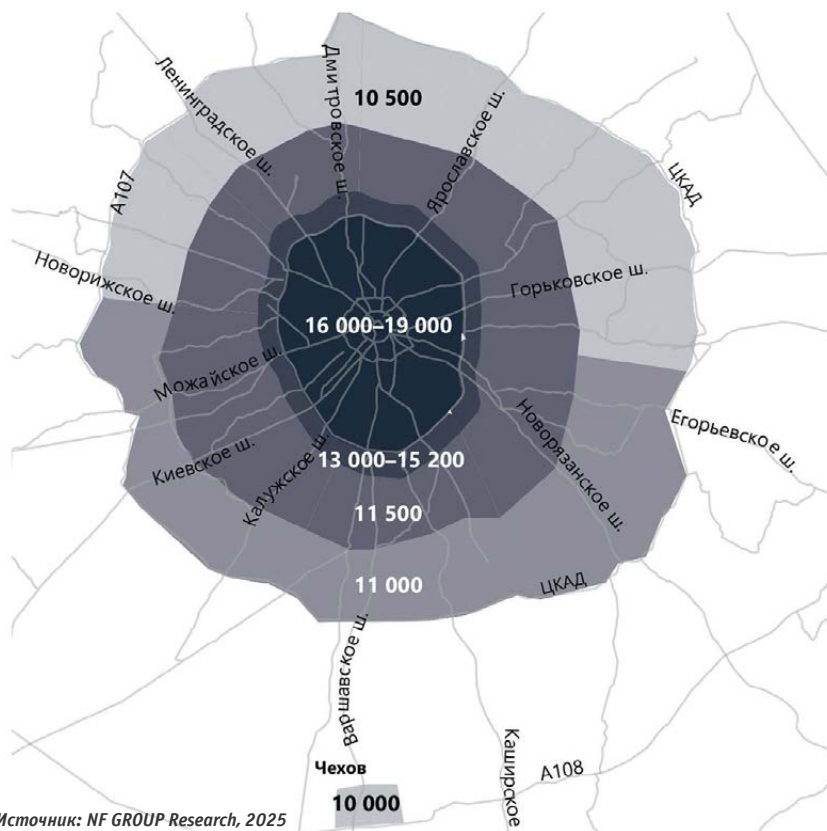


Источник: NF GROUP Research, 2025



Источник: NF GROUP Research, 2025

Экспертная оценка ставок аренды на склады класса А в Московском регионе, руб./м²/год triple net, IV кв. 2024 год



номической ситуацией ожидается дальнейший рост интереса клиентов к владению складскими площадями.

Коммерческие условия

Средневзвешенная ставка аренды по итогам IV кв. 2024 г. достигла 12 тыс. руб./м²/год без учета НДС и ОРЕХ, что на 6% выше результата III кв. 2024 г. Рост показателя с начала 2024 г. составил 41%, тем не менее, наблюдается снижение темпов роста ставок аренды во втором полугодии. Для сравнения: за 2023 г. показатель вырос на 55%.

Экспертная оценка ставок аренды на склады класса А в Московском регионе, руб./м²/год triple net, IV кв. 2024 год

Прогноз

По итогам 2025 г. объем ввода складских площадей классов А, В составит 2,7 млн м², из которых на спекулятивное строительство придется порядка 51%.

Прогнозируемый объем сделок со складской недвижимостью классов А, В в Московском регионе в 2025 г. составит 2 000 тыс. м², при этом вероятно снижение доли онлайн-ретейла до 30% в объеме транзакций.

По итогам 2025 г. средневзвешенная ставка аренды на складские объекты класса А в Московском регионе сохранится на уровне

12 тыс. руб./м²/год без учета НДС и ОРЕХ. Показатель доли вакантных площадей увеличится до 2%.

Ожидается дальнейший рост интереса к владению складскими площадями со стороны как классических инвесторов, так и конечных пользователей, которые приобретают объекты с инвестиционной целью.

Ст

Крупнейшие объекты, запланированные к вводу, 2025 г.

Название объекта	Девелопер	Общая площадь, м²
НК Парк Домодедово 2 (Корпус 9)	NK Group	147 000
РЦ Ozon Десеновское/Ватутинки	PST Девелопмент	135 000
А2 Горьковское Обухово (Здание 3)	A2 Group	123 000
РЦ Вкусвилл (2 очередь) в НК Парк Домодедово 2	NK Group	118 500
Виарона Никольское 2 (Фаза 1)	ВС-Недвижимость	110 000

Источник: NF GROUP Research, 2025

Открываем деловой сезон вместе с ведущими ритейлерами

UPGRADE RETAIL 2025

UPGRADE – платформа для коммуникации ритейлеров, производителей и сервис-провайдеров. Объединяем экспертов ритейла, вместе находим новые идеи и смелые решения для развития вашего бизнеса. Приглашаем присоединиться к деловой программе и встречаем на стендах на площадке Тимирязев Центра.

**ЖДЕМ ВАС
8–9 АПРЕЛЯ
В ТИМИРЯЗЕВ
ЦЕНТРЕ**

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
К РАБОТЕ НАД
ДЕЛОВОЙ
ПРОГРАММОЙ.**

**ПОДАТЬ ЗАЯВКУ
НА УЧАСТИЕ МОЖНО
НА САЙТЕ
[HTTPS://SPRING.
UPGRADE.ST.](https://spring.upgrade.st)**

Участвуйте в первом крупнейшем мероприятии весны для профессионалов ритейл рынка UPGRADE Retail 2025. В 15 конференциях и выставке соберутся более 3000 участников и 300 спикеров.

Минэкономки прогнозирует позитивный рост ритейл рынка на 2025–2026 гг, хоть и с некоторым замедлением к 2027 г. — в диапазоне 3,1–4,8%. По данным INFOLine, объем рынка маркетплейсов в 2024 году вырос на 77% и достиг 3 трлн рублей. Их доля в онлайн-продажах составила 62,4% — остальные ритейл-форматы либо сокращаются, либо растут на уровне инфляции.

Среди положительных трендов выделяют:

- продолжающийся с 2023 рост дохода покупателей;
- рост инвестиций в IT-инфраструктуру +25%;
- развитие омниканальных бизнес-моделей.

В числе системных вызовов:

- сокращение населения и нехватка трудовых ресурсов;
- сложности с импортом товаров;
- инфляция;
- необходимость перестраивать бизнес-модели в связи с ростом маркетплейсов.

UPGRADE Retail — площадка не только для лидеров рынка, но и для молодого бизнеса, работающего с уникальными, интересными бизнес-моделями. Конференция сосредоточена на поиске новых ритейл

форматов и смелых решений для увеличения продаж. Обмениваемся опытом разнообразных вертикалей ритейл рынка из соседних сегментов: одежда и обувь, косметика, электроника, фарма, продукты питания, товары для дома и сада и др.,

Ключевые вопросы и темы конференций:

- развитие российских брендов;
- решения для развития продаж;
- импорт товаров;
- инвестиции в логистическую инфраструктуру;
- технологии, обеспечивающие конкурентные преимущества;
- HR.

Двухдневная программа UPGRADE Retail 2025 включает:

- конференции для профильных специалистов: малый и средний бизнес, маркетинг, логистика, IT и автоматизация бизнес-процессов, продажи на маркетплейсах;
- отраслевые конференции: UPGRADE Fashion, Beauty, Omni Pharma, E-Grocery, «Home & Garden»;
- воркшопы, семинары, мастермайндз;
- встречи на стендах.

РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ВЫСТАВКАХ



С 21 по 24 января в ЦВК «Экспоцентр» состоялись крупнейшие международные специализированные выставки пластмасс и каучуков RUPLASTICA, упаковки, печати и технологий розлива UPAKEXPO, переработки и утилизации отходов RECYCLING SOLUTIONS, а также специализированный проект в сфере технологий 3D-печати в производстве ADDITIVE MINDED.

В поисках новых партнерств, контактов, знаний, продуктовых и технологических решений площадку посетило 33 000 специалистов, а в работе проектов приняли участие свыше 1000 компаний, более чем из 20 стран. В их числе Россия, Турция, Иран, Китай, ОАЭ, Бразилия, Сан-Марино, Узбекистан, Казахстан, Индия, Египет, Италия, Германия, Тайвань, Беларусь и другие.

«Идея альянса выставок заключается в представлении идеи «производство — использование — переработка», которая образует единый круг задач и готовых решений для смежных отраслей. Также одна из основных целей выставки — презентация оборудования. Важно, чтобы компании не просто на словах рассказывали о своих возможностях, но и наглядно демонстрировали их», — говорит генеральный директор выставочной компании «Экспо Фьюжн» Александр Шайников.

Выставки 2025 года показали небывалый интерес отечественных и международных игроков к работе на российском рынке. Многие участники презентовали свою продукцию впервые — так у посетителей была возможность подробно по-

знакомиться с новыми поставщиками из России, стран СНГ, Азии и Ближнего Востока.

Достижение технологического суверенитета и новый вектор движения на Восток — те тренды экономики, которые уже набрали силу, и в рамках выставочных проектов RUPLASTICA, UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS они приобрели свою отраслевую специфи-

ку, а также дополнились не менее актуальными и глобальными задачами, такими как экология, эффективное использование ресурсов и новые технологические достижения.

Среди иностранных экспонентов наиболее широко были представлены компании из Китая, Турции, Индии и Ирана. Продолжили свою работу и фирмы с европейскими корнями, прочно закрепившие-



ся на российском рынке, и, конечно, ключевые отечественные производители продукции всех направлений.

«Каждый сезон мы наблюдаем расширение ассортимента у наших экспонентов — больше оборудования, сырья, материалов, готовых изделий и производственных модулей. Это связано с активным внедрением технологических инноваций, автоматизацией и оптимизацией процессов, развитием производственных площадок. Альянс выставочных проектов поддерживает эту тенденцию, предлагая максимальное количество решений для разных бизнес-задач», — говорит директор выставочных проектов RUPLASTICA, UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS Кирилл Пискарев.

Продолжила свое стремительное развитие и специальная экспозиция «Пресс-формы и штампы», где формирующий инструмент представили более 100 компаний. Пресс-формы востребованы всегда, поскольку отвечают за конечный вид изделия, но при этом являются одним из наиболее сложных этапов для каждого производителя — требуется большая совместная работа заказчика и изготовителя, чтобы получить желаемый результат. Таким образом, развитие этого сегмента в концепции выставок в очередной раз подтверждает свою глобальную цель — в поисках подходящего предложения можно не ездить по всей стране и по другим странам — производители пресс-форм сами представляют свои возможности заказчикам в Москве на выставках альянса.

Масштабная деловая программа включила работу пяти пото-



ков: форум индустрии полимеров POLYMER PLAZA, дискуссионную платформу сферы упаковки и печати INNOVATION PACK, конференцию по вопросам экономики воспроизводства, переработки и утилизации RECYCLING SOLUTIONS, а также экспертные сессии по промышленной 3D-печати ADDITIVE MINDED и III Международный полимерный Хакатон по дисциплине «Химия и физика полимеров» для студентов выпускных курсов вузов.

За четыре дня насыщенной программы гости выставок RUPLASTICA, UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS смогли познакомиться со всеми ключевыми трендами и тенденциями различных сегментов индустрий полимеров, упаковки, переработки и промышленных 3D технологий, лично пообщаться с десятками авторитетных экспертов и первых лиц ведущих компаний рынка, а также пополнить багаж бизнес-решений и технологий для собственного бизнеса.

«Деловая программа форума дает широкие возможности совмест-

ными усилиями с представителями бизнеса, государства и науки найти решения всех насущных проблем и определить точки для дальнейшего роста», — отметил Заместитель Министра промышленности и торговли РФ Михаил Юрин.

Выставочные проекты RUPLASTICA, UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS в 2025 году объединили специалистов нескольких смежных отраслей, игроки которых продемонстрировали профессионализм, стабильность, качественные, инновационные и адаптивные решения для нового времени. Это в очередной раз доказало, что такой отраслевой тандем открывает возможности для новых витков развития упаковочной, полимерной и перерабатывающей индустрий.

СТ

Новый сезон проектов RUPLASTICA, UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS пройдет с 27 по 30 января 2026 года на площадке МВЦ «КРОКУС ЭКСПО».





Страхование сроков и авиадоставка между аэропортами: «Деловые Линии» запустили новые услуги в сегменте воздушных перевозок грузов

Теперь компания предлагает доставку между аэропортами, что особенно удобно для отправки крупных, ценных и скоропортящихся грузов, например, цветов или медикаментов. Чтобы воспользоваться услугой, клиенту необходимо оформить заявку и доставить груз в аэропорт за 4–8 часов до вылета. Ближайшим рейсом посылка будет отправлена в пункт назначения.

Кроме того, клиенты «Деловых Линий» теперь могут застраховать сроки авиадоставки по большинству направлений: при задержке перевозки даже на 1 рабочий день от пла-

новой даты готовности груза к выдаче можно получить компенсацию в размере стоимости транспортных услуг. Подача претензии доступна через новый сервис – чат-бот в Telegram.

«Интерес клиентов к авиаперевозкам грузов стабильно растет. По итогам прошлого года спрос увеличился на 20%. Наиболее активно развиваются направления доставки с Дальнего Востока, Сибири и Урала в центральную часть России. Ориентируясь на потребности клиентов, мы постоянно совершенствуем наши процессы и внедряем новые услуги, чтобы сделать авиадоставку еще быстрее и выгоднее, минимизируя перегрузки и другие промежу-

точные операции», – отметили в пресс-службе ГК «Деловые Линии».

Добавим, что, по статистике перевозчика, услугами авиадоставки чаще всего пользуются производственные, торговые предприятия и интернет-магазины для отправки запчастей, оборудования, медикаментов и одежды. Авиаперевозки также востребованы для транспортировки хрупких товаров. Так, в прошлом году на 25% увеличилась доля светового оборудования, оргтехники и стеклянных изделий в общем грузопотоке. Кроме того, ежегодно примерно на треть растет объем отправки медтоваров.

Дочернее предприятие пгк отремонтировало 3,6 тыс. Вагонов в прошлом году

Вагоноремонтное предприятие «Грязи» (ВРП, липецкое дочернее предприятие Первой грузовой компании (ПГК)) подвело итоги работы за 2024 год. Предприятие отремонтировало 3,6 тыс. единиц подвижного состава, что на 6,3% больше, чем в 2023 году. В декабре ВРП «Грязи» отремонтировало 350 вагонов при максимальной мощности предприятия в 360 единиц.

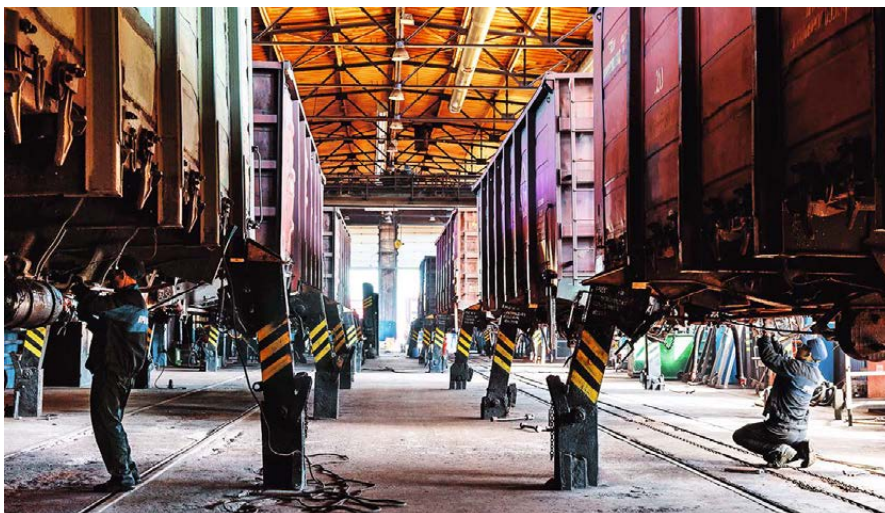
На 47,4% вырос показатель в капитальном ремонте колесных пар НОНК (новые оси новые колеса).

«По результатам прошлого года мы вышли на стабильный рост объема производства. Мы постоянно работаем над улучшением клиентского сервиса и оптимизацией производственных процессов на всех уровнях, включая сокращение времени простоя вагонов в ремонте. Производительность труда за год выросла на 23%, что является одним из ключевых моментов, которые позволят нам двигаться дальше», – сказал генеральный директор ВРП «Грязи» Алексей Коняев. В 2024 году ВРП получило право на ремонт

полувагонов модели 12-9850-02. Для этого была разработана необходимая документация, а также получено клеймо на их ремонт.

ВРП «Грязи» является одним из крупнейших предприятий по модернизации платформ с продлением срока службы. Модели 13-401 и 13-4012 модернизируются в 13-6887-04

и 13-6887-05 соответственно, на них устанавливают фитинговые упоры для перевозки контейнеров, срок службы назначается в размере 48 лет. Модель 13-6887 – в универсальную платформу 13-6887-07 с назначенным сроком службы – 64 года. За 2024 год предприятие отремонтировало 667 платформ.





29-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ,
СКЛАДСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И ТЕХНОЛОГИЙ



4-Я СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ
СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ, СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ,
ПОГРУЗО-РАЗГРУЗОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА



18–20.03.2025

МОСКВА, «КРОКУС ЭКСПО»

transrussia.ru



**ВСЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ
И СКЛАДСКОЙ
ЛОГИСТИКИ**



**ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ
БЕСПЛАТНО ПО ПРОМОКОДУ
tr25iSKT**



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

КРМЗ начал производство сталкивателей груза для складских погрузчиков

Краснокамский ремонтно-механический завод начал производство сталкивателей груза для складских погрузчиков. Оборудование расширяет ассортимент складской техники под брендом STL и обеспечивает безопасность грузов, которые хранят и транспортируют без использования паллет или ящиков, а также крупногабаритных товаров.

Сталкиватель груза — это металлическая конструкция, которая крепится к вилочному погрузчику и позволяет оператору сдвигать грузы, избегая ручной работы и травматизма.

Дмитрий Теплов, директор КРМЗ: «Большие новые складские помещения, например, распределительные центры или склады маркетплейсов, обычно сразу оборудуют всем комплексом логистических технологий: от внешних перегрузочных доков до устройств работы с товарами внутри склада: сталкивателей груза, подъемных

столов и т.д. Расширение ассортимента техники STL рассчитано на увеличение доли таких комплексных проектов по оснащению складов, партнерство с крупнейшими российскими компаниями.

Сталкиватели груза STL могут стать незаменимыми помощниками, повышая производительность и безопасность труда складских сотрудников. Они также ускоряют процесс работы на складе, позволяя более эффективно использовать время операторов и оборудование.»

Новая техника STL уже прошла все необходимые испытания. Сталкиватели груза чаще всего применяют на складах пищевых продуктов, строительных материалов, тяжелых промышленных изделий, химической продукции, мебели и бытовой техники и т.д. Логистическое оборудование STL производят на КРМЗ с 2007 года, оно работает на складах предприятий и в распределительных центрах по всей России, а также на складах производственных



компаний и магазинов в Узбекистане и Казахстане. КРМЗ предлагает уравнильные платформы (доклевеллеры), перегрузочные тамбуры и подъемные столы, минидоклевеллеры, мобильные и стационарные ramпы, докшелтеры, а также линейку модульного перегрузочного оборудования с усиленной защитой от коррозии. С 2020 года на КРМЗ также производят системы хранения STL: стеллажи для металлопроката, хранения и размотки кабельных барабанов и кабельных бухт.

В случае национализации складов Raven Russia, действующие договоры аренды сохраняются.

У ГК будет месяц, чтобы опротестовать решение Арбитражного суда г. Москвы.

По мнению партнёра ККМР Legal Станислава Добшевича, переход права собственности на сданное в аренду имущество к другому лицу не является основанием для изменения или расторжения договора аренды.

31 января 2025 года Арбитражный суд г. Москвы полностью удовлетворил иск Генеральной прокуратуры РФ, который Raven Russia намерена оспорить. При этом резолютивная часть в картотеке «Электронное правосудие» до сих пор не опубликована, а само заседание проходило в закрытом режиме.

Для обращения в апелляционный суд необходимо дожидаться изготовления решения в полном объёме. После чего у Raven Russia будет месяц на подачу жалобы. По общему правилу судебные решения исполняются после вступления в законную силу, то есть после вынесения постановления судом апелляционной инстанции или после истечения срока на подачу апелляционной жалобы, если она не была подана.

Суд может обратиться к немедленному исполнению, если вследствие особых обстоятельств замедление может привести к значительному ущербу для взыскателя или сделать исполнение невозможным. Это предусмотрено ч. 3 ст. 182 «Исполнение решения, судебного приказа» АПК РФ.

По мнению партнёра Lidings Александра Попелюка, компания Raven Russia способна



доказать, что отсрочка исполнения решения не нанесёт существенного ущерба для Генеральной Прокуратуры РФ и не сделает его реализацию невозможной.

По словам Станислава Добшевича, арендаторы могут попробовать вступить в судебное дело по иску Генеральной прокуратуры в качестве третьих лиц и попробовать обжаловать наложенные обеспечительные меры. Однако шансы на успех таких требований достаточно низкие.

Стандартное течение дела о национализации активов предполагает 3–4 месяца на апелляционную инстанцию, ещё 2–3 месяца — на кассационную. После этого дело может быть принято к рассмотрению Верховным судом, но только если сочтут, что есть существенное нарушение норм. В итоге срок может дойти до 9–12 месяцев.

По словам Сергея Бакешина, несмотря на сложность и наличие большого числа лиц, участвующих в деле, судам удаётся рассматривать дела этой категории удивительно быстро. Согласно исследованию экспертов Nektorov, Saveliev & Partners (NSP), российские власти возбудили свыше ста дел, связанных с национализацией бизнеса, за 2022–2024 годы. Рассмотрение каждого из этих споров в среднем занимало не более двух месяцев.

Напомним, что Арбитражный суд Москвы полностью поддержал иск Генеральной прокуратуры о передаче в государственную казну долей и акций стратегически важных компаний группы Raven Russia. Это касается 17 организаций, входящих в группу, которые управляют 16 транспортными терминалами общей площадью 2 млн м².

Экскаваторы ЧЕТРА стали доступнее

Компания «ЧЕТРА» объявляет о снижении цен на экскаваторы до 15%. Это стало возможным благодаря успешному прохождению конкурсного отбора Минпромторга России на право получения в 2025 году субсидии из федерального бюджета производителям специализированной техники согласно Постановлению Правительства РФ от 4 июня 2020 г. № 823.

«Мы поставляем технику на ведущие промышленные предприятия России, она используется на многих стратегически важных объектах. И благодаря господдержке мы можем предложить потребителям уникальные условия для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества, — отмечает исполнительный директор компании «ЧЕТРА» Владимир Антонов. — При покупке экскаваторов по сниженной цене действуют все наши обязательства по со-



проведению: мы предоставляем всестороннюю консультационную поддержку, сервисные контракты на обслуживание, а также оригинальные запасные части на протяжении всего жизненного цикла техники».

Субсидированная скидка конечным покупателям распространяется на всю линейку гусеничных полноповоротных экскаваторов ЧЕТРА массой от 21,8 до 51 тонн и мощностью

двигателя от 152 до 408 лошадиных сил. Все модели техники зарегистрированы в реестре российской промышленной продукции и полностью соответствуют требованиям, установленным Постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719. Окончательные цены с учетом субсидии на конкретные модели экскаваторов можно уточнить в отделе продаж «ЧЕТРА» или у дилеров компании.

VECTOR ISOURCE включен в реестр отечественного ПО

Цифровое решение Vector, предназначенное для эффективного управления транспортом и спецтехникой, включено в Реестр российского программного обеспечения (реестровая запись №26059). Соответствующее поручение Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ было выполнено в конце прошлого года. На сегодняшний день в реестре более 24850 различных программ, принадлежащих 9255 российским правообладателям.

Система мониторинга автопарка Vector позволяет осуществлять планирование перевозок, мониторинг местоположения, диспетчеризацию, а также контролировать скорост-



ной режим и стиль вождения водителя. Vector объединяет в едином цифровом контуре всех участников логистического процесса — клиентов, поставщиков услуг, диспетчеров, водителей и собственников транспортных средств. В системе происходит формирование и согласование заявок, мониторинг местоположения транспорта и формирование отчетности.

Система совместима практически с любым оборудованием — спутниковым, работающим

по GPS, протоколам USIP и EGTS, с персональными трекерами, электронными пломбами.

«В последнее время в промышленной логистике наблюдается рост интереса к сервисам по отслеживанию и диспетчеризации транспорта для компаний, в том числе, с собственным парком. Система мониторинга автопарка Vector позволяет на 25% снизить расходы на ГСМ и сервисное обслуживание, сократить до 40% времени простоя и нецелевого использования транспорта, что, в конечном счете, позволяет более эффективно управлять автопарком и снизить издержки. Помимо логистической отрасли цифровое решение также может применяться в сельском хозяйстве, строительстве, ТЭК, ЖКХ, а также почтовыми и курьерскими службами, сервисам каршеринга, логистическими центрами маркетплейсов», — говорит Максим Шажко, менеджер проекта Vector Isource.

В складском комплексе Nordway новый арендатор

Поставщик сырья для косметической промышленности, бытовой химии и промышленного клининга компания «Ревада» арендовала склад площадью 5,8 тыс. м² в логистическом комплексе Nordway. Брокером сделки выступила консалтинговая компания IPG.Estate.

«Ревада» — один из крупнейших поставщиков сырья для производства косметики. Ассортиментный ряд компании насчитывает около 250 наименований различной продукции. Центральный офис расположен в Москве. Деятельность в Северо-Западном регионе Российской Федерации осуществляет подразделение «Ревада-Нева».

Складской комплекс Nordway — это современный объект класса А площадью 107,6 тыс м², имеющий стратегическую локацию — в поселке Шушары в пригороде Санкт-Петербурга, по адресу Московское шоссе, 161.

Данная локация обеспечивает арендаторам близость к главным транспортным магистралям и узлам: в шести километрах от объекта находится КАД, в десяти километрах — платная трасса М11 «Нева», а в 15 километрах — аэропорт «Пулково». В рамках расширения и дальнейшего развития компании «Ревада» необходимы были дополнительные складские площади. Специалисты консалтинговой компании IPG.Estate смогли решить поставленную задачу и найти для клиента склад-

ское помещение в объекте класса А при ограниченной вакансии на объекты подобного класса. По словам Филиппа Чайки, руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate: «В условиях ограниченного предложения качественных складских площадей, поиск объекта площадью около 6 тыс м² класса А в Санкт-Петербурге был непростой задачей. Особенно важно было найти склад, соответствующий высоким требованиям компании «Ревада». Логистический комплекс «Nordway», благодаря своей стратегической локации и современным характеристикам, стал оптимальным решением для клиента, а арендодатель получил надежного партнера для долгосрочного сотрудничества».

Реклама в информационно-аналитической части

Размер	1/1	1/2	1/3	1/4	1/8
Аналитическая часть	50 000	35 000	29 000	20 000	15 000
Эксклюзивные места:					
1-я обложка	150 000	90 000		45 000	30 000
2-я обложка	85 000	45 000			
3-я обложка	60 000	35 000			
4-я обложка	85 000	45 000			
1-я страница	85 000	45 000			

Разворот 2/1 150 000

Перфорация страницы, вложение рекламных материалов при распространении на специализированных выставках, суперобложка (2/1), постер А3 и другие нестандартные решения. договорная

Имиджевая реклама

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

Статьи:

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

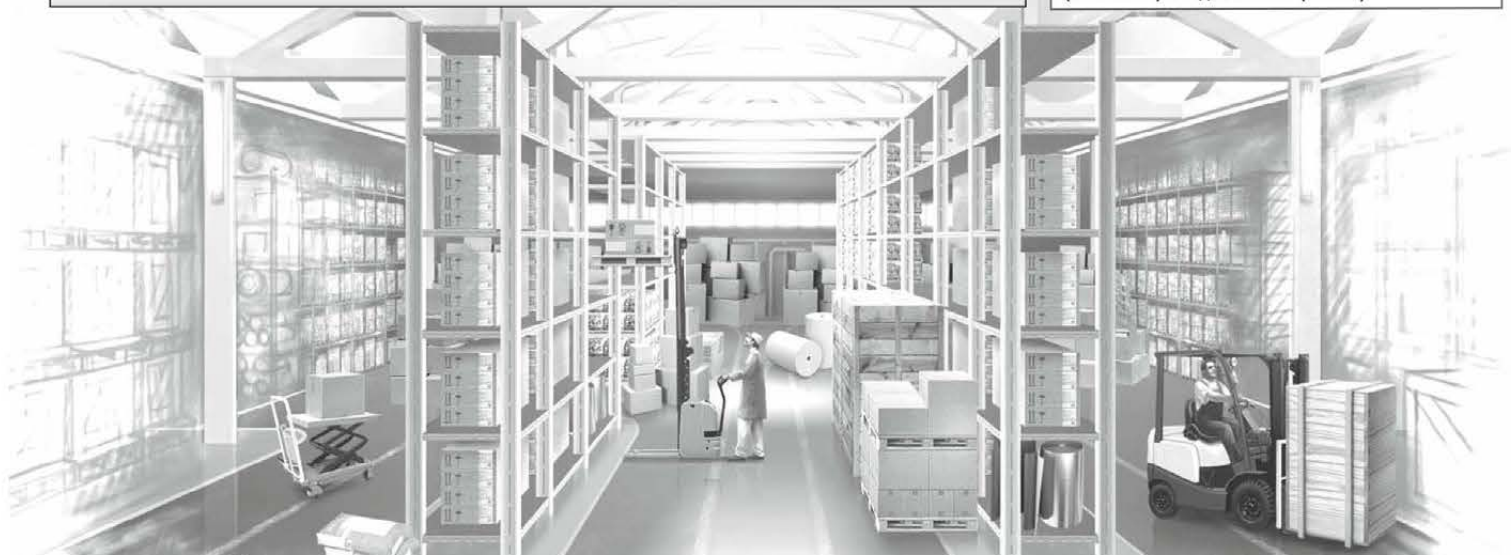
Новости о компании:

на усмотрение редакции журнала.

Требования к макетам

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

Реклама на 1 обложке	Склад & техника 1/2 84x195мм. 1/4 84x84мм.	Реклама в аналитической части	1/1 210x282мм.	1/2 178x123мм.	1/4 115x90мм. 178x65мм.	1/3 178x80мм.
	Склад & техника 1/8 84x42мм. 1/2 176x82мм.		1/1 180x255мм.	1/2 115x282 мм.	1/8 115x45мм. 178x30мм.	1/3 60x282 мм.



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