



Автоматизированные системы хранения  
для вашего производства



8 800 301-01-59

[www.osk-group.ru](http://www.osk-group.ru)



109316, г. Москва, Волгоградский проспект, 43к3

Для хранения: Листового и сортового металла,  
заготовок, метизов, инструментов.

# Склад & техника

Warehouse & equipment

3 2025

ЖУРНАЛ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ

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



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 SOCOMA 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, ЕМЕ, SEVCO, Новейшие технологии, Proshop, ТИСО, 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

Редакция журнала:  
Россия, 107023,  
Москва,  
ул. Суворовская, д. 6, стр. 1, РИА «РОССБИЗНЕС»  
Тел./факс: (495)638-54-45  
E-mail: sklad@rosb.ru http://www.sitmag.ru

### Реклама в информационно-аналитической части

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

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          | 1/2<br>84x195мм. | 1/4<br>84x84мм.  | 1/1<br>210x282мм. | 1/2<br>178x123мм. | 1/4<br>115x90мм.<br>178x65мм. | 1/3<br>178x80мм. |
|                               | 1/8<br>84x42мм.  | 1/2<br>176x82мм. | 1/1<br>180x255мм. | 1/2<br>115x282мм. | 1/8<br>115x45мм.              | 1/3<br>60x282мм. |
|                               |                  |                  |                   |                   | 1/8<br>178x30мм.              |                  |
|                               |                  |                  |                   |                   |                               |                  |
| Реклама в аналитической части |                  |                  |                   |                   |                               |                  |



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

# КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛОГИСТИКИ

# HELI

Автоматизация

Подъемно-транспортное  
и складское оборудование

Продажа

Аренда

Сервис

Запчасти

Техподдержка

- Вилочные погрузчики с ДВС от 1 т до 46 т
- Вилочные погрузчики электрические от 1 т до 18 т
- Вилочные погрузчики повышенной проходимости
- Вилочные погрузчики с боковой загрузкой
- Телескопические погрузчики
- Ричстакеры
- Ричтраки
- Штабелеры
- Транспортировщики паллет
- Комплектовщики заказов
- Автоматизированные транспортные средства



СеMAT RUSSIA 2025

Стенд А 205



**Asia MH**  
ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР  
HELI В РОССИИ 25 ЛЕТ

5 дистрибьюторских центров по всей России

8 (800) 775 79 18

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



# TransLogistica

»»»»» UZBEKISTAN

21-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

# ТРАНСПОРТ и ЛОГИСТИКА

**11 - 13**  
**НОЯБРЯ**  
2025 ТАШКЕНТ



Учредитель: ООО «РИА «Р.О.С.С.БИЗНЕС»

Генеральный директор  
**Вячеслав Кузнецов**Коммерческий директор  
**Татьяна Терешина**Главный редактор  
**Вячеслав Кузнецов** (us@rosb.ru)

Редакционная коллегия:

**Александр Климов****Леонид Малютин****Даниил Минаев****Станислав Протасов****Урал Спицин**Компьютерный дизайн, верстка  
и обработка иллюстраций  
**Евгения Тищенко,**

Отдел рекламы:

**Юлия Гусева** (fjr@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

000 «РИА «Р.О.С.С.БИЗНЕС»,

Тел.: +7 (495) 638-5445

Факс: +7 (495) 964-9470

e-mail: sklad@rosb.ru

<https://sitmag.ru>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»

# СОДЕРЖАНИЕ

**НОВОСТИ ..... 5**

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

WMS COMITAS: отечественный ответ вызовам современной  
логистики ..... **10**

## АВТОМАТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Автоматизация с размеренным подходом.

Как AXELOT WMS помогает непрерывно улучшать логистику  
Interkom-Auto ..... **14**

## ТЕХНИКА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Российский дизельный погрузчик ЛИМГАРД 025Д ..... **17**

## СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I полугодие 2025 г. .... **18**

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, II квартал 2025 г. .... **24**

## ТЕНДЕНЦИИ

Ускоренный рост после стабилизации

Анализ рынка автомобильных грузоперевозок

в августе 2025 года ..... **33**

## ВЫСТАВКИ

Товарооборот Россия – Китай: стабильный рост и новые  
контуры сотрудничества ..... **36**


10



14



17



36

# Журнал Основные Средства

## ОСНОВА ВАШЕГО БИЗНЕСА

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

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

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


# MACHINERY

## CHINA MACHINERY FAIR

Национальная выставка  
промышленного оборудования  
и инноваций из Китая



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

# 25–27.08.2025

Тимирязев Центр, Москва

### 150+

производителей промышленного  
оборудования из Китая

### Бизнес-сессии

с экспертами для специалистов  
и руководителей предприятий

### Разделы выставки



Электрооборудование



Станки и комплектующие



Строительная техника,  
оборудование и материалы



Насосы и клапаны,  
трубопроводная арматура



Сельскохозяйственная техника



Единый консультационный  
центр

Логистика, финансовые услуги, консалтинг, фулфилмент



Наведите камеру, чтобы узнать больше  
и получить бесплатный билет



## **X5 Group запускает новое направление X5 Robotics для автоматизации процессов**

Группа компаний X5 объявила о создании специализированного подразделения X5 Robotics, задача которого – системное внедрение роботизированных технологий. Новое направление будет охватывать все этапы – от разработки и пилотного тестирования до промышленного использования автоматизированных решений в различных бизнес-направлениях X5.

Управляющий директор X5 Tech Александр Костин подчеркнул, что цель проекта – не только сократить долю ручного труда, но и провести реинжиниринг бизнес-процессов с применением новых технологий. На данный момент компания тестирует несколько типов роботов: автономные вилочные погрузчики FMR для распределительных центров, мобильные AMR-роботы, роботы-доставщики и роботы-уборщики. По прогнозам X5, к 2028 году роботизация и искусственный интеллект заменят до 30% операций в магазинах, дарксторах, распределительных центрах и службах доставки.



Источник: Freepik

Руководство X5 считает, что быстрое внедрение роботизации поможет компании адаптироваться к изменениям рынка и повысить операционную эффективность до уровня ве-

дущих мировых ритейлеров. Стоит отметить, что подразделения по разработке роботизированных решений есть и у других крупных компаний, таких как Сбер, Росатом и Яндекс.



Источник: Freepik

## **СДЭК открыл новый сортировочный центр в Екатеринбурге**

Логистический оператор СДЭК запустил в Екатеринбурге новый сортировочный центр площадью 9,7 тысячи квадратных метров. Это в 2,4 раза больше по сравнению с предыдущим объектом.

Компания СДЭК открыла в Екатеринбурге новый сортировочный центр, площадь которого составляет 9,7 квадратных километров. Предыдущий объект занимал 4 тысячи квадратных метров. Операционная зона но-

вого центра – 7,5 тысяч квадратных метров, а офисные помещения – 2,16 тысячи квадратных метров. Переезд был выполнен за менее чем два месяца и проходил поэтапно, чтобы избежать перебоев в работе. Помещение было адаптировано под процессы центра: демонтированы старые стеллажи, нанесена разметка, настроены уравнивательные платформы для малотоннажного транспорта. Затем была внедрена IT-инфраструктура и установлено оборудование: сортировочная линия, интроскоп, паллетайзер и погрузочная техника.

Необходимость расширения возникла в сентябре 2024 года из-за увеличения грузопотока. Старый склад не справлялся с возросшими объемами, особенно в пиковые периоды. Ограниченность площадей не позволяла добавить новые направления сортировки, внедрить автоматизацию и использовать Екатеринбург как хаб между западным и восточным направлениями.

Новый центр расположен в транспортной зоне с удобными подъездными путями и оборудован восемью погрузочными доками, пять из которых предназначены для малотоннажного транспорта. Также предусмотрена стеллажная система хранения для субаренды или развития фулфилмента.

После открытия нового центра время на погрузочно-разгрузочные работы для розничных магазинов сократилось вдвое. Центр уже успешно обрабатывает возросший в июле объем грузопотока от маркетплейсов.

## В России выберут лидеров автоматизации складской логистики



Источник: Freerik

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации совместно с Центром развития промышленной робототехники Университета Иннополис запускает первую отраслевую премию, направленную на выявление национальных лидеров в области автоматизации и роботизации складских процессов.

Специальной наградой будут отмечены российские компании, инженерные центры и научно-исследовательские институты, разрабатывающие, производящие или внедряющие передовые технологические реше-

ния для модернизации складских комплексов. Заявки на участие в премии принимают до 3 сентября 2025 года.

Конкурс будет включать четыре ключевые номинации, охватывающие все аспекты отрасли:

- Лучший интегратор сортировочного и логистического оборудования
- Лучшее российское решение по модернизации складских площадей для промышленных предприятий
- Лучшее российское решение по модернизации складских мощностей

для компаний розничной и интернет-торговли

- Лучший российский производитель промышленных транспортных роботов

Церемония награждения победителей пройдет 17 сентября 2025 года в рамках главного отраслевого события года – международной выставки складской логистики и IT решений для управления цепями поставок CeMAT Russia.

По словам Валерия Пивня, директора Департамента станкостроения и тяжелого машиностроения Минпромторга России, увеличение товарооборота требует своевременного обновления логистических процессов. Премия, по его мнению, станет важным стимулом для развития отрасли.

Победа в премии обеспечивает компании признание на федеральном уровне, предоставляет медийные возможности для продвижения, а также открывает перспективы для обмена опытом и масштабирования проектов. Это символ качества и трамплин для роста, позволяющий внедрять передовые практики в реальный сектор экономики и выводить продукцию на новый уровень, – отметил Искандер Бариев, директор Университета Иннополис.

Премия организуется в рамках федерального проекта «Развитие промышленной робототехники и автоматизации производства» национального проекта «Средства производства и автоматизации».

## Половина транспортных средств России станет беспилотной к 2050 году

На пресс-конференции в ТАСС заместитель главы Минтранса Владимир Потешкин представил планы по развитию беспилотного транспорта в стране. По его словам, к 2050 году около 50% всех транспортных средств будут работать в автономном режиме.

Министерство активно работает над созданием правовой базы для адаптации дорожной инфраструктуры к автономным автомобилям. Потешкин подчеркнул, что уже разрабатываются различные технологические решения для обеспечения беспилотного движения.

Согласно данным замглавы ведомства, около 90 беспилотных грузовиков уже перевозят грузы по платным дорогам, проехав в общей сложности более 6 миллионов километров. В августе 2025 года компания



Источник: : Пресс-служба NAVIO

Navio продемонстрировала практические результаты автономного вождения. Беспилотный грузовик успешно преодолел маршрут Санкт-Петербург – Казань длиной 1,6 тысячи километров за 24 часа. В машине

находились только инженеры, без водителей. Время в пути оказалось в 2,5 раза меньше, чем потребовалось бы водителям с соблюдением режима труда и отдыха.

## «Черноголовка» расширяет использование WMS на своих складах



Источник: Пресс-служба AXELOT

AXELOT завершила интеграцию системы AXELOT WMS на производственном складе и складе готовой продукции в Краснодаре. Этот проект является частью масштабной инициативы по внедрению WMS-решения на всех собственных

складах группы компаний, стартовавшей в 2024 году. Общая площадь автоматизированных площадок составляет 16 000 квадратных метров.

Автоматизация была выполнена на основе единой конфигурации AXELOT WMS, но для

каждого склада была создана отдельная информационная база. Одной из особенностей проекта стало внедрение системы на одном из складов в процессе его строительства.

В системе настроены различные алгоритмы приемки товаров в зависимости от их источника. Продукция с производства обрабатывается со структурными штрихкодами, содержащими информацию о количестве и партии. Товары с других складов группы принимают с пересчетом, а продукция с контрольными идентификационными знаками (КИЗ) – по доверительной приемке. Процесс обработки возвратов также автоматизирован.

AXELOT WMS управляет задачами отбора с учетом остаточного срока годности продукции. Система начинает процесс отбора только после определения транспортных ворот и зоны отгрузки. Она контролирует количество товаров в зоне отбора и пополняет запасы из хранения комбинированным методом – по заказам и минимальным/максимальным значениям. Кроме того, WMS отслеживает заполненность ячеек мезонина и планирует пополнение продукции из коробов.

## «КОРУС Консалтинг» роботизирует склады крупнейшего дистрибьютера цифровой и бытовой техники S3

Компания S3 совместно с ГК «КОРУС Консалтинг» реализует пилотный проект по внедрению роботов-паллетоперевозчиков. Роботизация складских процессов позволит повысить производительность одного из процессов склада на 70%, сократить количество ошибок, минимизировать затраты на персонал и обеспечить бесперебойную работу 24/7.

S3 – крупнейший многопрофильный дистрибутор и производитель, ассортимент которого включает более 14 тысяч наименований: бытовую технику, электронику, товары для дома, фототехнику, товары для сада и огорода, а также строительно-электромонтажные материалы. Компания предлагает полный спектр услуг – от складской логистики до доставки грузов, активно внедряя инновационные решения. В настоящее время S3 управляет логистическими комплексами, площадь которых превышает 80 000 м².

S3 на протяжении многих лет автоматизировала и совершенствовала производственные и бизнес-процессы. В настоящее время компания ставит перед собой задачу роботизировать основные складские операции. S3 обратились в «КОРУС Консалтинг», так как у компаний уже есть успешный опыт совместной работы. Ранее, в 2020 году, в рамках стратегии цифровой трансформации, S3 совместно с ГК «КОРУС Консалтинг» реализовали комплексный проект по автоматизации складских

процессов. Запущенная WMS позволила значительно увеличить оборачиваемость склада и ускорить обработку заказов за счет интеграции с высокотехнологичными конвейерными линиями и голосовой системой управления.

Новой задачей для экспертов «КОРУС Консалтинг» и S3 стала интеграция роботов-паллетоперевозчиков с существующей WMS. Система управления автоматически распределяет задания между роботами и отслеживает выполнение операций. В случае поломки или задержки один робот может передать груз другому, что обеспечивает бесперебойную работу склада. Все возможные ошибки фиксируются на уровне самого робота, системой управления роботами и WMS.

Каждый робот способен обрабатывать до 10 паллет в час, работать с грузами весом до 700 кг и высотой до 1,7 м, перемещаясь по маршрутам длиной более 600 метров. Роботы выполняют операции круглосуточно, что позволяет заменить труд нескольких сотрудников и обеспечить стабильную производительность. После запуска проекта роботы будут обеспечивать до 70% всех перемещений паллет в зоне склада, что значительно повышает эффективность и снижает влияние человеческого фактора.

«Долгое время роботизация оставалась модным трендом: во многих отраслях использовались прототипы, были тестовые запуски, однако масштабных и успешных проектов,

которые доказывали бы её эффективность, не было. Сегодня ситуация меняется. Передовые компании, такие как S3, первыми внедряют эти технологии и показывают, что роботизация – это не про будущее, а про реальные решения для бизнеса уже сейчас. Мы помогаем клиентам запускать такие проекты и добиваться ощутимых результатов: повышать эффективность, снижать затраты и быстро возвращать инвестиции», – отмечает Иван Смирнов, эксперт-консультант ГК «КОРУС Консалтинг».

После успешного запуска пилотного проекта, планируется масштабировать решение на другие складские процессы компании в течение следующего года. Это позволит со временем создать полностью роботизированную систему управления складом нового поколения.

«Для нас партнёрство с ГК «КОРУС Консалтинг» – это не просто сотрудничество с поставщиком решений, а полноценный стратегический союз. Благодаря этому партнерству мы можем быстро и уверенно внедрять самые передовые технологии, которые помогают нам повышать эффективность логистических процессов и достигать наших бизнес-целей. Мы уверены в качестве реализуемых проектов и ценим профессионализм команды „КОРУС Консалтинг“, которая прекрасно понимают наш бизнес изнутри, быстро погружаются в задачи и предлагают эффективные решения», – отметил Вадим Урин, директор по логистике группы компаний S3.

## Интеграционные решения в логистике сокращают время оформления заказов до 80% – «Деловые Линии»



В группе компаний также отмечают, что количество клиентов, использующих подобные сервисы, выросло почти в 2 раза за полгода. Решения позволяют компаниям пользоваться возможностями личного кабинета «Деловых Линий» в своей информационной системе. В основном интеграция базы данных клиента с базой перевозчика востребована у организаций из сфер промышленности, торговли, моды, медицины и автомобилей. В этих отраслях чаще всего фиксируется большое количество логистических опе-

раций, где необходима автоматизация, и крупные объемы отправок. В целом интеграционные решения востребованы в Москве, Санкт-Петербурге, городах Приамурья, Сибири и Урала.

«Интеграция значительно сокращает время на логистические процессы, так как работа с нашей компанией ведется в одном окне привычной для клиента информационной системы, а большая часть данных подтягивается в нее автоматически. Наиболее популярен готовый модуль «Расширение для 1С». За последний год мы его существенно доработали, добавили новые возможности. Например, появились подсказки адресов при оформлении перевозки, функция повтора ранее созданного заказа, собственная адресная книга. Клиенты, использующие готовые модули для 1С, отмечают сокращение временных затрат на работу с логистикой на 50-80%, а также снижение количества ошибок при оформлении заявок на грузоперевозки», – сообщили в пресс-службе ГК «Деловые Линии».

Клиентам транспортной компании доступны не только готовые решения оператора и партнерские сервисы для 1С, CRM и CMS-

систем, но и самостоятельная интеграция с привлечением собственных разработчиков. Она позволяет бизнесу с большим грузооборотом выполнять гибкую настройку продукта под свои потребности с выбором только необходимых опций. Для удобной работы появились готовые сценарии – интерактивные блок-схемы, которые помогают разработчикам клиента реализовывать нужные функции. При необходимости специалисты компании могут проконсультировать заказчиков в вопросах выбора или настройки продуктов.

Оператор также отметил, что теперь доступен и новый бесплатный модуль интеграции для интернет-магазинов, работающих в системе управления заказами Битрикс24. Решение было разработано специально под потребности клиентов оператора. Оно автоматизирует создание заявок: подтягивает данные по отправителю и получателю, подгружает доступные терминалы по адресу и выбранным услугам, позволяет рассчитать сроки и стоимость, отследить статусы и местоположение грузов, а также добавляет трек-номер в карточку заказа.

## СИБУР и COMITAS повысят автоматизацию логистики с вовлечением синтетических материалов



На полях ВЭФ во Владивостоке СИБУР и COMITAS подписали соглашение о взаимодействии, направленное на развитие отечественных систем автоматизации и роботизации в складской и производственной логистике с использованием решений из синтетических материалов.

Подписи в документе поставили член правления – исполнительный директор СИБУРа Павел Ляхович и директор по развитию и взаимодействию с государственными органами COMITAS Алексей Ильяшевский.

В рамках сотрудничества COMITAS планирует разработку решений для повышения

автоматизации складской и производственной логистики с использованием полимерных поддонов. СИБУР окажет партнеру экспертную поддержку, основываясь на имеющемся у компании опыте использования полимерных поддонов на собственных предприятиях, а также опыте ее партнеров. Также компания готова обеспечить производство COMITAS требуемыми объемами полимерного сырья – полипропилена.

За счет минимальных допусков по геометрическим размерам, устойчивости к перепадам температур и влаге, а также механической прочности полимерные поддоны являются наиболее оптимальным решением с точки зрения совместимости с оборудованием складской автоматизации и логистики. Кроме того, благодаря меньшему весу полимерного поддона (на 60% легче традиционного деревянного) и возможности вторичной переработки применение полимерных поддонов способствует сокращению углеродного следа.

Павел Ляхович, член правления – исполнительный директор СИБУРа: «Подписанное соглашение – важный шаг в развитии технологий для логистики и вовлечении синтетических материалов в проекты складской автоматизации. Совместно с COMITAS мы сможем не только решать конкретные задачи по повы-

шению эффективности наших предприятий, но и внести вклад в стандартизацию и технологический суверенитет страны в области решений для складской логистики».

Алексей Ильяшевский, директор по развитию и взаимодействию с государственными органами COMITAS: «Мы высоко ценим доверие со стороны такого технологического лидера, как СИБУР. Это партнерство открывает новые возможности для реализации наших компетенций в области автоматизации и роботизации на практике. Наша цель – создать конкурентоспособные отечественные решения, которые будут востребованы крупнейшими промышленными компаниями России».



## «Газпром нефть» существенно нарастила добычу и переработку нефти в первом полугодии 2025 года



Непростые макроэкономические условия не помешали «Газпром нефти» продолжить работу по наращиванию производства. По итогам 1 полугодия 2025 года компания почти на 5% – до 65 млн тонн н.э. – увеличила добычу углеводородов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Переработка нефти для производства топлива и других нефтепродуктов за этот период выросла

на 3,9%. Эффективная реализация проектов по созданию производственных мощностей обеспечивает компании возможность стабильного роста в условиях высокой волатильности.

Параллельно с развитием производства в 1 полугодии «Газпром нефть» разрабатывала решения для добычи трудноизвлекаемой нефти. Компания с научными и промышленными партнерами испытала первые российские ком-

плексы для бурения титановыми иглами и для проведения повторного гидроразрыва пласта. Тиражирование этих решений поможет в добыче сложных запасов и повысит эффективность разработки зрелых месторождений.

В 2025 году «Газпромнефть-Снабжение» продолжает цифровую трансформацию логистики и снабжения. Предприятие внедряет интеллектуальные инструменты для управления поставками, расширяет клиентские сервисы и автоматизирует ключевые процессы. Особое внимание уделяется экологическим инициативам: за прошлый год во вторичное использование направлено 705 тонн упаковки, из которых почти половина пригодна для повторного применения.



## Ozon привлекает дополнительный персонал для решения складских проблем

19 августа в Telegram-каналах появились сообщения о серьезных перебоях в работе складской сети Ozon. Источники сообщали о проблемах с приемом товаров и длинных очередях фур для разгрузки на объектах в Парголово, Шушарах и Ногинске. Также утверждалось, что покупатели массово отказываются от задержанных заказов, а расходы на обратную логистику несут продавцы.

Компания частично подтвердила информацию, признав задержки на пяти складах в Москве и Санкт-Петербурге. При этом представители Ozon опровергли данные о массовых сбоях, заявив, что даже в проблемных регионах 70% заказов доставляются в срок, а количество отмененных заказов не увеличивается.

Для устранения проблем маркетплейс привлек дополнительный персонал и провел

оптимизацию распределения товарных потоков между складами и пунктами выдачи. По информации СМИ, логистические сбои связаны с временными трудностями при найме сотрудников.

Новости о проблемах отразились на котировках расписок Ozon, которые снизились на 0,6%. 7 августа компания отчиталась о первой в истории операционной прибыли во втором квартале 2025 года.





**WMS (Warehouse Management System) – это специализированное программное обеспечение, предназначенное для комплексной автоматизации и оптимизации всех складских процессов. В системе отточен каждый этап – от приёмки товара до отгрузки, превращая склад из центра затрат в эффективный инструмент для роста бизнеса.**

# WMS COMITAS:

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОТВЕТ ВЫЗОВАМ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

### Ключевые возможности WMS:

- **Полный контроль операций:** автоматизация приёма, размещения, инвентаризации, комплектации и отгрузки заказов.
- **Точный учёт:** система в режиме реального времени отслеживает движение каждой товарной единицы, сводя к нулю любые ошибки и пересортицу.
- **Умное хранение:** алгоритмы подсказывают оптимальные места для хранения товаров в зависимости от спроса на них, габаритов, экономя время сотрудников.
- **Аналитика и отчётность:** система предоставляет детальную информацию о работе склада, помогая принимать взвешенные управленческие решения.

Внедрение WMS ведёт к значительному повышению операционной эффективности: сокращаются вре-

менные и трудовые затраты, минимизируется влияние человеческого фактора, оптимизируется использование складских площадей и загрузка персонала. Система WMS.Comitas поддерживает интеграцию с любыми существующими информационными системами что создаёт единое информационное пространство, повышая гибкость и прозрачность всего бизнеса.

### Выбирайте отечественное!

На фоне стремительной трансформации рынка и возросшей потребности в технологическом суверенитете, отечественные компании все чаще обращаются к локальным IT-решениям. Одним из лидеров в области автоматизации складской логистики выступает компания COMITAS, разработавшая полноценный программный комплекс — WMS и WCS COMITAS.

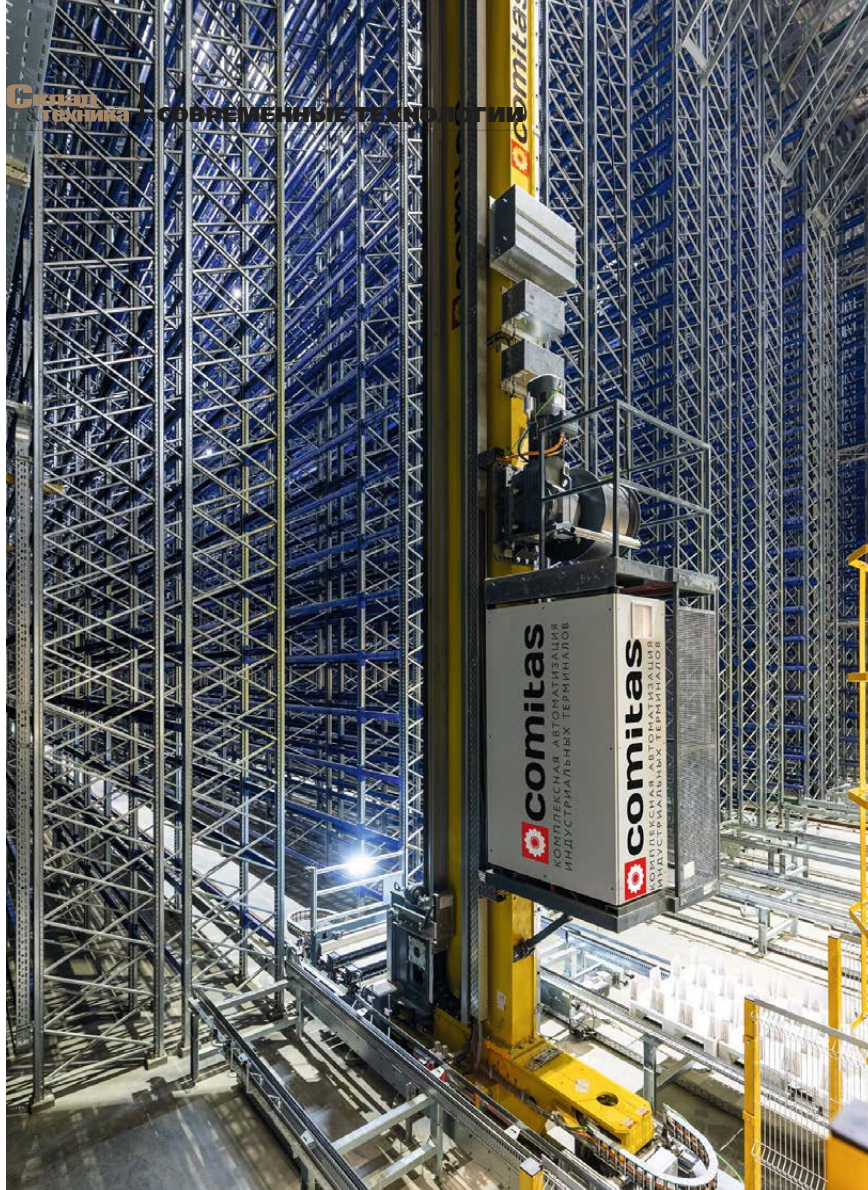
Эти системы позволяют эффективно управлять как компактными складами, так и крупнейшими распределительными центрами, что уже подтверждено их внедрением на логистических терминалах известных компаний.

### Почему современный склад требует комплексного подхода

Современный логистический комплекс — это высокотехнологичный организм, эффективное функционирование которого обеспечивается слаженным взаимодействием людей, роботов и конвейерных систем. Для этого требуется не одна, а две взаимосвязанные программные платформы:

- **WMS (система управления складом):** отвечает за бизнес-логику: от приема и размещения товара до отгрузки, инвентаризации и формирования заданий;





**COMITAS самостоятельно разрабатывает ПО для всех уровней систем автоматизации: WMS, WCS, RSC, PLC и входит в реестр аккредитованных ИТ-компаний Минцифры РФ, программные продукты WMSCOMITAS и WSCOMITAS включены в единый реестр российского программного обеспечения.**

- **WCS (система управления оборудованием):** выступает в роли «диспетчера», который в реальном времени управляет техникой — роботами-палетайзерами, конвейерами, сортировочными станциями, передавая им для выполнения команды от WMS.

Comitas выходит за привычные границы ограничения классических WMS и WCS систем. Обе системы могут быть объединены в единую систему управления склада с общим интерфейсом. Исполь-

зуя систему управления складом от Comitas, пользователь получает максимальный контроль как над бизнес процессами, так и над работой всего оборудования (ручного и автоматизированного).

### **Универсальность и гибкость платформы COMITAS**

Разработка COMITAS построена на современной модульной архитектуре. Это означает, что каждый процесс (например, инвентаризация или пополнение запасов) представляет со-

бой самостоятельный сервис. Такой подход позволяет гибко настраивать систему под уникальные задачи любого клиента, легко масштабировать ее и проводить обновления без остановки всей работы.

### **Ключевые преимущества WMS COMITAS**

- **Интуитивный интерфейс:** в отличие от громоздких аналогов, система обладает современным и понятным веб-интерфейсом, унифицированным для ПК и мобильных устройств.
- **Расширенная функциональность:** помимо стандартного набора функций, система предлагает уникальные модули:
  1. гибкие правила подбора мест хранения;
  2. сервис прогнозирования спроса и оптимизации пополнения зоны сборки;
  3. мощный конструктор отчетов и печатных форм, который можно настраивать силами собственной ИТ-службы клиента;
  4. глубокая интеграция с внешними системами (1C, ERP) для сквозного обмена данными.
- **Высокая производительность и отказоустойчивость:** достигаются благодаря использованию современных технологий.

### **WCS COMITAS: интеллектуальное управление оборудованием**

Эта система превращает команды от WMS в конкретные действия техники. Ее сильная сторона — не просто управление, а прогнозирование и предупреждение проблем.

Преимущества WCS COMITAS:

- интеллектуальное распределение задач с учетом текущей загрузки оборудования;
- круглосуточный мониторинг состояния оборудования для предотвращения поломок;
- встроенная аналитика для принятия оперативных решений.

Также очень важным является возможность адаптации WCS COMITAS под нужды конкретного клиента. Например, для одного из лидеров российского рынка безалкогольных на-

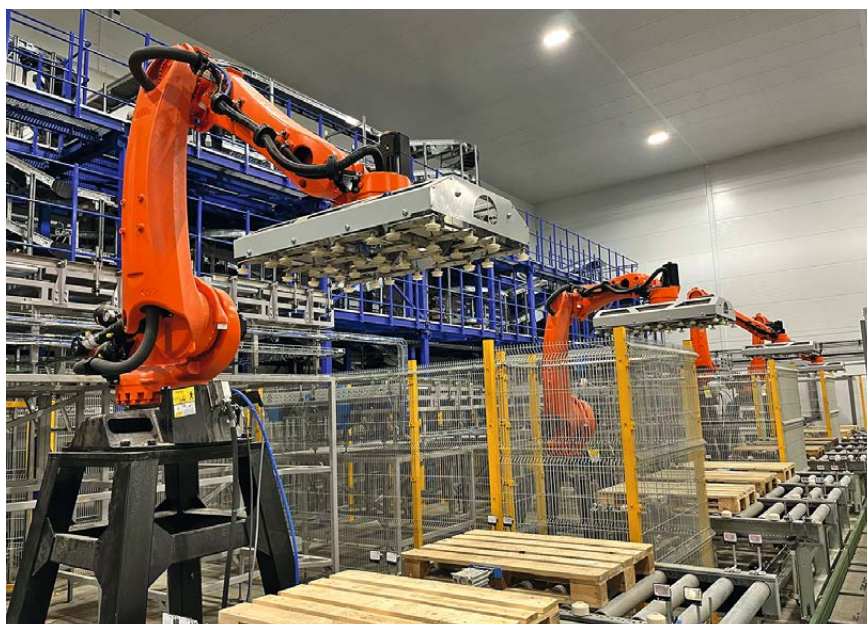
питков ООО «Глобальные напитки» (группа GFD) в рамках замены иностранного программного обеспечения в составе WCS COMITAS был реализован собственный модуль управления для автоматизированного перемещения палет по рельсовым трассам с помощью шаттлов. Модуль обеспечил стабильную работу критически важных участков склада и помог сократить пересортицу на 90%. COMITAS выступил в этом проекте поставщиком «единого окна», реализовав полный цикл — от проектирования и поставки ПО до интеграции со всем оборудованием и запуска.

### COMITAS обеспечивает преимущества для бизнеса любого масштаба

Платформа WMS COMITAS на практике доказала, что российские решения не только успешно замещают зарубежные аналоги, но и превосходят их по гибкости, скорости внедрения и адаптации под специфику локального рынка, закладывая основу для устойчивого роста и повышения конкурентоспособности бизнеса.

COMITAS предлагает качественно новый уровень складской автоматизации, основанный на ряде ключевых преимуществ:

- **полный цикл разработки и внедрения («единое окно»)** — от поставки ПО и оборудования (стеллажи, роботы, конвейеры) до запуска системы и поддержки;
- **инновационные собственные модули** — например, модуль автоматизированной доставки грузов на шаттлах, заменивший зарубежное ПО и сокративший пересортицу на 90%;
- **современное мобильное приложение** — управление складом с планшета или смартфона;
- **скорость и адаптивность** — внедрение на малых складах возможно всего за 2 недели;
- **экономическая выгода** — за счет автоматизации затраты на персонал сокращаются до 40%, а масштабные проекты, как для сети «Магнит Косметик», окупаются менее чем за 8 месяцев;
- **бесшовная интеграция с оборудованием** — от PLC-контроллеров до AMR, роботов и кон-



вейеров, гарантируя высокую надежность и отказоустойчивость;

- **полный контроль и аналитика** — система собирает данные в реальном времени, отслеживает состояние оборудования, быстро выявляет узкие места и выдает рекомендации по оптимизации;
- **импортонезависимость** — WMS и WCS COMITAS включены в Реестр отечественного ПО Минцифры, что подчеркивает технологическую зрелость и снижает зависимость от иностранных решений.

Эти преимущества демонстрируют, что решения COMITAS — это мощная интеллектуальная платфор-

ма, способная трансформировать складскую логистику, отвечая на вызовы рынка, усиливая конкурентоспособность и закладывая фундамент для долгосрочного роста.

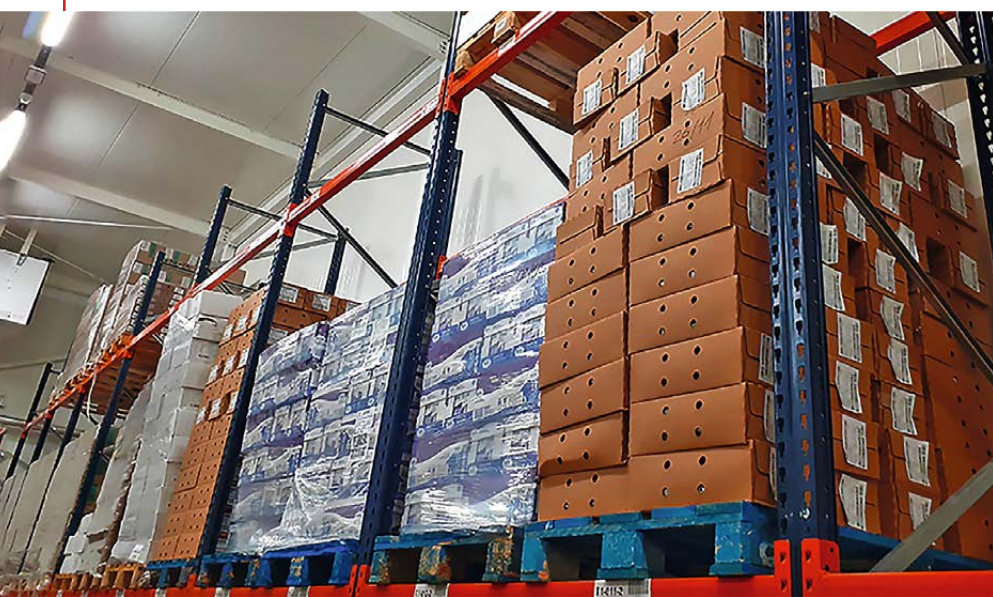
Решения COMITAS подойдут как крупным логистическим операторам, которым требуется высокая автоматизация и производительность, так и компаниям среднего и малого масштаба, стремящимся выстроить устойчивые и эффективные процессы. Внедрения систем COMITAS на известных российских предприятиях доказали: независимо от масштаба бизнеса, заказчики получают технологическую базу, которая позволяет им работать быстрее, точнее и эффективнее конкурентов.

СТ

#### COMITAS

Телефон: +7 (495) 191-13-55, +7 (499) 551-55-77  
e-mail: [info1@comitas.ru](mailto:info1@comitas.ru) [www.comitas.ru](http://www.comitas.ru)

# Автоматизация с размеренным подходом.



**К**огда речь идет о модернизации бизнес-процессов компании, например, за счет их автоматизации, всегда хочется, чтобы этот путь был как можно более быстрым, менее затратным, а результат – идеальным. Но масштабные изменения «здесь и сейчас» могут привести к эффекту, противоположному тому, что ожидался. Иногда плавный и вдумчивый подход с оценкой потребностей и имеющихся ресурсов – лучший выбор для достижения поставленной цели. Такой концепции придерживается Interkom-Auto.

Компания Interkom-Auto занимается оптовой торговлей запасными частями и иными принадлежностями для автомобилей в Казахстане, владеет собственной сетью рознич-

ных магазинов автозапчастей в городах республики.

Стратегию развития бизнеса руководство Interkom-Auto основывает на концепции непрерывных улучшений, в том числе это касается и используемых систем автоматизации.

**Ф**илософия непрерывного совершенствования – кайдзен – применима в различных аспектах жизни, в том числе и бизнесе. Заключается она в том, что для достижения цели нужны небольшие, но постоянные шаги, а не радикальная перестройка.

Любые изменения или нововведения в части ИТ Interkom-Auto реализует постепенно, после тщательной оценки готовности компании и системы автоматизации – сколько ресурсов потребуется и есть ли они,

Как  
**AXELOT WMS**  
помогает  
непрерывно  
улучшать  
логистику  
Interkom-Auto

ТЕКСТ **AXELOT**

какой результат должен быть в итоге и действительно ли изменения нужны прямо сейчас. Когда эффект от очередной итерации изменений становится недостаточным, можно изменить подход, не меняя все процессы полностью, и тогда лучший результат не заставит себя ждать.

Концепция непрерывных улучшений требует гибкого подхода от руководства компании – нужно слышать инициативы сотрудников, видеть перспективы в имеющихся возможностях и использовать их для взвешенной оценки возможных изменений. Для Interkom-Auto философия кайдзен стала основой для генеральной стратегии развития компании.

## **?** Когда нужен следующий шаг

Одним из векторов стратегии развития Interkom-Auto является работа над повышением уровня клиентского сервиса. В том числе критически важна эффективная работа склада.

До внедрения полноценной WMS на складе компании присутствовала частичная автоматизация. Чтобы решать новые бизнес-задачи, систему много раз дорабатывали.

«Наши специалисты не имели опыта автоматизации, поэтому довольно часто «изобретали колесо». Созданный таким образом «сборник доработок», которые точно

решали новые задачи бизнеса, был совершенно неадаптивным. Он не масштабировался не умел оперативно встраиваться в бизнес-процессы и настраиваться под них», — отмечает руководитель команды разработки Interkom-Auto Дарья Андреева.

С точки зрения автоматизации в рамках концепции непрерывных улучшений это был тупиковый путь. Хотя система, на первый взгляд, и развивается под потребности, существует целый ряд «НО»:

1. Если реализация идеи требует значительных доработок системы, вы рискуете не просто потратить много времени, но и сделать это впустую, так как полученный результат может не соответствовать вашим ожиданиям.
2. Вы скорее всего потратите такое количество времени, что изменения не успеют за бизнес-идеями, что постепенно будет приводить к снижению количества конкурентных преимуществ.
3. Если используемое решение в принципе требует серьезной доработки и реализации нового функционала, оно не соответствует вашим потребностям изначально. Его дальнейшие изменения — лишняя трата ресурсов.
4. Вы вряд ли сможете создать универсальное и адаптируемое решение из-за нехватки компетенций и высоких трудозатрат, что и показал опыт Interkom-Auto. В конечном счете, система придет в ту точку, когда ее дальнейшее развитие станет невозможным.
5. Из-за отсутствия формализованных и систематизирован-

ных процессов при обработке одних и тех же данных ваша доработанная система будет выдавать непредсказуемый результат, который сложно будет использовать в дальнейшем бизнес-планировании.

6. Так как результат непредсказуем и неточен, вы не сможете передать другим подразделениям компании какие-то конкретные данные, которые они смогут использовать в своей работе.

Для того чтобы развивать бизнес в рамках стратегии непрерывных улучшений и повышать качество обработки заказов, Interkom-Auto нужно было специализированное комплексное решение, способное быстро адаптироваться по мере роста и изменения потребностей. Такой системой стала AXELOT WMS.

### ? Что удалось реализовать сразу

Всего через несколько дней использования нового решения компания отметила улучшения в точности планирования отбора и своевременности выдачи заданий. Скорость подготовки рейса к отгрузке выросла на 43%: если раньше эта задача занимала 3 часа, то сейчас нужно всего 1,7 ч.

Благодаря тому, что система отслеживает выполнение операций сотрудниками, компании удалось привязать систему мотивации сотрудников к их фактической выработке. Ставку можно настроить с использованием различных параметров, например, бонусы за работу в конкретных зонах склада, в определенное время. Более того, схема мотивации очень адаптивная и может быть изменена в любое время.

Рынок автозапчастей высококонкурентный, поэтому для его участников очень важна возможность предоставлять более быстрый и качественный сервис своим клиентам. AXELOT WMS теперь помогает системно контролировать каждую поставку — отслеживать движение товара на каждом этапе грузопереработки, оперативно реагировать на возникновение внештатных ситуаций и информировать клиента о статусах.

Новая система дала компании возможность эффективно планировать развитие ИТ-ландшафта, уже не за счет доработок «на коленке», а благодаря возможностям AXELOT WMS — широким параметрическим настройкам «из коробки», производительности и прозрачному коду.

### Наглядный пример

В 2024 году на складе Interkom-Auto была настроена интеграция AXELOT WMS с роботизированным конвейером. Он используется в операции консолидации товаров на упаковку: сборщик размещает бокс с отобранным товаром на ленту, которая опускает их на конвейер согласно заказам; все товары по одному заказу попадают на один ручеек и там упаковываются. В ближайших планах — консолидация WMS и лифта для пополнения мезонина с зоны приемки.

Автоматизация позволила кратко увеличить качество и скорость обработки заказов. Руководству компании стало очевидно, что склад способен справиться с более интенсивным грузопотоком, увеличение которого было в планах по развитию бизнеса. На основании наглядных показателей руководство Interkom-Auto смогло принять взвешенное инвестиционное решение по увеличению собственного автопарка — с 10 до 30 автомобилей.



Внедрение одного продукта — AXELOT WMS — заложило прочную основу для долгосрочных непрерывных улучшений и дало компании стратегическое преимущество на годы вперед.

### **?** Как добиться результата, которого вы ждете?

Дарья Андреева делится следующими советами, которые помогут компании получить именно тот результат от проекта автоматизации, который запланирован.

- **Сформулируйте то, что хотите получить.**

Мы хотели больше возможностей — и именно в этом ключе оценивали каждый шаг и каждую часть функциональности

- **Будьте готовы к вложениям.**

Проект по автоматизации требует времени и ресурсов, особенно на этапе подготовки. Чем больше усилий вложено в начале, тем меньше будет проблем после запуска.

- **Приоритезируйте.**

Проект не закончится запуском системы. У вас обязательно будет время и ресурсы для того, чтобы взять в работу задачи второй и последующих очередей.

- **Будьте вовлеченными в проект.**

Только заказчик знает нюансы своих бизнес-процессов, их особенности и настоящие цели. То, что кажется очевидным

вам, может оказаться совершенно неочевидным для исполнителя. Поэтому нужно выделять людей, которые будут полностью погружены в проект, и только тогда его можно будет назвать успешным.

- **Используйте проект как подготовку собственных кадров.**

Бизнесу «жить» с этой системой, и один-два человека в вашем штате должны достаточно хорошо ее изучить, чтобы понимать общие принципы работы и решать различные задачи без привлечения вендора. И рассказывайте — прям на примерах показывайте — как ИТ-продукт расширяет возможности..

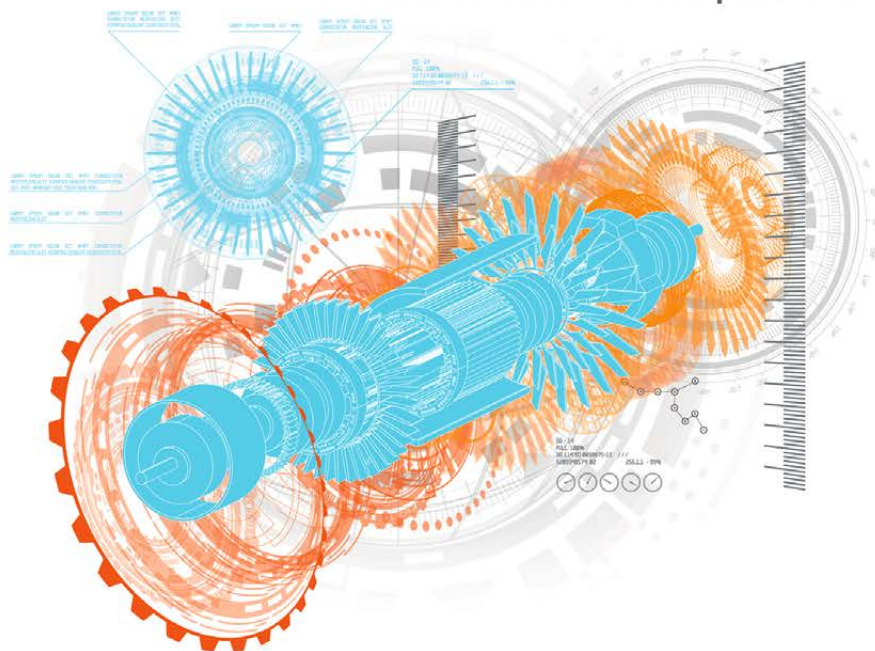
**СТ**

# Testing&Control

**21–23 октября 2025**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

22-я Международная выставка испытательного и контрольно-измерительного оборудования



Забронируйте стенд  
**testing-control.ru**



Организатор

**MVK** Международная  
Выставочная  
Компания

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

# Российский дизельный погрузчик



**На рынке складской техники представлена новая модель – дизельный погрузчик ЛИМГАРД 025Д с грузоподъемностью до 2,5 тонн.**

## Для кого предназначен

Погрузчик разработан для предприятий, которые придерживаются курса на импортозамещение и хотят использовать технику с высокой степенью локализации. Он подходит компаниям, где важны:

- простота и предсказуемость эксплуатации;
- доступность сервисного обслуживания и запчастей на территории РФ;
- снижение зависимости от зарубежных поставок.

Модель востребована в логистике, на складах и производственных площадках.

## Локализация и производство

Сегодня более 50% компонентов ЛИМГАРД 025Д произведены в России.

## Что делается в стране:

- полная инженерная разработка;
- собственные конструкции рамы, мачты, капота, кабины, противовеса;
- российский металлопрокат;
- пластиковые и декоративные элементы;
- противовес;
- шины (НПО «Композит», Курск).

## Что закупается:

- двигатели (Япония);
- АКПП (Китай).

Такой баланс позволяет обеспечить качество, сохраняя доступность и ремонтпригодность.

## Перспективы

На данный момент мощности завода позволяют выпускать до 50 единиц техники в год с возможностью масштабирования. К 2030 году планируется рост объема производства до 1000 единиц.

Параллельно ведется разработка российского электропогрузчика, первый прототип ожидается к концу года.

## Итог

ЛИМГАРД 025Д — это инструмент для компаний, делающих ставку на локализованное производство и стабильность снабжения. Для предприятий, ориентированных на импортозамещение, эта модель становится практичным решением с долгосрочной перспективой.

Ст

# РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I полугодие 2025 г.

ТЕКСТ

NF GROUP Research, 2025



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

«Первое полугодие на рынке складской недвижимости Московского региона отметились редкой для последних лет стабильностью ставок аренды: за квартал они не изменились. Такой баланс стал следствием снижения активности арендаторов и одновременного роста объема свободных площадей. Вакантность по итогам полугодия достигла 1,7%, а более 1 млн кв. м нового предложения с заявленным вводом до конца года пока остаются доступными для аренды.»

## Ключевые моменты

- По итогам I пол. 2025 г. в Московском регионе объем сделок со складской недвижимостью классов А и В составил 584 тыс. м<sup>2</sup>, что в 2,4 раза ниже значения аналогичного периода прошлого года.

- Показатель доли вакантных площадей достиг 1,7% с учетом предложения субаренды.

- Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды прекратила рост и составила 12 290 руб./м<sup>2</sup>/год без учета НДС и ОПЕХ.

## Индикаторы рынка

| Складская недвижимость                                                                                         | I пол. 2024      | Итоги 2024       | I пол. 2025      | Изменение* |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------|
| Общий объем предложения качественных складских площадей, тыс. м <sup>2</sup>                                   | 24 894           | 25 941           | 26 462           | ▲          |
| в том числе:                                                                                                   |                  |                  |                  |            |
| объем предложения в пределах МКАД, тыс. м <sup>2</sup>                                                         | 1 430            | 1 430            | 1 430            | –          |
| Введено в эксплуатацию, тыс. м <sup>2</sup>                                                                    | 210              | 1 257            | 521              | ▲          |
| Объем сделок по продаже и аренде, тыс. м <sup>2</sup>                                                          | 1 379            | 2 359            | 584              | ▼          |
| в том числе:                                                                                                   |                  |                  |                  |            |
| сделки со вторичными площадями                                                                                 | 464              | 751              | 275              | ▼          |
| сделки с первичными площадями                                                                                  | 915              | 1 607            | 309              | ▼          |
| Доля свободных площадей, %                                                                                     | 0,2              | 0,7              | 1,7              | ▲          |
| том числе:                                                                                                     |                  |                  |                  |            |
| прямая аренда, %                                                                                               | <0,1             | 0,6              | 1,1              | ▲          |
| субаренда, %                                                                                                   | 0,1              | <0,1             | 0,6              | ▲          |
| Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды сухого склада класса А, руб./м <sup>2</sup> /год**                | 11 000           | 12 000           | 12 290           | ▲          |
| Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в классе А на проекты в пределах МКАД, руб./м <sup>2</sup> /год** | 12 000 – 15 000  | 16 000 – 19 000  | 16 000 – 19 000  | ▲          |
| Диапазон операционных платежей, руб./м <sup>2</sup> /год без НДС***                                            | 1 400 – 2 000    | 1 500 – 2 400    | 1 800 – 2 500    | ▲          |
| Диапазон запрашиваемой цены продажи готового сухого склада класса А, руб./м <sup>2</sup> без НДС               | 80 000 – 110 000 | 80 000 – 110 000 | 80 000 – 100 000 | ▼          |
| Диапазон запрашиваемой цены продажи для BTS проектов класса А, руб./м <sup>2</sup> без НДС                     | 75 000 – 100 000 | 75 000 – 100 000 | 70 000 – 80 000  | ▼          |

\* По сравнению с I пол. 2024 г.

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

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

Источник: NF GROUP Research, 2025

|                                                                                                                         |         |         |         |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---|
| Объем предложения формата light industrial, тыс. м <sup>2</sup>                                                         | 463     | 505     | 652     | ▲ |
| Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на проекты в формате light industrial класса А, руб./м <sup>2</sup> /год** | 12 510  | 12 930  | 13 900  | ▲ |
| Средневзвешенная цена продажи на проекты в формате light industrial класса А, руб./м <sup>2</sup> без НДС               | 105 840 | 107 300 | 125 700 | ▲ |

\* По сравнению с I пол. 2024 г.

\*\* Без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: NF GROUP Research, 2025

• Объем ввода складских объектов классов А и В за I пол. 2025 г. Составил 521 тыс. м<sup>2</sup>.

### Предложение

По итогам I пол. 2025 г. в Московском регионе было введено в эксплуатацию 521 тыс. м<sup>2</sup> качественных складских объектов классов А и В, что в 2,5 раза превышает показатель за аналогичный период предыдущего года. Общий объем качественной складской недвижимости в Московском регионе достиг 26 462 тыс. м<sup>2</sup>.

Помимо складских объектов классов А и В, в эксплуатацию были введены и объекты формата light industrial, объем введенных площадей составил 146 тыс. м<sup>2</sup>. Общий объем площадей формата light industrial в Московском регионе достиг 652 тыс. м<sup>2</sup>.

К концу года ожидается ввод в эксплуатацию еще 2 130 тыс. м<sup>2</sup> площадей А и В классов, при соблюдении заявленных ранее сроков ввода.

С учетом ввода в эксплуатацию всех заявленных площадей совокупный объем введенных объектов классов А и В может достигнуть 2 600 тыс. м<sup>2</sup>, что станет максимальным значением за всю историю наблюдений.

Среди запланированного до конца года объема ввода 51% площадей на конец полугодия предлагалось в аренду, в абсолютных значениях площадь таких проектов составляет более 1 100 тыс. м<sup>2</sup>.

По предложениям прямой аренды доступно порядка 890 тыс. м<sup>2</sup> площадей, что составляет 41% ввода II пол. 2025 г., по предложениям субаренды — 11% объема ввода — около 240 тыс. м<sup>2</sup>.

Показатель доли свободных площадей по итогам I пол. 2025 г. достиг 1,7% (+1 п. п. с начала года). В абсолютных значениях объем доступных для аренды с заездом по итогам I пол. 2025 г. качественных складских площадей в Московском регионе составил 450 тыс. м<sup>2</sup>, из которых в прямую аренду предлагалось 284 тыс. м<sup>2</sup>, в субаренду — 166 тыс. м<sup>2</sup>.



Рис. 1. Динамика доли свободных складских площадей в объектах А и В классов, Московский регион

Источник: NF GROUP Research, 2025



Рис.2. Распределение площадей со сроком ввода до конца 2025 г. по статусу

Источник: NF GROUP Research, 2025



Рис. 3. Динамика объема ввода и сделок, тыс. м²  
Источник: NF GROUP Research, 2025

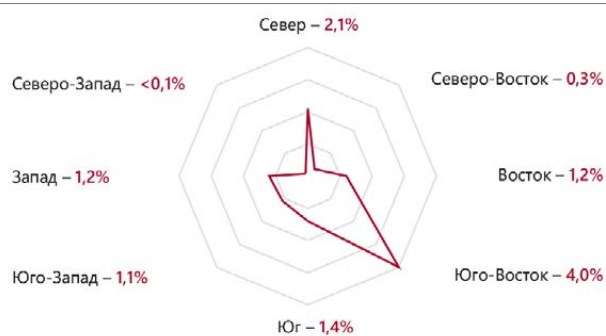


Рис. 4. Распределение доли вакантных площадей по направлениям, I пол. 2025 г. (% от общего объема существующего предложения на направлении)  
Источник: NF GROUP Research, 2025

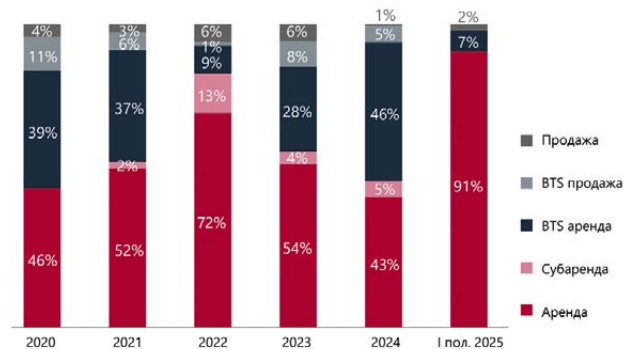


Рис. 5. Распределение сделок типа, объекты А и В классов  
Источник: NF GROUP Research, 2025

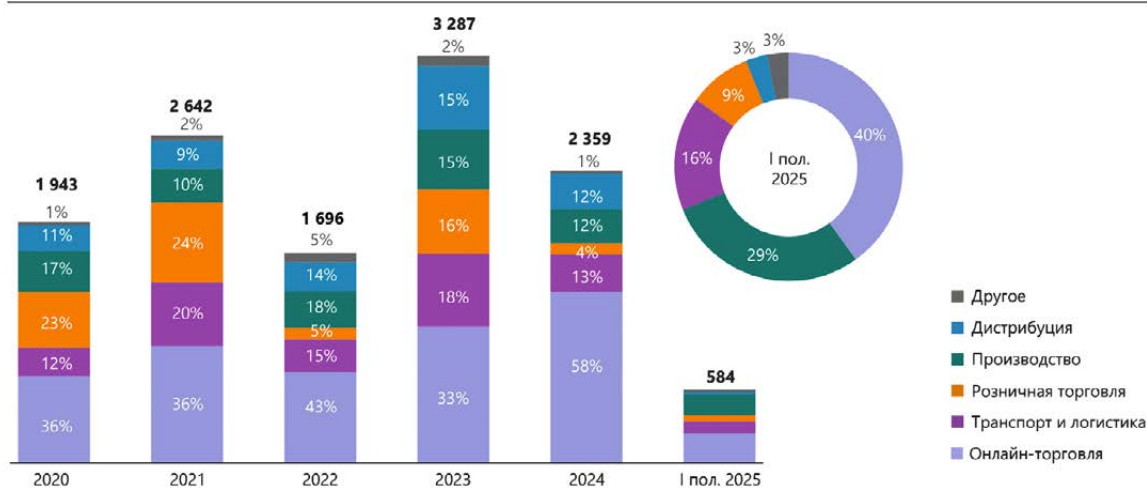


Рис. 6. Динамика объема сделок (тыс. м²) и распределение по сегментам, объекты А и В классов  
Источник: NF GROUP Research, 2025

## Спрос

Доля Московского региона в объеме сделок в I пол. 2025 г. по всей стране составила 45%, что сопоставимо с показателем за аналогичный период предыдущего года. Объем сделок в Московском регионе достиг 583 тыс. м<sup>2</sup>. В I пол. 2025 г. Доля e-commerce в объеме сделок составила 40%, тогда как за аналогичный период прошлого года это значение достигло 69%. Стоит отметить производственные компании, доля которых составила 29% в объеме сделок за I полугодие: для сравнения, по итогам 2024 г. Их доля составляла 9% объема сделок.

На сделки спекулятивной аренды пришелся 91% поглощения I по-

лугодия, сделки BTS-аренды заняли 7% объема поглощения. Оставшиеся 2% пришлось на сделки спекулятивной продажи.

Одной из причин резкого снижения доли BTS-сделок является ужесточение денежно-кредитной политики, начавшееся в июле 2024 г. С другой стороны сыграло роль появление спекулятивного предложения на рынке: часть проектов начала реализовываться еще в начале 2024 г., помимо этого значительный объем спекулятивных площадей начал реализовываться жилыми девелоперами по программе МПТ, которая перестала распространяться на складскую недвижимость только во II кв. 2025 г.

В распределении по направлениям основной объем заключенных в I пол. 2025 г. сделок пришелся на юг: на этом направлении было заключено сделок общей площадью 195 тыс. м<sup>2</sup>, что составило 33% общего объема поглощения площадей за полугодие. На юго-восточном направлении объем поглощения составил 111 тыс. м<sup>2</sup> (19%). Также выделяются северное и восточное направления — 82 и 79 тыс. — по 14% поглощения на каждое направление в объеме сделок за I пол. 2025 г.

Прогнозируемый объем сделок по итогам 2025 г. в Московском регионе составляет 2 млн м<sup>2</sup>, что будет на 15% ниже значения, достигнутого в 2024 г.

### Крупнейшие сделки, заключенные на рынке складской недвижимости Московского региона в I пол. 2025 г.

| Арендатор       |          | Сфера                 | Объект/расположение        | Общая площадь, м <sup>2</sup> | Тип сделки |
|-----------------|----------|-----------------------|----------------------------|-------------------------------|------------|
| Wildberries     |          | Онлайн-торговля       | ИП Холмогоры               | 52 346                        | Аренда     |
| Wildberries     |          | Онлайн-торговля       | RBNA Парк М-4              | 47 859                        | Аренда     |
| Конфиденциально | NF GROUP | Производство          | Индустриальный парк Клин 4 | 2 250                         | Аренда     |
| Wildberries     |          | Онлайн-торговля       | ЛП Софьино                 | 41 480                        | Аренда     |
| Конфиденциально |          | Производство          | Level Box Терехово         | 41 470                        | BTS аренда |
| Centos          |          | Транспорт и логистика | МОРП Дорохово              | 33 500                        | Аренда     |
| GTLS            | NF GROUP | Транспорт и логистика | NK парк Домодедово 2       | 21 890                        | Аренда     |

NF GROUP — сделки с участием NF GROUP

Источник: NF GROUP Research, 2025



## Коммерческие условия

По итогам I пол. 2025 г. средневзвешенная ставка аренды на готовые к въезду складские площади класса А составила 12 290 руб. за м<sup>2</sup> в год (без НДС и ОПЕХ). На фоне увеличения доли свободных площадей ставка аренды стабилизировалась — за квартал значение практически не изменилось, снизившись на 0,3%.

С начала года рост показателя составил 2,4%, что намного ниже темпов роста, отмеченных в предыдущие 2 года (для сравнения: за 2023 г. показатель вырос на 55% с 5 500 до 8 500 руб./м<sup>2</sup> год без НДС и ОПЕХ, в 2024 г. рост показателя достиг 41% — с 8 500 руб./м<sup>2</sup>/год без НДС и ОПЕХ до 12 000 руб./м<sup>2</sup>/год без НДС и ОПЕХ).

По итогам года ожидается снижение средневзвешенной ставки аренды для объектов А класса до уровня 12 000 руб./м<sup>2</sup>/год без НДС и ОПЕХ.

Индустриальный парк Клин

Рис. 7. Экспертная оценка ставок аренды на склады класса А в Московском регионе, руб./м<sup>2</sup>/год без НДС и ОПЕХ, I пол. 2025 г.

Источник: NF GROUP Research, 2025

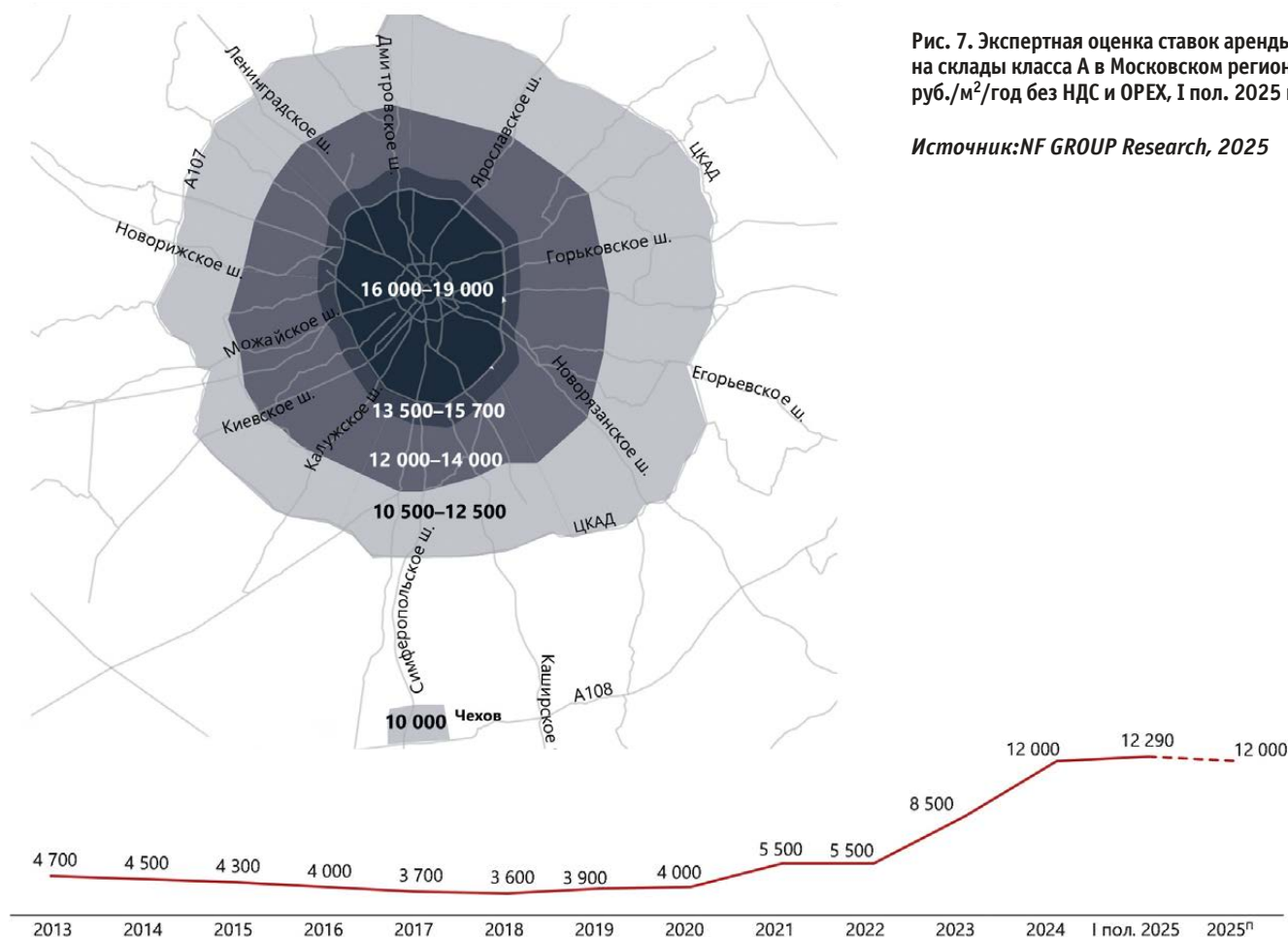


Рис. 8. Динамика ставок аренды, А класс, без учета НДС и ОПЕХ, руб./м<sup>2</sup>/год

Источник: NF GROUP Research, 2025

## Прогноз

По итогам 2025 г. объем ввода в эксплуатацию качественных складских площадей может составить 2,6 млн м<sup>2</sup>, что станет рекордным значением, при этом половина этого объема будет представлена спекулятивными проектами. Прогнозируемый объем сделок составляет 2 млн м<sup>2</sup>. Доля транзакций формата build-to-suit в объеме сделок снизится по причине дорогого заемного финансирования. Основной объем сделок будет совершаться со спекулятивными площадями, которыми пополнится рынок. Во многом активность рынка будет зависеть от денежно-кредитной политики ЦБ РФ: снижение ключевой ставки открывает потенциал для постепенного восстановления инвестиционной и пользовательской активности — особенно если снижение закрепится как устойчивый тренд.

СТ

## Крупнейшие объекты, запланированные к вводу, II пол. 2025 г.

| Название объекта                      | Девелопер       | Общая площадь, м <sup>2</sup> |
|---------------------------------------|-----------------|-------------------------------|
| НК Парк Домодедово (корп. 9)          | NK Group        | 147 000                       |
| Ориентир Запад (корп. 5)              | Ориентир        | 136 470                       |
| РЦ Ozon Ватутинки                     | PST Девелопмент | 135 000                       |
| НК Парк Домодедово 2 (Вкусвилл) 2     | NK Group        | 118 500                       |
| ВС-Недвижимость Никольское 2 (Фаза 1) | ВС-Недвижимость | 110 000                       |

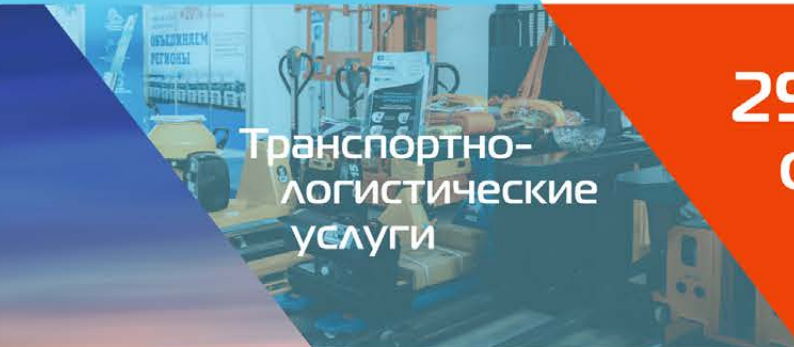
Источник: NF GROUP Research, 2025



# Translogistica

## Ural

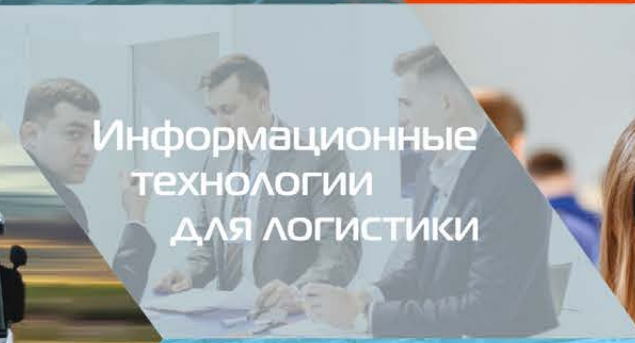
Выставка-форум по логистике, коммерческому транспорту и складскому оборудованию



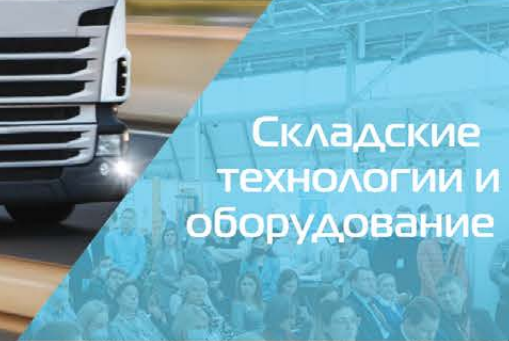
Транспортно-  
логистические  
услуги

29 - 31  
октября  
2025

Екатеринбург,  
МВЦ  
«Екатеринбург-  
ЭКСПО»



Информационные  
технологии  
для логистики



Складские  
технологии и  
оборудование



Коммерческий  
транспорт  
и запчасти

Организаторы



Международная  
Выставочная  
Компания

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



УРАЛЬСКАЯ  
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ

Забронируйте  
стенд

[translogistica-ural.ru](https://translogistica-ural.ru)





ТЕКСТ IBS Real Estate

(+6% с начала года). При этом темпы роста потребления снизились: оборот розничной торговли за январь-май составил 2,3%, а годовой прогноз был понижен с 7,6% до 6,6% в 2025.

Ситуация на рынке труда остается напряженной, однако в отдельных отраслях наблюдается стабилизация и сокращение количества вакансий.

На фоне замедления темпов роста экономики спрос на коммерческую недвижимость во всех сегментах демонстрирует постепенную стабилизацию.

Ключевые показатели

| Пересмотр прогнозов                                                                      | Прогноз от сен. 2024                          | Прогноз от апр. 2025 |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------|
| В конце апреля Минэкономразвития пересмотрело прогнозы социально-экономического развития | Индекс потребительских цен<br>темпа роста г/г |                      |
|                                                                                          | 4,5 %                                         | → 7,6 %              |
| Основные изменения коснулись оборота розничной торговли и индекса потребительских цен    | Оборот розничной торговли<br>темпа роста г/г  |                      |
|                                                                                          | 7,6 %                                         | → 6,6 %              |

По мере замедления экономики рынок коммерческой недвижимости ощутил стабилизацию спроса во всех сегментах, что привело к замедлению темпов роста ставок аренды в офисах и тарифов в отелях, а также снижению уровня запрашиваемых ставок аренды на складские объекты и объекты торговой недвижимости.

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Россия, II квартал 2025

### Стабилизация темпов роста экономики

Эффекты жесткой денежно-кредитной политики значительно усилились в I полугодии, что способствовало замедлению темпов роста экономики

По оценке Минэкономразвития России, в мае 2025 года ВВП вырос на 1,2% г/г после 1,9% г/г в апреле. По итогам 5 месяцев 2025 года рост ВВП составил 1,5% г/г.

Корпоративное кредитование продолжило замедляться (до 12,2% г/г по итогам мая после пиковых 22% в 2024 году).

Потребительский рынок продемонстрировал стабилизацию. Наблюдается рост сберегательных настроений: совокупный объем

средств на переводных и срочных депозитах населения на конец мая 2025 года составил 60,0 трлн руб.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

|                                         | 2022  | 2023 | 2024 | Янв. – май 2025 | 2025П       |
|-----------------------------------------|-------|------|------|-----------------|-------------|
| Темп роста ВВП, % г/г                   | – 1,4 | 4,1  | 4,3  | 1,5             | 2,5         |
| Ключевая ставка в среднем по году, %    | 10,6  | 9,9  | 17,5 | 20,0*           | 19,5 – 21,5 |
| Индекс потребительских цен, % дек./дек. | 11,9  | 7,4  | 9,5  | 10,1            | 7,6         |
| Индекс цен производителей, % дек./дек.  | 11,4  | 4,0  | 12,1 | 5,6             | 6,6         |
| Оборот розничной торговли, % г/г        | – 6,5 | 8,0  | 7,7  | 2,3             | 6,6         |
| Уровень безработицы, % г/г              | 4,0   | 3,2  | 2,5  | 2,3             | 2,5         |

\* Ключевая ставка указана на 30.06.2025 в % годовых.  
Источник: Росстат, Минэкономразвития, ЦБ РФ

Ключевые индикаторы

|                              | Россия<br>существующие площади | Москва<br>существующие площади |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Склады <sup>1</sup>          | 65 млн кв. м                   | 33 млн кв. м                   |
| Офисы <sup>2</sup>           | 30 млн кв. м                   | 20 млн кв. м                   |
| Торговые центры <sup>3</sup> | 26 млн кв. м                   | 7 млн кв. м                    |
| Гостиницы <sup>4</sup>       | 162 тыс. номеров               | 30 тыс. номеров                |

1. В расчет входят объекты классов А и В.  
2. В расчет входят объекты классов Prime, А, В+ и В-.  
3. Учитываются качественные торговые площади.  
4. Учитываются сетевые и несетевые классифицированные объекты 3-5\*, номерной фонд которых составляет более 100 номеров.

Источник: IBS Real Estate

Часы рынка коммерческой недвижимости

Инструмент, позволяющий оценивать состояние рынка недвижимости



Рынок складской недвижимости России

Итоги I полугодия 2025 года

| ОБЩИЙ ОБЪЕМ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ |                |
|--------------------------------|----------------|
| Россия в целом                 | 64,6 млн кв. м |
| Москва и МО                    | 33,4 млн кв. м |
| Санкт-Петербург                | 6,5 млн кв. м  |
| Ключевые хабы                  | 12,2 млн кв. м |
| Екатеринбург                   | 2,5 млн кв. м  |
| Новосибирск                    | 2,0 млн кв. м  |
| Казань                         | 2,0 млн кв. м  |
| Ростов-на-Дону                 | 1,6 млн кв. м  |
| Самара                         | 1,5 млн кв. м  |
| Краснодар                      | 1,5 млн кв. м  |
| Воронеж                        | 1,2 млн кв. м  |
| Развивающиеся хабы*            | 12,5 млн кв. м |

\* Регионы, где общее предложение существующих складских площадей составляет менее 1 млн кв. м..

Источник: IBS Real Estate

Объем спроса по итогам I полугодия 2025 года совокупно по стране составил 1,7 млн кв. м, что на 51% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. Лидерами в структуре спроса являются многоканальные ритейлеры (36% от общего объема), активно расширяющие свои портфели в развивающихся регионах.

Динамика спроса, классы А и В, млн кв. м



Источник: IBS Real Estate

Объем ввода по итогам I полугодия 2025 года совокупно по стране составил 2,7 млн кв. м, что на 67% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. На регионы (за исключением Москвы и МО) пришлось 64% от общего объема, что обусловлено реализацией крупных BTS- проектов и собственных объектов онлайн- операторов.

Динамика нового ввода, классы А и В, млн кв. м



Источник: IBS Real Estate

## Инвестиции в складскую недвижимость

По итогам I полугодия 2025 года объем инвестиций в складскую недвижимость составил 69 млрд руб. Показатель снизился на 25% по сравнению с прошлым годом, однако превзошел результаты всех предыдущих полугодий.

За 6 месяцев 2025 года доля инвестиционных сделок в структуре покупателей складов составила 94%,

а покупки под собственные нужды — 6%. При этом объем последних сократился более чем в 7 раз — с 29 млрд руб. (16 сделок) в I полугодии 2024 года до 4 млрд руб. (3 сделки) в текущем периоде. Рост стоимости заемного финансирования и изменение конъюнктуры рынка способствуют тому, что многие покупатели — конечные пользователи заняли выжидательную позицию.

Наибольшая доля инвестиций в складскую недвижимость — 71% от

общего объема или 49 млрд руб. — пришлось на приобретение объектов, планируемых к включению в состав ЗПИФ. Для сравнения, за аналогичный период прошлого года объем таких вложений составлял 52 млрд руб. или 57% от общего объема вложений. Лидерами по числу приобретений в 2025 году стали УК «Современные фонды недвижимости» (4 складских комплекса) и УК «Альфа-Капитал» (3 объекта, из которых 2 в формате light industrial и 1 — big box).

## Инвестиции в недвижимость I пол. 2025



### Динамика объема инвестиционных сделок со складской недвижимостью, млрд рублей

| Ключевые сделки / Объект       | Покупатель         | Площадь, тыс. кв. м |
|--------------------------------|--------------------|---------------------|
| Дмитров ЛП, Москва             | Central Properties | 243                 |
| СК «Обухово», Москва           | СФН                | 109                 |
| СК «Волхонка», Санкт-Петербург | ВИМ Сбережения     | 108                 |

### Динамика объема инвестиционных сделок со складской недвижимостью, млрд рублей

Источник: IBS Real Estate



Санкт-Петербург и Ленинградская область

| КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ                                                  |       |       |        |            |             |        |
|----------------------------------------------------------------------|-------|-------|--------|------------|-------------|--------|
|                                                                      | 2022  | 2023  | 2024   | I кв. 2025 | II кв. 2025 | 2025П  |
| Общее предложение складских площадей, тыс. кв. м, классы А и В       | 5 118 | 5 536 | 6 303  | 6 331      | 6 512       | 6 753  |
| Новое строительство*, тыс. кв. м, классы А и В                       | 493   | 417   | 767    | 28         | 209         | 450    |
| Сумма купленных и арендованных площадей*, тыс. кв. м, классы А и В   | 389   | 922   | 486    | 31         | 70          | 250    |
| Доля свободных площадей, %, классы А и В                             | 1,8%  | 0,9%  | 1,5%   | 3,2%       | 4,1%        | 4,5%   |
| Ставка аренды** на существующие объекты, руб. / кв. м / год, класс А | 5 800 | 8 500 | 11 500 | 11 000     | 11 000      | 10 000 |
| Ставка аренды** на строящиеся объекты, руб. / кв. м / год, класс А   | 6 000 | 8 600 | 13 000 | 11 100     | 11 100      | 10 500 |

\* Ключевая ставка указана на 30.06.2025 в % годовых. \*Индикатор за I-II кварталы 2025 года представлен накопленным итогом.  
\*\*Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды на сухие складские объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.  
Источник: IBS Real Estate

Основные изменения за II квартал 2025 года

Крупнейшие новые объекты:

- Ozon Порошкино I — 90 тыс. кв. м
- Пауэр Интернэшнл Давыдово — 38 тыс. кв. м
- ПРОМbox Софийская — 18 тыс. кв. м
- Терем Шушары — 14 тыс. кв. м
- Территория СТ — 14 тыс. кв. м

Минимальный уровень спроса

По итогам I полугодия 2025 года в северной столице был зафиксиро-

ван минимальный объем спроса за последние 10 лет, снижение год к году составило 76%. Активность всех категорий арендаторов в регионе резко сократилась.

Значительный рост уровня вакантности

Впервые с 2019 года доля свободных площадей превысила 4%. Индикатор составил 4,1%, увеличившись год к году на 3,7 п.п. Резкий рост уровня вакантности связан с появлением на рынке значительного объема опций в субаренду (52% от всего объема свободных площадей).

Новое строительство

По итогам I полугодия 2025 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области введено в эксплуатацию 209 тыс. кв. м складских площадей, что на 12% ниже уровня аналогичного периода прошлого года. Относительно динамики прошлых лет индикатор остается на повышенном уровне, что обусловлено реализацией крупных BTS-проектов — их доля от общего объема ввода за полугодие составляет 68%, на спекулятивные и собственные объекты приходится 17% и 15% соответственно.

Динамика ввода классы А и В, тыс. кв. м



Источник: IBS Real Estate

## Крупнейшие объекты, введенные во II кв. 2025



**Ozon Порошкино I**  
90 тыс. кв. м

**Пауэр Интернэшнл Давыдово**  
38 тыс. кв. м

**ПРОМbox Софийская**

Источник: NF GROUP Research, 2025

Также на этапе строительства находится более 500 тыс. кв. м, заявленных к вводу до конца 2025 года. Однако 37% из них являются собственными объектами, 24% — спеку-

лятивными, оставшийся объем реализуется в формате BTS. На фоне значительного замедления темпов спроса и сохраняющегося роста стоимости строительства существуют риски пе-

реноса сроков ввода ряда объектов, особенно собственных и спекулятивных, на 2026 год. В связи с этим прогнозируемый объем ввода в регионе в 2025 году составляет 450 тыс. кв. м.

### Спрос

По итогам I полугодия 2025 года сумма купленных и арендованных площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составила 70 тыс. кв. м, что является минимальным показателем среди аналогичных периодов за последние 10 лет и на 76% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. За предыдущие два года онлайн-операторы в качестве ключевых

драйверов спроса удовлетворили основные потребности в складских площадях в регионе, что и стало ключевым фактором резкого снижения объема сделок.

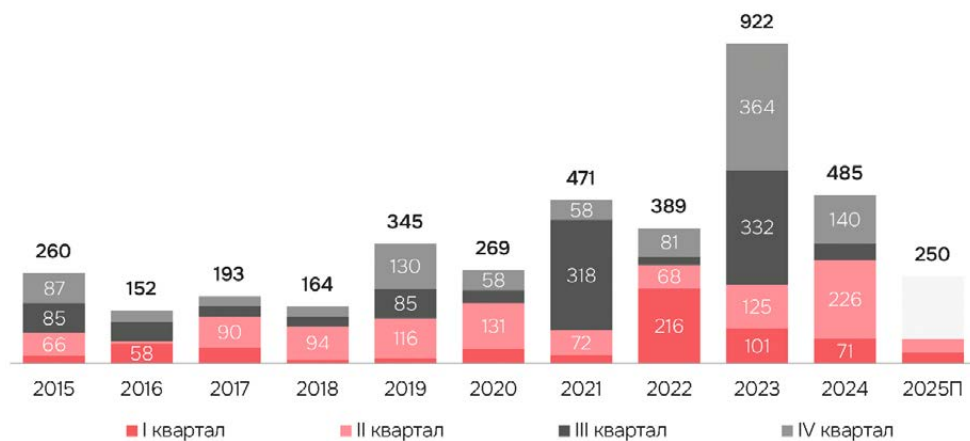
Однако со стороны всех игроков рынка также зафиксировано снижение спроса на складскую недвижимость.

Крупнейшей сделкой за полугодие стала продажа складского комплекса во Фрунзенском райо-

не Санкт-Петербурга компании Балтийский берег (19 тыс. кв. м), а также сделка по аренде складского объекта Виламет маркетплейсом Wildberries (13 тыс. кв. м)\*.

К концу года ожидается, что деловая активность в регионе останется пониженной на фоне общего замедления рынка: прогнозируемая сумма купленных и арендованных площадей в 2025 году составляет не более 250 тыс. кв. м.

### Динамика спроса, классы А и В, тыс. кв. м



Источник: NF GROUP Research, 2025

### Структура спроса по типам сделок



## Ставки аренды и вакантность

По итогам I полугодия 2025 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области зафиксирован рост вакантного предложения в готовых объектах. Индикатор достиг 4,1%, год к году увеличившись на 3,7 п.п.

Ключевым фактором роста стало увеличение опций, предлагаемых в субаренду (52% от общего объема вакантных площадей) ключевыми игроками рынка — онлайн-операторами. Стратегия компаний сменилась: после активного расширения складских портфелей в реги-

оне в период 2023-2024 гг. они перешли к борьбе за эффективность складских процессов и оптимизации издержек.

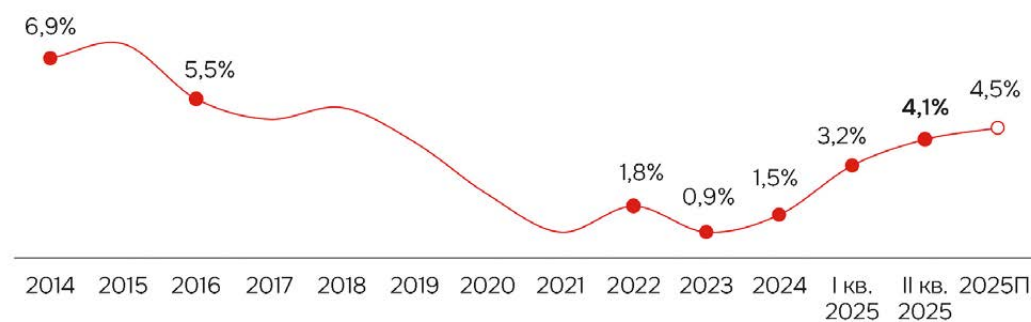
Также увеличился срок экспозиции вакантных блоков: если в периоды повышенных темпов спроса, обусловленных в основном активностью онлайн-операторов в регионе, он не превышал 1-2 месяцев, то на данный момент он может достигать 4 месяцев и более.

Текущая динамика ставок аренды — результат значительного роста доли свободных площадей в ре-

гионе и снижения объемов спроса. По итогам I квартала 2025 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на сухие существующие складские объекты класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составила 11 000 руб. за кв. м в год, снизившись с начала года на 4%.

На фоне изменения конъюнктуры рынка и ограниченно-го спроса до конца года ожидается дальнейшее снижение индикатора до 10 000 рублей за кв. м в год (на 13% ниже показателя 2024).

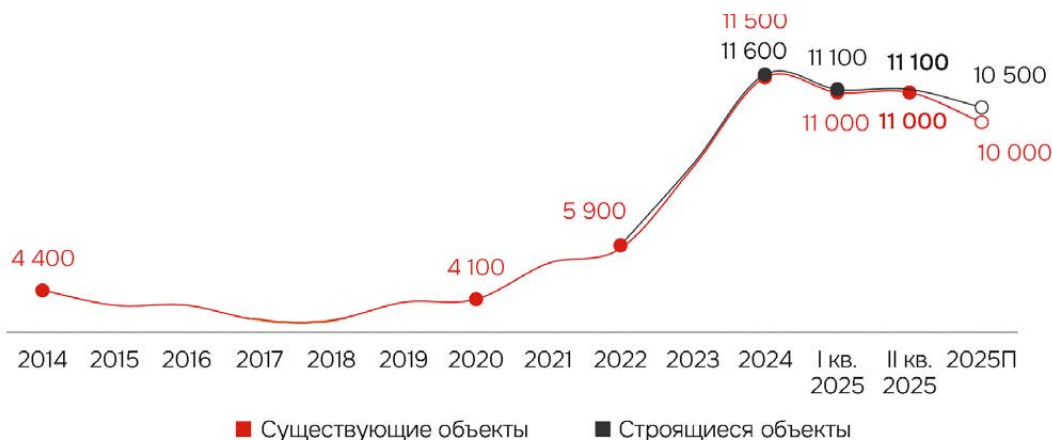
### Доля свободных площадей, классы А и В, %



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

Источник:  
IBS Real Estate

### Ставки аренды\*, класс А, руб. / кв. м / год



### Ключевые региональные логистические хабы

Региональные города, где общий объем существующих складских площадей составляет 1 млн кв. м и более

|                  |                  |
|------------------|------------------|
| • Екатеринбург   | 2 494 тыс. кв. м |
| • Новосибирск    | 1 968 тыс. кв. м |
| • Казань         | 1 966 тыс. кв. м |
| • Ростов-на-Дону | 1 564 тыс. кв. м |
| • Самара         | 1 486 тыс. кв. м |
| • Краснодар      | 1 473 тыс. кв. м |
| • Воронеж        | 1 206 тыс. кв. м |

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ / Итоги полугодия 2025 года

|                                                                   | Екатеринбург   | Новосибирск   | Казань        | Ростов-на-Дону | Самара        | Краснодар     | Воронеж       |
|-------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Общее предложение складских площадей, тыс. кв. м, классы А и В    | 2 494          | 1 968         | 1 966         | 1 564          | 1 486         | 1 473         | 1 206         |
| Новое строительство, тыс. кв. м, классы А и В                     | 166            | 55            | 55            | 46             | 129           | –             | 125           |
| Сумма купленных и арендованных площадей, тыс. кв. м, классы А и В | –              | 1             | 20            | 40             | 11            | 44            | 196           |
| Доля свободных площадей, классы А и В                             | 3,6%           | 4,1%          | 1,8%          | 2,7%           | 1,5%          | 5,1%          | 1,1%          |
| Ставка аренды*, тыс. рублей / кв. м / год, класс А                | 10 000<br>-13% | 11 800<br>-2% | 10 000<br>-9% | 11 000<br>-8%  | 10 000<br>-9% | 10 500<br>-5% | 10 000<br>-9% |

\*Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды на сухие существующие складские объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей. Изменение указано к IV кварталу 2024 года.

Источник: IBS Real Estate

По итогам I полугодия 2025 года объем ввода в 7 ключевых региональных логистических хабах составил 576 тыс. кв. м, что на 3% выше показателя прошлого года.

Повышенные объемы ввода являются результатом завершения ряда крупных проектов для ключевых игроков рынка — онлайн-операторов.

В структуре ввода преобладают собственные объекты, составившие 54% от общего объема (311 тыс. кв. м), на спекулятивные и BTS-объекты пришлось 24% (140 тыс. кв. м) и 22% (124 тыс. кв. м) соответственно. Крупнейшими объектами стали распределительный

центр Сима-Ленд в Екатеринбурге (138 тыс. кв. м), первая очередь складского комплекса Wildberries в Самаре (129 тыс. кв. м), а также новый распределительный центр для Ozon в Воронеже (66 тыс. кв. м).

Деловая активность в ключевых регионах также замедлилась. Так, сумма купленных и арендованных складских площадей составила

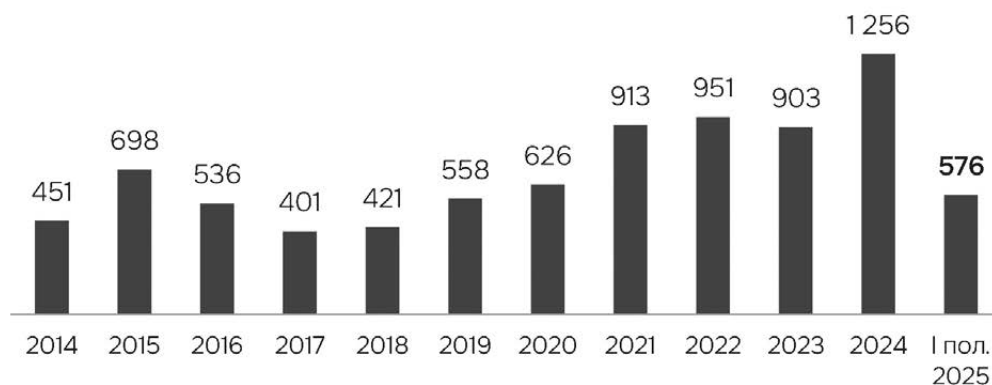
312 тыс. кв. м, снизившись на 57% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Лидерами в структуре спроса остаются онлайн-операторы (58%) за счет крупной сделки Ozon в Воронеже, 27% от общего объема спроса приходится на многоканальных ритейле-

ров, оставшийся объем реализован сделками логистов (10%) и производителей (5%). При этом почти все категории арендаторов значительно снизили свою активность в ключевых хабах за исключением многоканальных ритейлеров, объем сделок которых увеличился год к году в 5 раз.

Уровень вакантности в большинстве ключевых регионов увеличился по сравнению с предыдущим кварталом за исключением Екатеринбурга и Самары.

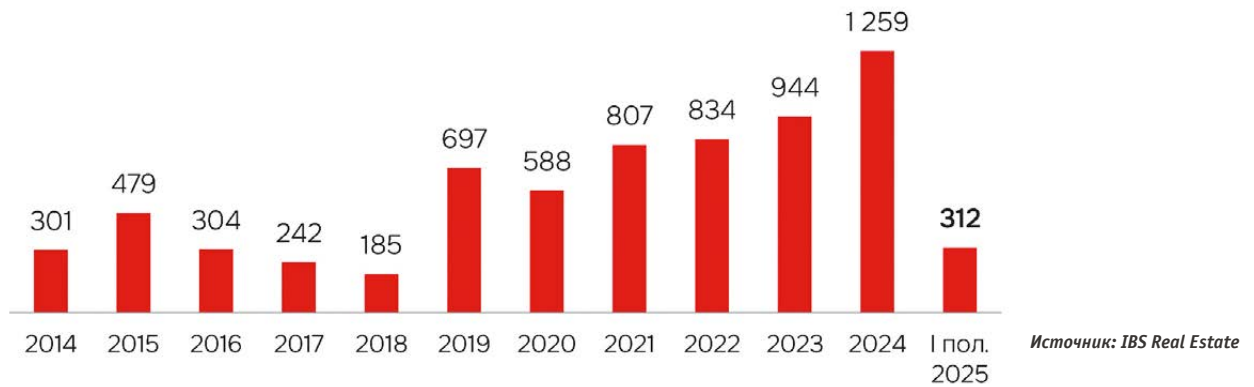
На фоне снижения темпов спроса и увеличения вакантных опций ставки аренды продолжают снижаться.

## Динамика ввода, классы А и В, тыс. кв. м



Источник: IBS Real Estate

## Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В, тыс. кв. м



### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, II КВАРТАЛ 2025

|                | Сумма существующих площадей,<br>Классы А и В, тыс. кв. м | Доля свободных площадей<br>Классы А и В, % | Ставка аренды*,<br>Класс А, руб. кв.м/год |
|----------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Екатеринбург   | 2 494                                                    | 3,6                                        | 10 000                                    |
| Новосибирск    | 1 968                                                    | 4,1                                        | 11 800                                    |
| Казань         | 1 966                                                    | 1,8                                        | 10 000                                    |
| Ростов-на-Дону | 1 564                                                    | 2,7                                        | 11 000                                    |
| Самара         | 1 486                                                    | 1,5                                        | 10 000                                    |
| Краснодар      | 1 473                                                    | 5,1                                        | 10 500                                    |
| Воронеж        | 1 206                                                    | 1,1                                        | 10 000                                    |

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

Источник: IBS Real Estate

### КЛЮЧЕВЫЕ ОБЪЕКТЫ, введенные в эксплуатацию во II квартале 2025 года

|                | Объект                   | Класс | Тип       | Площадь, тыс. кв. м |
|----------------|--------------------------|-------|-----------|---------------------|
| Екатеринбург   | Сима-Ленд                | А     | Собств.   | 138                 |
|                | ЛК Авиатор               | А     | Спек.     | 20                  |
|                | КМЗ Эйр Титановая Долина | А     | Собств.   | 8                   |
| Новосибирск    | ПФО-Север II             | А     | Спек.     | 18                  |
|                | Гусинобродское шоссе 64  | В     | Спек.     | 4                   |
| Казань         | Логокомплекс Дружба      | А     | ВТСаренда | 20                  |
| Ростов-на-Дону | РЦ Рулог                 | А     | Собств.   | 8                   |
| Самара         | Wildberries              | А     | Собств.   | 129                 |
| Краснодар      | —                        | —     | —         | —                   |
| Воронеж        | Акварельная Ozon         | А     | ВТСаренда | 66                  |
|                | СК Александровка         | А     | Спек.     | 16                  |
|                | ИП Перспектива           | В     | Спек.     | 14                  |

Источник: IBS Real Estate

## Развивающиеся региональные логистические хабы

По итогам I полугодия 2025 года объем ввода складских площадей в развивающихся регионах составил 971 тыс. кв. м, что почти в 4 раза превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Рекордный показатель обусловлен реализацией крупных проектов онлайн-операторов и многоканальных ритейлеров. В структуре ввода преобладают BTS-

объекты (39% или 379 тыс. кв. м), на спекулятивные и собственные проекты пришлось 31% (303 тыс. кв. м) и 30% (289 тыс. кв. м) соответственно. Крупнейшими реализованными проектами стали складской комплекс Wildberries во Владимире (119 тыс. кв. м), 4 очереди объекта Бизнес Путь Групп в Адыгее (совокупно 74 тыс. кв. м) и Читинский логистический хаб (63 тыс. кв. м).

По итогам I полугодия 2025 года сумма купленных и арендованных складских площадей в разви-

вающихся региональных логистических хабах составила 440 тыс. кв. м, что ниже показателя аналогичного периода прошлого года на 48%. Региональную экспансию продолжают лишь многоканальные ритейлеры (87% от общего объема спроса), объем сделок которых год к году увеличился более чем в 3 раза (со 123 тыс. кв. м в I полугодии 2024 до 383 тыс. кв. м в I полугодии 2025 года), тогда как остальные категории арендаторов значительно снизили свою активность.

Ст

## Отраслевой разрез спроса



Сумма купленных и арендованных площадей и новое строительство, классы А и В, тыс. кв. м



Источник: IBS Real Estate

# УСКОРЕННЫЙ РОСТ ПОСЛЕ СТАБИЛИЗАЦИИ

ТЕКСТ эксперты логистической платформы «Монополия»



**П**о данным цифровой логистической платформы «Монополия» в августе средневзвешенный тариф по всем внутрироссийским направлениям достиг 70,8 руб./км, усилив восходящий тренд предыдущих месяцев. Это на 2,91% выше, чем в августе 2024 года, и на 2,31% выше, чем в июле 2025 года.

Индекс ставок, рассчитываемый логистической платформой «Монополия», достиг рекордного для 2025 года значения в 1920,4 пункта, превысив прошлогодний показатель на 2,95%. Индекс уверенно растет пятый месяц подряд и прибавил 2,4% к июлю 2025 года. Наиболее ярким драйвером роста стал маршрут Москва — Санкт-Петербург, где тариф вырос на 12,99% год к году, достигнув 83,5 руб./км. Этот резкий скачок

(в июле рост составлял лишь 5,89%) подчеркивает влияние растущего спроса на ключевых направлениях.

«Рынок перешел от стабилизации к фазе активного роста, демонстрируя наивысшие значения за весь год, — поясняет директор по управлению данными логистической платформы «Монополия» Александр Отрощенко. — В основе этого роста мы видим признаки оживления деловой активности на фоне снижения ключевой ставки. По нашему мнению, восстановление рынка имеет под собой прочную основу, что подтверждается как растущим спросом, так и фактором ограниченного предложения».

Аналитики «Монополии» прогнозируют дальнейший рост тарифа как минимум до конца года с учетом

ожидаемого снижения ключевой ставки. «По нашим оценкам, средневзвешенный тариф к концу года может превысить 76 руб./км», — говорит Александр Отрощенко.

В августе произошел критически важный разворот тренда по ставкам на рефрижераторы и термосы, которые впервые в 2025 году превысили прошлогодние показатели. Тариф на рефрижераторы достиг 74,6 руб./км (+1,9% г/г), а на термосы — 70,6 руб./км (+1,0% г/г). Этот разворот особенно значим, поскольку еще в июле тарифы были ниже прошлогоднего уровня. Он связан с мощным сезонным всплеском перевозок скоропортящихся товаров и сохраняющимся ограниченным предложением специализированного транспорта.

СТ

## СПРОС НА ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РОССИИ И СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗОК

|                                                               | Ед. изм.         | Январь 2025 | Изм. к Янв.'24 | Февр. 2025 | Изм. к Февр.'24 | Март 2025 | Изм. к Март'24 | I кв. 2025 | Изм. к I кв'24 | Апр. 2025 | Изм. к Апр'24 |
|---------------------------------------------------------------|------------------|-------------|----------------|------------|-----------------|-----------|----------------|------------|----------------|-----------|---------------|
| Спрос на грузоперевозки по России                             | Кол-во заявок, % | n/a         | 19,4%          | n/a        | 9,9%            | n/a       | 10,0%          | n/a        | 12,90%         | n/a       | 8,70%         |
| Индекс ставок                                                 | пункты           | 1863        | -7,4%          | 1732       | -12,1%          | 1726      | -10,0%         | 1773,7     | -9,83%         | 1750,4    | -6,50%        |
| Стоимость перевозок в абсолютном значении в среднем по России | руб./ км         | 68,7        | 7,4%           | 63,9       | -12,1%          | 63,7      | -10,0%         | 65,4       | -9,83%         | 64,6      | -6,51%        |

### Стоимость перевозок по ключевым направлениям

|                                                                       |          |      |        |      |        |      |        |      |         |      |         |
|-----------------------------------------------------------------------|----------|------|--------|------|--------|------|--------|------|---------|------|---------|
| Москва и Московская область – Санкт-Петербург и Ленинградская область | руб. /км | 70,1 | -13,7% | 66,6 | -15,5% | 64,6 | -12,1% | 67,1 | -13,79% | 66   | -7,56%  |
| Нижегородская область – Москва и Московская область                   | руб. /км | 59   | -11,4% | 53,9 | -22,6% | 54,8 | -18,0% | 55,9 | -17,39% | 57,8 | -10,66% |
| Республика Татарстан – Москва и Московская область                    | руб. /км | 44,1 | -3,7%  | 41,3 | -13,8% | 42,9 | -2,1%  | 42,8 | -6,69%  | 44,7 | 8,50%   |

## СПРОС НА ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РОССИИ И СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗОК

|                                                               | Ед. изм.         | Май 2025 | Изм. к Май'24 | Июнь 2025 | Изм. к Июнь'24 | Июль 2025 | Изм. к Июль 24 | Август 2025 | Изм. к Авг 24 | II кв. 2025 | Изм. к II кв. 2024 |
|---------------------------------------------------------------|------------------|----------|---------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-------------|---------------|-------------|--------------------|
| Спрос на грузоперевозки по России                             | Кол-во заявок, % | n/a      | 1,00%         | n/a       | n/a            | n/a       | n/a            | n/a         | n/a           | n/a         | n/a                |
| Индекс ставок                                                 | пункты           | 1798,7   | -3,37%        | 1846,3    | -0,50%         | 1875,9    | 1,08%          | 1920,4      | 2,95%         | 1798,5      | -3,46%             |
| Стоимость перевозок в абсолютном значении в среднем по России | руб./ км         | 66,4     | -3,35%        | 68,1      | -0,58%         | 69,2      | 1,02%          | 70,8        | 2,91%         | 66,4        | -3,49%             |

### Стоимость перевозок по ключевым направлениям

|                                                                       |          |      |        |      |        |        |       |      |        |      |        |
|-----------------------------------------------------------------------|----------|------|--------|------|--------|--------|-------|------|--------|------|--------|
| Москва и Московская область – Санкт-Петербург и Ленинградская область | руб. /км | 68,7 | -2,83% | 73,1 | -0,41% | 77,3   | 5,89% | 83,5 | 12,99% | 69,3 | -3,57% |
| Нижегородская область – Москва и Московская область                   | руб. /км | 60,1 | -6,53% | 63,3 | 0,96%  | 61,4   | 0,49% | 61,6 | 1,15%  | 60,4 | -5,48% |
| Республика Татарстан – Москва и Московская область                    | руб. /км | 43,7 | 10,08% | 44,7 | 6,18%  | 43,1 - | 3,36% | 46,5 | 3,10%  | 44,4 | 8,21%  |

## СТАВКИ (ТАРИФЫ) НА РАЗНЫЕ ТИПЫ ПРИЦЕПОВ, РУБ. / КМ

|              | январь 2025 | Изм. к АППГ* | февр. 2025 | Изм. к АППГ | март 2025 | Изм. к АППГ | I кв. 2025 | Апрель 2025 | Изм. к АППГ | II кв. 2025 | Изм. к АППГ | Июль 2025 | Изм. к АППГ | Авг. 2025 | Изм. к АППГ | Май 2025 | Изм. к АППГ | Июнь 2025 |
|--------------|-------------|--------------|------------|-------------|-----------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|----------|-------------|-----------|
| Рефрижератор | 74,6        | -6,2%        | 70,9       | -9,8%       | 69,7      | -8,5%       | 71,7       | 70          | -7,0%       | 70,57       | -4,4%       | 72,5      | -0,5%       | 74,6      | 1,9%        | 70,2     | -4,1%       | 71,5      |
| Термос       | 69,9        | -9,6%        | 66,9       | -9,8%       | 66,3      | -8,0%       | 67,7       | 64,7        | -8,6%       | 66,37       | -5,8%       | 68,2      | -2,0%       | 70,6      | 1,0%        | 67,1     | -3,9%       | 67,3      |
| Тент         | 62,9        | -5,8%        | 60         | -9,5%       | 59,7      | -9,0%       | 60,9       | 60,9        | -6,7%       | 62,67       | -4,2%       | 65,7      | 0,8%        | 66,8      | 2,6%        | 62,5     | -4,6%       | 64,6      |

\* АППГ – аналогичный период прошлого года

### СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА В РАЗРЕЗЕ ПО РЕГИОНАМ\*, РУБ./ Л

|                      | Янв.<br>2025 | Изм.<br>к АППГ** | Изм. к Дек.<br>2024 | Февр.<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Изм. к Янв.<br>2025 | Март<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к Февр. 2025 | 1 кв.<br>2025 |
|----------------------|--------------|------------------|---------------------|---------------|----------------|---------------------|--------------|----------------|----------------------|---------------|
| Москва и МО          | 68,5         | 9,6%             | 1,3%                | 68,9          | 10,2%          | 0,6%                | 69,3         | 11,1%          | 0,6%                 | 68,9          |
| Омская область       | 68,8         | 6,8%             | -0,1%               | 68,8          | 7,2%           | 0,0%                | 69,5         | 8,8%           | 1,0%                 | 69,0          |
| Республика Татарстан | 64,7         | 7,1%             | 0,9%                | 64,7          | 8,0%           | 0,0%                | 64,5         | 8,4%           | -0,3%                | 64,6          |
| Ярославская область  | 67,1         | 8,6%             | 0,9%                | 67,7          | 10,1%          | 0,9%                | 67,7         | 10,4%          | 0,0%                 | 67,5          |
| СПб и ЛО             | 69,1         | 9,7%             | 1,2%                | 69,6          | 10,5%          | 0,7%                | 70,2         | 11,4%          | 0,9%                 | 69,6          |
| Ростовская область   | 66,7         | 8,6%             | 1,7%                | 67,1          | 9,3%           | 0,6%                | 67           | 10,2%          | -0,1%                | 66,9          |
| Краснодарский край   | 66,3         | 10,5%            | 1,7%                | 66,4          | 10,3%          | 0,2%                | 66,7         | 11,0%          | 0,5%                 | 66,5          |
| Тюменская область    | 71,9         | 9,6%             | 0,8%                | 72,2          | 10,4%          | 0,4%                | 71,2         | 9,4%           | -1,4%                | 71,8          |
| Иркутская область    | 75,5         | 8,0%             | -0,1%               | 75,8          | 11,3%          | 0,4%                | 75,4         | 11,0%          | -0,5%                | 75,6          |
| Приморский край      | 73           | 6,9%             | 1,5%                | 74            | 6,8%           | 1,4%                | 74,5         | 8,4%           | 0,7%                 | 73,8          |

### Средняя стоимость дизельного топлива в разрезе по регионам\*, руб./ л (продолжение)

|                      | Изм.<br>к АППГ | Апрель<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к Март<br>2025 | Январь-<br>апрель<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Май  | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к Апр'25 | Июнь<br>2025 |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|---------------------------|----------------|------|----------------|------------------|--------------|
| Москва и МО          | 10,30%         | 69,6           | 11,18%         | 0,43%                  | 69,1                      | 10,52%         | 69,9 | 10,78%         | 0,43%            | 70,0         |
| Омская область       | 7,58%          | 70             | 10,24%         | 0,72%                  | 69,3                      | 8,24%          | 70,3 | 10,71%         | 0,43%            | 70,4         |
| Республика Татарстан | 7,84%          | 64,8           | 8,54%          | 0,47%                  | 64,7                      | 8,02%          | 65,1 | 8,68%          | 0,46%            | 65,6         |
| Ярославская область  | 9,70%          | 67,9           | 10,05%         | 0,30%                  | 67,6                      | 9,78%          | 68,0 | 9,50%          | 0,15%            | 68,4         |
| СПб и ЛО             | 10,53%         | 70,4           | 10,87%         | 0,28%                  | 69,8                      | 10,61%         | 71,1 | 10,92%         | 0,99%            | 71,3         |
| Ростовская область   | 9,37%          | 67             | 9,66%          | 0,00%                  | 67,0                      | 9,44%          | 67,4 | 9,59%          | 0,60%            | 67,8         |
| Краснодарский край   | 10,59%         | 66,9           | 10,40%         | 0,30%                  | 66,6                      | 10,54%         | 67,1 | 9,82%          | 0,30%            | 67,3         |
| Тюменская область    | 9,79%          | 71,9           | 9,77%          | 0,98%                  | 71,8                      | 9,79%          | 72,1 | 9,57%          | 0,28%            | 71,8         |
| Иркутская область    | 10,10%         | 75,5           | 10,87%         | 0,13%                  | 75,6                      | 10,29%         | 75,7 | 10,19%         | 0,26%            | 75,9         |
| Приморский край      | 7,37%          | 74,6           | 7,34%          | 0,13%                  | 74,0                      | 7,36%          | 75,2 | 10,10%         | 0,80%            | 75,5         |

### Средняя стоимость дизельного топлива в разрезе по регионам\*, руб./ л (продолжение)

|                      | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к Май'25 | Январь-<br>июнь 2025 | Изм.<br>к АППГ | Июль<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к Июнь'25 | Август<br>2025 | Изм.<br>к АППГ | Изм.<br>к июль 25 |
|----------------------|----------------|------------------|----------------------|----------------|--------------|----------------|-------------------|----------------|----------------|-------------------|
| Москва и МО          | 9,89%          | 0,14%            | 69,4                 | 10,46%         | 70,3         | 8,49%          | 0,43%             | 70,4           | 7,65%          | 0,14%             |
| Омская область       | 9,66%          | 0,14%            | 69,6                 | 8,89%          | 70,2         | 7,34%          | -0,28%            | 70             | 6,38%          | -0,28%            |
| Республика Татарстан | 8,97%          | 0,77%            | 64,9                 | 8,29%          | 66,5         | 9,38%          | 1,37%             | 66,6           | 9,36%          | 0,15%             |
| Ярославская область  | 9,27%          | 0,59%            | 67,8                 | 9,59%          | 68,7         | 7,85%          | 0,44%             | 69,4           | 8,10%          | 1,02%             |
| СПб и ЛО             | 10,20%         | 0,28%            | 70,3                 | 10,60%         | 71,8         | 8,95%          | 0,70%             | 71,6           | 7,51%          | -0,28%            |
| Ростовская область   | 9,89%          | 0,59%            | 67,2                 | 9,54%          | 67,9         | 8,99%          | 0,15%             | 68,3           | 8,59%          | 0,59%             |
| Краснодарский край   | 9,43%          | 0,30%            | 66,8                 | 10,39%         | 67,6         | 8,68%          | 0,45%             | 67,8           | 7,96%          | 0,30%             |
| Тюменская область    | 8,13%          | -0,42%           | 71,9                 | 9,47%          | 71,9         | 7,15%          | 0,14%             | 71,3           | 5,32%          | -0,83%            |
| Иркутская область    | 9,05%          | 0,26%            | 75,6                 | 10,23%         | 76           | 7,95%          | 0,13%             | 76             | 7,19%          | 0,00%             |
| Приморский край      | 8,95%          | 0,40%            | 74,5                 | 8,08%          | 75,1         | 6,22%          | -0,53%            | 75,2           | 4,88%          | 0,13%             |

\*\* В таблице приведена «цена стеллы», то есть цена на АЗС

\*АППГ - аналогичный период прошлого года



# ТОВАРООБОРОТ РОССИЯ — КИТАЙ:

## стабильный рост и новые контуры сотрудничества

**О**траслевые выставки International / China Commodity Fair и China Machinery Fair, прошедшие в Москве на площадке Тимирязев Центра с 25 по 27 августа, стали не только витриной китайской продукции, но и индикатором устойчивого спроса и деловой активности между двумя странами.

За первые семь месяцев 2025 года товарооборот между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой достиг 125,8 млрд. долл. США. При этом экспорт китайских товаров в Россию составил 56,23 млрд. долл., а импорт российских товаров в Китай — 69,57 млрд. долл. Положительное сальдо в размере 13,34 млрд. долл. сохранилось за Россией, что сопоставимо с показателями аналогичного периода прошлого года.

Эти показатели хорошо иллюстрируют общие тренды двухсторонней торговли, которые обсуждались и находили отражение в ходе 9-й Международной выставки потребительских товаров International / China Commodity Fair и 6-й Национальной выставки промышленного оборудования и инноваций из Китая China Machinery Fair. В этом году события развернулись на 12000 кв.м., объединив 373 компании-участников и тысячи специалистов, среди которых были производители, дистрибьюторы, представители маркетплейсов, органов власти и отраслевых ассоциаций. Общее число посетителей обеих выставок за три дня превысило 14000 человек.

### Компактные решения, оптика и фокус на развитие бизнеса

Так в рамках экспозиции International / China Commodity Fair в этом году демонстрировались товары для дома, здоровья и красоты, одежда, подарки и су-



вениры, продукция для садоводства, а также бытовая техника. Например, гости выставки были очарованы миниатюрными моделями стиральных машинок от китайской фирмы Shandong Xiaoya с почти полувековой историей. Представленные стиральные машинки, несмотря на скромный размер, благодаря чему экономят пространство, обладают полноценным функционалом. «У нас миниатюрные стиральные машины с сушкой, то есть «два в одном» и с возможной температурой стирки в 95 градусов, а также вместимостью три килограмма. Можем делать машины по размерам клиентов», — пояснил генеральный директор компании Сюй Дэцин.

Кроме того, экспозиция выставки качественных товаров сезона 2025 отличилась от предыдущих расширенной экспозицией модной оптики. Всего на площадке было представлено более тысячи наименований товаров от почти двух сотен компаний из Китая и России. «В этом году наша выставка продемонстрировала впечатляющий рост, ведь по сравнению с прошлым годом ее масштабы увеличились более чем на 30%. Мы продолжаем развиваться и открывать новые горизонты для участников и гостей — впервые на площадке China Commodity Fair представлен специализированный раздел «Очки и оптика», а в рамках China Machinery Fair запущен блок, посвященный автомобилям, — прокомментировала Анна Гончарова, коммерческий директор Gefera Media — эксклюзивного операто-



ра выставок. — Особого внимания заслуживают изменения в концепции деловой программы. Теперь это не только традиционные дискуссии, но и практико-ориентированные мастер-классы, где представители бизнеса могут получить знания по взаимодействию с Китаем, узнать о современных инструментах развития бизнеса, маркетинга и повысить свои профессиональные компетенции».

### Маркировка, маркетплейсы и ценность доверия

Сразу после торжественной церемонии открытия стартовал Международный бизнес-форум, программа которого охватила самые острые и практические темы, начиная с ло-

гистики и маркировки товаров и заканчивая механизмами запуска бизнеса и адаптации в условиях санкционного давления.

Одной из центральных тем деловой программы International / China Commodity Fair 2025 стала маркировка товаров и интеграция с системой «Честный Знак». В условиях стремительного роста онлайн-торговли цифровая маркировка становится неотъемлемой частью работы с товарами на крупнейших российских маркетплейсах, таких как Wildberries, Ozon и Яндекс Маркет. Участники профильной сессии подчеркнули, что без цифровой маркировки невозможно продавать одежду, обувь, парфюмерию и другие категории товаров, а сама система становится не барьером, а «точкой входа»





на конкурентный рынок, подтверждающая легальность происхождения товаров, упрощая логистику и укрепляя доверие потребителей.

Помимо трендов, связанных с маркетплейсами, в рамках деловой программы прошли дискуссии, связанные с банковской поддержкой при международных расчетах. В частности, отдельное внимание было уделено вопросам адаптации бизнеса к изменяющимся правилам международной торговли. Например, в рамках сессии «Карго vs Некарго. Особенности работы с импортом в 2025 году» спикеры поделились практическими подходами к минимизации санкционных рисков, юридической настройке контрактов под новые требования и соблюдению мер экспортного контроля. Руководитель департамента санкционного комплаенса «Точка Банк» Валентина Хромова подробно остановилась на актуальных ограничениях в отношении России и Беларуси, а также на принципах работы с иностранными поставщиками в новых условиях.

### Индустриальная кооперация и экспортные приоритеты Китая

Вопрос карго-доставки широко обсуждался также в ходе сессии «Промышленное сотрудничество между Россией и Китаем: ключевые направления и перспективные точки роста» на площадке China Machinery Fair 2025. Генеральный директор и учредитель ООО «ОллПорт» Николай Грицай предостерег участников от формального подхода к документообороту. Он отметил усиление контроля на маркетплейсах со стороны государственных структур и предупредил о возможных уголовных последствиях в случае несоответствия отгрузочной документации. «Необходимо тщательно проверять отгрузочные документы, поскольку глупые ошибки ведут к дополнительным проверкам ФТС и выявлению других нестыковок», — подчеркнул эксперт.

Поднимались и другие волнующие участников темы — от локализации производства до логистических решений в условиях турбу-



лентной внешней среды. Несмотря на очевидные для бизнеса экономические сложности, эксперты единогласно подчеркивали, что российский рынок сохраняет свою привлекательность для китайского производства. Причем, наиболее перспективной видится именно торговая сфера.

В этом смысле в практической плоскости интерес к началу торговли с Китаем получил развитие на мастер-классе по запуску бизнеса от преподавателя Университета экономики и бизнеса MIRBIS и управляющего партнёра компании Big Time Retail Станислава Казакова. Он представил сценарии развития на сложных рынках, методы оценки рисков и системные подходы к повышению устойчивости бизнеса. Особое внимание было уделено подготовке к работе с российскими маркетплейсами, подбору товарных ниш и финансовому планированию.

### Взгляд в будущее: прогноз и достижимая цель

Если деловая программа China Machinery Fair 2025 сосредоточилась на укреплении промышленного взаимодействия в условиях валютных ограничений и технологических

трансформаций, то демонстрационная часть выставки была сфокусирована на практических решениях. Более 360 китайских компаний представили оборудование, комплектующие и технические решения для строительной, энергетической, транспортной и аграрной отраслей.

Особый акцент в этом году был сделан на строительный сектор и энергоэффективные технологии — от солнечных батарей и автономных систем энергоснабжения до силовой техники и решений с элементами искусственного интеллекта.

Были также представлены автокомпоненты, навигаторы, аккумуляторы, насосы, подшипники, воздушники и машины китайского производства. Эксперты отметили, что КНР стабильно занимает позицию ведущего поставщика промышленного оборудования в Россию, активно заполняя ниши, образовавшиеся после ухода западных брендов.

Россия — один из крупнейших в мире покупателей китайского автопрома. А потому в центре экспозиции China Machinery Fair 2025 оказался электромобиль будущего — скоростной, надежный и стильный, — от ведущего дистрибьютора и экспортера автомобилей премиум-класса Zhejiang Kaihe Trading. Ком-

пания работает с брендами BMW, Audi, Land Rover и другими лидерами автопрома и входит в топ-тройку по экспорту автомобилей в провинции Чжэцзян.

На протяжении всей выставки на площадке работал Единый Консультационный центр, где участники могли получить экспертную поддержку по вопросам логистики, банковских переводов, фулфилмента и таможенного оформления. Консультации предоставляли специалисты «Точка Банк» и других профильных организаций.

«Будем развивать и наращивать наши торгово-экономические связи с Китаем», — отметил заместитель председателя Общества российско-китайской дружбы, президент Центра изучения Азиатско-Тихоокеанского региона Сергей Санаков.

Еще в начале 2025 года эксперт прогнозировал, что объем товарооборота между Россией и Китаем может достичь 250 млрд. долл. по итогам года. Учитывая динамику первых семи месяцев и усиливающееся присутствие китайских компаний на российском рынке, подобная цель звучит уже не столько как амбициозная гипотеза, сколько как вполне реалистичный сценарий на ближайшую перспективу.

CT



**XII Международная  
специализированная выставка  
«Дорога 2025»**

**21–23**

**октября**

 **г. Минеральные Воды,  
МВЦ «МинводыЭКСПО»**

 **Дорога.рф**