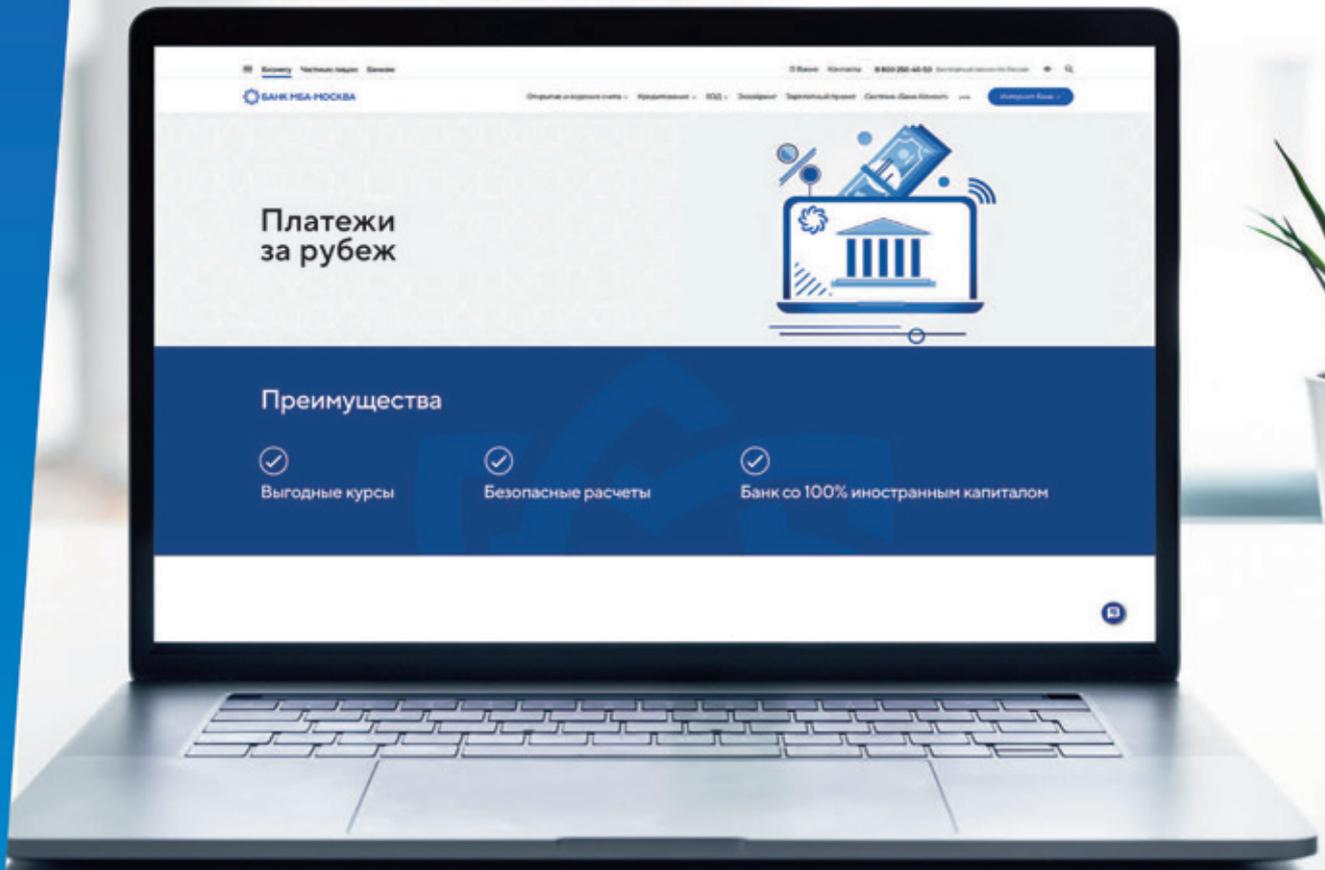


  TransRussia  
 SkladTech



ЕЛЕНА ОБУХОВА:  
ТК «ЛОГИСТИКА НСК»:  
**КУРС НА РАЗВИТИЕ**





# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

**в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,  
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,  
Китай, Турцию, Сербию**  
для юридических лиц

**8 800 250-40-50**

**ibam.ru**

**ard.moscow**

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.  
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.  
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2V5b5xHhszZ

RBG

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

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR: **Ольга Иванова,**

**Кира Кузмина, Алена Штукарева**

Журналисты: **Елена Александрова, Алина Волкова,**

**Анна Добрынина, Вячеслав Колесников,**

**Алексей Сокольский**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://mintrans.gov.ru>, <https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская**

**область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа»**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных технологий и

массовых коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

**RBG № 6/339 февраль 2026**

Подписано в печать: **28.02.2026**

Дата выхода в свет: **08.03.2026**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

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

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR: **Olga Ivanova,**

**Kira Kuzmina, Alyona Shtukareva**

Journalists: **Elena Alexandrova, Alina Volkova,**

**Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov,**

**Alexey Sokolsky**

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov,**

<https://mintrans.gov.ru>, <https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

**23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

**RBG № 6/339 February 2026**

Signed to the press: **28.02.2026**

Date of issue: **08.03.2026**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНО

4

АНДРЕЙ НИКИТИН:  
«ТРАНСПОРТ – ЭТО ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КАРКАС  
ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»

8

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

12

МОСТ, СОЕДИНЯЮЩИЙ ЭКОНОМИКИ

### ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

16

«ЛОГИСТИКА НСК»: КУРС НА РАЗВИТИЕ

### СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

22

ЭКСПЕРТНОСТЬ VS МАСШТАБ: СТРАТЕГИЯ  
RONTIS EXPEDITION В ЭПОХУ ТРАНСФОРМАЦИИ  
ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

26

«ОРЛАНДИС»: НАДЁЖНЫЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ СЛОЖНЫХ  
МАРШРУТОВ

30

ЛОГИСТИКА «ТЕХТРЕЙД»:  
КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В КАЖДОМ ГРАДУСЕ

34

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ  
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК

38

МИР СВОБОДЫ, ДРАЙВА И ОТКРЫТИЙ

42

АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, «РИВЕР ГРУП»:  
«АТЛАНТ» – МИНИ-СПЕЦТЕХНИКА  
С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

46

БОРИС МАКАРОВ:  
«ЛОГИСТИКА – ЭТО НАУКА О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ»



# RBG

# TRANSRUSSIA | SKLADTECH – 2026

TransRussia | SkladTech – это крупнейшая в России международная логистическая выставка с 30-летней историей, а также новая отраслевая экосистема для взаимодействия поставщиков логистических услуг, решений, складского оборудования с их заказчиками и другими отраслевыми специалистами из различных регионов России на протяжении всего года.



Ежегодно в транспортно-логистической выставке TransRussia принимают участие ведущие российские и международные компании – операторы грузовых железнодорожных, автомобильных, контейнерных, морских и воздушных перевозок, портовые операторы, терминалы и склады, экспедиторские компании, разработчики и поставщики IT-решений, таможенные брокеры, поставщики складского оборудования, страховые компании и компании, предоставляющие комплексные логистические услуги.

Среди участников TransRussia | SkladTech – 2026: C-Shipping, FESCO, FKK Group, KEYSTONE, MY CONTAINERS, PTC Holding, RAILSHIP, Silmar Group, SWIFT, TFL, WAY GROUP, «X5 Транспорт», «Альянс ТрансТорг», «ГЛТ», «Группа компаний «ДЕЛО»», «Даобит», «Деметра-Холдинг», «Евросиб», «Лидертранс», «МОДУЛЬ», «Модум-Транс», «НЭКО-ЛАЙН», «Новотранс», «Объединённая Вагонная Компания», «Первая Портовая Компания», «Первый промышленный оператор», «РЖД Логистика», «Современные транспортные технологии», «Союз-Логистик», «Трак Радар», «ТрансАтлантик», «ТрансРесурс», «ТРАНС СИНЕРГИЯ» и другие.

Ежегодно в рамках Международной транспортной выставки TransRussia проходит масштабный Транспортно-логистический конгресс «ТрансРоссия», превращая привычное выставочное пространство в бизнес-инструмент будущего. Деловые мероприятия разного формата предоставляют профессиональному сообществу расширенные возможности для нетворкинга.

Мероприятия деловой программы выставки TransRussia предоставляют возможность экспертам и лидерам транспортно-логистической отрасли обсудить тренды

и перспективы развития, обменяться опытом, поделиться реальными кейсами для решения бизнес-задач, стоящими перед рынком.

В 2026 году в рамках Деловой программы пройдёт 6 уникальных мероприятий.

**30-я международная конференция для грузовладельцев и перевозчиков «ТРАНСРОССИЯ».** Конференция объединит в себе сессии, посвящённые всем видам грузоперевозок, а также вопросам безопасности и таможенного декларирования. Мероприятия конференции пройдут на всех четырёх площадках деловой программы.

**6-я конференция по управлению интралогистикой на предприятии | SkladTech.** Конференция охватит все вопросы развития рынка складской недвижимости, а также позволит всем участникам обсудить ключевые вопросы развития складов, управления логистикой, ознакомиться с лучшими стратегиями управления процессами и персоналом. Мероприятия конференции пройдут на площадке SkladTech Arena.

**10-я конференция «ИТ-решения на транспорте и в логистике».** Конференция позволит узнать, куда движется цифровая логистика, какие стратегические решения нужно принимать уже сейчас и какие современные продукты предлагает IT-рынок. Впервые в рамках конференции мы проведём антикризисную сессию, где спикеры дадут рекомендации по вопросам, которые можно задать заранее. Следите за нашими рассылками! Мероприятия конференции пройдут на площадке Academy Arena.

**6-я отраслевая конференция «Логистика в электронной коммерции».** Конференция раскроет широкий пул тем – от трансформации маркетплейсов в экоси-

стемы до использования ИИ в рутинных операциях. Мы обсудим вопросы развития складов для e-com и их роботизацию, вызовы «последней мили», а также влияние поведенческих привычек покупателей на скорость логистики. Сессии конференции пройдут на площадке Academy Arena.

**8-я конференция по управлению и оптимизации цепей поставок.** Традиционная конференция по управлению цепями поставок в этом году рассмотрит цепочку поставок как интегрированный проект. Мы обсудим, как достичь синхронизации всех этапов, где возможны оптимизация и ускорение, а где это вовсе не нужно, и узнаем о лучших практиках в стратегиях УЦП. Соорганизатор конференции – Совет профессионалов по цепям поставок (СПЦП). Конференция пройдёт в Главном зале.

**2-й Форум по расширению логистического сотрудничества компаний из России и Китая «China Business Outreach Forum».** Взрывной рост нагрузки, укрепление уже существующих транспортно-логистических маршрутов, развитие новых связей и взаимная интеграция «умной логистики» – эти и многие другие темы будут обсуждаться в 2026 году при значительном участии транспортных компаний Китая. Соорганизатор форума – Международный координационный совет по трансевразийским перевозкам (КСТП). Форум пройдет на площадке Academy Arena.

Традиционно выставка транспортно-логистических услуг TransRussia проходит при поддержке Министерства транспорта Российской Федерации, Комитета Государственной Думы Российской Федерации по транспорту и строительству, Федеральной службы по надзору в сфере транспорта и других государственных органов.

## Андрей НИКИТИН: «ТРАНСПОРТ – ЭТО ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КАРКАС ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»



**Т**ранспорт, без преувеличения, является универсальным инструментом, который не только обеспечивает работу промышленности, но и связывает жителей всей нашей огромной страны. Бизнес это или социально значимый сервис, поддерживать который должно государство, – тема бесконечной дискуссии. Ответ на этот вопрос важен, но важнее то, что в транспортной сфере сейчас происходит масштабная трансформация, которая должна вывести отрасль на новый уровень конкурентоспособности и обеспечить развитие на внешних рынках. Об отраслевых приоритетах рассказал глава Министерства транспорта РФ Андрей Никитин.

**– Какие цели ставит сейчас перед собой министерство? Как лично вы видите миссию ведомства для создания принципиально нового транспортного каркаса страны?**

– Давайте начнём с тех задач, которые поставил председатель правительства в июле 2025 года. Первое – разработать закон о транспортной политике, который должен разграничить полномочия Минэка, Минпромторга и Минтранса. В частности, в нём должно быть чётко прописано, что такое единая транспортная система. Второе – обновить транспортную стратегию, горизонт которой мы планируем расширить до 2050 года. Утвердить её планируется до декабря 2026 года. Стратегия, разработанная в 2021 году, неплохо отражает технологические тренды, но не учитывает изменения, произошедшие после начала СВО.

Если говорить о единой транспортной системе с точки зрения грузоотправителя или пассажира (в случае с пассажирскими перевозками), по большому счёту для них важно одно и то же – время в пути и цена. Если транспортные отрасли рассматривать через эти параметры, понятно, что мы не можем развивать разные виды транспорта по отдельности, без увязки с развитием смежных отраслей: промышленности, сельского хозяйства, энергетики и т.д.

То, что отдельные направления, такие как речные перевозки, медленно развиваются, – это как раз результат решений, которые принимались без учёта транспортного баланса.

С другой стороны, отдельные эксперты пытаются сравнить нашу Волгу с Янцзы. Нужно принимать во внимание два нюанса. Во-первых, китайское правительство как минимум последние лет 30 целенаправленно выстраивало промышленность вдоль Янцзы для перевозки грузов. Советская промышленность на Волге использовала реку как вспомогательную, а не как основную транспортную артерию. Второй нюанс – это климат. В России от полугода до девяти месяцев реки находятся подо льдом. Поэтому столь же амбициозные задачи нам будет сложно поставить. Но это не значит, что про речные перевозки нужно забыть в принципе.

Управление и координация транспорта в целом возможны за счёт формирования межотраслевого баланса. Для этого мы планируем внедрение нового инструмента – транспортно-экономического баланса, который позволит фокусироваться на реализации наиболее важных и эффективных проектов.

Транспорт – это мощнейший драйвер развития инноваций и экономического роста. И каждая веха в истории была связана с техническим прогрессом в транспортной сфере.

Сначала появились речной и гужевой транспорт, затем активно развивали автодорожную сеть, потом уже в эпоху Российской империи появились железные дороги (с ними во многом связано освоение Сибири и Дальнего Востока), в Советском Союзе – авиасообщение. То есть каждый отрезок российской истории связан с теми или иными новыми, прорывными технологическими решениями на транспорте.

**– Если взглянуть на транспортную отрасль с точки зрения управления, эффективнее её рассматривать как коммерческое предприятие (бизнес) или как социальный проект, призванный обеспечить перемещение грузов и людей?**

– Я считаю, что сама постановка такого вопроса: или бизнес, или социальный проект – искусственно разделяет то, что по своей сути является единым организмом. Хотя я недолго прожил в СССР – советская власть закончилась, когда мне было 12 лет, термин «народно-хозяйственный комплекс» мне очень близок. И сегодня наша ключевая задача – найти ему современное, эффективное прочтение.

С одной стороны, есть очевидная социальная функция. Например, без развития малых городов задачу по улучшению демографической ситуации решить невозможно. В них должны быть хорошая работа, школы и детсады, здесь же бабушка с дедушкой, тут же трое детей, а не «городская модель» – один человек плюс собака или кошка. И вопросы транспортной доступности будут иметь колоссальное значение. Без надёжной связи с центрами ни о каком развитии территорий речи идти не может. С другой стороны, транспортная модель напрямую формирует структуру бизнеса. Например, появление маркетплейсов было бы невозможно без развития логистики и транспорта.

Поэтому транспорт – это инфраструктурный каркас для национального развития. И крайне важно просчитывать, как строительство новой дороги или логистического хаба повлияет не только на грузопоток, но

и на создание новых рабочих мест, миграцию населения, налоговые поступления и развитие смежных отраслей: промышленности, сельского хозяйства, энергетики. Мы не можем рассматривать транспортные проекты в отрыве от их комплексного эффекта, в том числе социального.

**– Высокоскоростная магистраль (ВСМ) Москва–Санкт-Петербург – один из главных инфраструктурных проектов сегодняшней России. Какие ключевые задачи он призван решить и почему? Как вы считаете, именно сейчас настал момент для его реализации?**

– Автомобиль движется со скоростью, условно, до 200 км/ч, а по правилам – до 130 км/ч. Обычный поезд сопоставим или медленнее, в зависимости от ситуации на дороге. Сразу за ними идёт самолёт – это около 800 км/ч. Ниша от 200 до 400 км/ч фактически оказалась не заполнена. Также понятно, что высокоскоростной железнодорожный транспорт имеет абсолютное преимущество перед авиацией на расстояниях до 1000 километров.

Важно понимать, что ВСМ – это не просто проект дороги или поезда. Это инновационный проект с точки зрения технологий. В таком климате, как у нас, ВСМ пока ещё никто не строил. Поэтому мы создаём собственные технологические решения, опираясь на лучшие мировые практики, но разрабатывая их с учётом российских реалий.

В первую очередь упомяну разработанную группой «Нацпроектстрой» уникальную безбалластную рельсовую плиту. На таких высоких скоростях использование традиционных шпал и балласта невозможно. Наша плита во многом превосходит зарубежные аналоги: она обладает большей прочностью, выдерживает более широкий температурный диапазон и обеспечивает повышенную устойчивость пути.

Ещё одно решение, где внедрены российские разработки, – двухсистемный тяговый привод, который обеспечивает движение высокоскоростного поезда, а также редукторы, инверторы, тормозные диски и колёса. Комплекующие поезда создавались РЖД и холдингом «Синара». Первые кузова поездов тоже уже в производстве.

Электронный мозг ВСМ – цифровая система управления движением поездов – тоже отечественный. Наш высокоскоростной поезд будет самостоятельно контролировать движение, анализировать препятствия, оптимизировать расход энергии.

По сути, мы создаём целую отрасль промышленности, в которую будет вовлечено порядка 150 предприятий. Важно, что экономические эффекты от реализации проекта будут реализованы примерно для трёх десятков регионов страны, а не только четырёх, через которые непосред-

ственно пройдёт магистраль. Совокупный экономический эффект проекта исчисляется триллионами рублей дополнительных поступлений в бюджет.

Однако стратегическая ценность ВСМ выходит далеко за рамки финансовых показателей – мы закладываем надёжную основу для устойчивого развития России на десятилетия вперёд.

**– Стратегическая задача состоит в том, чтобы пересадить пассажиров на ВСМ, а существующие пути освободить под грузовое движение?**

– Перевод пассажирских перевозок на новую ВСМ Москва–Санкт-Петербург освободит значительный ресурс действующей железнодорожной инфраструктуры и создаст возможность для организации прямого и бесперебойного грузового движения. Грузооборот возрастёт более чем на 100 млн тонн в год. Конечно, мы не покроем все пути общего пользования параллельными ВСМ. Но в каких-то узких местах, там, где наибольшие грузопотоки, это сработает. Кстати, есть очень интересный китайский кейс – там высокоценные грузы начали возить по ВСМ, а в составе пассажирских поездов появился грузовой вагон.

## «ТРАНСПОРТ – ЭТО МОЩНЕЙШИЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА».

**– Мы все говорим про ВСМ, но не будем забывать, что есть и обычная сеть железных дорог. С учётом глобального спада спроса на уголь и падения транзита целесообразно ли продолжать тратить деньги на модернизацию Восточного полигона (БАМа и Транссиба)?**

– Я уверен, что совершенно точно нельзя строить транспортную сеть под текущую задачу. Её всегда нужно строить на перспективу, потому что это долгий процесс. И сейчас говорить: «У нас упала перевозка угля, поэтому давайте лапки сложим, коврик накроем и делать ничего не будем» – нельзя. Потому что когда-нибудь эта ситуация изменится.

Несмотря на трудности, такие как колебание цен на уголь или сложности в транзите, долгосрочные прогнозы оста-

ются позитивными: спрос на перевозки грузов к портам Дальнего Востока будет стабильно расти.

Мы ожидаем, что к 2030 году объём перевозок по этому направлению достигнет 210 млн тонн. Риски есть, нам нужно действовать ритмично и слаженно. Для успеха критически важно обеспечить стабильное финансирование, синхронизировать наши планы с потребностями грузоотправителей и строго соблюдать графики модернизации инфраструктуры.

**– Что делает министерство для развития международных транспортных коридоров?**

– Мы ставим в приоритет развитие наиболее перспективных транспортных коридоров, которые позволят выходить на новые для наших экспортёров быстрорастущие рынки Юго-Восточной Азии и Африки. В рамках реализации национальных проектов эта работа носит комплексный и стратегический характер. Речь идёт о создании принципиально новой транспортной географии, где Россия выступает ключевым логистическим мостом между Востоком и Западом, Севером и Югом.

Транзит через Россию должен быть удобен. Есть поручение Президента РФ обеспечить прохождение пунктов пропуска за 10 минут. Десять минут для кого? Для водителя, у которого нет личных ограничений на выезд, который везёт легальный груз, который заранее подал на него документы... В принципе, мы понимаем, что эта цифра достижима. В порядке эксперимента такой режим уже создан в Дагестане на погранпереходе Тагиркент–Казмаляр. Всего же в рамках нацпроекта до 2030 года будет построено и модернизировано 27 приоритетных пунктов пропуска через государственную границу.

Если говорить о конкретных коридорах, развитие коридора «Север–Юг», а это Россия, Азербайджан, Иран, идёт не без сложностей. Но мы сейчас видим, что, после встречи В.В. Путина с президентом Ирана на саммите ШОС появился дополнительный импульс, и на иранской части работа пошла быстрее. С Азербайджаном у нас координация более плотная – там надо построить ключевой кусочек железной дороги. За последние несколько месяцев мы сделали больше, чем за предыдущий период. Здесь огромное спасибо Виталию Геннадьевичу Савельеву (вице-премьеру. – Прим. ред.), который это курирует. Мы прогнозируем, что к 2030 году будет создана возможность увеличить перевозки по коридору более чем в 2 раза – с 16 млн тонн в 2021 году до 35 млн тонн в 2030 году. Этот рост – часть более масштабной задачи: обеспечить к 2030 году только по железным дорогам и портам в ключевых направлениях прирост провозной способности в 150 млн тонн.



### Коридор «Европа–Западный Китай».

Уже в 2023 году с партнёрами из Казахстана у нас была подписана дорожная карта по синхронизации нашей работы по дорогам. В принципе, она выполняется. Сейчас в эту историю активно включается Туркменистан.

Интереснейшая история – это трансарктический коридор. Совсем недавно первое китайское судно по нему прошло в Европу. Наша ключевая задача на сегодня – сформировать аварийно-спасательный флот, чтобы обеспечить безопасность и снять риски с перевозчиков. Все необходимые решения приняты, флот строится. Особый вопрос – развитие железнодорожных подходов к Мурманску. В принципе, мы там двигаемся достаточно неплохо для тех мощностей, которые сегодня прогнозируем.

Таким образом, мы целенаправленно формируем устойчивый транспортный каркас страны.

**– Есть ли смысл внести изменения в Водный кодекс и разрешить судам под чужим флагом заходить, например, из Каспия в Волгу?**

– А это уже сейчас возможно. Судно под иранским флагом с иранским грузом может выйти из Каспия и разгрузиться в Нижнем Новгороде. Мы такие разрешения теперь можем давать – нормативная база это позволяет. Вот заниматься каботажом, работать между нашими внутренними портами – нет. Это привело бы к конкуренции с нашим флотом, а у нас задача – инвестировать в его обновление. Разрешив каботаж, мы придём к тому, что наш российский бизнес зарабатывать не сможет. А оттого, что где-то в Иране кто-то выплатит зарплату иранским рабочим, нам никакой радости не будет.

**– А как вы относитесь к идее каботажа применительно к авиационным перевозкам. Не секрет, что уже заметен дефицит провозных ёмкостей и он, видимо, будет сохраняться, пока наши авиастроители не начнут массово выпускать новые самолёты?**

– В авиации мы такую возможность уже дали. Наши авиакомпании смогут использовать воздушные суда авиакомпаний из дружественных стран и выполнять рейсы. Речь идёт о механизме «мокрого лизинга». Для нас интересы пассажиров на первом месте – нам очень важно обеспечить авиационную подвижность населения.

**– В условиях санкций особое стратегическое значение приобретает обеспечение грузопотоков в Калининградскую область с Большой земли. Компании из региона жалуются, что сложно дожидаться грузов, которые не приоритетные, не продовольственные и не военные. Объективно, сколько паромов нужно для снабжения Калининграда и когда они могут появиться? Недавно был расторгнут контракт на два новых парома для линии Усть-Луга–Балтийск.**

– Ситуацию в регионе держим на контроле. На линии Усть-Луга–Балтийск сейчас работают четыре парома. Два упомянутых вами парома есть в плане строительства, вопрос о третьем рассмотрим в 2026 году. Кроме паромов, в перевозках участвуют более 20 судов от десяти компаний, которые готовы предоставить ещё больше судов, если наземный транзит полностью остановится. В чём справедливы опасения жителей области и в чём прав губернатор, так это в том, что здесь мы не можем ждать возникновения этого дефицита, а потом реагировать. Тут мы должны быть проактивны. И мы этим занимаемся.

**– Давайте поговорим про беспилотный транспорт. В начале сентября в Москве был запущен (пусть и с существенными ограничениями) первый беспилотный трамвай. Свои беспилотные электропоезда РЖД испытывает уже около 5 лет. По М-11 ездят беспилотные грузовики. Каковы дальнейшие перспективы внедрения беспилотного движения?**

– Хочу отметить: есть одно общее недопонимание про беспилотный транспорт – сложился миф, что это какой-то отдельный

вид транспорта. Это не так. Это всё то же движение по воде, реке, морю, дороге, в котором постоянно растёт степень автономности. Мы поддерживаем этот тренд. Сейчас Минтранс и правительство Москвы совместно работают над федеральным законом, который создаст правовую основу для внедрения беспилотных технологий в транспортной сфере.

Ровер-курьер в это регулирование не попадёт – он движется как пешеход, а вот трамвай, грузовик, беспилотное такси попадут. Но мы должны убедиться в безопасности этого движения. Мой прогноз: в ближайшие 3–4 года беспилотное движение в России не выйдет за пределы «коридоров». В этом смысле трасса М-11 ничем не отличается от трамвайных городских рельсов. М-11 даже гораздо более защищённый «коридор» для высокоавтоматизированных транспортных средств, потому что её не пересекают пешеходы. Мы не гонимся за модой и не стремимся к быстрому внедрению новых технологий любой ценой. Главный приоритет – безопасность пассажиров.

Следующий виток внедрения «беспилотия» – это сфера жилищно-коммунального хозяйства. В Москве по паркам уже ездят беспилотные уборщики. Большое развитие получают агродроны. Совместно с Минсельхозом мы формируем спрос на них. Как только появился чёткий запрос, появилась бизнес-модель применения, появилась экономика – коллеги сформулировали требования к нам, и сейчас мы вносим эти требования в воздушную регуляторику. С ГТЛК ведём переговоры о расширении программы закупок беспилотного транспорта: помимо беспилотных воздушных судов, в фокусе внимания теперь и беспилотный автомобильный транспорт.

**– Если посмотреть на мировую практику внедрения беспилотных технологий на транспорте, где Россия находится в ней? Она возглавляет это движение или плетётся в хвосте?**

– Моё мнение: мы входим в тройку стран-лидеров по развитию беспилотного транспорта. По отдельным технологиям мы первые, по другим – третьи. В целом идём хорошими темпами. В топ-3 стран также входят Китай и США. Объединённые Арабские Эмираты тоже активно врываются в эту историю.

**– В 2026 году в России по поручению Президента РФ впервые пройдёт Международный транспортно-логистический форум. Расскажите, что на повестке, каких гостей ожидаете?**

– Традиционно осенью мы проводим «Транспортную неделю», где обсуждаем с отраслью всевозможные транспортные вопросы, в том числе международные коридоры. Однако международная транспортная повестка становится для нас всё шире. Поэтому мы попросили, а руководство стра-

ны нас поддержало, разнести внутреннюю транспортную повестку и международную на два разных форума. «Транспортная неделя» останется – это будет прежде всего разговор внутри страны, с сообществом, с экспертами. Международный форум в большей степени будет посвящён «справедливой» логистике, тому, что мы хотим строить мир без политически обусловленных ограничений. Форум пройдёт в Санкт-Петербурге – рассчитываем на максимально широкий охват и участие международных коллег.

Развитие транспортных связей – это ключевая тема в международной повестке. Она позволяет укреплять экономику, развивать культурные связи, туризм и деловую активность. Наше международное сотрудничество не прекращалось ни в какие моменты и осуществляется на постоянной основе в самых различных форматах и на самых разных уровнях. Мы наблюдаем постоянное присутствие транспортной повестки в переговорах высшего уровня.

Закрепляем это документами разных форматов. В первую очередь это международные договоры – документы, создающие долгосрочные обязательства сторон. В этом году заключили соглашение о сотрудничестве в области морского транспорта с Ираком, вступили в силу ранее подписанные соглашения с Азербайджаном по развитию транзитных перевозок по МТК «Север–Юг», с Беларусью – о международных автомобильных перевозках, а также об аэронавигационных и аэропортовых сборах.

Расширяем практику подготовки и подписания документов в формате меморандумов и дорожных карт взаимодействия транспортных ведомств – в этом году подписали такие с ОАЭ, Оманом, Индонезией, Таджикистаном, Суданом, Афганистаном.

России есть что предложить партнёрам. Помимо собственно транспортного сообщения, обсуждаем вопросы транспортного образования, городской мобильности, транспортной безопасности. Отдельно выделяю цифровую повестку: мы выступаем одними из лидеров по целому ряду направлений. Это находит отражение и в практических решениях – отмечу принятые решения на уровне ЕАЭС о концепции по совершенствованию взаимодействия интеллектуальных транспортных систем, на уровне СНГ – стратегию цифровизации основных мультимодальных транспортных коридоров.

Максимально широкий охват имеет многостороннее сотрудничество: обеспечиваем эффективное взаимодействие в форматах ШОС, БРИКС, АТЭС, ОСЖД, в отраслевых организациях системы ООН. Всё это создаёт предпосылки для углубления взаимодействия.

**– Как вы оцениваете уровень цифровизации транспортной отрасли? Электронные накладные (в том числе для трансграничных перевозок), смарт-контракты – эти технологии уже давно проходят стадию**

## «МЫ СТАВИМ В ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЕ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ВЫХОДИТЬ НА НОВЫЕ ДЛЯ НАШИХ ЭКСПОРТЁРОВ БЫСТРОРАСТУЩИЕ РЫНКИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И АФРИКИ».

**внедрения, но всё ещё не стали массовыми. К этому не готовы участники рынка или госорганы?**

– Уровень цифровизации в транспортной отрасли сегодня один из самых высоких в экономике России. И в следующем году нас ждут действительно революционные изменения. Хороший пример динамики – электронные перевозочные документы: проект стартовал всего 3 года назад, а через систему уже оформили около 25 млн документов.

Ключевой драйвер – создание Национальной цифровой транспортно-логистической платформы. Сейчас электронная транспорт-

ная накладная применяется добровольно, но с 1 сентября 2026 года цифровой формат станет обязательным через платформу «ГосЛог». Это станет точкой невозврата, после которой бумажные документы уйдут в прошлое. Экономический эффект значительный: вместо бумажной накладной за 700 руб. будет электронный документ за 15 руб.

В результате перехода на «цифру» срок среднеарифметической внутренней перевозки сократится с семи до трёх дней. Время расчётов по международным сделкам снизится с 28 до 3 дней, а прохождение границы для грузовика будет занимать не более 10 минут. Особое внимание мы уделяем международному направлению – в 2023 году был успешно реализован пилотный проект по электронным товарно-транспортным накладным с Беларусью. Более того, в феврале 2026 года на территории всего Евразийского экономического союза начнётся отслеживание перевозок с применением навигационных пломб. Это создаст единое информационное пространство для грузоперевозок, сделает доставку грузов прозрачной и бесшовной на всём пути следования.

Позднее планируется интегрировать системы «ГосЛог» с системами «ЭРА-ГЛОНАСС» – и мы получим полный контроль над логистической цепочкой. Когда данные от «ЭРА-ГЛОНАСС» объединятся с электронными перевозочными документами, функционал позволит наблюдать сразу три вида транспорта в «одном окне»: автомобильный, морской и железнодорожный, – преодолев цифровую разрозненность.

Это поможет нам и в транспортном планировании, сейчас почти невозможно оперативно оценить грузопоток между, например, Новгородской областью и Хабаровским краем. С электронной накладной мы будем понимать, что у нас реально едет и куда. Это позволит создать транспортно-экономический баланс.

Что касается смарт-контрактов, здесь тоже есть прогресс – некоторые компании их уже протестировали. Для массового внедрения нужно изменить законодательство, и эта работа ведётся.



# РЫНОК ОНЛАЙН-ГРУЗОВ В РОССИИ ЗА 6 ЛЕТ ВЫРАСТЕТ В 4,7 РАЗА



**Керт прогнозирует рост рынка до 868 млрд рублей. Проникновение онлайн-сервисов в сегмент крупного тоннажа увеличится с 3,6 до 10,9%, меняя правила игры.**

Годовой объём российского рынка онлайн-перевозок коммерческих автомобильных грузов к 2030 году может вырасти в 4,7 раза, до 868 млрд рублей, по сравнению с результатом 2024 года в 183 млрд. Такой прогноз содержится в обзоре консалтинговой компании Керт (ранее входила в KPMG). По оценке экспертов, в 2023 году объём этого рынка составил 146 млрд рублей, а за прошедший год он вырос на 25,3%. Под онлайн-рынком в исследовании понимается сегмент, в котором транспортные компании конкурируют за спотовые заявки грузовладельцев на цифровых площадках в режиме реального времени. Эти платформы предоставляются двумя типами игроков: TMS-площадками, которые фокусируются на услугах для грузовладельцев, и цифровыми экспедиторами, в первую очередь работающими с перевозчиками. При этом одна заявка может последовательно обрабатываться несколькими сервисами. Совокупный оборот отрасли формируется как сумма стои-

мости всех исполненных спотовых заявок, размещённых грузовладельцами в таких системах.

В 2024 году оборот TMS-площадок вырос на 21%, достигнув 127 млрд рублей. Этот сегмент в основном представлен семью компаниями: Atrucks, Logistpro, Trucker (включая Торгтранс), «Умная логистика», площадка Ati.su, а также Pooling и Vezubr. На первые 5 игроков пришлось почти 90% оборота. Общее количество исполненных через эти площадки заявок за год оценивается в 1,5–2,2 млн.

Оборот цифровых экспедиторов в прошлом году увеличился на 39,2%, до 71 млрд рублей. Эти игроки выступают полноправными посредниками, связывая грузовладельцев и перевозчиков на собственной платформе и проводя транзакции. В сегменте представлены 11 компаний, среди которых «Монополия», Fuga (включая ЦЭ Trucker), Smartseeds, Oboz и Atlas Chain. На их долю пришлось 95% рынка. Эксперты Керт отмечают, что цифровые экспедиторы также могут участвовать в торгах на TMS-площадках. В 2024 году около 200 тыс. из 0,8–1,2 млн заявок, исполненных экспедиторами, были получены именно таким образом. Совокуп-

ный объём заявок, учтённых в оборотах обоих сегментов, был оценен в 14 млрд рублей.

Прогноз Керт предполагает, что в ближайшие 6 лет рынок будет стабильно расти со средним темпом около 30% в год. В 2025 году его объём может составить 238 млрд рублей, а в 2026 году – 322 млрд. При этом проникновение онлайн-рынка в общий сегмент крупнотоннажных перевозок, которое в прошлом году составляло лишь 3,6%, к 2030 году, по оценкам, достигнет 10,9%. Это будет означать работу с долей от общего рынка, который к тому времени может вырасти до 7,9 трлн рублей с 4,6 трлн в 2023 году. В качестве ключевых драйверов роста аналитики выделяют постепенное восстановление макроэкономики и развитие отраслей – потребителей логистических услуг.

Существенным фактором станет усиление государственного регулирования, направленного на цифровизацию документооборота и легализацию рынка. Решения онлайн-платформ, как отмечают эксперты, для всех участников процесса упрощают соблюдение новых регуляторных требований. Общую динамику также поддерживает непрерывная цифровая трансформация бизнес-процессов в транспортно-логистической отрасли.

# РЕЧНУЮ ЛОГИСТИКУ ПОДСВЕТИЯТ СКВОЗНЫМ ЦИФРОВЫМ РЕЕСТРОМ

**Заместитель министра транспорта Борис Ташимов объявил о старте проекта по цифровизации ВВП. К 2027 году весь грузооборот переведут на электронные документы.**

Министерство транспорта России начало работу по формированию электронного реестра речных портов и инфраструктуры внутренних водных путей. Об этом заявил заместитель министра транспорта РФ Борис Ташимов на круглом столе в Казани, посвящённом перспективам речных грузоперевозок. Цель инициативы – получить в режиме реального времени полную цифровую картину движения судов, состояния гидросооружений и использования портовых мощностей для интеграции речного транспорта в общую логистическую систему страны.

По словам замминистра, ведомство уже определяет состав данных и порядок ведения будущей системы. В неё должны войти все значимые порты, включая объекты регионального подчинения. Для оперативной проработки вопроса Минтранс предлагает создать совместную рабочую группу с регионами. К концу февраля 2026 планируется сформировать единые требования к системе. Итогом этой работы станет формирование опорной сети речных портов.

Борис Ташимов подчеркнул, что создание реестра решит несколько стратегических задач. Во-первых, обеспечит прозрачный мониторинг состояния внутренних водных путей и гидротехнических сооружений. Во-вторых, позволит государству более эффективно планировать бюджетные расходы на содержание этой инфра-

структуры и чётко определять приоритеты для инвестиций. Параллельно Минтранс готовит цифровизацию документооборота. В течение текущей навигации ведомство совместно с судоходными компаниями проведёт эксперимент по отработке технологий электронного взаимодействия и уточнению форматов документов. Как заявил Ташимов, к 2027 году планируется ввести обязательное использование электронных документов для всего грузооборота на внутренних водных путях. Озвученные меры, по замыслу Минтранса, должны вывести речной транспорт из нишевого статуса. Единая цифровая платформа, объединяющая данные о флоте, грузах, инфраструктуре и документации, создаст среду для взаимодействия всех участников рынка.



# МИНТРАНС СОЗДАЛ ЕДИНЫЙ «ЦИФРОВОЙ СЕЙФ»

**С 2026 года все данные медосмотров водителей попадут в госреестр. Система станет единственным каналом передачи данных в надзорные органы, полностью заменяя бумажные журналы.**

С 2026 года все дистанционные предрейсовые медосмотры водителей в России будут контролироваться через автоматизированную информационную систему «Единый реестр проверок». Об этом в рамках конференции «Управление логистикой в России 2026» заявил начальник отдела обеспечения телемедицинских технологий ОАО «НИИАТ» Александр Курочкин.

По его словам, система, разработанная НИИАТ по поручению Минтранса, обеспечивает сбор, контроль достоверности и мониторинг данных дистанционных осмотров. Система имеет первый класс защищённости и все необходимые аттестаты ФСТЭК и Роскомнадзора, гарантируя безопасность обработки персональных данных. Курочкин отметил экспоненциальный рост использования технологии. Если к концу 2025 года в системе фиксировалось около 80 тыс. осмотров в день от 4 тыс. перевозчиков, то менее чем за месяц эти показатели выросли до 100 тыс. ежедневных осмотров и 8 тыс. компаний-пользователей. Общее количество проведённых через систему осмотров на начало 2026 года превысило 23 млн.

Эксперт подробно разъяснил, как цифровой подход меняет традиционную процедуру. Дистанционный осмотр проводится с помощью сертифицированного медицинского изделия (ПАК), оснащённого алкотестером, тонометром и термометром. Водитель самостоятельно выполняет измерения по инструкциям на экране под непрерывной видеотрансляцией. Удалённый медицинский работник на основе объективных данных в реальном времени принимает решение о допуске к рейсу примерно за 30 секунд. Весь процесс для водителя занимает около двух минут, что в разы быстрее традиционного очного осмотра. Этот метод, легализованный и регламентированный в 2023 году, устраняет ключевые недостатки прежней системы, считает Александр Курочкин. Видеофиксация и обязательная идентификация исключают возможность подмены водителя во время процедуры. Строгая проверка всего комплекта оборудования исключает использование неисправных датчиков. Объективность данных, по мнению Курочкина, принципиально меняет поведенческие модели. Водители начинают более ответственно относиться к своему здоровью, чтобы стабильно проходить проверки, так как договориться с неизвестным удалённым медиком невозможно.

Внедрение системы, как показывает статистика НИИАТ, напрямую влияет на ключевые показатели бизнеса и безопасности.

В транспортных компаниях, переходящих на дистанционный формат, первоначальный высокий процент недопусков (до 40% в первые дни) уже через месяц снижается до 5%. Таким образом, система смещает фокус с формального соблюдения закона на реальную заботу о здоровье, что ведёт к снижению аварийности из-за человеческого фактора. Курочкин также отметил экономический эффект для перевозчиков. Компания может либо закупить оборудование самостоятельно, либо арендовать его вместе с услугой у аккредитованной медицинской организации. В последнем случае стоимость осмотра становится существенно ниже, чем содержание штатного медработника, за счёт оплаты только фактически оказанных услуг удалённым специалистам. Осмотр доступен круглосуточно, что повышает гибкость логистических операций. Перспективы развития системы видятся в дальнейшей цифровизации смежных процессов. Логичным следующим шагом, по мнению эксперта, станет интеграция в систему послерейсовых осмотров, что полностью исключит из оборота предварительно заполненные бумажные путевые листы. Также на рынке появляются мобильные версии оборудования и решения, встроенные непосредственно в автомобили, что расширяет возможности для контроля в дальних рейсах и командировках.



# В РОССИИ 86% ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ИГНОРИРУЮТ ИИ



**Лишь 14% логистических компаний в России на постоянной основе используют искусственный интеллект в своей операционной деятельности. Такие данные на конференции «Управление логистикой в России в 2026 году» представил Владимир Елизаров, преподаватель РАНХиГС, эксперт по логистике.**

Владимир Елизаров отметил, что это связано со страхом персонала быть заменённым машинами, а также с элементарным недостатком навыков для работы с новыми инструментами. При этом, по его мнению, успех внедрения любых технологий, включая ИИ, напрямую зависит от умения компании выстраивать систему постановки и достижения целей совместно с командой. Ключевую проблему, препятствующую эффективной цифровой трансформации, эксперт также видит в низкой вовлечённости сотрудников и слабых управленческих компетенциях среднего звена. Самостоятельный опрос 48 логистических компаний, проведённый Елизаровым, показал, что 86% руководителей считают целеполагание и отсутствие настойчивости у сотрудников основными помехами в работе. Параллельный опрос 134 выпускников 2023–2025

годов, уже имеющих опыт работы в логистике, выявил другую сторону проблемы: 54% респондентов отметили, что им не хватает навыков работы с целями и понимания долгосрочных перспектив в компании.

Для решения этих задач Владимир Елизаров предлагает концепцию маршрута к цели, которая фокусируется на совместной выработке решений командой. Методология включает несколько принципов: цель должна быть внутренне принята коллективом, фокус необходимо удерживать на 3–4 ключевых задачах, план должен сверяться с качеством результата, а сотрудники сами устанавливают стандарты, коррелирующие со стандартами компании. Важными этапами также являются готовность к правильному применению идей, подбор команды под конкретные компетенции и результат, а также выбор правильного момента для реализации. Завершающий принцип – осознание ценности достигнутого, что требует от команды и руководителя совместных вложений времени и ресурсов.

По словам эксперта, практическое применение такого подхода в логистических операциях, включая поставки материалов и оборудования, показало значимые результаты. Внедрение системы привело к росту вовлечённости персонала до 87% и исполнительской дисциплины до 93%.

Технические ошибки сократились на 16%. Кроме того, изменилось восприятие дисциплины сотрудниками: если до начала работы лишь 39% рассматривали её как инструмент для достижения цели, то через 6 месяцев таких стало 63%.

Аналогичный положительный эффект был зафиксирован в работе команд не только в России и Беларуси, но также в Италии и Испании. Отвечая на вопрос о каскадировании целей в логистических подразделениях, Владимир Елизаров привёл практический пример. Когда перед командой ставится общая задача, например достижение целевых показателей по выручке в Москве, ключевым становится не директивное указание, а совместный поиск решений. Руководитель мягко направляет дискуссию, вовлекая даже молчаливых участников, что в итоге приводит к формированию решений, которые команда воспринимает как собственные. Такой процесс, по его опыту, может занимать несколько дней интенсивной работы, но именно он снимает сопротивление при внедрении новшеств. В качестве примера он привёл внедрение CRM-системы в тендерный отдел одной из компаний, где сотрудники, ранее работавшие только в Excel, после совместного обсуждения целей сами предложили и внедрили новый инструмент, увидев в нём практическую пользу.

# Мост, СОЕДИНЯЮЩИЙ ЭКОНОМИКИ

**В** Торгово-промышленной палате РФ состоялось ключевое мероприятие, объединившее экспертов дорожной инфраструктуры, световой архитектуры и строительной отрасли, – заседание Комитета по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры, Комитета по световой архитектуре и дизайну совместно со Строительным клубом при Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» (РТД).



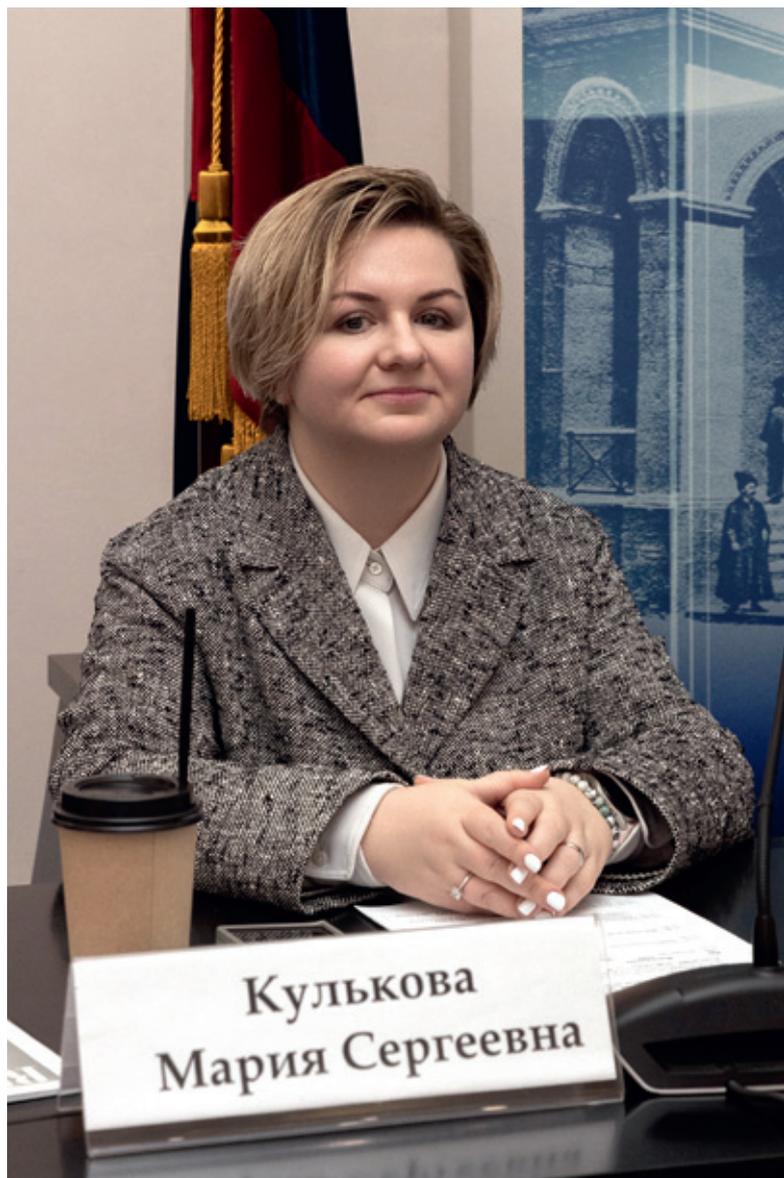
Модератором встречи выступила Мария Суворовская, главный редактор Russian Business Guide и вице-президент Ассоциации РТД.

Арсен Аюпов, президент Ассоциации, в приветственном слове подчеркнул, что развитие дорожной инфраструктуры, а также совместные проекты в этой отрасли позволяют строить мосты между экономиками разных стран.

На заседании официально были представлены два новых специализированных комитета при Ассоциации:

- Комитет по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры;
- Комитет по световой архитектуре и дизайну.

С докладом «Дорога как актив» выступила Мария Кулькова, председатель Комитета по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры при Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», генеральный директор компании «Драфт». Она рассказала, как правильная дорожная сеть генерирует





реальную стоимость городов и проектов, как дороги перестают быть издержками и становятся активами.

Анастасия Алябьева, председатель Комитета по световой архитектуре и дизайну при Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», светодизайнер и руководитель бюро Anastieshaprojekt, представила участникам круглого стола доклад «Освещение как ключ к инновациям».

«Свет – это не декор. Это умная система: адаптивное освещение снижает аварийность на 30%, повышает безопасность пешеходов и снижает энергопотребление», – отметила она. Также она рассказала о потенциале российского строительного рынка для партнёров: по данным Росстата, в 2025-2030 годах рост инфраструктуры составит 5 трлн руб.

Также в ходе мероприятия были представлены доклады: «Жизнь. Дороги. Сотрудничество» руководителя строительных проектов компании DALGAKIRAN Антона Якушева; «Девелопмент 2.0: синергия инвестиционных и инженеринговых компетенций» – его представил совладелец технического заказчика с функциями генпроектировщика и генподрядчика Fizir Алексей Тугарёв.

Мария Иванова, управляющий партнёр ООО «Крузе и Иванова», выступила с докладом «Законный и прибыльный бизнес: legal compliance в строительной отрасли»; о регуляторных изменениях и рисках на рынке кабельно-проводниковой продукции рассказал коммерческий директор Николай Злоба.

Заседание стало платформой для обмена практиками, где передовые технологии, российские реалии и европейские стандарты сошлись в единой экосистеме. Участники единодушно признали: будущее инфраструктуры – в интеграции, инновациях и доверии.



**Н**овосибирская компания «Логистика НСК», созданная в 2018 году, за несколько лет совершила качественный прорыв от небольшой фирмы на рынке транспортных услуг до крупнейшего логистического оператора на бескрайней территории Сибири. Сегодня компания оказывает широкий спектр логистических услуг, осуществляя доставку товара в федеральные и локальные торговые сети Сибирского федерального округа, а с прошлого года – и на Дальний Восток. Компания находится в постоянном развитии, ориентируясь на удовлетворение пожеланий многочисленных постоянных и новых клиентов. О создании организации, о её уникальном коллективе и секретах успеха расширения предприятия в непростых экономических условиях мы говорим с генеральным директором компании «Логистика НСК» Еленой Обуховой.



**«ЛОГИСТИКА  
НСК»:  
КУРС НА РАЗВИТИЕ**

– Елена Александровна, расскажите об истории создания предприятия. С чего оно начиналось, на чём базировалось?

– Мой многолетний опыт работы в сфере грузоперевозок вышел на новый уровень в 2018 году: оценив ситуацию и пережив вместе со страной много-много кризисов, мы решили, что надо двигаться в новом направлении.

И тут возникла тема не просто грузоперевозок, а более глобальная, в формате складского комплекса, работы по заявкам, диспетчерской, экспедиторской работы, много взаимодействия с клиентами.

В то время начинали стремительно развиваться федеральные и локальные торговые сети, мной было принято решение сделать шаг в сторону логистики. Я не знала тогда, верным оно будет или нет, не была на 100% уверена, что всё получится, однако решила попробовать. Нужно было оперативно принимать решение, потому что я точно понимала, что в противном случае всю организацию, на тот момент совсем небольшую, ждёт кризис.

Так появилась компания «Логистика НСК». Мы арендовали склады, купили старенький погрузчик, взяли работников на склад. Погружались в этот процесс почти 2 года. Что-то понемногу грузили, возили, что-то хранили, изучали программу «1С:Управление торговлей» и т.д. – в общем, осваивали специфику бизнеса.

– И как пошло? Сложно было?

– В 2018 году у нас была одна машина на Иркутск, незначительные передвижения по городу, одна машина на Красноярск, по 1–2 машины маленьких, полутонных на Барнаул, Кемерово, Томск, Новокузнецк. Если сравнивать с сегодняшними масштабами, это 20 машин на Красноярск, 14 машин на Иркутск, по городу еженедельно выпускаем порядка 100 маршрутов, и это уже не полторки, «Газельки», а 3, 5, 10 и 20 тонн. Но такие масштабы появились не сразу. 2018–2019 годы были разноточные: клиенты появлялись, какие-то отпадали, постоянно что-то менялось, а на каких-то маршрутах мы полностью перестраивали логистику. Мы учились и вникали в нюансы: как оптимизировать процесс, как правильно загружать товар и в каком порядке раскладывать его на складе, какой клиент за чем должен идти, потому что это сборные грузы и должен соблюдаться определённый порядок выгрузки, так как в машине едет груз нескольких клиентов. Не обходилось, конечно, без ошибок – учиться приходилось буквально всем – от директора до менеджеров, кладовщиков, грузчиков и водителей.

Это был долгий процесс. С одной стороны, он был познавательный, обучающий, но это было очень сложно, требовало больших временных и эмоциональных вложений, постоянных переделок, тотального контро-

ля... И развитие внутри команды: научиться делать невозможное, впихивать невпихуемое (*смеётся*) – было непросто.

Но к 2020 году мы получили необходимый опыт, освоили азы и стали собирать полноценные машины. А дальше с каждым полугодием всё это прибавлялось, росло, развивалось. Приходили новые клиенты, заключали новые контракты, потому что сборных логистов было не так много, а в сибирском регионе их практически не было. В те годы нам и конкурировать особенно было не с кем.

Все болезни роста мы успешно преодолели и показали другим, что это возможно. Потом на нашем опыте другие логисты стали заниматься тем же, потом уже возникла конкуренция, в которой мы находимся по сей день.

«Мы умеем

мыслить

нестандартно.

За это нас любят

и ценят клиенты».

– Какие основные этапы развития компании вы могли бы отметить? Были переломные моменты?

– В самом начале работы было много противоречий, возмущений, переживаний, недопонимания. Но мы чётко знали, что работать в том контексте, в котором до этого

работали, когда на рынок зашли большие игроки с собственным транспортом, мы не сможем, а собственного транспорта у нас тогда не было. Такие перевозчики, как «Delko», «ЛидерТранс», «Олимп» и другие, уведут нашего клиента, потому что смогут предложить им то же, что и мы, но за более низкую цену.

С одной стороны, этот шаг был осознанным, с другой – рискованным. Я очень боялась: получится – не получится, наладится – не наладится, пойдут клиенты – не пойдут. Но тогда мы были единственной компанией в Новосибирске, которая занималась логистикой именно с федеральными сетями такого масштаба. Спасибо моему коллективу, на тот момент маленькому – человек двадцать нас было, вместе с офисом и складскими работниками, за то, что мы выстояли, буквально со слезами на глазах научились работать, пользоваться новыми инструментами, складской обработкой. Мы смотрели и учились у людей, которые к нам приходили, знающих хотя бы что-то в этой сфере бизнеса. Для нас всё было по-новому, с нуля. Мы делились опытом, придумывали стратегии, нестандартные решения к перевозкам, складской логистике, учились мыслить нестандартно. И по сей день это актуально, за это нас любят и ценят клиенты. За то, что в каждой проблеме, заявке, в работе с новым клиентом мы предлагаем нестандартный подход, уникальное решение поставленных задач.

Вспоминая те времена, я удивляюсь самой себе и выдержке всей команды. Детально вникать в каждую ситуацию, в режиме 24/7 предлагать решения, прорабатывать каждую мелочь, чтобы дать клиенту максимум услуг за оптимальные время и финансы... Но задача была не просто выйти на рынок, а стать лучшими. Каждая новая пришедшая заявка была для нас новым вызовом и одновременно возможностью – новые заказчики, решения, способы вести бизнес.





При становлении компании объём перевозок был так мал, что на большие расстояния, к примеру в Иркутск, у нас уходила всего одна фура в неделю. Сегодня это от 15 до 20 рефрижераторов в неделю.

Но по прошествии 8 лет не только объём вырос, мы стали крепче, дружнее. Мы научились работать, теперь мы знаем, что можем предложить каждому приходящему клиенту в зависимости от его потребностей и стараемся ему помочь, объяснить, как будет лучше, выгоднее, надёжнее. Клиенты нам за это очень благодарны, любят нас и рекомендуют другим. В 2018–2019 годах мы и представить не могли, насколько будем крупными, успешными, какие клиенты будут в нашей базе.

**– Что вам помогло в работе?**

– В первую очередь команда – это общая заслуга в развитии компании. Со своей стороны я всегда старалась прислушиваться к мнению каждого сотрудника.

Среди них есть более грамотные и опытные по каким-то направлениям: они раньше работали в больших компаниях, могут подсказать, как это лучше сделать. Какие программы поставить, как правильно разместить товар, как вместить всех клиентов, если у тебя объём складов очень мал (пока мы не начали расширяться). Эти навыки, опыт, предложения и все согласования были очень полезны. Ведь тогда каждый форс-мажор: опоздавшая машина, нарушение температурного режима, каждый ушедший клиент – воспринимались очень тяжело, это было глобальной катастрофой. Каждую подобную ситуацию приходилось переваривать, делать выводы: почему так произошло? почему клиент от нас ушёл? почему мы не удовлетворили его в том объёме, на который он рассчитывал?

Сейчас на такие моменты смотришь уже более спокойно, реагируешь умереннее, ищешь в ситуации положительные моменты, стараешься объяснить их клиенту, чтобы



он вник, понял, остался доволен в любой ситуации, даже если она была критичной на какой-то момент.

**– Что сейчас представляет собой компания «Логистика НСК»?**

– Сейчас это большой логистический комплекс на территории Сибири, в сфере деятельности которого, помимо Сибири, ещё и Дальний Восток. Мы имеем 9 складов: один в Санкт-Петербурге, два в Москве, по одному в Омске, Новосибирске, Красноярске, Иркутске, Улан-Удэ и в Чите. Мы работаем в двухтемпературном режиме, обеспечивая доставку груза даже для одного клиента в одной машине, на одну точку выгрузки. Штат сотрудников превышает 100 человек.

Должна сказать, что сегодня «Логистика НСК», помимо всех филиалов, сотрудников, это более четырёхсот довольных клиентов по всей России. Компания стала узнаваемой, конкурентоспособной.

«Сегодня



“Логистика НСК” –

это более

четырёхсот

довольных

клиентов по всей

России».

**– В чём заключается ваше преимущество перед конкурентами? Почему клиент должен обращаться именно в вашу компанию?**

– Одно из ключевых наших преимуществ, наверное, в том, что мы также, с любовью, с заботой о каждом клиенте, продолжаем расти и расширяться. Продолжаем заслуживать доверие новых клиентов, получаем рекомендации от постоянных. Сейчас мы завоевали репутацию, и наше имя работает на нас. Хотя это не значит, что мы почиваем на лаврах. Всё также 24/7 мы принимаем заявки, вникаем в каждую деталь.

Кроме того, все поставленные вопросы и задачи решаем в минимальный срок, что позволяет клиентам быстро и оперативно получать информацию от наших менеджеров.

Ещё наше важное преимущество заключается в том, что мы сочетаем гибкость и адаптивность с высочайшей надёжностью. Мы прекрасно видим и понимаем, что сегодняшнее время требует постоянных изменений и подстройки под непростые ситуации, реализовывая проекты, стараемся учитывать все риски и минимизировать их как на стадии проработки маршрута, так и в процессе.

При этом наша работа остаётся для нас интересной, мы принимаем вызовы как новый стимул, нам нравится этот драйв, адреналин, который приносят нестандартные задачи и ситуации. И это относится ко всем членам команды – от руководителя до менеджера. Каждый радуется победам, переживает при возникновении проблем, поэтому мы всегда находим правильное решение для выхода из любой ситуации.

**– Чем вам запомнился 2025 год? Всё ли задуманное удалось осуществить?**

– 2025 год был одновременно и сложным, и продуктивным. В компанию пришло много новых сотрудников, уже имеющих хороший опыт в нашей сфере, поэтому с сентября пошло усиленное развитие: мы открыли направление Дальнего Востока по клиентам и федеральным сетям. Да, это сложный процесс, так как эта ниша довольно конкурентна. Но именно профессионалов в деле логистики по федеральным сетям, как мы поняли, среди них мало – практически не существует. Я думаю, что в этом году мы продолжим активное развитие в этом сегменте.

Честно говоря, я с неохотой смотрела в том направлении, понимая, что это огромный труд, значительная конкуренция, которой мы можем не выдержать, что будет тяжело. Так и произошло. Но чем дальше мы двигаемся вперёд, тем шире расходятся о нас информация, тем больше клиентов к нам обращается.

Я думаю, всё, что мы сделали в 2025 году, – не зря. Коллектив у нас ещё больше расширился. Пришло много специалистов в руководящий офисный состав в складских комплексах.

Поэтому где-то сложно, где-то легко, где-то продуктивно, где-то не очень, однако нужно уметь держать этот баланс между хорошим и плохим, приятным и неприятным. Я как руководитель этот баланс держу. Ко мне приходят сотрудники за советами, поддержкой, за новыми идеями. Да, времена непростые: повышение НДС, увеличение ставок, подорожание ГСМ и так далее – куча нюансов. Но в любом случае они нам по плечу. Мы их преодолеем, в любом случае мы разовьём направление Дальнего Востока, к которому так долго шли. Будем стараться, будем держать кулачки, сметать всё на своём пути, для того чтобы доказать самим себе и нашим клиентам то, что мы лучшие в своём сегменте и не можем не подтвердить статус «Лучшие в Сибири»,



лучшие в логистике по России – у нас всё ещё впереди.

**– Какова география ваших перевозок в целом?**

– География у нас по всей России, в основном это перевозки из Санкт-Петербурга и Москвы в наш сибирский регион – от Омска до Дальнего Востока. Очень многие нас просят о перевозках на Урал, мы разрабатываем это направление. В Тюмень начали понемногу ездить. А так в основном это весь сибирский регион. Соответственно, в каждом крупном городе региона от

Омска до Читы у нас есть свои склады, что позволяет нам эффективно обрабатывать грузы, делать доставки малотоннажными автомобилями до точек, где не может проехать большая машина.

Сейчас мы развиваем склады в Хабаровске и в Артёме, для того чтобы эффективно обеспечить доставку груза на Дальний Восток, чтобы быть впереди тех конкурентов, у которых их там нет. Будем надеяться, что мы эффективно отработаем и дойдём в этом направлении до конца, а клиентам, которые ещё не ездили с нами на Дальний Восток, будет приятно получить от нас эту услугу. Нам тоже приятно, что мы будем решать их потребности в том или ином сегменте. Мы надеемся, что у нас всё получится.

**– Всего за несколько лет существования компания достигла серьёзных результатов в своей работе. В чём секрет успеха?**

– Это уж точно не секрет. Успех – в организации процессов, в сплочённости коллектива, в точно поставленных задачах перед компанией. Я как «главнокомандующий» контролирую каждый процесс, который идёт как внутри компании, так и снаружи – я имею в виду переговоры с клиентами. Я сама выезжаю или вылетаю на встречи, встречаюсь с клиентами на выставках, постоянно держу с ними связь по телефону. Новые клиенты тоже не остаются без моего внимания: я всегда знаю, как, что и почему, всё ли нравится, всё ли устраивает. Если не устраивает – что именно. Начинаю разбираться, решаю вопросы. Провожу собрания с менеджерами, с руководящим составом и объясняю на примере каждого клиента, от которого получаю обратную связь, что он от нас хочет и почему именно это, зачем ему это надо. Привожу доводы от себя – почему я хочу, чтобы этот клиент остался с нами и был доволен. У нас есть такой девиз: клиент с одной коробкой – тоже клиент.



Если клиент в процессе развития, мы помогаем ему и так развиваемся вместе. Это новые направления, задачи, планы. Приятно, когда заказчик с тобой советуется, говорит: «Я хочу туда... Это получится? Как ты это видишь?». Иначе говоря, клиент чётко понимает, что он получит всю необходимую информацию, что с ним проработают каждый шаг нового направления, поделятся контактами клиентов, которые занимаются схожей продукцией, в аналогичных направлениях, получит полную консультацию. Если нужна помощь более квалифицированных сотрудников, так как мы с 2025 года являемся членами ТПП, мы можем туда обратиться. Там нам подскажут квалифицированные специалисты, люди, более знающие позиции, как справиться с тем или иным этапом, продвинуться в том или ином направлении.

Так что залог успеха – постоянно жить этим делом. Не переставая в нём вариться, постоянно быть на связи. Надо быстро и нестандартно отвечать на запросы, всегда с благодарностью относиться к клиенту. Клиент – это твой друг, товарищ, с которым вы в одной лодке, в одном бизнесе. Вы вместе развиваете и свой, и его бизнес. Такая совместная упряжка даёт очень значимый результат.

**– Вы уже неоднократно говорили о значимости команды. Можете подробнее рассказать о сотрудниках? Как подбираете кадры, проводите ли подготовку специалистов на рабочем месте?**

– Да, с удовольствием. Повторю ещё раз: у нас замечательный коллектив. Если даже эти люди пришли в нашу компанию зелёными, неопытными, они растут вместе с коллективом, учатся у опытных сотрудников. Молодое поколение приходит со своими мыслями, задачами, доносит их до руководящего состава. И мы вместе обсуждаем новые концепции, идеи, новое масштабирование. Совершенствуем свои программы, в которых работаем, добавляем пункты, которые облегчат нам рабочие процессы. Это может быть просчёт маршрутных листов, контроль выставления счетов клиентам, контроль получения счетов от перевозчиков.

Подбор кадров ведётся мной лично. Если коллективу нужен конкретный специалист в отдел, подключается руководитель отдела. Я определяю картину в целом: насколько человек адекватный, ответственный, готов ли работать в том же режиме, в каком работаем мы. Руководитель отдела смотрит исключительно по своей концепции. Нужен ли ему этот человек, насколько они схожи по каким-то критериям, насколько он быстро и логично отвечает на вопросы, как решает поставленные задачи.

Я считаю, не все рождаются профессионалами, не все изначально готовы к напряжённому рабочему ритму, потому



что логистика – это достаточно сложный механизм, который постоянно развивается, совершенствуется, непозволительно отставать от этого процесса. Я за то, чтобы люди обучались, чтобы молодые кадры работали в общем ритме. Приходит человек и говорит: «Я очень хочу работать в вашей компании – я столько про вас слышал! Возьмите меня, пожалуйста!». Мы начинаем человека учить, показываем ему нестандартные ситуации, объясняем, как их можно решать. Если человек задаёт правильные вопросы, если у него горят глаза, это видно сразу. Бывает и так, что человек на первом собеседовании говорит о себе: я работал в такой-то компании, я – ас, я вам покажу. А потом работает неделю и видно, что как только он влился в компанию, сел и больше делать ничего не хочет. Ему достаточно этого: «А что? Вот заявка пришла – я же её отработал!». И больше ему ничего не надо. А у нас менеджеры в компании, если у них остаётся свободное время, вкладывают каждодневный труд в развитие компании. Ищут новых клиентов, хотя у нас есть менеджер по развитию, по работе с клиентами. Есть менеджеры, которые работают с действующими клиентами и развивают или отработывают с ними новые направления. Ритм таков, что буквально неделя-две, и ты видишь человека, как будто он рядом с тобой несколько лет.

Каждый сотрудник – это лицо нашей компании, поэтому мы всегда с трепетом

относимся к работающим у нас, делимся с ними знаниями, опытом, направляем их по своей специализации на курсы повышения квалификации. В нашем коллективе каждый сотрудник может развиваться в рамках своей профессии, он может вырасти из простого менеджера до руководителя, из логиста до руководителя логистического отдела, из грузчика – в руководителя подразделения, начальника склада. Иными словами, каждый имеет право на обучение внутри компании, на повышение должности и зарплаты – мы об этом всем всегда говорим. Соответственно, у людей есть стимул активнее работать, расти в своей компании, а не искать другую с лучшими условиями.

Откуда приходят соискатели? Иногда – по знакомству, по объявлению. Сейчас очень многие, просмотрев наши статусы в социальных сетях и в мессенджерах, звонят и говорят, что хотят работать в нашей компании. Но это не значит, что мы берём всех подряд. Сейчас идёт более жёсткий отбор, чем раньше, когда мы брали каждого желающего, рассчитывая обучить его на месте. Кто-то из них смог – и всё получилось, а кто-то пришёл, не хочет ничего делать, готов только получать высокую зарплату, желательно на руководящей должности. Таким людям с нами не по пути. Когда у тебя есть сложившийся коллектив, ты уже по-другому смотришь на людей, которые приходят работать.

«В каждом крупном городе Сибири у нас есть свои склады, что позволяет нам эффективно обрабатывать грузы и доставлять их малотоннажным транспортом туда, где не может проехать большая машина».

**– Чем мотивируете сотрудников? Нет ли дефицита рабочих кадров, специалистов среднего звена?**

– Сейчас мы не ощущаем дефицита рабочих кадров, потому что в 2025 году пришло достаточно много квалифицированных людей, которые хотели работать именно в нашей компании.

Сотрудников, конечно же, мотивируем. У нас есть и премиальная, и бонусная система оплаты. Человек сам понимает, сколько он сделал и сколько за это может получить. Это всё обсуждается. Получив свою первую зарплату, новые сотрудники понимают, что могут сделать для компании ещё больше и лучше. У человека открывается второе дыхание, для того чтобы привлечь новых клиентов, новых перевозчиков, у него увеличивается мотивация. Поэтому мы постоянно в движении, на каком-то драйве. Это касается и работы, и отдыха.

Важны и выездные мероприятия: профессиональные, корпоративные. Обязательно отмечаем день рождения компании, новогодние праздники, дни рождения сотрудников. Недавно пришедшие сотрудники смотрят на это и думают: «В какой же коллектив я попал? Это же не коллектив, а семья!». Да, «Логистика НСК» – это большая и дружная семья, в которой приятно находиться, работать, получать поощрения. Со своей стороны я всегда похвалю, настрою. У нас в коллективе не бывает плохого настроения. Прихожу на работу, а мне всегда говорят: «Вот пришла наша зажигалочка! Она зажигает весь коллектив на большую работу. С таким потенциалом, я думаю, мы будем продолжать в том же духе: к нам будут приходиться такие же позитивные, активные люди, и мы будем развиваться с трехкратной скоростью».

**– В чём вы видите основную цель компании? Какими принципами руководствуетесь в своей работе?**

– Цель всей нашей деятельности – оказывать качественные услуги по доставке продуктов питания во все регионы. Быть первыми в своём деле, полноценно работать, открывать новые маршруты, привлекать опытных сотрудников, создавать новые склады, развивать базу перевозчиков. Я думаю, это объединяет всех нас. Для моей команды это очень важно. Для каждого сотрудника это новый этап, новые знания, новые эмоции. Мы работаем над общим делом. Я всегда говорю сотрудникам: «Без вас не было бы меня, а без меня не было бы вас». Мы считаем, что каждый сотрудник – это неотъемлемая часть большого механизма, который не переставая работает днём и ночью, круглый год. И мы не можем себе позволить, чтобы хотя бы один винтик вышел из строя. Всё должно быть отлажено, работать без сбоев, без заминок, претензий и нареканий. Это вопрос репутации компании «Логистика НСК».

**– Поделитесь планами на 2026 год. Вы с оптимизмом смотрите в будущее?**

– В планах развитие, развитие и ещё раз развитие. Открытие новых маршрутов, привлечение новых клиентов, и, безусловно, – с верой в завтрашний день. Потому что я оптимист по жизни, с оптимизмом смотрю в будущее. В будущее своей компании, сотрудников – понимая, что с сильной командой можно горы свернуть. А я считаю, что наша компания и наша команда достаточно сильные, опытные, смелые в принятии каких-то решений, в переговорном плане. Поэтому я уверена, что за нами будущее, за нами развитие. Думаю, вы ещё услышите о нас – мы всем ещё покажем (смеётся)!

Подготовил Вячеслав Колесников





**В** последние годы российский рынок логистики оказался в условиях беспрецедентных изменений. Нарушение устоявшихся международных цепочек поставок, уход крупных зарубежных операторов, усиление санкционного давления, трансформация финансовых и платёжных механизмов – всё это потребовало от бизнеса принципиально новых подходов к управлению логистикой. В этих условиях логистическая компания всё чаще становится не просто подрядчиком, а стратегическим партнёром, от которого напрямую зависят устойчивость бизнеса, непрерывность производственных процессов и выполнение контрактных обязательств.

О том, как формировалась компания Pontis Expedition, какие возможности открыл кризис и почему сегодня экспертность и ответственность важнее масштаба, рассказывает генеральный директор компании Андрей Зелинский.

## ЭКСПЕРТНОСТЬ VS МАСШТАБ: стратегия Pontis Expedition в эпоху трансформации логистического рынка

**– Андрей Владимирович, вы запустили логистическую компанию Pontis Expedition в 2024 году, в условиях продолжающегося внешнеэкономического давления и изменения логистических цепочек. Что вы увидели на рынке, что побудило вас инвестировать ресурсы именно в этот сегмент? И какие окна возможностей сейчас открываются для новых российских логистических компаний?**

– В этом году исполнилось 15 лет моей работы в международной логистике – своего рода профессиональный юбилей. Вся моя осознанная трудовая деятельность была связана исключительно с логистическими и экспедиторскими компаниями. Я работал и

в российском бизнесе, и в международных структурах, занимал как линейные исполнительные позиции, так и руководящие должности. Это позволило посмотреть на логистику с разных сторон – и глазами операционного сотрудника, и глазами управленца, отвечающего за результат.

За эти годы у меня сформировалось очень чёткое понимание: логистика – это не про перевозку как таковую. Это про устойчивость бизнеса клиента. Любой сбой в цепочке поставок – это остановка производства, срыв контрактов, финансовые потери. Именно поэтому я всегда относился к логистике как к системе ответственности, а не как к набору отдельных услуг.

Идея собственного проекта у меня назрела давно. Мне хотелось собрать воедино лучшие практики, которые я видел у предыдущих работодателей, партнёров и коллег, и реализовать их в компании, выстроенной с нуля под текущие реалии.

Кризис 2022 года стал тем самым переломным моментом. Уход международных игроков, освобождение ниш, резкое изменение логистических маршрутов и платёжных механизмов – всё это, с одной стороны, создало колоссальные сложности для рынка, а с другой – открыло возможности для новых российских компаний. Мы запускались без привлечённых инвестиций, исключительно на собственных ре-



сурсах – финансовых, профессиональных, репутационных. Это был крайне стрессовый старт: всё приходилось выстраивать с нуля – процессы, команду, партнёрскую сеть, доверие клиентов. Но именно такой формат позволил нам сразу заложить ключевые принципы работы: прозрачность, ответственность и ориентацию на долгосрочное партнёрство.

Важно понимать, что в спокойное, докризисное время молодой компании было бы значительно сложнее. Крупные клиенты ориентируются на масштаб, историю, узнаваемость бренда. А в кризисной реальности эти факторы отошли на второй план. На первый план вышла способность быстро принимать решения, находить альтернативные маршруты, перестраивать цепочки поставок и обеспечивать непрерывность процессов. В этот момент наш опыт оказался востребованным.

**– Российский рынок логистики традиционно насыщен крупными операторами и государственными структурами. Какие преимущества и риски, на ваш взгляд, получает молодой независимый игрок сегодня и как такие компании могут конкурировать в условиях нестабильных международных поставок?**

– Самое важное для молодой компании – это честное понимание своего места на рынке. Pontis Expedition – компания молодая, мы находимся в стадии формирования репутации и доверия со стороны клиентов и отрасли. Но при этом у нас есть серьёзная экспертиза, подтверждённая конкретными проектами и результатами. Мы не рассматриваем крупнейших российских операторов как прямых конкурентов. У нас разные бизнес-модели, различные клиенты и разные подходы. Наш фокус – это индивидуальные предприниматели, малый и микробизнес, иногда средний бизнес. Это компании, для которых особенно важны гибкость, скорость реакции и персональный подход, а не сложные корпоративные процедуры и многоуровневая бюрократия.

Наше ключевое конкурентное преимущество – отсутствие избыточной бюрократии и модель единого окна. В рамках группы компаний у нас есть компания-импортёр, транспортно-экспедиционный

## «ЛОГИСТИКА – ЭТО СИСТЕМА ОТВЕТСТВЕННОСТИ, А НЕ НАБОР ОТДЕЛЬНЫХ УСЛУГ».

блок, сертификация. Это позволяет закрыть для клиента весь цикл: от поиска и закупки товара за рубежом до доставки, таможенного оформления, страхования и выпуска товара в свободное обращение.

Для клиента это означает простую и понятную вещь – одну точку ответственности. Он работает с одним партнёром, который отвечает за результат, а не с несколькими подрядчиками, между которыми постоянно теряется ответственность. За относительно короткий срок работы у нас уже сформировался устойчивый портфель проектов и понятные финансовые показатели, что подтверждает востребованность такой модели.

**– Какие ключевые направления вашей деятельности вы считаете наиболее перспективными в ближайшие годы и почему?**

– Если говорить о стратегии, ключевым направлением для нас остаётся комплексность. Мы изначально строили Pontis Expedition как компанию полного цикла. В структуре группы есть импортёр с полностью прозрачной историей, транспортно-экспедиционная компания, сертификационный блок. Для клиента это означает законный, управляемый и прогнозируемый процесс на всех этапах. Мы сопровождаем клиента, начиная с оплаты товара за рубежом, а иногда и с поиска поставщика, и заканчивая продажей товара уже в России – очищенного, сертифицированного, выпущенного в свободное обращение. Это особенно важно в текущих условиях, когда ошибки в документах или платёжных схемах могут привести к серьёзным последствиям.

Второй ключевой элемент – гибкость. Современная логистика – это постоянные

изменения. Новые ограничения, новые требования, изменения маршрутов, платёжных инструментов. Мы сознательно уходим от жёстких регламентов. Если клиент сталкивается с нестандартной задачей или узким местом в цепочке поставок, мы не отвечаем шаблонно. Мы адаптируемся, перестраиваем процессы, внедряем новые решения, зачастую в режиме реального времени.

**– Какие потребности клиентов сегодня наиболее сложны для логистических операторов и как вы адаптируете свои сервисы под эти запросы?**

– Наиболее сложные задачи сегодня связаны с закупкой подсанкционных товаров и товаров двойного назначения. Если говорить о географии, то основные рынки наших клиентов – это Юго-Восточная Азия и Европа. При этом европейское направление объективно сложнее. Европейские экспортёры и контролирующие органы уделяют повышенное внимание проверкам, конечному получателю, документам, платёжным схемам. Любая неточность может привести к блокировке поставки. В таких условиях задача логистической компании – выстроить максимально корректную и прозрачную цепочку, которая защитит всех участников процесса: клиента, поставщика и нас как оператора.

Мы считаем, что в текущей реальности обеспечение страны оборудованием, комплектующими, медицинской техникой – это не просто коммерческая деятельность, это вопрос устойчивости экономики.

Юго-Восточная Азия, в частности Китай, с точки зрения работы несколько проще: рынок более гибкий, многие поставщики не отказываются от сотрудничества с Россией. Но именно европейское направление требует более высокой экспертизы, поэтому мы сознательно сделали ставку на него. Клиентов тут меньше, но требования к качеству сервиса значительно выше, и именно здесь ценится профессионализм.

**– Какие меры вы предпринимаете для устойчивости цепочек поставок при форс-мажорных обстоятельствах?**

– Устойчивость цепочек поставок достигается за счёт глубокой проработки всех элементов. Мы всегда диверсифи-

цируем риски: по каждому направлению – финансовая логистика, транспорт, страхование, сертификация – у нас несколько проверенных партнёров. Перед началом сотрудничества проводится полноценный комплаенс: анализируются учредительные документы, финансовая отчётность, деловая репутация. Мы понимаем, если подрядчик подводит нас, мы подводим клиента. Это недопустимо. Поэтому мы не гонимся за минимальной ценой. Для нас в приоритете качество, надёжность и возможность партнёрского диалога в любой ситуации.

**– Среди российских бизнесов активно обсуждается тема «обеления» логистических схем ввоза и вывоза товаров: повышение прозрачности цепочек, отказ от неофициальных маршрутов, цифровизация. Как вы оцениваете текущую ситуацию с «серым импортом» и что делает Pontis Expedition для обеспечения законных и прозрачных цепочек поставок?**

– Вопрос действительно крайне актуальный для российского бизнеса и для логистического рынка в целом. Pontis Expedition изначально строилась как полностью «белая» компания, работающая строго в рамках правового поля Российской Федерации.

Исторически так называемые серые схемы создавали серьёзный перекос рынка и давление на легальных игроков. Компаниям, работающим официально, с прозрачным импортом, было и остаётся сложно конкурировать с теми, кто завозит товар по карго-схемам или иным неформальным маршрутам. Однако в последние годы ситуация начала меняться: усилился государственный контроль, ужесточились требования к документам, к прослеживаемости поставок, к финансовым операциям. В этих условиях мы взяли на себя роль своего рода проводников для бизнеса, который вынужден переходить от серых схем к белым.



## «НАШЕ КЛЮЧЕВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – ОТСУТСТВИЕ ИЗБЫТОЧНОЙ БЮРОКРАТИИ И МОДЕЛЬ ЕДИНОГО ОКНА».

К нам регулярно обращаются клиенты, которые раньше работали по карго-схемам. Сейчас они сталкиваются с необходимостью менять бизнес-модель. Для таких компаний мы выступаем не просто логистическим оператором, а консультантом и партнёром. Мы подробно объясняем весь процесс поставки – от заключения международного контракта до формирования полного комплекта

экспортных документов для таможенного оформления.

Мы помогаем клиентам правильно выстраивать цепочки поставок, корректно формировать цены, учитывать требования нетарифного регулирования, сертификации, выбирать оптимальные маршруты. Переход от серых схем к белым – это сложный процесс, и мы считаем важным поддерживать предпринимателей на этом этапе. Для нас это не только вклад в развитие цивилизованного рынка, но и основа для долгосрочного сотрудничества.

**– Многие международные партнёры сократили присутствие или изменили схемы работы с Россией. Какие стратегии вы используете для минимизации рисков?**

– Если говорить о рынке в целом, уход международных логистических компаний стал, с одной стороны, серьёзным вызовом, а с другой – точкой роста для российских игроков. Для Pontis Expedition это, безусловно, открыло дополнительные возможности. Освободившиеся ниши постепенно начали заполнять российские компании, и мы смогли занять своё место в этой новой конфигурации рынка.

С точки зрения личных профессиональных амбиций я оцениваю эту ситуацию, скорее, позитивно. Но если смотреть

шире, с позиции рынка, у меня отношение более сдержанное. Конкуренция – это двигатель прогресса. Уход международных компаний привёл к тому, что в ряде сегментов снизился уровень сервиса и качества логистических решений. Остались либо российские компании, либо формально реформатированные международные структуры, которые при смене юрисдикции во многом утратили прежний уровень продукта.

Если говорить о наших клиентах, международные корпорации никогда не были нашей целевой аудиторией. Наше позиционирование изначально ориентировано на российский бизнес. При этом на рынке появилось большое количество бывших международных компаний, которые стали российскими юридическими лицами, но сохранили потребность в сложных логистических решениях. Для Pontis Expedition это стало дополнительной возможностью – мы начали выстраивать партнёрские отношения и с такими клиентами, предлагая им полный комплекс услуг.

**– Насколько важна для вас специализация в отдельных отраслях, например телекоммуникации или нефтегаз, и есть ли планы по расширению отраслевой экспертизы?**

– Я считаю отраслевую специализацию крайне важным элементом логистического бизнеса. Чтобы выстраивать с клиентом действительно эффективные отношения, необходимо говорить с ним на одном языке, понимать специфику его продукта, особенности цепочек поставок и риски. Каждая товарная группа имеет свои нюансы: требования к сертификации, особенности страхования, условия перевозки, негабаритность или хрупкость грузов, температурный режим, сроки доставки. Без понимания этих деталей невозможно предложить клиенту качественное и безопасное решение.

Мы закладываем эту философию в работу команды с первого дня. Наши менеджеры работают с клиентами по специализациям. У одного менеджера может быть портфель клиентов с товарами народного потребления, у другого – оборудование, запчасти, телекоммуникации, сложная техника. Это позволяет менеджеру глубоко разбираться в продукте клиента и выстраивать коммуникацию максимально профессионально и комфортно.

**– Какие рынки или географические направления вы планируете развивать в ближайшее время?**

– Мы приняли для себя осознанное решение не расплываться. Вместо того чтобы брать экзотические направления, мы сосредоточились на тех рынках, где у нас есть глубокая экспертиза и отработанные механизмы. Наш фокус – это Европа,



Юго-Восточная Азия, в частности Китай и Турция. Мы считаем, лучше довести работу по этим направлениям до высокой степени надёжности, чем экспериментировать с экзотическими маршрутами.

Логистика – это сфера, где слишком многие факторы могут повлиять на результат: форс-мажоры, изменения регулирования, погодные условия, политические решения. Поэтому мы делаем ставку на те направления, которые понимаем и в которых можем гарантировать клиенту качественный сервис.

**– Какой главный риск вы видите для логистического бизнеса в России в 2026 году и как готовитесь к этому?**

– Основной риск – это снижение объёмов импорта. Многие компании до сих пор не понимают, как будет формироваться спрос и в каком объёме закупать товар. Сейчас идут в основном обязательные поставки, без которых бизнес не может функционировать. Мы как логистические партнёры тоже видим снижение объёмов перевозок и валютных траншей, поэтому сегодня весь рынок работает в режиме оптимизации: мы сокращаем логистические издержки, клиенты – финальные цены. Это сложный, но объективно необходимый процесс.

**– Как вы видите развитие логистической индустрии России в ближайшие 3-5 лет и какую роль в этом развитии должна играть Pontis Expedition?**

– Наш горизонт планирования сейчас – год. В первую очередь мы работаем над репутацией и доверием. Мы хотим, чтобы нас выбирали не за масштаб, а за экспертность, прозрачность и честное партнёрство.

Логистика сегодня – критически важная отрасль. Машины, поезда, контейнеры не должны останавливаться. И мы в Pontis Expedition видим свою задачу в том, чтобы вместе с клиентами обеспечивать устойчивость этих процессов и помогать бизнесу адаптироваться к новой экономической реальности.

*Беседовала Алина Волкова*





**Т**ранспортная компания «Орландис» организует перевозки лекарственных средств, в том числе орфанных препаратов высокой стоимости, грузов, имеющих класс опасности, грузов, требующих соблюдения температурного режима, и прочих грузов. Кроме того, компания предлагает решения для ВЭД, объединяющие логистику и таможенное оформление в единый прозрачный процесс. Таким образом, клиенты «Орландис» получают одного ответственного партнёра на всех этапах – от завода-поставщика до склада. Специализированный парк автотранспорта, внедрение лучших производственных практик, стандартизированные процедуры и высококвалифицированные сотрудники – все эти преимущества позволяют получить инструмент для управления вашими поставками «точно в срок». Подробнее об «Орландис» и его возможностях мы беседуем с генеральным директором компании Романом Семиним.

## «Орландис»: «НАДЁЖНЫЕ ПАРТНЁРЫ ДЛЯ СЛОЖНЫХ МАРШРУТОВ»



**– Роман, как давно работает на рынке компания «Орландис»?**

– Компания была основана 20 декабря 2019 года. А в 2020 году была закуплена первая партия автомобилей, сформирована команда, разработана стратегия развития предприятия, началось внедрение системы менеджмента качества и появились первые контракты.

**– Какие виды перевозок осуществляет компания? Есть ли какая-то специфика в номенклатуре перевозимых грузов?**

– Сейчас наша основная специализация – это перевозка грузов автомобильным транспортом с соблюдением температурных условий транспортировки, перевозка грузов, имеющих классы опасности (с 1-го по 9-й) и международные перевозки.

Наши логистические решения основаны на трёх принципах: непрерывности бизнеса, анализе рисков и использовании сформированного пула транспортных средств.

Это достигается за счёт огромного накопленного опыта и экспертизы в перевозках, квалификации персонала и партнёров, а также строгого соответствия и соблюдения международных и российских стандартов и нормативов.

Наши основные партнёры-заказчики – это фармацевтические компании – производители лекарственных средств, дистрибьюторы алкогольной продукции, производители продуктов питания и косметической продукции, горно-обогатительные предприятия, предприятия химической промышленности и многие другие российские и зарубежные компании.

Также в этом году, в августе, стартует проект по перевозке грузов железнодорожным транспортом.

**– Какова география перевозок?**

– Это как локальные перевозки в черте Москвы и Московской области, так и доставка грузов по всей территории РФ, а также перевозки в страны СНГ, международные перевозки из Европы и Китая в РФ.

**– Что, на ваш взгляд, сейчас сильнее всего меняет рынок: санкционные ограничения, инфраструктура или поведение клиентов (перестройка цепочек, новые требования, новая психология закупок)?**

– Я считаю, что санкционные ограничения сейчас являются наиболее мощным драйвером изменений рынка, так как они

задают рамки, в которых приходится адаптироваться инфраструктуре и поведению клиентов. Однако долгосрочное влияние будет определяться тем, насколько быстро и эффективно удастся перестроить инфраструктуру и адаптировать бизнес-модели к новым реалиям. Поведение клиентов, хотя и меняется, чаще выступает следствием, а не причиной трансформаций.

Поэтому гибкость и адаптивность – качества, без которых сегодня логистическим компаниям просто не выжить.

**– В чём заключаются сильные стороны компании «Орландис»?**

– Наши сильные стороны складываются из комплексного сочетания операционного опыта, технологических решений, клиентского сервиса и ресурсной базы. Клиенты получают спокойствие за сохранность груза и полную документальную историю каждой партии «от производителя до пациента».

Хочу также отметить, что перевозка грузов (дорогостоящих препаратов, опасных грузов и т.д.) требует не просто транспорта, а системы, где на первом месте – предупреждение рисков. Одна ошибка в выборе необходимого автомобиля, подхода к организации перевозки или оплошность на маршруте угрожает безопасности людей, экологии и влечёт колоссальные убытки. Поэтому мы относимся к своей работе очень ответственно, а наши клиенты получают не просто ответственного перевозчика, а настоящего партнёра, который понимает ценность и уязвимость каждого этапа пере-

возки. Таким образом, речь идёт не о транспортировке как таковой, а о защите активов, репутации и эмоциональной ценности.

Мы прекрасно осознаём, что каждая операция – это потенциальный риск для сохранности груза и сроков доставки, поэтому в основе нашей системы менеджмента качества лежит проактивный риск-ориентированный подход. Мы заранее выявляем, анализируем и устраняем возможные угрозы на всём пути следования груза. Это гарантирует не просто доставку «точно в срок», а полную прослеживаемость, безопасность и безусловное соблюдение всех обязательств.

Наши процессы: от приёма груза до его передачи конечному получателю – работают как отлаженный механизм, обеспечивая неизменно высокий результат.

Но во главу угла я, без всяких сомнений, ставлю сотрудников «Орландис»: мы – команда, которая развивает компанию, сервисы, понимает потребности нашего клиента и помогает преодолевать ежедневные вызовы.

**– Расскажите тогда подробнее о кадровой политике «Орландис», каков опыт сотрудников, степень экспертности?**

– Мы очень много времени уделяем обучению и развитию сотрудников, а также формированию кадрового резерва. Например, в 2025 году все руководители структурных подразделений и кадровый резерв прошли 40-часовую программу «Моя профессия “Руководитель”» от компании «MBD Group».

Также все сотрудники в обязательном порядке проходят первичное и ежегод-

**«НАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ СКЛАДЫВАЮТСЯ ИЗ КОМПЛЕКСНОГО СОЧЕТАНИЯ ОПЕРАЦИОННОГО ОПЫТА, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА И РЕСУРСНОЙ БАЗЫ».**

ное плановое обучение в корпоративном университете в соответствии с индивидуальной программой развития каждого сотрудника.

Кроме того, все наши специалисты ежедневно коммуницируют со множеством разных людей, с сотрудниками служб логистики, соприкасаются с бизнес-процессами, реализованными на предприятиях компа-

ний-партнёров или клиентов, ежедневно работают с показателями эффективности операционной деятельности и т.д. Всё это естественным образом развивает каждого сотрудника «Орландис и повышает их экспертность.

**– Какие метрики успеха, не связанные с финансовыми показателями, вы применяете для оценки качества логистических услуг?**

– Для меня ключевыми являются два показателя:

1. Коэффициент удержания клиентов.

2. Уровень сервиса, который мы оказываем нашим партнёрам.

И те финансовые показатели, которые находятся в открытых источниках, напрямую связаны с двумя показателями выше. В среднесрочном периоде подход к оценке и фокусировке на двух этих показателях я не планирую менять.

**– Как вы сочетаете традиционную логистику и цифровые технологии так, чтобы это давало конкурентное преимущество?**

– Мы давно работаем в ЭДО, что ускоряет передачу накладных, актов, УПД и других документов, снижает бумажную нагрузку и ошибки. Каждый раз я удивляюсь, когда узнаю, что не все компании перешли на работу в ЭДО.

Также мы внедрили и шлифуем TMS для сокращения и автоматизации логистических операций. Кроме того, мы используем IoT для мониторинга и контроля движения грузов, что позволяет видеть всю цепочку в режиме онлайн.





## «РАСТЁТ СПРОС НА ГИБРИДНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА СТЫКЕ ИТ, АНАЛИТИКИ ДАННЫХ И КЛАССИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ».

– В этом году стартует обязательное использование Национальной цифровой транспортно-логистической платформы «ГосЛог». Как вы оцениваете перспективы нововведений для отрасли и для своей компании в частности? Готовы ли вы к работе в новых условиях?

– Я оцениваю наш уровень готовности к работе с электронной транспортной накладной и использование «ГосЛог» как весьма высокий. Нам достаточно давно удалось протестировать работу с электронной транспортной накладной и сейчас мы активно консультируем и проводим тестовые отгрузки со всеми нашими партнёрами. Это позволяет заблаговременно учесть законодательные требования (с 1 сентября 2026 года ЭТр-накладная становится обязательным документом) и проработать все механизмы и сложности, которые могут возникнуть в работе (замена водителя, отсутствие интернета при подписании ЭТр-накладной, переадресация груза и т.д.).

Тем не менее, риски при переходе на «ГосЛог», конечно, присутствуют. Я бы обратил внимание на следующее:

– **Зависимость отрасли от инфраструктуры.** Будет ли платформа работать стабильно, особенно в первое время?

– **Кибербезопасность.** Централизация данных повышает риски в случае утечек или атак.

– **Регуляторные шероховатости.** На старте возможны разночтения в трактовке

требований, сбои синхронизации с другими госсистемами.

– **Технологическая адаптация.** Перевозчикам потребуется время, а в некоторых случаях и инвестиции на интеграцию своих систем с «ГосЛог».

Но в целом, как я уже отмечал, с нашей стороны мы не ждём особенных проблем от перехода на платформу.

– **Какие новые тренды в логистике следует ожидать в скором будущем?**

– В ближайшие годы логистика продолжит трансформироваться под влиянием цифровизации, автоматизации, изменения геополитических условий и роста требований к скорости и устойчивости цепочек поставок. Вот некоторые ключевые тренды, которые будут формировать логистику будущего:

– углублённая цифровизация и электронный документооборот;

– развитие искусственного интеллекта (ИИ);

– роботизация складов и транспорта;

– развитие мультимодальных перевозок;

– трансформация кадровой политики – растёт спрос на гибридных специалистов



на стыке ИТ, аналитики данных и классической логистики;

- киберриски и инвестиции в кибербезопасность.

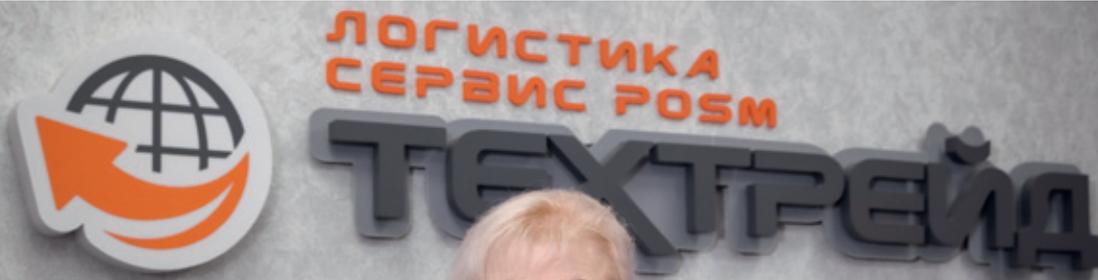
**– Расскажите о перспективных планах компании на ближайшее время.**

- Перспективные планы компании выстраиваются вокруг цифровизации, масштабирования, повышения устойчивости поставок и улучшения клиентского сервиса.

Набор стратегических направлений, над которыми мы продолжим работу в 2026 году, сводится к следующему:

- цифровизация и автоматизация рутинных процессов – для этого мы внедряем TMS и адаптируем её работу под наши потребности;
- расширение географии и спектра оказываемых сервисов;
- укрепление ресурсной базы;
- повышение устойчивости поставок;
- персонализация услуг под потребности каждого клиента;
- развитие кадрового потенциала сотрудников компании.





## ЛОГИСТИКА «ТЕХТРЕЙД»: качество и эффективность в каждом градусе



**Э**кспертиза компании «Техтрейд» позволяет работать с любыми режимами, включая температурный – от глубокой заморозки до «овощных» температур. Собственные склады класса А, современный автопарк с системами GLONASS/GPS и автоматизированные системы управления WMS/TMS обеспечивают безупречное качество хранения и доставки грузов по всей России. В условиях дефицита качественных мультитемпературных площадок компания предлагает рынку не просто складские услуги, а полноценную инфраструктуру ответственного хранения.

### ИНФРАСТРУКТУРА ПОЛНОГО ЦИКЛА: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Логистика никогда не была делом простым, но последние годы, начиная с 2020-го, принесли ряд принципиально новых сложностей и проблем, которые приходится преодолевать с помощью не только профессионализма, но и креативности мышления. Причём внешне чаще всего всё кажется клиентам чётким и отлаженным. Мы побеседовали с руководителями направлений компании «Техтрейд», чтобы понять, как процессы видятся изнутри.

В распоряжении компании современные склады класса А с удобными стоянками для большегрузных машин, подъездными путями и железнодорожными ветками. Новый автопарк машин и спецтехники укомплектован системами GLONASS и трекерами GPS. Кроме складов кросс-докинга

в Москве и области, компания располагает лицензированными хранилищами во многих городах России.

«ТЕХТРЕЙД» –  
КРУПНЫЙ ТРАНСПОРТНО-  
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР  
РОССИИ С ПОЛНЫМ  
ПАКЕТОМ ПРОФИЛЬНЫХ  
УСЛУГ. МЫ ОБЛАДАЕМ  
ХОРОШО РАЗВИТОЙ  
ИНФРАСТРУКТУРОЙ –  
КАК СКЛАДСКОЙ, ТАК  
И ТРАНСПОРТНОЙ».

Материально-техническая база позволяет принимать, хранить, обрабатывать и отгружать товары в непрерывном круглосуточном режиме. Информационная система автоматизации управления бизнес-процессами, а также экспертное управление цепочками поставок способствуют повышению конкурентоспособности клиентов.

Логистическая инфраструктура компании гибридна: используются как собственные помещения, так и ресурсы партнёров для обеспечения гибкости в условиях турбулентного рынка. Транспорт также используется комбинированно.

### ХРАНЕНИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ К ТЕМПЕРАТУРЕ ТОВАРОВ

В последние годы дефицит площадей для мультитемпературного хранения стал серьёзной проблемой для ритейлеров,

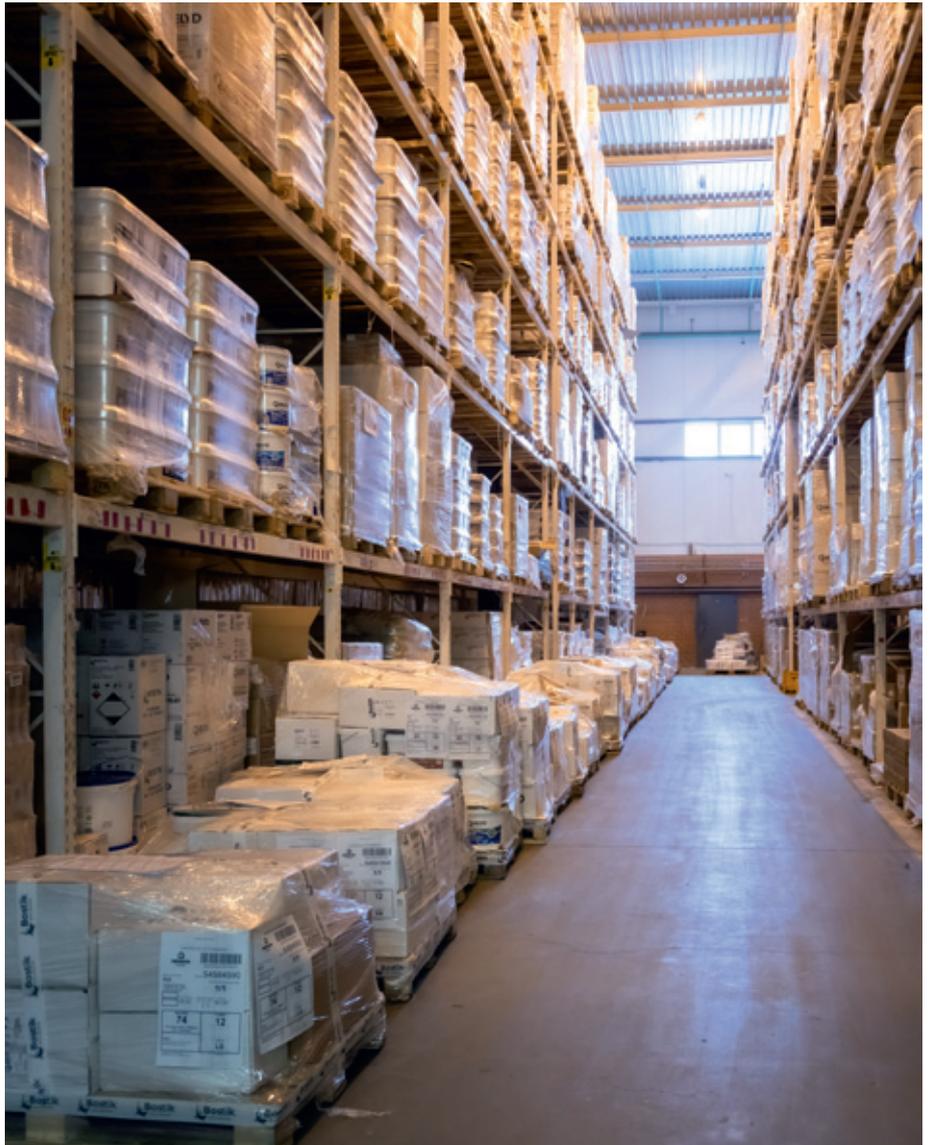
производителей продуктов питания и лекарственных препаратов. Увеличение объёмов онлайн-продаж, смещение потребительских предпочтений в сторону свежих и натуральных продуктов, а также глобальные изменения цепочек поставок – всё это требует принципиально нового подхода к складской логистике. Многие существующие склады не соответствуют современным требованиям по энергоэффективности и функциональности. Шлейф пандемии, который будет ощущаться ещё долго, только повысил значимость складов с наличием промышленного холодильного оборудования.

Компания «Техтрейд» отвечает на эти вызовы, предлагая комплексные решения. Сегодня складские помещения с возможностью хранения чувствительных к температуре товаров становятся важным инструментом для компаний, занимающихся производством, требующей разной температурной среды. Среди целевой аудитории – производители замороженной продукции, сырого мяса, свежих овощей и фруктов, кондитерских изделий и косметики. Инвестируя в расширение своих возможностей, «Техтрейд» создаёт высококачественные объекты, отвечающие самым строгим требованиям.

#### ХОЛОДНАЯ ЛОГИСТИКА: НОВЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

**«СКЛАДЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ХРАНЕНИЯ ТЕМПЕРАТУРНЫХ ТОВАРОВ СТАНОВЯТСЯ ВАЖНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ С ПРОДУКТАМИ, ТРЕБУЮЩИМИ РАЗНОЙ ТЕМПЕРАТУРНОЙ СРЕДЫ. МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ: ОТ ПРИЁМКИ МЯСА, РЫБЫ, ФРУКТОВ И ЗАМОРОЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ДО ИХ ОТГРУЗКИ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ. КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕХА – СОБЛЮДЕНИЕ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ ХРАНЕНИЯ».**

Мультитемпературные решения «Техтрейд» – это современные объекты класса А, оснащённые промышленным холодиль-



ным оборудованием, способным поддерживать стабильный температурный режим от +8 °С до –24 °С. Такая вариативность позволяет оптимально сохранять любые категории товаров: от чувствительных к холоду овощей и фруктов до продукции глубокой заморозки. Морозильные и холодильные камеры оборудованы мощной охлаждающей техникой, гарантирующей отсутствие перепадов температуры.

**Техническое оснащение холодных складов «Техтрейд»** включает многоуровневые стеллажные системы, позволяющие максимально эффективно использовать полезный объём помещений с высокими потолками. Зоны хранения спроектированы с учётом разделения по температурным режимам: отдельно для замороженной продукции (ниже –18 °С), для охлаждённой (от 0 °С до +5 °С) и для продукции, требующей особого температурного режима (фрукты, овощи, сыры). Каждая зона оснащена собственным холодильным контуром с автоматическим поддержанием заданных параметров. Погрузочно-разгрузочные работы организованы через доки с

термошлюзами, исключающими попадание тёплого воздуха внутрь складских помещений. Это критически важно для сохранения холодной цепи при приёмке и отгрузке товаров.

**Энергоэффективность и экономика** – ещё одно преимущество мультитемпературных складов «Техтрейд». Современное холодильное оборудование с частотным регулированием позволяет снижать энергопотребление до 30% по сравнению с устаревшими аналогами. Автоматические системы управления оптимизируют работу компрессоров в зависимости от фактической загрузки камер и внешних температур. Для клиентов это означает не только гарантию сохранности продукции, но и более конкурентные тарифы на хранение за счёт снижения операционных затрат. Кроме того, компания внедряет системы рекуперации тепла, которое используется для отопления административных помещений и подогрева полов в зонах разгрузки – это снижает нагрузку на окружающую среду и соответствует современным стандартам ESG.

**Ответственное мультитемпературное хранение требует соблюдения жёстких принципов, и «Техтрейд» внедрил их в ежедневную практику:**

**1. Специализированное оборудование:** морозильные и холодильные камеры с мощной охлаждающей техникой обеспечивают стабильность режимов.

**2. Классификация и сегментация:** продукты разделены по диапазонам температур, требованиям к влажности, свету, вентиляции.

**3. Непрерывный контроль:** датчики и системы автоматического управления мониторят температуру в каждом сегменте 24/7.

**4. Физическая изоляция:** исключение перекрёстного загрязнения разных категорий товаров.

**5. Обучение персонала:** все работники обучены стандартам хранения и гигиены.

**6. Документирование:** ведётся документация по температурам, срокам и условиям.

**7. Система ротации:** использование продуктов в порядке поступления (FIFO).

**8. Регулярное техобслуживание:** предотвращение сбоев оборудования.

**9. Планы реагирования:** действия при нарушениях условий хранения, сбоях оборудования.

**10. Соблюдение нормативов:** поддержание стандартов, предписанных регулирующими органами.

Внедрение систем управления качеством, таких как HACCP, помогает минимизировать риски для безопасности продуктов. Использование электропогрузчиков и антипылевого покрытия полов поддерживает современные стандарты санитарии, что особенно важно для складов, где хранятся продукты питания. Адаптация помещений под разные типы товаров позволяет эффективно организовывать логистические процессы и быстро реагировать на изменения спроса.

**Контроль на всех этапах** начинается задолго до размещения товара в камере хранения. При приёмке каждая партия проходит температурный контроль: измеряется температура в центре и на поверхности груза, проверяются условия транспортировки, сверяются данные терморегистраторов. Вся информация заносится в WMS-систему, которая автоматически назначает место хранения в соответствии с требуемым режимом. В процессе хранения система непрерывно отслеживает параметры: любое отклонение фиксируется, а ответственный персонал мгновенно получает уведомление. При отгрузке формируется «температурный паспорт» партии, который подтверждает, что на всём протяжении нахождения на складе условия соответствовали требованиям.

**Отраслевая специализация** позволяет «Техтрейд» учитывать тонкости работы с



разными категориями грузов. Для фармацевтической продукции предусмотрены отдельные зоны с усиленным контролем и резервированием холодильного оборудования на случай аварий. Для премиальных продуктов питания (мраморная говядина, свежая рыба, элитные сыры) созданы камеры с особым режимом влажности и вентиляции. Для замороженных полуфабрикатов и готовых блюд организованы зоны с быстрой заморозкой, позволяющие сохранить текстуру и вкусовые качества продуктов. Компания готова адаптировать складские помещения под специфические требования клиентов, включая организацию карантинных зон для импортной продукции.



#### **ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА: СКОРОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ**

**«МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ  
ШИРОКИЙ СПЕКТР  
УСЛУГ: FTL-ДОСТАВКУ  
ОТДЕЛЬНЫМИ МАШИНАМИ,  
LTL-СБОРНЫЕ ПАЛЛЕТНЫЕ  
И КОРОБОЧНЫЕ ДОСТАВКИ,  
ВНУТРИГОРОДСКУЮ  
ДОСТАВКУ В2В, АВИА-  
И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ  
ПЕРЕВОЗКИ, ДОСТАВКУ  
“ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ”,  
ПЕРЕВОЗКИ ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ  
И НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ».**

На протяжении многолетнего опыта компания разрабатывает транспортные решения для цепей поставок клиентов, помогая минимизировать риски и повышать качество сервиса. К «Техтрейд» обращаются, когда нужна быстрая и безопасная доставка грузов, в том числе по мультимодальным, контейнерным и сборным схемам.

Автоматизированная логистика позволяет подбирать транспорт «на сегодня» и «на завтра» в течение 1–2 часов после

заявки. Важная задача – правильно выстроить взаимосвязи с клиентом.

Для каждого проекта проводится комплексный анализ специфики товара, разрабатываются безопасные маршруты, подбирается транспорт, контролируется сохранность грузов. Компания привлекает к совершенствованию процессов сотрудников всех уровней, участвует в профильных конференциях. Главная оценка – отзывы клиентов.

Политика строится на индивидуальном подходе к каждому клиенту вне зависимости от масштаба. Компания стремится оказывать максимальное количество услуг: копакинг, фулфилмент, мелкоштучная сборка с контролем каждого процесса через электронные системы. Обязательна интеграция с клиентскими системами для автоматизации и качества.

### ИТ-АРХИТЕКТУРА: ОТ WMS ДО TMS

Если раньше автоматизация была модным трендом, то сегодня это жизненная необходимость в борьбе за эффективность. В «Техтрейд» работают информационные системы управления складскими и транспортными процессами.

**WMS-система управления складом** функционирует на всех объектах. Она обеспечивает:

- автоматическую приёмку товара по штрихкоду через терминалы сбора данных;
- контроль сроков годности с автоматической постановкой в ближайшие отгрузки;
- оптимизацию работы персонала;
- интеграцию с клиентскими системами для обмена данными.

**TMS-система управления транспортом** позволяет управлять парком автомобилей и решать задачи для собственного и партнёрского транспорта.

Встроенный блок **«Маршрутизация»** качественно выстраивает маршруты с мини-

мальными пробегами при выполнении SLA по доставке. Система интегрирует данные о графике работы и адресах, предлагая оптимальные маршруты, которые транслируются водителям-экспедиторам.

В планах – апробация **WFM** (системы планирования рабочего времени) для более адаптивного управления ресурсами под нагрузку объектов.

### КАДРЫ И КОМПЕТЕНЦИИ

**«НАШИ СОТРУДНИКИ УНИКАЛЬНЫ: ОНИ НЕ ПРОСТО ПОДБИРАЮТ ТОВАР, НО И РАБОТАЮТ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ, ОФОРМЛЯЮТ ДОКУМЕНТЫ ПРИ ПРИЁМКЕ И ОТГРУЗКЕ. ЭТО ЛЮДИ ПОВЫШЕННОЙ КВАЛИФИКАЦИИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ».**

В складском бизнесе критичны точность оформления документов, корректность проводок в учётных системах и соблюдение сроков. Сотрудник должен понимать складские операции и работу в учётных системах. Основу коллектива составляют собственные сотрудники – заёмный персонал привлекается только для внезапных задач, не требующих высокой квалификации. Доля такого труда незначительна.

Компания старается нанимать людей с опытом, но даже опыт не всегда гарантирует качество. В «Техтрейд» принят институт



наставничества: новый сотрудник закрепляется за наставником, который передаёт знания. Мягкая адаптация с нарастающей производительностью снижает текучесть. Регулярные тренинги открывают возможности для роста, поддерживают мотивацию и лояльность команды.

### СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАТЕГИЯ – 2026

Компания участвует в программе «Моя школа» – проекте реновации школьных зданий в Москве, обеспечивая хранение и доставку оборудования.

#### Тренды рынка и инновации

Перспективы складской логистики связаны с ростом интернет-торговли. Спрос на аренду обычных магазинов снижается, повышается спрос на складские услуги. Изменяется профиль работы склада: наряду с паллетной комплектацией набирает вес фулфилмент – комплектация и упаковка товаров для конечного покупателя.

Склады растут вверх, уменьшаются проходы, увеличивается количество высоких стеллажей и мезонинов. Для техники предпочтительно отдаётся манёвренным электрическим тележкам и штабелёрам.

«Техтрейд», следуя тенденциям, создаёт условия для продуктивной работы и всегда ориентирован на потребности клиентов.

#### Цели компании на 2026 год:

- Повышение качества коммуникации с клиентами.
- Сохранение качества сервиса в рамках рыночной стоимости.
- Масштабируемость и готовность быстро увеличивать инфраструктуру.
- Повышение эффективности всех бизнес-процессов.

«Качество и эффективность – вот две цели, которые имеют первостепенное значение на повестке дня», – резюмируют в компании.

«Техтрейд» продолжает устойчивое развитие, подтверждая статус лидера современной логистики России.



# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИСТИКИ

## MasterTMS. Как цифровые решения помогают бизнесу экономить миллионы на грузоперевозках



Логистическая отрасль – связующий элемент множества секторов экономики – сегодня переживает не самые простые времена: рост себестоимости грузоперевозок, дефицит надёжных перевозчиков и усложняющиеся регуляторные требования усиливают давление, превращая логистику в центр затрат для многих крупных российских производителей. В этих условиях традиционные схемы управления перевозками перестают работать, бизнес нуждается в новых решениях, которые будут способствовать снижению издержек и созданию условий для масштабирования. Система управления перевозками MasterTMS, которая создавалась специально под нужды крупных производственных и дистрибьютерских компаний, позволяет предприятиям быстро перейти на цифровой формат управления логистикой и экономить до 21% на каждой отгрузке, что в абсолютных цифрах исчисляется десятками миллионов рублей.

### ЦИФРОВАЯ ЛОГИСТИКА

В 2026 году участники рынка ожидают повышения тарифов на грузоперевозки. По прогнозам экспертов, рост может достигнуть 5–20%. Для производственных и торговых компаний, где логистические расходы нередко составляют около трети операционных затрат, значительное увеличение операционных издержек означает, что в новых условиях управление логистикой «вручную» перестаёт быть эффективным. Ключевым инструментом становится автоматизация и внедрение IT-решений для управления цепочками поставок.

«Цифровая логистика» – термин, который всё чаще встречается в профессиональной среде, – подход к управлению перевозками и цепями поставок, основанный на использовании цифровых систем, автоматизации ключевых операций и работе с данными. Для бизнеса – это способ трансформировать логистику в управляе-

мый, прогнозируемый процесс, повышающий финансовые результаты.

Ранее цифровизация логистических процессов ассоциировалась преимущественно с зарубежными платформами, но после их ухода с рынка всё изменилось. Российские IT-разработчики предложили свои технологичные решения, которые ничем не уступают западным аналогам.

Одним из таких решений является MasterTMS – система управления перевозками, которая позволяет предприятиям быстро перестроить формат управления поставками, обеспечивая сквозную цифровизацию: от планирования перевозок и оптимизации маршрутов до выбора исполнителя, онлайн-мониторинга груза в реальном времени и электронного документооборота. Особенность платформы в том, что это готовое решение, которое можно быстро внедрить и адаптировать под нужды даже крупного предприятия, без лишних затрат и долгой индивидуаль-

ной разработки. Благодаря этому эффекты от использования системы заметны уже на ранних этапах использования.

Платформа MasterTMS относится к TMS-системам (Transportation Management System), но выделяется более глубокой интеграцией с операционными процессами компании, заметно ускоряя все процессы и значительно снижая затраты на перевозки.

Фактически MasterTMS становится единой цифровой средой, объединяющей всех участников процесса – саму производственную или дистрибьютерскую компанию, её перевозчиков и получателей грузов, позволяя превратить разрозненные логистические операции в единый, прозрачный и высокоэффективный механизм.

Для производственных предприятий и дистрибьюторов внедрение MasterTMS означает снижение затрат на перевозки на 9–21% на каждой отгрузке. Для владельцев бизнеса, ежегодно тратящих сотни миллионов на перевозки, разница превра-

щается в десятки миллионов рублей чистой прибыли. При этом предприятия получают не разовую экономию, а устойчивый механизм снижения логистических затрат. На платформе уже зарегистрировано свыше 600 крупных предприятий в России и СНГ.

## СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА

Эффективным инструментом для контроля и снижения расходов является система аукционов среди собственных партнёров-перевозчиков, реализованная в MasterTMS. Как известно, транспортные компании предлагают различные цены на свои услуги и зачастую можно получить качественный сервис по более низкой цене. В системе предусмотрен функционал аукционных заявок, позволяющий организовать конкурсы на выполнение конкретной перевозки.

Процесс выглядит следующим образом:

- Грузовладелец формирует аукционную заявку и вводит все необходимые параметры (тип груза, маршрут, дата отгрузки, требования к транспортировке и т.д.).

- Устанавливается время начала и окончания аукциона, а также шаг снижения цены. Грузовладельцы могут как назначать стартовую цену, так и не указывать её – и провести торги в формате «запрос предложений». Если первоначальная цена аукциона не назначена логистом, он получает предложения перевозчиков, от которых уже начинаются торги на понижение.

- Все участники видят ценовые предложения друг друга, что создаёт между ними конкуренцию и стимулирует снижать цены на свои услуги.

- Заявку получает самый эффективный перевозчик с наиболее выгодным ценовым предложением и высоким уровнем SLA. Если ставки равны, преимущество получает более быстрый перевозчик.

Грузовладелец может зафиксировать лучшую цену, сформированную открытой конкуренцией, а не закрытыми переговорами с ограниченным пулом перевозчиков. Таким образом, аукцион становится одним из ключевых инструментов сокращения транспортных расходов. В результате проведения аукционов итоговая стоимость снижается до справедливого уровня – в среднем на 9% от начальной цены. В отдельных случаях стоимость заявок сокращалась даже на 21%.

При этом заказчик видит полную картину – не только ставку исполнителя, но и его полное портфолио: историю рейсов, соблюдение сроков, дисциплину работы с документами и т.п. Аналитический модуль аккумулирует данные о всех проведённых торгах и, анализируя их, предоставляет руководителям объективный взгляд на цены: диапазоны ставок по направлениям, чувствительность к срокам, типам транспорта и сезонности, позволяя заранее выявлять зоны риска.

## КЕЙС: СТАВКИ СОКРАЩАЮТСЯ

В логистике крупного производителя профнастила накопились типичные проблемы: растущие затраты на автоперевозки, зависимость от внешних подрядчиков и длительные процессы согласования ставок с перевозчиками. Обычные аукционы на каждую отгрузку занимали много времени, а конкуренция среди перевозчиков была недостаточно прозрачной.

Перевод торгов в электронный формат на платформе MasterTMS привёл к осязаемому эффекту в течение первых трёх месяцев: средние ставки на перевозку снизились на 10–15%, а время менеджеров, затрачиваемое на проведение аукционов, сократилось наполовину, поскольку ушла необходимость ведения переговоров и обработки десятков коммерческих предложений.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АЛГОРИТМЫ

Интеллектуальные алгоритмы, встроенные в MasterTMS, позволяют экономить на поставках не только благодаря конкурсному выбору перевозчиков. Алгоритмы анализируют логистику компании в режиме реального времени: автоматически определяют графики отгрузок, распределяют тысячи грузов по транспорту и планируют маршруты с учётом десятков параметров: расстояние, плотность трафика, время суток, особенности груза, время работы складов и пр.

Математическая модель анализирует все возможные варианты доставки и отбирает оптимальный, учитывая исходно заданные ограничения. Приоритетность условий можно гибко настроить в соответствии с целями и задачами бизнеса, позволяя логистам полностью контролировать перевозки и адаптировать решения под меняющиеся рыночные условия.

В результате можно:

- сокращать количество используемого транспорта за счёт оптимального распределения грузов по ТС;

- уменьшать общую продолжительность и расстояние маршрутов, что напрямую снижает стоимость перевозки;

- распределять нагрузку между транспортными средствами так, чтобы максимально задействовать наиболее эконо-

мичные варианты, например направляя наиболее дешёвых перевозчиков на сложные маршруты и минимизируя использование дорогого транспорта.

Кроме автоматического планирования маршрутов, в MasterTMS есть и другой функционал, позволяющий повысить эффективность грузоперевозок.

Так, например, модуль «Электронная очередь» в системе управления грузоперевозками MasterTMS помогает владельцам склада контролировать и распределять нагрузку на складские мощности, решая одну из главных задач логистов: вопрос очередности и простоя транспорта на стадии разгрузки/погрузки.

Всё сопровождение перевозок ведётся в полностью электронном формате: электронные накладные, подписи, автоматические уведомления для клиентов.

Встроенное мобильное приложение для водителей обеспечивает моментальное обновление статусов и передачу заданий, позволяя отслеживать местоположение груза в реальном времени.

При этом команда MasterTMS продолжает развивать функционал системы, постоянно добавляя новые опции. Так, в 2025 году MasterTMS расширила набор функций: добавилась поддержка LTL-отгрузок, модуль управления грузовым двором, появился функционал создания составных заявок, запрет на отмену ставки перевозчиками на аукционах и многое другое.

## КЕЙС: РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЯ

Крупный производитель климатических систем, обладающий собственным автопарком, ставил целью более равномерное распределение нагрузки на свои машины и сокращение расходов на привлечённый транспорт. После внедрения MasterTMS собственные машины компании стали перевозить за рейс в среднем на 8% больше груза и заезжать в большее количество точек (в среднем на 1,7 на один грузовик за смену). Общая продолжительность маршрутов сократилась на 17%, а потребность в услугах сторонних экспедиторов уменьшилась в среднем на три машины в день. Итогом стало годовое сокращение расходов на доставку более 18 млн руб.

### Выгоды:

- СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ до 9–21% на каждой отгрузке
- СПРАВЕДЛИВЫЕ ТАРИФЫ и выбор перевозчиков через рейтинги и конкурсные торги
- АВТОМАТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ графиков, маршрутов и распределения грузов по транспорту
- РАСШИРЕНИЕ собственной сети надёжных перевозчиков
- ОПЕРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ перевозок и гарантия SLA
- ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ цепями поставок на основе лучших отраслевых практик

### «СЕЛ И ПОЕХАЛ»

Для многих предприятий одним из главных критериев при выборе платформы является скорость внедрения.

Создание собственной TMS с нуля, своими силами или с привлечением аутсорс-разработок – долгий (от года и дольше), дорогой и сложный путь. Как правило, по нему следуют глобальные игроки с уникальными процессами и большими ресурсами.

Весомое преимущество готового решения MasterTMS – простой запуск и быстрый эффект. Облачные TMS не требуют длительной интеграции. Внедрение системы происходит в максимально сжатые сроки, занимая не более 1–2 недель, а первые результаты компания получает уже на этапе тестирования.

Интерфейс системы прост и удобен, а служба клиентской поддержки помогает адаптироваться в системе. Специалисты поддержки организуют демонстрацию сервиса, проводят подробный обзор его функционала и обучают сотрудников всех уровней – от руководства предприятия до логистов и перевозчиков. В процессе ра-

боты команда поддержки доступна круглосуточно, 24/7, чтобы оперативно решать возникающие вопросы.

Немаловажен и вопрос цены – гибкая модель подписки минимизирует начальные затраты и позволяет оплачивать только фактическое использование. Оплата только необходимых модулей пропорционально количеству логистических операций значительно дешевле, чем приобретение «монолитных» лицензий или «вечная» разработка собственной системы.

В сегодняшних реалиях для компаний, ежедневно обрабатывающих десятки, сотни, тысячи отгрузок, цифровая оптимизация процессов доставки грузов становится насущной необходимостью. И внедрение систем управления транспортом (TMS) становится технологическим ядром таких изменений, где цифровизация логистики – это не точечные решения, а устойчивая и эффективная управленческая модель.

[master-tms.ru](http://master-tms.ru)





Прокачай  
ЛОГИСТИКУ!

## MasterTMS это:



Снижение затрат до 9-21%  
на каждой отгрузке



Формирование собственной сети  
лояльных перевозчиков



Прозрачность процесса выбора  
перевозчика и определения цены  
перевозки



Оптимизация отгрузок и мониторинг  
с использованием AI



Цифровизация отношений в цепи  
поставок на основе лучших  
отраслевых практик



+7 499 110 85 58

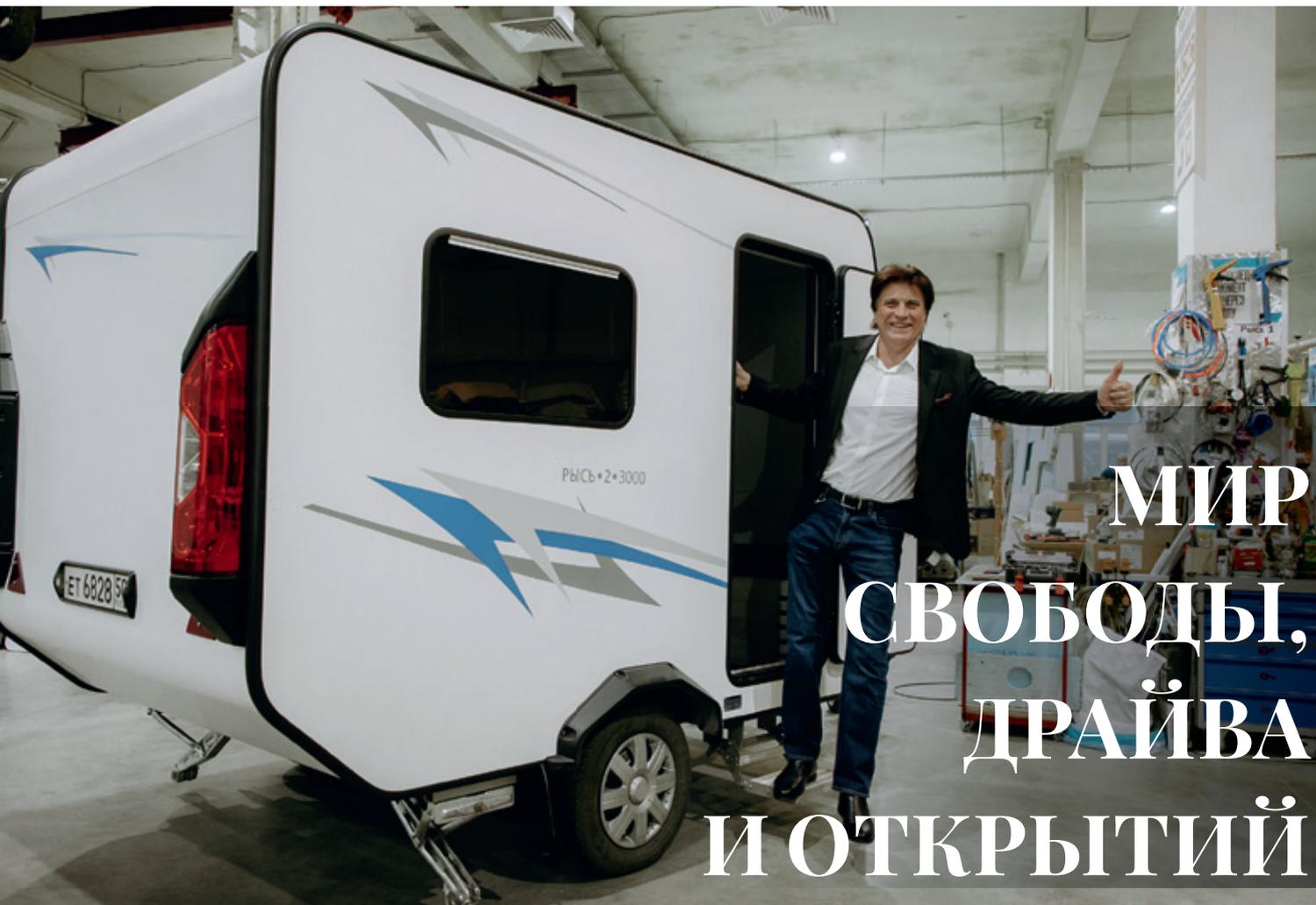
## MasterTMS

готовое ИТ-решение  
крупным предприятиям  
для организации FTL  
отгрузок по лучшим  
ценам и точно в срок

Получить доступ  
к пробной версии



master-tms.ru



# МИР СВОБОДЫ, ДРАЙВА И ОТКРЫТИЙ

**С** развитием внутреннего туризма караванинг в России набирает всё большую популярность. Заметная роль в его продвижении принадлежит главе компании «Автокемпер Пром», московскому предпринимателю Юрию Елашкину. Родился он в Новосибирске, образование получил там же – в Институте связи. В 1980-е годы работал в Министерстве связи СССР, ему даже довелось организовывать первые «перестроечные» телемосты с США.

Со временем род его деятельности кардинально изменился: в 2008 году Юрий основал компанию по продаже автодомов «Автокемпер», которая со временем превратилась в полноценное производство.

«Очень многое, если не сказать – всё, достигнуто благодаря командному подходу в работе и уникальным специалистам, которые помогают компании двигаться к самым труднодоступным вершинам в нашем бизнесе, – подчёркивает Юрий Елашкин. – Я не представляю «Автокемпер Пром» без Ивана Николаевича Левшича, нашего генерального конструктора, и без директора выставки «Караванэкс» Елены Николаевны Пашкиной. Это ключевые фигуры, на которых держится вся работа».

## ЖИЗНЬ НА КОЛЁСАХ

В «нулевые» Юрий Елашкин с семьёй исколесил множество стран, посетив самые красивые города. Специально для удобства в автопутешествиях он даже приобрёл минивэн. Стало комфортнее, но всё равно чего-то не хватало. Так появилась мысль приобрести «дом на колёсах».

«В 2008 году во время путешествия по Германии я как-то задумался о вариантах путешествия с семьёй именно в автодоме. Там мы объездили несколько дилерских центров, присматривались. В итоге выбрали наш первый автодом. Но столкнулись с неожиданной трудностью. Я обратился к одним, другим, третьим дилерам в Москве и Питере. Время шло – машину мне упорно не везли. И тут я понял, что это отличная ниша для бизнеса, потому что при таком уровне сервиса, считай, что и конкуренции нет», – рассказывает Юрий Елашкин о зарождении своего бизнеса, которому он в дальнейшем посвятит годы жизни. Что же касается того автодома, в итоге всей организацией транспортировки пришлось заниматься ему самому: «Это был отличный опыт – я понял, что хочу развивать это направление», – вспоминает Юрий.

## ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Как-то с такими мыслями Юрий посетил по делам подмосковную Коломну и, по словам предпринимателя, влюбился в этот старинный город. Начал здесь работу с создания кемпинга, а потом уже подыскал подходящую для производства автодомов площадку. Ею стала разорённая в 1990-е бывшая фабрика «Текстильмаш», где ему предложили арендовать цех. «Здание принадлежало акционерам, и на тот момент это уже были голые стены. Мне посоветовали приобрести немного акций, 10–15%. И вот, будучи акционером, я подумал: как-то неприлично в центре города иметь развалины! Начал потихоньку их восстанавливать. Многие меня тогда не поняли: зачем деньги тратить, если акционеры должны их получать! Пришлось выкупить всю фабрику. Так я и стал «патефонщиком», – смеётся Юрий.

Сегодня «Патефонка» – это арт-квартал, который создан на месте развалин, креативный кластер с уникальным дизайном помещений в стиле лофт, ставший вторым домом для множества людей творческих профессий. Регулярно, с непосредственным участием арендаторов, здесь проходят масштабные выставки и фестивали.

Само название «Патефонка» привычно для жителей Коломны. Ещё в 1930-е годы здесь размещался патефонный завод, известный многим меломанам Советского Союза благодаря своей продукции. Кемпинг, с которого начинал здесь Юрий Елашкин, также называется «Патефонка». Примечательно это место и тем, что здесь

же, в одном из зданий бывшего фабричного комплекса, разместился завод по производству автодомов «Автокемпер Пром».

## ОТ ПАТЕФОНОВ К АВТОДОМАМ

Как-то с такими мыслями Юрий посетил по делам подмосковную Коломну и, по словам предпринимателя, влюбился в этот старинный город. Начал здесь работу с создания кемпинга, а потом уже подыскал подходящую для производства автодомов площадку. Ею стала разорённая в 1990-е бывшая фабрика «Текстильмаш», где ему предложили арендовать цех. «Здание принадлежало акционерам, и на тот момент это уже были голые стены. Мне посоветовали приобрести немного акций, 10–15%. И вот, будучи акционером, я подумал: как-то неприлично в центре города иметь развалины! Начал потихоньку их восстанавливать. Многие меня тогда не поняли: зачем деньги тратить, если акционеры должны их получать! Пришлось выкупить всю фабрику. Так я и стал «патефонщиком», – смеётся Юрий.

**«АВТОКЕМПЕР ПРОМ» –  
ЕДИНСТВЕННАЯ  
В РОССИИ КОМПАНИЯ,  
ВЫПУСКАЮЩАЯ АВТОДОМА  
ИМЕННО ЗАВОДСКОЙ  
СБОРКИ.**

Сегодня «Патефонка» – это арт-квартал, который создан на месте развалин, креативный кластер с уникальным дизайном помещений в стиле лофт, ставший вторым домом для множества людей творческих профессий. Регулярно, с непосредственным участием арендаторов, здесь проходят масштабные выставки и фестивали.

Само название «Патефонка» привычно для жителей Коломны. Ещё в 1930-е годы здесь размещался патефонный завод, известный многим меломанам Советского Союза благодаря своей продукции. Кемпинг, с которого начинал здесь Юрий Елашкин, также называется «Патефонка». Примечательно это место и тем, что здесь же, в одном из зданий бывшего фабричного комплекса, разместился завод по производству автодомов «Автокемпер Пром».

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

«Более 20 лет мы всей душой болеем за создание инфраструктуры и популяризацию автопутешествий по России. Ведь караванинг – это путь в мир свободы, драйва и бесконечных открытий, – рассказывает Юрий. – Сейчас мы строим экосистему для этой отрасли и ключевых инструментов у нас несколько. Прежде всего это завод «Автокемпер Пром» как двигатель инноваций и локализации, где производство – не просто цеха, а научно-производственное подразделение, которое решает стратегические задачи».

В условиях глобальных санкций и разорванных между странами деловых и взаимовыгодных отношений на «Автокемпер





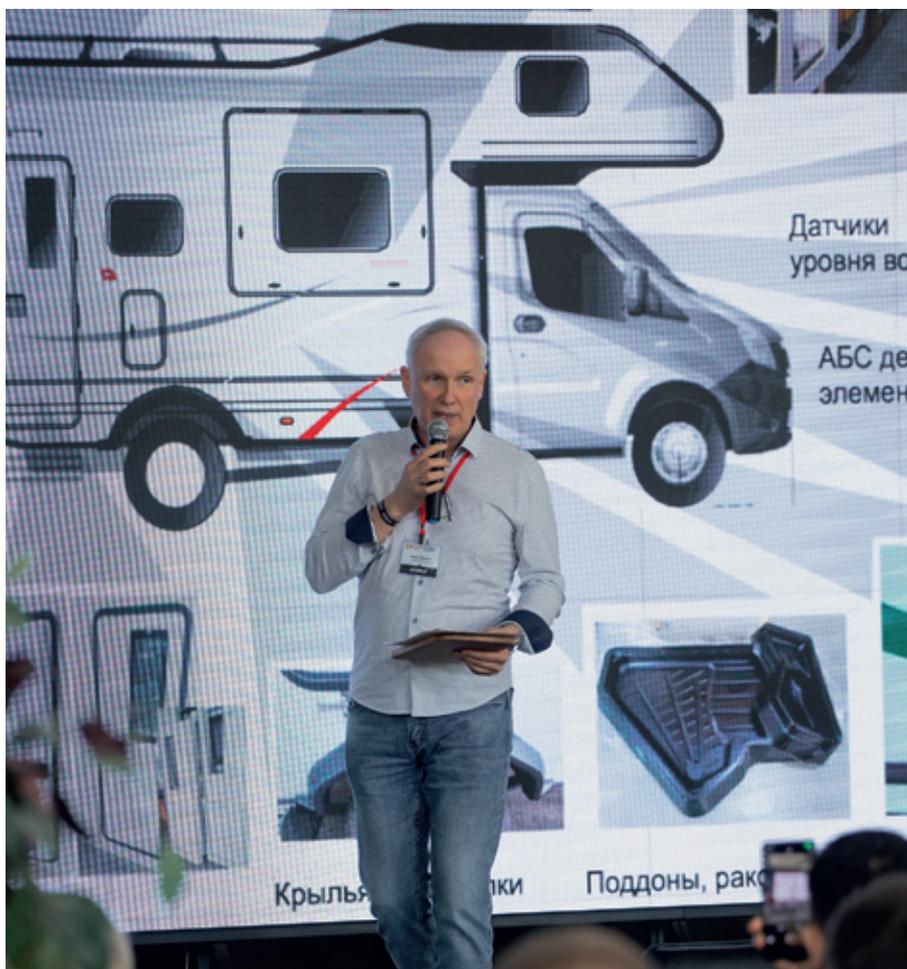
Пром» в целях импортозамещения были разработаны и внедрены полностью российские технологии для производства корпусов, окон, дверей, люков, инерционных тормозных систем, дизельных бойлеров и электроники, используемых при сборке автодомов. Причём всё это создавалось с учётом современных реалий, из доступных комплектующих: «Мы делимся этими наработками со всеми участниками рынка, потому что верим: чтобы отрасль росла, нужно расти вместе. В нынешней ситуации у нас нет конкурентов, есть коллеги, с которыми у нас общая цель, – развитие караванинга в России».

**«ПАТЕФОНКА» – АРТ-КВАРТАЛ, СОЗДАННЫЙ НА МЕСТЕ РАЗВАЛИН, КРЕАТИВНЫЙ КЛАСТЕР С УНИКАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ ПОМЕЩЕНИЙ В СТИЛЕ ЛОФТ, СТАВШИЙ ВТОРЫМ ДОМОМ ДЛЯ МНОЖЕСТВА ЛЮДЕЙ ТВОРЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ.**

#### НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Надо заметить, что сегодня «Автокемпер Пром» – единственная в России компания, выпускающая автодома именно заводской сборки, а не занимающаяся только их переоборудованием. Этот опыт позволяет запускать уникальные проекты. Как пример, первый полностью российский серийный автодом на базе LADA Granta, на новой расширенной платформе. Это будет полноценный дом на колёсах с четырьмя спальными местами. Для «Автокемпер Пром», по сути, это собственный национальный проект. В компании надеются, что этот опыт подтолкнёт и других автопроизводителей таких, как УАЗ, ГАЗ, Соллерс, к созданию специализированных платформ.

«Совместно с компанией “Свобода” из Санкт-Петербурга мы запускаем проектирование и производство автодомов на базе автомобилей компании «БН-моторс» в Брянске. Кроме того, разрабатываем линейку доступных жилых прицепов. Первенец – полноразмерный караван «Рысь» стоимостью от 430 тыс. рублей, в планах ещё две новые модели. Но самая амбициозная наша цель – создание центра компетенций и испытательной базы для всей отрасли производства техники для путешествий», – делится задумками Юрий Елашкин.



## НЕ КОНКУРЕНТЫ, А ЕДИНОМЫШЛЕННИКИ

Новинки и достижения всей отрасли автотуризма в целом демонстрируются на ежегодной Международной выставке-фестивале автодомов и караванов «Караванэкс», которая также проходит на площадке арт-квартала «Патефонка». В 2026 году, с 29 по 31 мая, она будет проходить уже в 15-й, юбилейный, раз. Это заметное отраслевое событие традиционно собирает всех ключевых игроков – производителей автодомов, модулей на пикапы, жилых прицепов, комплектующих и экипировки. «Караванэкс» – пока что единственная в России специализированная площадка, где технику можно не только посмотреть, но и сразу купить. В то же время это фестиваль единомышленников, куда приезжают семьями, где выступают знаменитые путешественники и собираются создатели самодельных автодомов, площадка для живого общения с аудиторией, реальных демонстраций и деловых связей. На юбилейном фестивале, крупнейшем за все годы его проведения, будет представлено более 100 единиц техники от 60 производителей.

Ещё одно заметное мероприятие для «Караванэкс» – это «КемперФорум». «Несколько лет назад, столкнувшись с общими вызовами, мы поняли: нужно объединяться. Так родился ежегодный закрытый “КемперФорум” для собственников бизнеса, топ-менеджеров и ведущих конструкторов, – рассказывает Юрий Елашкин. – Это место для честного разговора, “переопыления” идей, выработки общих стандартов и решения внутренних проблем. Именно здесь рождаются прорывные инновации и понимание, как двигаться дальше. “КемперФорум” показал: многим проблемам нет решения внутри сообщества. Нужен инструмент для диалога с государством, инвесторами и смежными отраслями. Так мы создали Национальный союз профессионалов индустрии

кемпингов и автотуризма в новом, эффективном формате. Задачи союза – защита интересов производителей, лоббирование инициатив, работа с регуляторами, привлечение инвестиций, повышение квалификации кадров».

Сегодня Национальный союз профессионалов индустрии кемпингов и автотуризма – единственная в России профессиональная организация в автототуризме и караванинге. Она объединяет компании, участвующие в эксплуатации, проектировании, производстве оборудования и строительстве объектов для размещения самостоятельных туристов и их транспортных средств. Члены и партнёры союза – это компании, участвующие в производстве, продаже и использовании (в том числе сдаче в аренду) транспортных средств, а также в поставке специализированных товаров и услуг для производства и сервисного обслуживания как транспортных средств, так и объектов туристской инфраструктуры.

### КАРАВАНИНГ – В МАССЫ!

Возвращаясь к юбилейному «Караванэкс», можно сказать, что он получит цифровое продолжение. Запланирован запуск отраслевого онлайн-каталога «Караванэкс» в качестве глобальных B2B- и B2C-площадок, где будет B2C-витрина для покупателей с удобным подбором и сравнением моделей и B2B-каталог поставщиков для формирования надёжных цепочек снабжения внутри отрасли. Получит своё дальнейшее развитие и приложение для автотуристов RVLand (в партнёрстве с инфопорталом RVLand) – каталог проверенных кемпингов и сервисов, работающий по принципу Booking.com.

«Сегодня наша миссия – это не просто строить автодома. Мы создаём полноценную экосистему: от фундаментальных технологий и заводского производства через профессиональное сообщество

(“КемперФорум” и Союз НСПК) до главной отраслевой витрины (“Караванэкс”) и цифровых сервисов будущего. Мы верим, что путешествовать по необъятной России на отечественной технике – великолепно, перспективно и, конечно, это должно быть доступно», – уверен Юрий Елашкин.

## АВТОДОМ (КЕМПЕР, ТРЕЙЛЕР, КАРАВАН)

– СПЕЦИАЛЬНЫЙ

ТРАНСПОРТ,

ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ СОБОЙ

ГИБРИД АВТОМОБИЛЯ

И БЛАГОУСТРОЕННОГО

ДОМА СОВРЕМЕННОГО

ТИПА. КАРАВАНИНГ –

ИДЕАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО

ПУТЕШЕСТВИЯ,

С ОСТАНОВКАМИ

В ЖИВОПИСНЫХ МЕСТАХ,

С ПРОЖИВАНИЕМ ПРИ

ЭТОМ НЕ В ОТЕЛЕ ИЛИ В

ПАЛАТКЕ, А В ДОМЕ НА

КОЛЁСАХ. КЛАССИЧЕСКИЙ

КЕМПЕР – ЭТО

КОМБИНАЦИЯ МАШИНЫ

И БЛАГОУСТРОЕННОГО

ДОМА, В КОТОРОМ,

ПОМИМО СПАЛЬНЫХ

МЕСТ, ЕСТЬ КУХНЯ,

ВОДА, ЭЛЕКТРИЧЕСТВО,

ТУАЛЕТ, КОНДИЦИОНЕР

И ДАЖЕ ОТОПЛЕНИЕ

ДЛЯ КРУГЛОГОДИЧНЫХ

ПУТЕШЕСТВИЙ.

*Подготовил Вячеслав Колесников*



# Александр Ханкеев, «Ривер Групп»: «АТЛАНТ» – мини-спецтехника с большими возможностями



Александр Ханкеев всю жизнь связан со строительством, отлично знает все нужды этой и смежных отраслей. Поэтому собственное производство мини-спецтехники «АТЛАНТ» появилась как ответ на потребности коллег-строителей, складов-ритейлеров, управляющих компаний, обслуживающих жилые комплексы, городских служб ЖКХ и пр.

Инновационный подход и вечное стремление к совершенству помогли «Ривер Групп» создать уникальный продукт, востребованный на рынке.

Мини-спецтехника «АТЛАНТ» экономит ресурсы и повышает эффективность бизнеса и предприятий ЖКХ.

Основатель компаний «Ривер Групп» и «АТЛАНТ» Александр Ханкеев рассказал нашему изданию об особенностях своей спецтехники.

**– Александр, в этом году холдинг «Ривер Групп» отпразднует 15-летие. Сегодня вы активно развиваете новое дополнительное направление – производство мини-спецтехники под брендом «АТЛАНТ». Как вышло, что в строительном-монтажном и инженеринговой компании появилось такое направление? Что стало причиной, толчком для такого развития?**

– Да, 15 лет – это действительно значимый срок, за это время мы прошли большой путь. Начинали с небольших проектов в строительстве, а сейчас гордимся тем, что ведущие компании России доверяют нам свои стратегические объекты. Мы сотрудничаем с такими крупными игроками, как «Газпром», «СИБУР», «НОВАТЭК», «НИПИГАЗ», «Renaissance Heavy Industries», «Saren B.V.», «КОНЦЕРН

ТИТАН-2» и пр. Такие партнёры всегда мотивируют на рост, расширение диапазона услуг, создание чего-то нового.

Мы заметили растущий спрос на компактную и универсальную спецтехнику сразу в нескольких отраслях: строительстве, ЖКХ, ритейле и пр. Проанализировали существующий рынок спецтехники, потребности наших клиентов, проверили свои возможности и решили удовлетворить эту потребность рынка!

Традиционную линейку спецтехники сложно применить для некоторых задач. Например, для уборки снега в небольших дворах, заставленных автомобилями или объектами благоустройства. Компактные и маневренные погрузчики нужны многим складским помещениям с ограниченными пространствами и

проездами. Мы знали, что именно малые и средние предприятия испытывают острую необходимость в компактной, производительной, экономичной технике по доступной цене.

**– Какова концепция мини-спецтехники «АТЛАНТ»? Чем она отличается от традиционной техники на рынке? В чём её уникальность?**

– Главные преимущества – это многофункциональность, компактность и высокая производительность. Одна машина способна справляться с абсолютно разными задачами за счёт замены навесного оборудования. Где раньше нужны были 2-3 единицы разной дорогостоящей техники, теперь справится один наш «АТЛАНТ» с разными «насадками». Ко-



нечно, это значительно экономит денежные средства и кадровый ресурс компаний и муниципальных учреждений.

Способность «АТЛАНТА» легко работать в ограниченных пространствах очень востребована в условиях плотной городской застройки. На некоторых территориях просто невозможно использовать крупную спецтехнику. Поэтому наши «АТЛАНТЫ» так необходимы в сфере ЖКХ.

А ещё мини-спецтехника – это значительная экономия топлива и расходов на обслуживание. Это особенно важно для малых и средних предприятий.

Несомненный плюс и уникальное преимущество – это простота в управлении нашими машинами. Интуитивно понятное управление не требует долгой и сложной подготовки оператора. А значит, техника не будет простаивать, если её водитель вдруг заболел или занят на других участках.

Мы знали, что наши потенциальные покупатели оценят ключевые преимущества мини-спецтехники «АТЛАНТ»: компактные размеры, высокую производительность, универсальность за счёт широкого выбора навесного оборудования.

**– Поясните, какое именно навесное оборудование сейчас есть у «АТЛАНТОВ»?**

– Это самые разные функции, которые так нужны практически везде – от строительства и аграрного сектора до коммунального хозяйства и ландшафтного дизайна. Например, мини-погрузчики, мини-экскаваторы, траншеекопатели, коммунальные машины и пр.

У нас есть ковши разных объемов, например, для перемещения земли или загрузки материалов. А ещё вилы для поддонов, чтобы перемещать грузы на складе. Есть и специальное оборудование для ландшафтного дизайна. Мы подготовили много дополнительных насадок, которые делают «АТЛАНТ» универсальным и незаменимым помощником.

**– Вы сказали, что на рынке строительных и инжиниринговых услуг вас считают надёжным подрядчиком многие крупные предприятия России. А как вы контролируете качество спецтехники «АТЛАНТ»?**

– Мы придерживаемся высоких стандартов качества на всех этапах производства, начиная с тщательного отбора поставщиков комплектующих. Все материалы проходят жёсткий входной контроль, измерение с использованием 3D-моделирования. Это позволяет нам выявить и устранить возможные проблемы до того, как деталь пойдёт в сборку.

В производстве мы используем самые современные технологии, например, автоматизированную сварку, гарантирующую прочность соединений.

На каждом этапе готовности техники проводим тесты и проверки, чтобы убедиться, что каждая машина соответствует международным стандартам безопасности и качества.

Кроме технических инноваций, мы всегда используем самые эффективные управленческие решения, включая логистику и управление запасами.

**– А какие инновации вы используете в производстве?**

– Производственный процесс в компании «АТЛАНТ» организован по принципу бережливого производства. Это позволяет нам оптимизировать затраты и гарантировать высокое качество продукции с контролем на каждом этапе. Мы используем современные технологии: 3D-моделирование и проектирование оптимальных конструкций с выявлением потенциальных угроз на ранних стадиях, задолго до финального выпуска машины. Наши станки с ЧПУ обеспечивают высокую точность изготовления деталей.

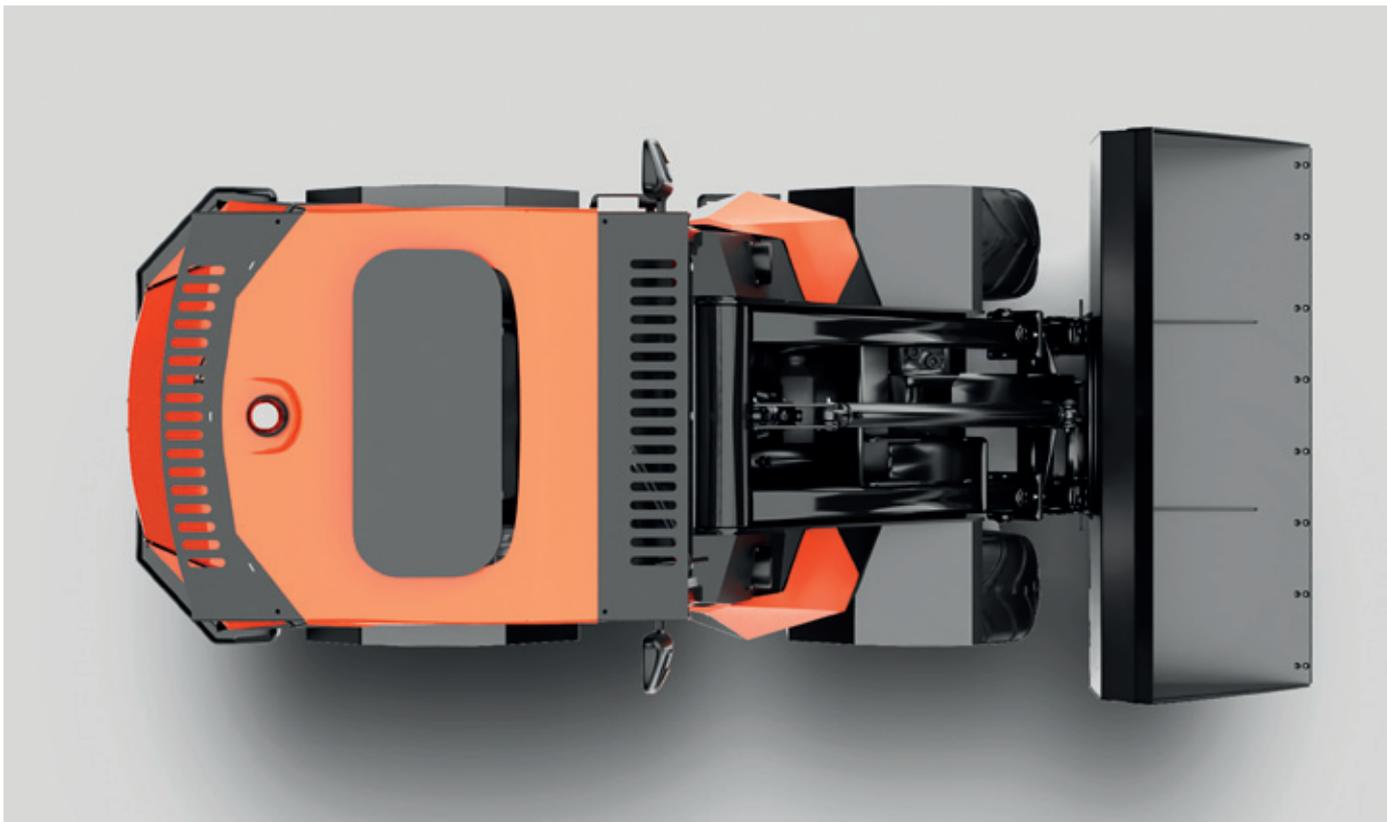


Наша справка:

*Строительно-монтажный и инжиниринговый холдинг «Ривер Груп»*

*с 2010 года успешно решает множество сложных задач на нефтегазовых объектах России. За 15 лет компания зарекомендовала себя как надёжного исполнителя с передовым уровнем управления.*

*Холдинг занимается подготовкой исполнительной документации, геодезическим контролем строительства, осуществляет строительно-монтажные и сварочные работы. А с 2024 года ещё и выпускает собственную линейку мини-спецтехники под брендом «АТЛАНТ».*



Сотрудники – один из основных факторов стабильного развития компании. Мы всегда ценили и развивали таланты в компании, подбирая для каждого функционал, согласно его сильным качествам.

А современные покрасочные материалы гарантируют долговечную защиту от коррозии.

**– Как вы планируете развивать бренд «АТЛАНТ» в будущем?**

– Мы будем активно расширять нашу дилерскую сеть и выходить на новые рынки. А также разрабатывать новые модели мини-спецтехники с учётом пожеланий наших заказчиков из разных отраслей. Сейчас на рынке высокий спрос на эффективные и экономичные решения. Поэтому предполагаю, что спрос на нашу продукцию также будет высоким.

Уверен, что будущее именно за мини-спецтехникой. Она соответствует общей тенденции к минимизации и оптимизации ресурсов.

Сейчас мини-спецтехника уже активно применяется в строительстве, коммунальных услугах и в аграрном секторе.

Мы постараемся оставаться на передовых позициях, предоставляя клиентам новейшие технологические решения и всё необходимое для успешной работы.

**– Как вы собираетесь выходить на новые рынки?**

– Это важное направление для нас. Мы участвуем в выставках, ищем дистрибьюторов и партнеров на новых рынках и территориях, работаем над созданием взаимовыгодных партнерств.

А производственные планы компании «АТЛАНТ» – это разработка новых моделей мини-спецтехники, расширение

ассортимента навесного оборудования и внедрение новых технологий.

Мы имеем все возможности, чтобы стать лидером в своем сегменте и предлагать клиентам и партнёрам самые инновационные и эффективные решения.

**– Как вы видите роль компании «АТЛАНТ» в российской индустрии мини-спецтехники?**

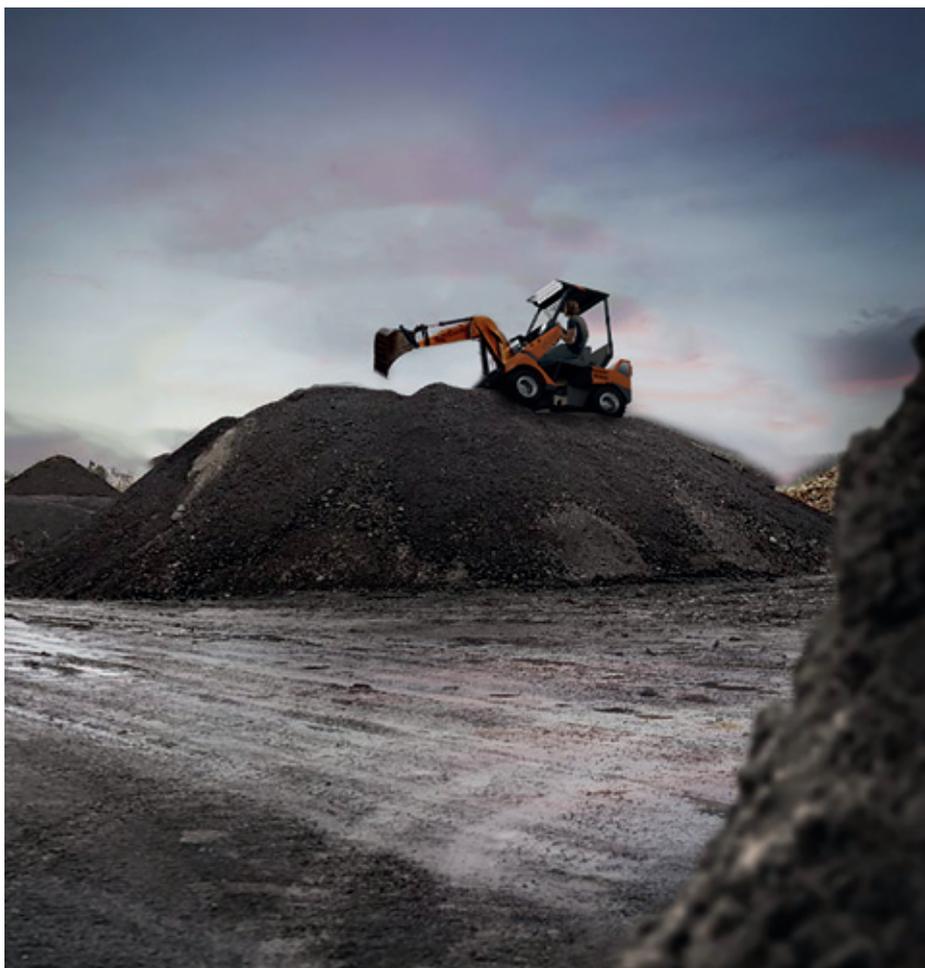
– Мы знаем, как повысить производительность в этой сфере и внедрить новейшие технологии. Уверен, что в ближайшие годы «АТЛАНТ» займёт ведущее место в своей нише на отечественном рынке, благодаря качеству и ориентации на потребности клиентов. Наша цель – стать эталоном, по которому будут мерять других производителей.

**– Как ваша команда влияет на успех бизнеса?**

– Сотрудники – один из основных факторов стабильного развития компании. Мы всегда ценили и развивали таланты в компании, подбирая для каждого функционал, согласно его сильным качествам. Постоянно обучаем коллектив самым современным технологиям и методам работы, основам современного производства, механизмам внедрения инноваций.

Я горжусь нашей сплоченной командой, где каждый чувствует свою причастность к общим целям.

**– В завершение беседы дайте свои рекомендации предпринимателям, начинающим бизнес в производстве техники.**



– Всегда оставаться в контакте с клиентами – реальными и потенциальными. Постоянный диалог с рынком позволяет адаптировать свой продукт и быстро реагировать на изменения. Способность к обучению и гибкости – ключевые качества для успешных решений. Не бойтесь рисковать и всегда стремитесь к самосовершенствованию!

**– Желаем вам и вашим компаниям «Ривер Групп» и «АТЛАНТ» дальнейших успехов и новых высот!**

– Спасибо! Мы продолжим двигаться вперёд и будем рады делиться с вашими читателями новостями о своих достижениях!

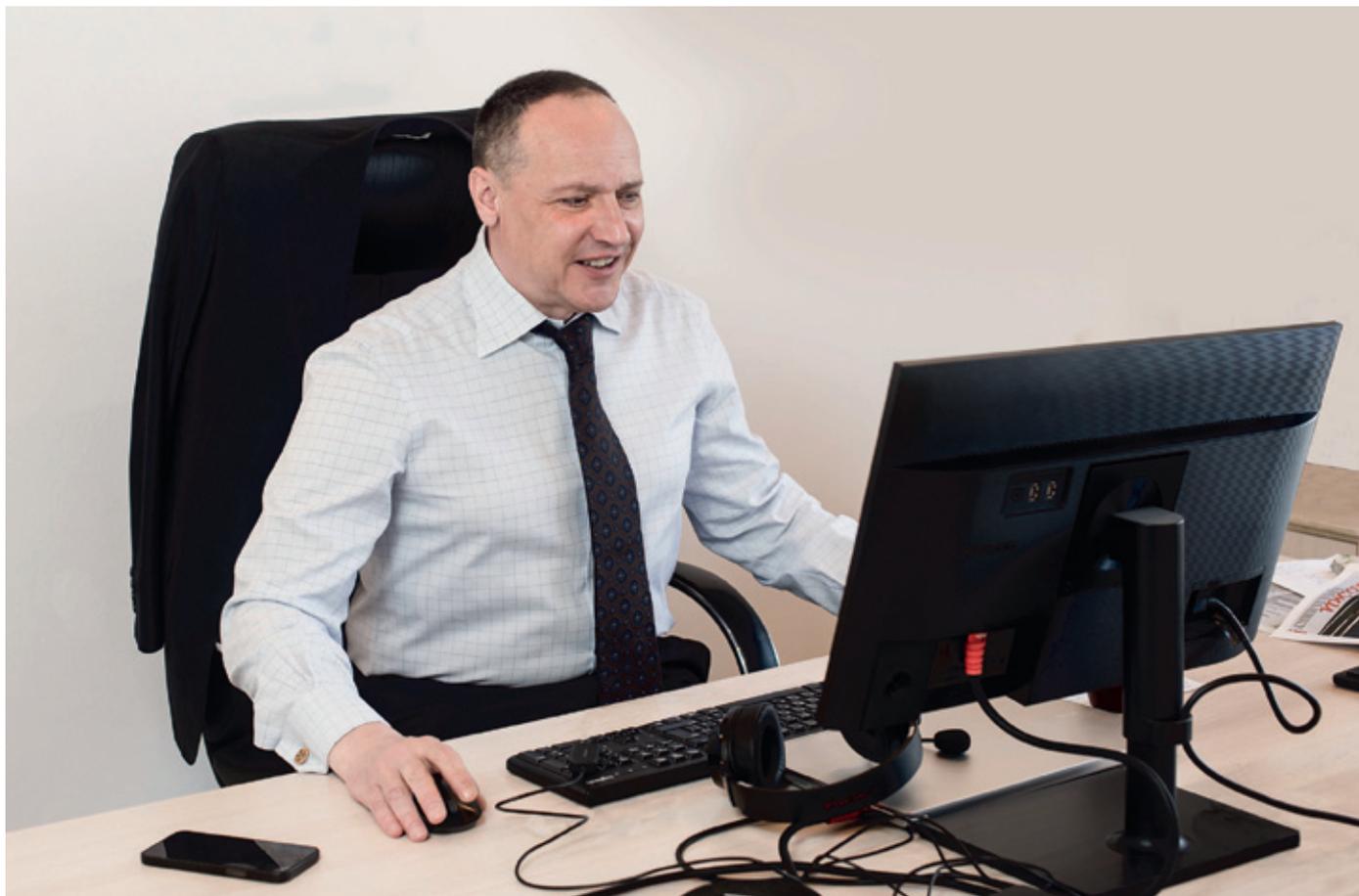
ООО «НПО «АТЛАНТ»  
info@atlant.ooo

Юридический адрес:  
141983, Московская область,  
г. Дубна, ул. Программистов, д. 4,  
стр. 2, офис 205

НПОАТЛАНТ.РФ +7 982 982-99-55

Почтовый адрес:  
127106, г. Москва, ул. Гостиничная  
д.9, офис 444





## БОРИС МАКАРОВ: «ЛОГИСТИКА – ЭТО НАУКА О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ»

История «Профиль-Евро» началась в 1992 году с создания компании по оказанию услуг в сфере таможенного оформления грузов. «Профиль-Евро» сегодня – известный и уважаемый участник ВЭД. Компания имеет представительства в Москве, регионах и за рубежом и предоставляет полный спектр услуг в сфере международной логистики, реализуя самые сложные проекты в самых разных отраслях промышленности. О том, как работает компания, рассказывает генеральный директор «Профиль-Евро» Борис Макаров.

**– Борис Яковлевич, как за 30 с лишним лет трансформировалась деятельность компании «Профиль-Евро»?**

– Компания начинала свою деятельность в сфере таможенного оформления грузов как владелец склада временного хранения и декларант товаров. В старом таможенном кодексе декларанты – это организации, оказывающие участникам ВЭД услуги по составлению таможенных деклараций. Сейчас же понятие «декларант» перешло на самих участников ВЭД, а компании получили наименование таможенных представителей.

Интересы клиентов подтолкнули нас к развитию смежных направлений логистики, и, помимо услуг таможенного представи-

теля, компания стала оказывать услуги по организации международных и внутрироссийских перевозок, а также складские услуги. С введением обязательной маркировки товаров по системе «Честный знак» компания получила свидетельство о включении в реестр таможенных складов, расширила спектр услуг и этим направлением.

Западные санкции вынудили российских участников ВЭД искать новые каналы поставок товаров, что сделало востребованными услуги торгового агентирования или, иными словами, ВЭД «под ключ». Работа в этой сфере привела нас к созданию собственного торгового дома и выводу на российский рынок премиум-линейки товаров для сна.

**– Кто сегодня является основными клиентами «Профиль-Евро»?**

– С момента создания компании владельцы сделали акцент на работу с крупным иностранным и российским бизнесом. До 2022 года 80% нашей операционной деятельности приходилось на российские подразделения международных компаний. Несмотря на то что многие из них ушли с российского рынка, мы продолжаем работать с теми, кто остались или трансформировались в компании с российскими участниками, и активно развиваем клиентскую базу.

Мы гордимся работой с компанией L'Oréal, с которой сотрудничаем с 1992 года; с Yves Rocher, партнёрство с фирмой длится с 1994 года; с McDonalds, а

ныне «Вкусно – и точка», первый контракт с ними мы подписали в 1998 году, а также среди наших клиентов сеть косметических магазинов «Подружка», компании Avon, Puig, Shiseido, AstraZeneka, Novo Nordisk, Medtronic, Zimmer Biomet, Straumann, Ranbaxy, CLAAS, Kimberly Clark, Doehler NF&BI, Север Минералс, PepsiCo, AkzoNobel, Lestate, Милагро и др.

**– Вы упомянули об услугах ВЭД «под ключ». Действительно ли в рамках одной компании можно решить все вопросы по ВЭД?**

– Да, это так. Мы предоставляем клиенту возможность сосредоточиться на развитии основного бизнеса, не тратя ресурсы на изучение сложных нюансов внешней торговли. «Профиль-Евро» полностью удовлетворяет запрос клиентов на комплексный подход к организации ВЭД, который включает в себя все этапы: от поиска поставщиков и заключения контрактов до таможенного оформления и доставки товара до склада клиента, включая, но не ограничиваясь работой по сертификации, сопровождением работы с валютным контролем и многим другим.

Резюмируя, удобство, снижение рисков, профессиональная команда, прозрачность деятельности нашей компании, экономия времени и средств – это то, что получают наши клиенты, воспользовавшись услугой «ВЭД «под ключ». К слову, эта услуга – новое поле деятельности для нашего представительства в Шанхае, которое мы открыли в 2022 году.

**– Какие задачи решает представительство в Шанхае?**

– Представительство в Шанхае было открыто с учётом переориентирования грузопотока на Китай. Первоначальными его задачами были поддержка транспортно-экспедиторского направления деятельности в регионе, установление более тесных связей с местными контрагентами, поиск оптимальных предложений на рынке. Сейчас мы работаем над развитием торгового дома и направлением ВЭД. Работа с текущими поставщиками и поиск новых в соответствии с требованиями клиента, работа со спецификациями продукта, инспекционный контроль по требованию, сопровождение сделки от контроля дат происхождения до отгрузки, урегулирование таможенных формальностей, взаимодействие с департаментами нашей компании в России по контролю прибытия груза к месту назначения – вот далеко не полный спектр услуг, оказываемый нашим шанхайским представительством.

**– Вы также упомянули услугу по маркировке в системе «Честный знак» на собственном таможенном складе. В чём актуальность данного сервиса?**

– Основная задача системы «Честный знак» – гарантировать потребителям подлинность и заявленное качество приобретаемой продукции. С учётом запроса рынка нет ничего удивительного в том, что мы расширили своё предложение на рынке логистических услуг. Государство вводит обязательную маркировку, наша компания помогает производителям, торговым компаниям и дистрибьюторам наладить процесс соответствия товаров требованиям действующего законодательства. Мы получили свидетельство о включении в реестр таможенных складов, оборудовали рабочие места – посты маркировки, установили автоматическую линию маркировки под требования одного из наших клиентов, приобрели специализированное ПО и провели ряд модернизаций, обеспечивающих возможность интеграции с системой «Честный знак» и обмена информацией с нашими клиентами. Сейчас маркировке на нашем таможенном складе подлежат более 20 товарных групп, и перечень маркируемых товаров постоянно расширяется. Сегодня мы отмечаем устойчивую тенденцию к росту объёмов по данному виду услуги. Участвуя в тендерах по маркировке, мы видим, что мы более чем конкурентоспособны и можем предложить высокий уровень сервиса при оптимальных затратах.

**– С 1992 года компанией было осуществлено множество проектов, в рамках которых было оформлено более 250 промышленных линий. Как в условиях новой реальности ведётся работа по данному направлению?**

– Вы правы, компания «Профиль-Евро» осуществила более 170 проектов по проведению таможенного оформления и перевозке оборудования в различных отраслях промышленности, в том числе для заводов по производству автомобилей, санитарно-гигиенической продукции, картона, растительных масел, сыров и молочной продукции, кондитерских и хлебобулочных изделий, пива и безалкогольных напитков, строительных материалов, переработке рыбы, мяса и овощей, а также теплиц, овощехранилищ и автоматизированных складов.

В прошлом году наша компания также реализовала несколько проектов: по модернизации завода по производству молочной продукции, модернизации горно-металлургического комбината, расширению фармпроизводства и других.

В этом году выполнен проект по таможенному оформлению линии по производству сэндвич-панелей. Кроме того, мы приступили к реализации проекта по строительству завода пищевой промышленности в одной из стран СНГ, где наша команда по поручению клиента осуществляет общее управление проектом.

Что касается современных реалий, то логистика, как известно – это наука о взаимодействии, т.е., работая с информационными потоками, взаимодействуя с контрагентами и контролирующими органами, мы как сервисная компания делаем всё, для того чтобы бизнес наших клиентов не подвергался риску, и способствуем спокойной, рабочей атмосфере в процессе решения любых возникающих вопросов.

За годы работы мы накопили обширный и уникальный опыт, ознакомиться с реализованными проектами можно на нашем сайте в разделе «Кейсы» (<https://profile-euro.ru/projects>).

**– Как «Профиль-Евро» планирует развиваться дальше, на каких направлениях делать акцент?**

– Компания растёт. Как уже было сказано, мы открыли представительство в Шанхае, и сегодня направление ВЭД остаётся одним из приоритетных в бизнесе, мы это видим по запросам от наших клиентов.

Продолжают совершенствоваться рабочие процессы торгового дома компании, таможенного оформления с учётом, не побоюсь этого слова, уникальных компетенций высокопрофессиональных профильных специалистов в области химии, инженерии и фармацевтического производства. Грамотные и ответственные сотрудники таможенного департамента – это те люди, с которых начинался «Профиль-Евро», это тот ресурс, который до сих пор позволяет нам оказывать клиентам комплекс услуг самого высокого качества.

Мы развиваем склад, услуги по маркировке как товаров, подлежащих таможенной очистке, так и товаров российского производства, услуги ответственного хранения на нашем коммерческом складе. Мы серьёзно смотрим на возможность по расширению наших услуг по внутрироссийским перевозкам, твёрдо настроены на развитие в сфере дистрибуции с учётом услуги по организации доставки до конечного клиента.

В это непростое время наша компания продолжает инвестировать в модернизацию складского комплекса, в новые инструменты в сфере информационно-коммуникационных технологий, в обучение и развитие наших сотрудников, – у нас очень большие планы.

Мы ставим себе амбициозные, но реалистичные цели, и неизменно следуем своей миссии: быть надёжным, гибким и прозрачным для клиента поставщиком услуг, ориентированным на долгосрочное партнёрство, создание безрисковой цепочки поставки товаров с оптимальной себестоимостью.

# ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ИЗ РОССИИ В ТУРЦИЮ, ЕВРОПУ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК



На правах рекламы

+7 495 645 68 12

salesmoscow@logitransport.com

vk.com/logitrans

www.logitransport.com



# МИНИ-СПЕЦТЕХНИКА «АТЛАНТ» – ЭКОНОМИЯ ВАШИХ РЕСУРСОВ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ



## ООО «НПО «АТЛАНТ»

[info@atlant.ooo](mailto:info@atlant.ooo)

Юридический адрес:

141983, Московская область, г. Дубна,  
ул. Программистов, д. 4, стр. 2, офис 205  
НПОАТЛАНТ.РФ +7 982 982-99-55

127106, г. Москва, Муниципальный округ Марфино,  
ул. Гостиничная д.9, офис 444

Почтовый адрес:

127106, г. Москва, Муниципальный округ Марфино,  
ул. Гостиничная д.9, офис 444



**30** LET YEARS  **TransRussia**

30-я Международная выставка  
транспортно-логистических услуг,  
складского оборудования и технологий

 **SkladTech**

5-я Специальная экспозиция  
складской техники, систем хранения,  
погрузо-разгрузочного оборудования  
и средств автоматизации склада



ВСЕ РЕШЕНИЯ  
ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ  
И СКЛАДСКОЙ  
ЛОГИСТИКИ

**17-19.03.2026**

Москва, Крокус Экспо



ОРГАНИЗАТОР  
ORGANISER



Получите  
бесплатный билет  
[transrussia.ru](https://transrussia.ru)