



НОВОСТНОЙ ДАЙДЖЕСТ

Выпуск №198

01.12.2025

Материал
подготовил:
Панин. А. И.



ТЕМЫ ВЫПУСКА:

Стр. 3 – Бектенов поручил создать концепцию индустриально-логистических центров в Казахстане (25.11.25)

Стр. 4 - Логистика переходит от сервиса к диктату удобства (26.11.25)

Стр. 5 - Минтранс разрабатывает «конституцию» для транспортной политике (27.11.25)

Стр. 6 - Апгрейд до склада: торговые центры проигрывают конкуренцию за арендатора (28.11.25)

Стр. 7 - Налоговая ловушка для импортера: чем грозит договор с иностранным экспедитором (28.11.25)

25 ноября 2025г

Бектенов поручил создать концепцию индустриально-логистических центров в Казахстане

Премьер-министр Олжас Бектенов поручил разработать концепцию новых специальных экономических зон по Индустриальному торгово-логистическому комплексу и Центру трансграничной торговли «Евразия», передает корреспондент агентства Kazinform.

Этим займется Министерство промышленности и строительства совместно с заинтересованными госорганами и акиматами. Глава Кабмина обозначил срок до 20 декабря этого года.

На заседании Правительства Олжас Бектенов подчеркнул, что Глава государства поставил задачу сделать Казахстан ключевым транспортным хабом Центральной Азии.

По его словам, создание торгово-логистических хабов является для нас стратегически важным направлением развития трансграничных экономических связей.

— В условиях растущей конкуренции за транзитные маршруты и инвестиции нам необходимо ускоренно развивать наземную транспортную инфраструктуру, промышленную кооперацию и торговые сети, — сказал Олжас Бектенов.

Ранее сообщалось, что вблизи пунктов пропуска «Атамекен» и «Гулистан» завершается строительство Международного центра промышленной кооперации «Центральная Азия».

Логистика переходит от сервиса к диктату удобства

Топ-менеджеры рынка в ходе дискуссии заявили: покупатель больше не хочет тратить время на выбор и коммуникацию. Теперь он ждет от логистических компаний решений, которые избавят его от любых лишних действий. Крупные маркетплейсы и ритейлеры фиксируют фундаментальный сдвиг в поведении покупателей: потребитель все чаще делегирует компаниям решение о том, что и как ему покупать. Эта тенденция, обозначенная экспертами на FORUM & BALL R10, становится новым вектором развития для рынка. Ключевыми драйверами спроса становятся не опросы и не явные запросы клиентов, а способность бизнеса предугадать и сформировать удобное для покупателя предложение.

Яркий пример – сервис доставки за 15 минут, который «Самокат» внедрил как отраслевой стандарт. Лариса Романовская, директор по омниканальным продажам ПАО «Аптечная сеть 36,6», отметила, что эта модель кардинально изменила ожидания рынка. Покупатели, которых ранее устраивал часовой интервал, теперь считают доставку за полчаса уже неактуальной. Стремление к минимизации усилий проявляется и в коммуникации. Покупатели все менее охотно взаимодействуют с курьерами и операторами, предпочитая бесконтактное обслуживание и автоматизированные уведомления.

Скорость адаптации потребителей к новым сервисам резко возросла, что требует от компаний гибкости и готовности к быстрым инвестиционным решениям. Лариса Романовская привела в пример запуск приложения «Вкусвиллом» в пандемию: изначально рассчитанное на 10 тысяч заказов в день, оно не выдержало нагрузки в первый же день, и компании пришлось оперативно решать – модернизировать текущую систему или разрабатывать новую с нуля. В таких условиях, по мнению экспертов, стратегия должна быть не долгосрочным планом, а постоянной готовностью «ловить волну» быстрых изменений.

Подробнее: https://logirus.ru/news/e-commerce/ne_sprashivayte_chno_nuzhno_klientu_pokazhite_emu_eto_logistika_perekhodit_ot_servisa_k_diktatu_u.html

Минтранс разрабатывает «конституцию» для транспортной политике

Минтранс России весной внесет в Госдуму комплексный законопроект о транспортной политике, который впервые на законодательном уровне закрепит базовые понятия отрасли, такие как «транспорт», «транспортная система», «транспортный комплекс» и «логистика», сообщает ТАСС. Об этом сообщил первый заместитель главы министерства Константин Пашков на Конгрессе молодых ученых в Сириусе. По его словам, предложения по концепции будущего закона уже направлены в правительство.

Замминистра пояснил, что текущее законодательство детально регулирует отдельные виды транспорта, но не определяет транспорт как единую систему. Новый документ призван заполнить этот пробел и создать целостную основу для развития всего комплекса. Это шаг, которого давно ждут и грузоотправители, и пассажиры.

Параллельно министерство работает над актуализированной транспортной стратегией, которую утвердит в 2026 году. Ее действие рассчитано до 2030 года с прогнозом до 2035 года. Важным нововведением станет появление в стратегии отдельных разделов, посвященных развитию науки и образования в транспортной отрасли. Это подчеркивает растущую роль кадрового и научного потенциала для достижения долгосрочных целей.

Инициатива Минтранса свидетельствует о стремлении государства сформировать единые правила игры для всей транспортной инфраструктуры. Комплексный подход должен создать правовые условия для более эффективного взаимодействия между различными видами транспорта и повысить предсказуемость регулирования для бизнеса.

Апгрейд до склада: торговые центры проигрывают конкуренцию за арендатора

Владельцы торговых центров в России активно перепрофилируют пустующие площади под склады, пытаясь компенсировать падение доходов от розничной аренды. По данным IBC Real Estate, за январь-октябрь текущего года объем предложения складских помещений, созданных на базе торговой недвижимости, достиг 587 тыс. кв. м, что составляет около 15% от всего складского рынка страны. Для сравнения, по итогам 2024 года этот показатель был на уровне 94 тыс. кв. м.

Основной причиной такой трансформации стал глубокий кризис в сегменте торговой недвижимости. Как отмечают эксперты, его спровоцировали уход с рынка крупных международных ритейлеров, активное развитие онлайн-торговли и высокая ключевая ставка ЦБ. Ситуацию усугубляет спад в новом строительстве: по прогнозу CMWP, уже к концу 2026 года объем ввода торговой недвижимости в Москве может сократиться на 70% в годовом выражении, до 76 тыс. кв. м.

В этих условиях конверсия торговых площадей в складские становится для собственников способом сохранить запланированный доход, избегая при этом значительных инвестиций в обновление комплексов для привлечения новых арендаторов. Однако рыночная конъюнктура изменилась. По состоянию на январь–сентябрь вакантная доля на столичном складском рынке выросла до 5%. В условиях достаточного предложения качественных логистических площадей арендаторы стали отдавать предпочтение традиционным логопаркам, и значительного спроса на пространства в бывших торгцентрах эксперты не ожидают.

Тем не менее, определенная ниша для таких помещений сохраняется. Как полагает Владислав Брильян из CMWP, трансформация в складские пространства будет продолжаться в основном в небольших торговых объектах.

Подробнее: https://logirus.ru/news/warehouses/apgreyd_do_sklada_torgovye_tsentry_proigryvayut_konkurenciyu_za_arendatora.html

28 ноября 2025г

Налоговая ловушка для импортера: чем грозит договор с иностранным экспедитором

Федеральная налоговая служба (ФНС) России в одностороннем порядке ужесточила налоговую трактовку договоров с иностранными экспедиторами, обязав российских импортеров удерживать налог на прибыль с выплат перевозчикам. Данная позиция оспаривается в судах как не соответствующая Гражданскому кодексу.

ФНС РФ сформировала новую правовую позицию, которая кардинально меняет налоговые обязательства российских компаний при работе с зарубежными логистическими партнерами. Налоговые органы теперь квалифицируют договоры транспортной экспедиции как посреднические. В рамках этой трактовки российский заказчик, нанимающий иностранного экспедитора, признается налоговым агентом. На него возлагается обязанность по удержанию налога на прибыль в размере 10% с доходов, которые экспедитор перечисляет конечному иностранному перевозчику.

Если сумма, уплачиваемая перевозчику, не выделена в договоре и документах экспедитора отдельно от его собственного вознаграждения, ФНС предлагает применять ставку 10% ко всей сумме договора экспедиции. Это существенно увеличивает налоговую нагрузку на импортера.

Ключевое противоречие заключается в том, что данная позиция ФНС напрямую конфликтует с Гражданским кодексом РФ, который определяет договор транспортной экспедиции как самостоятельный вид договора на оказание услуг, а не как посреднический.

Несмотря на судебные решения, ФНС продолжает настаивать на своем подходе. Это создает для российских импортеров правовую неопределенность и значительные финансовые риски.

Подробнее: https://logirus.ru/news/transport/nalogovaya_lovushka_dlya_importera_chem_grozit_dogovor_s_inostrannym_ekspeditorom.html



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Материал
подготовил:
Панин. А. И.

