



TL GROUP
Logistics Operator
Customs Broker

ДАЙДЖЕСТ

ПОЛЕЗНЫЕ НОВОСТИ

Выпуск №3
Февраль 2026 г.



Читайте новости в нашем
[Telegram – канале](#) или в [MAX](#)
или на [сайте](#)

Сегодня в выпуске:

НАШИ НОВОСТИ

ПРОДЭКСПО – 2026стр. 2

ДАЙДЖЕСТ

Переход на электронные перевозочные документы (ЭПД).....стр. 3

«Патентный шок»: регионы решили, что перевозчики зарабатывают слишком много «в потенциале».....стр. 4

Спрос на аренду складских площадей.....стр. 5

ТОП-10 морских портов РФ по контейнерообороту за 2025 г.....стр. 6

КОПИЛКА ЗНАНИЙ

Еще раз об Incoterms - FCA vs CPT vs CIP:
чьи риски и чьи деньги?.....стр. 7



Организатор
ЭКСПОЦЕНТР

ПРОДЭКСПО
МВЦ «Крокус Экспо»
09–12 | 02 | 2026
33-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ,
НАПИТКОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

18+

Новая
Площадка!



НАШИ НОВОСТИ

«Продэкспо» — крупнейшая международная выставка продуктов питания и напитков в России и Восточной Европе пройдет с 9 по 12 февраля в г. Москва

На выставке будут представлены следующие тематики:

Продэкспо FOOD (продукты питания)

WINE (алкогольная продукция)

Продэкспо ORGANIC (органические продукты и напитки).

Продэкспо PACK&technology (салон упаковка и технология)

Мы будем рады встретиться на выставке, как с нашими действующими партнерами, так и с нашими потенциальными клиентами.

Контакты представителя TL GROUP на выставке:

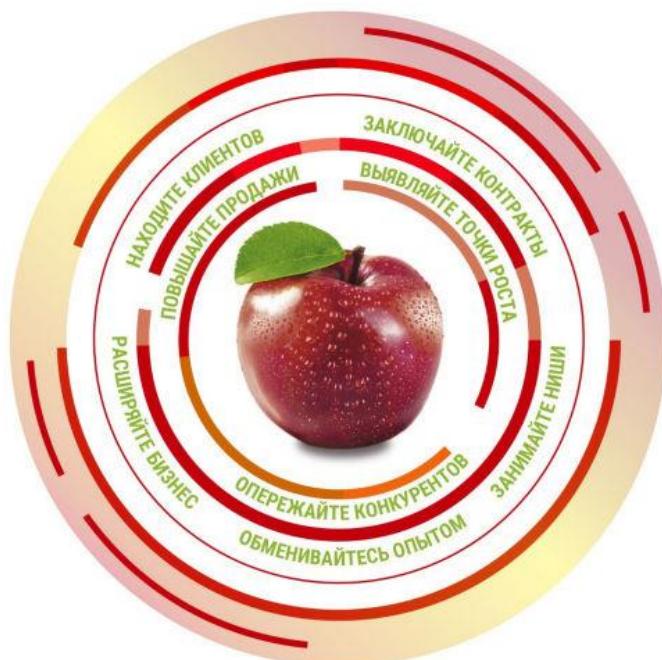
Богданова Галина

Ведущий менеджер отдела продаж

Моб.: +7-981-830-80-30

E-mail: sales@tl-group.ru

До встречи на выставке!





Электронные перевозочные документы



ДАЙДЖЕСТ

Переход на электронные перевозочные документы (ЭПД)

В личном кабинете налогоплательщика на сайте ФНС появилось уведомление о необходимости перехода на электронные перевозочные документы (ЭПД).

ФНС напомнила налогоплательщикам, что с 1 сентября 2026 года участники коммерческих грузоперевозок должны перейти на транспортный ЭДО. Соответствующие баннеры появились в личном кабинете на сайте ведомства.

Переход коснется всех, кто задействован в логистических цепочках с наемными перевозчиками: транспортных компаний, экспедиторов, отправителей и получателей грузов. Даже если компания только принимает грузы, она фигурирует в транспортной накладной как грузополучатель и подтверждает приемку квалифицированной электронной подписью (КЭП).

Формировать, подписывать и обмениваться электронными документами можно только через операторов информационных систем ЭПД (ИС ЭПД), аккредитованных Минтрансом.

Уважаемый налогоплательщик!

С 1 сентября 2026 года все участники перевозок вне зависимости от сферы деятельности должны оформлять в электронном виде транспортные накладные, заказы или заявки на перевозку, экспедиторские документы, железнодорожную накладную и грузовую накладную при авиаперевозках. Соответствующие изменения внесены федеральным законом от 07.06.2025 № 140-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности».

Переход на использование электронных перевозочных документов сейчас позволит бизнесу протестировать технологию и подготовиться к обязательному новому порядку с 1 сентября.

Чтобы перейти на электронные перевозочные документы, необходимо получить сертификат квалифицированной электронной подписи на руководителя (индивидуального предпринимателя) или сертификат квалифицированной электронной подписи и оформить машинчитаемую доверенность (МЧД) для сотрудников. Затем подключиться к одному из аккредитованных операторов ИС ЭПД — организации, которая предоставляет услуги по передаче электронных перевозочных документов между участниками перевозки и в ГИС ЭПД. Перечень аккредитованных операторов размещен на сайте Минтранса России.

< Предыдущий Следующий >

Закрыть

[Увеличить документ](#)

[Источник](#)



«Патентный шок»: регионы решили, что перевозчики зарабатывают слишком много «в потенциале»

В Ростовской области потенциально возможный годовой доход в грузоперевозках на одну машину увеличил в 6 раз – с 188 тысяч до 1,1 млн рублей

Власти ряда регионов в начале 2026 года кратно повысили потенциально возможный годовой доход (ПВГД) для расчета стоимости патентов, что делает патентную систему налогообложения (ПСН) для многих предпринимателей невыгодной и провоцирует отток бизнеса на УСН или в теневой сектор.

Корректировки законодательства, приводящие к росту фискальной нагрузки в 3–12 раз по отдельным видам деятельности, зафиксированы как минимум в четырех областях: Самарской, Ростовской, Челябинской и Оренбургской. Налог на ПСН рассчитывается как 6% от ПВГД, который региональные власти устанавливают самостоятельно, часто с привязкой к местности или площади. С 2026 года действует федеральный коэффициент-дефлятор 1,253, однако основной скачок вызван решением субъектов о пересмотре базовых значений ПВГД.

В Самарской области ПВГД для парикмахерских и косметологических услуг вырос с 204 тысяч до почти 1,3 млн рублей, а для розничной торговли – с 21 600 до 136 700 рублей за квадратный метр. В Ростовской области стоимость патента на грузоперевозки на одну машину увеличилась в 6 раз – с 188 тысяч до 1,1 млн рублей. В Челябинской области по ряду услуг, включая ремонт обуви, клининг и кейтеринг, ПВГД вырос в 12 раз. Оренбургская область разделила муниципалитеты на две группы, подняв, например, ПВГД для спортивных занятий с 104,3 тысячи до 1,2 млн рублей.

Государственная Дума РФ 20 ноября 2025 года приняла в окончательном третьем чтении масштабный законопроект, который меняет правила игры для предпринимателей на патентной системе. Предприниматели получают право пересчитывать стоимость патента при уменьшении количества используемых транспортных средств. Если в течение срока действия патента предприниматель продает один или несколько грузовиков, он может в течение 10 дней подать заявление на получение нового патента с пересчитанной стоимостью. Налоговая пересчитает сумму налога по первоначальному патенту пропорционально сроку его действия до даты начала действия нового документа. Это снижает налоговую нагрузку в случае сворачивания деятельности или оптимизации автопарка.

Источник



Спрос на аренду складских площадей

© Ярославски

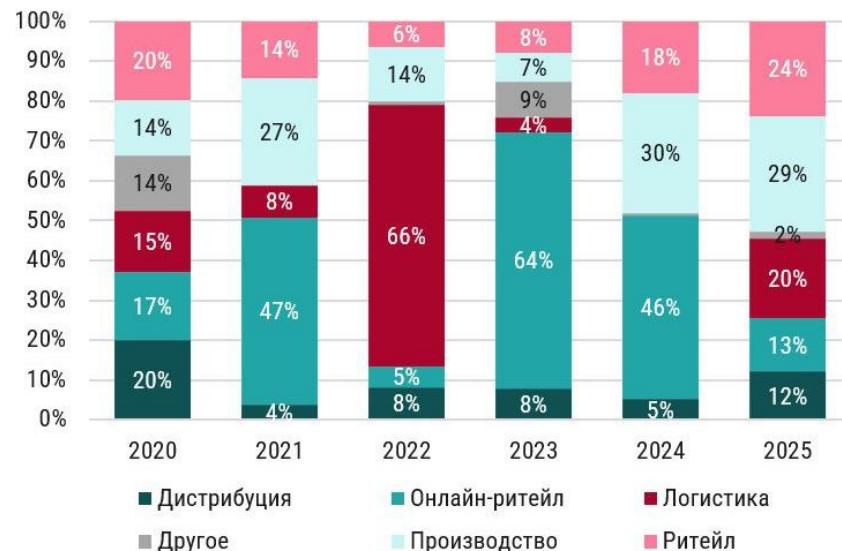
Рынок складской недвижимости Петербурга и Ленобласти в 2025 году столкнулся со снижением строительной активности и резким падением спроса. Согласно отчету консалтинговой компании Commonwealth Partnership (CMWP), объем нового строительства сократился на 27%, а спрос на готовые площади классов А и В упал на 67% по сравнению с 2024 годом. Итоговый спрос составил 236 тыс. кв. м.

Структура спроса претерпела существенные изменения. Лидером по наращиванию складских мощностей стал производственный сектор, сформировав 29% общего объема. Второе место занял многоканальный ритейл с долей в 24%. При этом онлайн-ритейл (e-comm) значительно снизил свое присутствие, его доля в спросе сократилась на 33 процентных пункта. Это связано с насыщением спроса на площади со стороны e-comm в 2023-2024 годах. Данное падение привело и к снижению средней площади сделки в 2025 году на 50%. Крупнейшими сделками года стали покупка ритейлером DNS 45 250 кв. м в NK Парк Шушары 3, аренда 24 545 кв. м в комплексе Адмирал Марьино и приобретение 13 157 кв. м в ПСК Шушары.

Ценовая динамика на рынке аренды в 2025 году характеризовалась стабилизацией. Ставки находились в диапазоне 10 200 – 10 700 рублей за кв. м в год, а по итогам года зафиксировались на уровне 10 286 рублей, что на 5% ниже показателя 2024 года. Эксперты CMWP объясняют это снижение нормализацией рынка после периода «перегрева». Параллельно с начала второго квартала плавно росла доля свободных площадей, достигшая к концу года 4,3% (плюс 3,4 п.п. к 2024 году). Существенное влияние на рост вакантных площадей оказал выход на рынок предложений по субаренде от маркетплейса Ozon, которые составили 69% от всего объема свободных площадей.

Источник

Структура спроса по сферам деятельности компаний, классы А & В, Санкт-Петербург и Ленинградская область, 2020–2025 г.

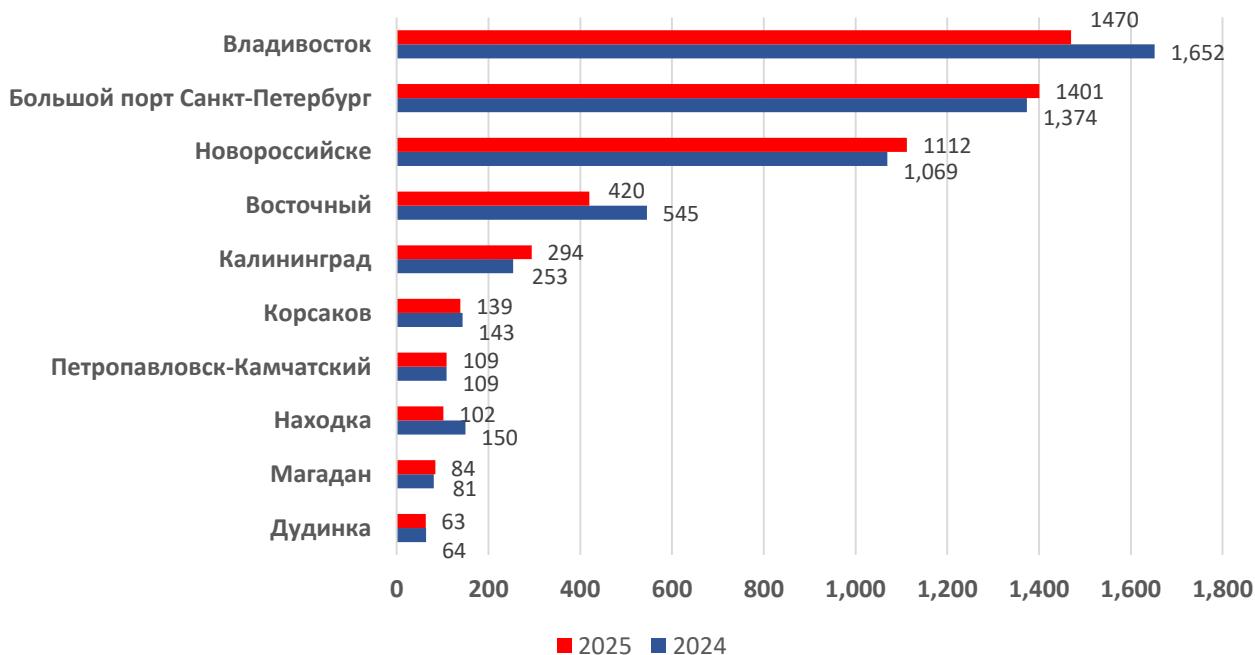


ТОП-10 морских портов РФ по контейнерообороту за 2025 г.



ТОП-10 морских портов РФ по контейнерообороту за 2025 г., тыс. TEU

ТОП-10 контейнерных портов РФ по итогам 2025 г.,
тыс. TEU



Большой порт Санкт-Петербург занимает второе место, нарастив перевалку контейнеров на 2% до 1,4 млн TEU. Отставание от лидера сократилось за год до 5% против 16% годом ранее.

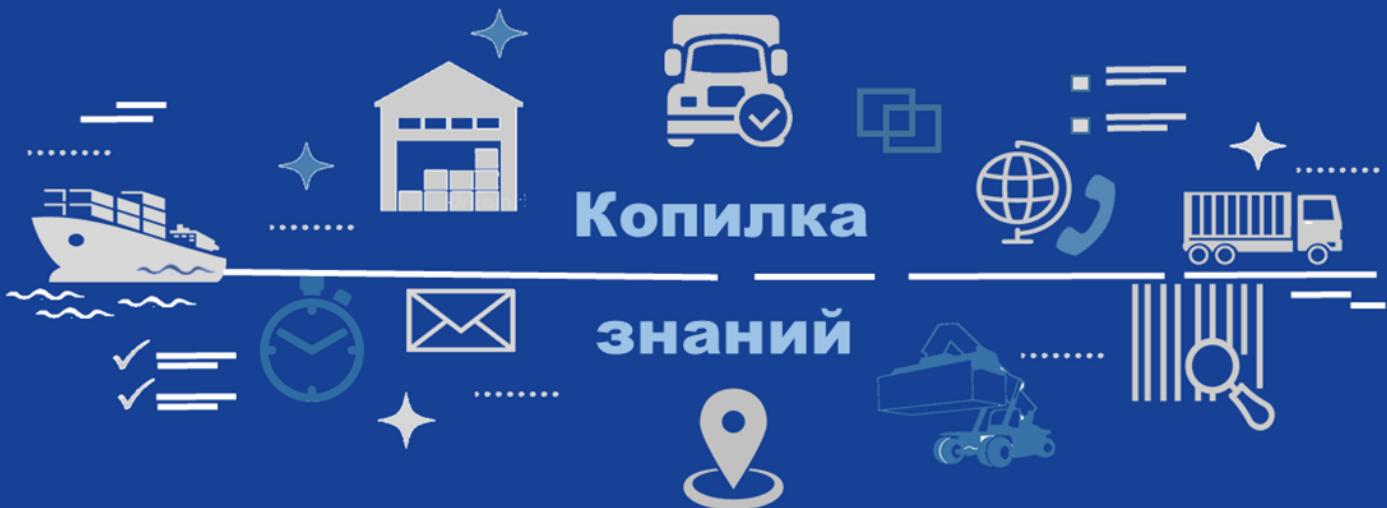
Третье место занимает порт Новороссийск с показателем перевалки за 2025 год – 1,11 млн TEU, что превышает показатель предыдущего года на 4%.

На четвертом месте традиционно порт Восточный – 420 тыс. TEU по итогам 2025 года (-23% год к году). На пятом месте находится порт Калининград, который нарастил перевалку на 16% до 294 тыс. TEU.

Порт Находка в 2025 году, сократив перевалку контейнеров на 32% год к году до 102 тыс. TEU, опустился с 6 места на 8, пропустив вперед порт Корсаков – 139 тыс. TEU (-3% год к году) и Петропавловск-Камчатский – 109 тыс. TEU.

Закрывают ТОП-10, как и в предыдущем году, порт Магадан, перевалив 84 тыс. TEU за год (+4%), и порт Дудинка с показателем 63 тыс. TEU (-2%).

[Источник](#)



Еще раз об INCOTERMS –

FCA vs CPT vs CIP: чьи риски и чьи деньги?

FCA, CPT и CIP — это 3 ступени увеличения обязательств продавца и защиты покупателя в сделке по Инкотермс 2020.

Все термины применимы для любых видов транспорта. В чём же тогда разница? В точке передачи риска и оплате перевозки.

1

FCA

(Free Carrier)

Риск переходит в момент передачи товара первому перевозчику покупателя в согласованном месте, например, на складе продавца или в порту.

Кто платит за перевозку — покупатель.

Продавец оплачивает всё до этой точки, включая экспортное оформление.

Суть — продавец «освобождается» от ответственности сразу. Контроль и основной фрахт — у покупателя.

2

CPT

(Carriage Paid To)

Риск переходит так же, как при FCA — при передаче первому перевозчику.

Кто платит за перевозку — продавец. Он организует и оплачивает основную перевозку до согласованного пункта назначения.

Суть — парадокс: продавец платит за дорогу, но риск уже несёт покупатель.

Ключевое отличие от FCA — в распределении затрат на фрахт.

3

CIP (*Carriage and Insurance Paid To*)

Риск переходит — аналогично CPT, у первого перевозчика.

Кто платит за перевозку и страховку — продавец. Он не только оплачивает перевозку до пункта назначения, но и обязан застраховать груз в пользу покупателя.

Суть — максимальная защита для покупателя в этой тройке. Продавец берёт на себя риски организации транспортировки и обязан предоставить страховку. Это самый безопасный вариант для покупателя.

От FCA к CIP ответственность продавца растёт

В CIP покупатель получает защиту «под ключ»: продавец платит за фрахт и страховку, хоть риск и переходит рано. Для покупателя это чаще выгоднее и спокойнее.

Источник



INCOTERMS® 2020