

СУЧАСНІ

В ЛОГІСТИЦІ ТА ДИСТРИБУЦІЇ

листопад
2025

РІШЕННЯ



МІЖНАРОДНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НЕГАБАРИТНИХ ВАНТАЖІВ

рішення під ключ | досвід | страхування



+38 067 555-37-05
sales.kyiv@kuehne-nagel.com
ua.kuehne-nagel.com

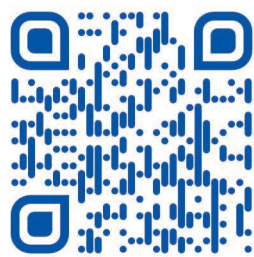
KUEHNE+NAGEL 



ТОП №1 В УКРАЇНІ

JAC
FORKLIFT

2026



pogruzchik.dp.ua



ТЕХНІКА ДЛЯ ПЕРЕМОГИ



Незупинний рух товарів із рішеннями Zebra у транспорті та логістиці

Бачення Сучасного Складу – рекомендації:

83%

керівників складів погоджуються, що порушення угод про рівень обслуговування створює значні фінансові втрати та вимагає негайних дій.

85%

співробітників складів погоджуються, що збільшення використання технологій та автоматизація підвищує продуктивність працівників.

92%

керівників складів у різних галузях вже впроваджують або планують прискорити терміни проєктів з модернізації до 2029 року.

Ваш процес

- Холодова логістика
- Пошта та кур'єрські послуги
- Складування та дистрибуція
- Управління запасами на складі
- Вхідна логістика
- Вихідна логістика
- Управління активами складу
- Сортувальні центри



ПОРТФОЛІО ZEBRA

Мобільні комп'ютери

Сканери

Планшети

Принтери

MV/FIS (Машинний зір та стаціонарні індустріальні сканери)

RFID

Витратні матеріали



Чи потрібна вам допомога або у вас є запитання? Будь ласка, перейдіть за посиланням: <https://mktg.zebra.com/Contact-ENB> - ми зв'яжемося з вами після отримання вашого запиту.

ZEBRA та стилізоване зображення голови зебри є торговими марками компанії Zebra Technologies Corp., зареєстрованими в багатьох юрисдикціях світу. Усі інші торгові марки є власністю їхніх відповідних власників. Примітка: Деякий вміст або зображення на вебсайті zebra.com могли бути створені повністю або частково за допомогою штучного інтелекту. ©2025 Zebra Technologies Corp. та/або її афілійовані компанії.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ ТА УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ: досвід впровадження 4PROFIT SCM в AFINA GROUP

Ефективне управління запасами та точне прогнозування попиту є критично важливими для будь-якого бізнесу, особливо у сегменті дистрибуції та роздрібно́ї торгівлі. AFINA GROUP, одна з провідних українських компаній у сфері дистрибуції, вирішила оптимізувати ці процеси, обравши для цього систему 4PROFIT SCM, розроблену компанією 4PROFIT GROUP.

Про підхід до впровадження, ключові виклики та результати використання системи ми говоримо з Михайлом Тараном, власником 4PROFIT GROUP, та Валентином Беляєвим, директором департаменту логістики AFINA GROUP. Вони розповіли, як цифровізація бізнес-процесів і автоматизація замовлень допомагають компанії скорочувати залишки, підвищувати обіговість та зменшувати втрати.

Досвід AFINA GROUP демонструє, як комплексний підхід до управління ланцюгами постачання може стати основою для довготривалої ефективності та конкурентних переваг на ринку.

— У чому полягає унікальність системи 4PROFIT SCM порівняно з іншими рішеннями для управління ланцюгами постачання на ринку?

— Передусім варто відзначити наш підхід до впровадження. Ми не обмежуємося технічною інтеграцією, а поєднуємо три ключові складові:

— глибокий аналіз і підвищення ефективності бізнес-процесів з управління товарними залишками;
— найкращі світові практики (Best Practices);

— сучасні технології прогнозування попиту та управління запасами.

Саме синергія цих елементів забезпечує відчутне зростання ефективності. Часто компанії роблять ставку виключно на технології, але якщо бізнес-процеси не формалізовані або побудовані неефективно, результатом автоматизації може стати лише «оцифрований безлад». Ми ж завжди починаємо з процесів, а потім підкріплюємо їх технологією.

Рішення 4PROFIT SCM дозволяє планувати дії наперед і моделювати різні сценарії управління товарними залишками. Це дає можливість обрати той варіант, який найкраще відповідає цілям і стратегії бізнесу. Завдяки гнучкому прогнозуванню попиту в розрізі клієнтів і каналів збуту, система дає змогу розраховувати потребу в закупівлях на горизонті 3–6 місяців і впроваджувати спільне планування з постачальниками. Крім того, вона ефективно обробляє спеціальні замовлення — промоакції, оптові поставки чи інші запити — що дозволяє завчасно забезпечувати потреби клієнтів без формування надлишкових запасів.

— Як ви забезпечуєте гнучкість системи під потреби компаній різних галузей та масштабів?

— Система 4PROFIT SCM побудована за принципом конструктора, що дозволяє гнучко адаптувати її під специфіку як дистриб'юторів, так і роздрібних мереж. Її архітектура дає змогу налаштовувати ключові параметри без необхідності втручання в програмний код, тож адаптація під окремий проект відбувається швидко й без складних доопрацювань. Завдяки цьому користувачі можуть самостійно підлаштовувати систему



Михайло Таран,
власник компанії
4PROFIT GROUP



Валентин Беляєв,
директор департаменту логістики
AFINA GROUP

під свої бізнес-процеси, зберігаючи повну стабільність і ефективність роботи.

— Які основні виклики в управлінні запасами спонукали AFINA GROUP звернутися до рішення 4PROFIT SCM?

— Було кілька ключових факторів, які визначили необхідність змін. Перш за все, компанія зіткнулася з дефіцитом кваліфікованого персоналу, тому виникла потреба зменшити залежність від людського фактору. Система 4PROFIT SCM дозволила перенести всі критично важливі знання та дані з «голови» співробітників у цифрове середовище, а завдяки автоматизації суттєво підвищила швидкість формування замовлень на поповнення запасів.

Крім того, AFINA GROUP постійно працює над підвищенням ефективності та якості сервісу, який отримують партнери. Завдання полягало в тому, щоб одночасно скоротити рівень залишків і покращити рівень обслуговування — досягти цього можливо лише за допомогою ефективно побудованих бізнес-процесів і сучасних технологічних рішень. Саме цей баланс став головним стимулом до співпраці з командою 4PROFIT GROUP.

— Які ключові зміни в процесах планування та прогнозування відбулися після впровадження системи 4PROFIT SCM?

— Передусім змінився сам підхід до формування замовлень. Якщо раніше менеджери з управління товарними запасами розраховували їх вручну, витрачаючи на це значну кількість часу та не маючи змоги враховувати всі необхідні дані й фактори, то тепер цей процес повністю автоматизований. Після первинного налаштування системи від співробітників вимагається лише актуалізувати асортимент і своєчасно вносити інформацію про промоакції чи спеціальні замовлення від торгових відділів. Далі система виконує розрахунки самостійно — формування замовлень по всіх постачальниках триває лише 2–3 хвилини.



Зміни торкнулися і логіки взаємодії між відділом управління товарними запасами та торговим відділом. Раніше замовлення спочатку готував менеджер, а потім воно коригувалося комерсантами, які часто прагнули «взяти про запас». Тепер процес чітко структурований: торговий відділ відповідає лише за надання інформації щодо спеціальних замовлень клієнтів — наприклад, під промоакції, додаткову викладку або розширення представленості в мережі, — а решту система розраховує автоматично. Після цього замовлення вже не підлягає коригуванню. Це вимагало змінити підходи й звички працівників, що формувалися роками, проте результатом стало значне підвищення точності та швидкості процесів.

— Яку роль відіграє штучний інтелект та аналітика даних у вашому підході до прогнозування попиту?

— Впровадження елементів штучного інтелекту заплановане як другий етап розвитку після повного масштабування системи 4PROFIT SCM на всі контракти — наразі цей процес ще триває. Основна мета використання AI полягає у підвищенні точності прогнозування попиту та вдосконаленні планування зростання продажів у період промоакцій. Очікується, що технології штучного інтелекту дозволять системі точніше враховувати сезонність, поведінку споживачів і зовнішні фактори, завдяки чому прогнози стануть ще більш реалістичними та корисними для прийняття управлінських рішень.

— Як ви оцінюєте економічний ефект від впровадження системи — у скороченні запасів, підвищенні обіговості чи зменшенні втрат?

— Наразі по низці контрактів, які вже переведені на 4PROFIT SCM, спостерігається скорочення залишків на 20–25% при збереженні поточного рівня сервісу або незначному його покращенні (1–2%). Для компанії це значний потенціал підвищення ефективності, адже при такому масштабі скорочення запасів на 20% обчислюється десятками мільйонів гривень. Разом із тим існують певні виклики: постачальники чинять тиск щодо виконання планів закупівель, і наразі компанія працює над тим, щоб оптимально збалансувати ці вимоги з новими процесами управління запасами.

— Які подальші кроки ви плануєте для розвитку співпраці між AFINA GROUP та 4PROFIT GROUP?

— Як уже зазначалося вище, одним із ключових напрямків буде активне впровадження технологій штучного інтелекту, зокрема для планування зростання продажів у період промоакцій. Крім того, планується впровадження спільного планування потреб із виробниками. Такий підхід не лише підвищує ефективність AFINA GROUP, але й оптимізує весь ланцюг постачання, створюючи довготривалу конкурентну перевагу для всіх учасників процесу.

**info@4profit.group
www.4profit.group**

ЗМІСТ

10 СКЛАДСЬКА ЛОГІСТИКА 2025:

тренди, що змінюють ринок

Ольга Полішук,

консультантка компанії Pro-Consulting

14 РИНОК СКЛАДСЬКОЇ

НЕРУХОМОСТІ У 2025 РОЦІ

ДЕМОНСТРУЄ РЕКОРДНІ ПОКАЗНИКИ

ОРЕНДНОЇ АКТИВНОСТІ ТА НОВОЇ

ПРОПОЗИЦІЇ ПОПРИ ВИКЛИКИ,

ПОВ'ЯЗАНІ З ТРИВАЮЧИМ

ПОВНОМАСШТАБНИМ ВТОРГНЕННЯМ

18 ЯК NEMIROFF ТРИМАЄ

КЛІЄНТСЬКИЙ СЕРВІС

ПІД ЧАС КРИЗИ:

управління ризиками,

автоматизація та гнучкість логістики

Олена Імбірська,

начальниця відділу

клієнтського сервісу Nemiroff

22 ЯК ВПРОВАДЖЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ

ІТ-ПЛАТФОРМИ ЗМІНИЛО КЛЮЧОВІ

КРІ КОМПАНІЇ «ЛЕВІТРЕЙД»

У 2025 РОЦІ

Павло Заброварний,

директор департаменту транспортної логістики

ТОВ «Левітрейд»

26 ГОЛОВНІ ВИКЛИКИ

ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

КОМПАНІЇ «ЛЕВІТРЕЙД» У 2025 РОЦІ:

між війною, дефіцитом кадрів

і цифровими ризиками

Павло Заброварний,

директор департаменту транспортної логістики

ТОВ «Левітрейд»

28 ЯК «РУКАВИЧКА» ЗМІНИЛА ПІДХІД

ДО ЛОГІСТИКИ:

результати впровадження WMS

Роман Лановий,

директор департаменту логістики

торгової мережі «Рукавичка»

32 ОПЕРАЦІЙНА ДОСКОНАЛІСТЬ —

ЦЕ НЕ ШВИДКІСТЬ, А СИСТЕМНІСТЬ:

як Enzym Group будує

стійкий ланцюг постачання

в епоху ESG та цифровізації

Олексій Олійнічук,

Chief Supply Chain Officer компанії Enzym Group

36 ЯК ТА-ДА! ПІДВИЩУЄ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЛОГІСТИКИ:

досвід цифровізації та адаптації

у складних умовах

Дмитро Лисівненко,

Chief Logistics Officer компанії TA-DA!

44 ЕРА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ:

впровадження CRM та ERP

з елементами штучного інтелекту

в ПП «ТРАНС-АТЛАС»

Прилуцький А. І.,

директор ПП «ТРАНС-АТЛАС»

БІЗНЕС ІНФОРМАЦІЯ

2 ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ

ТА УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ:

досвід впровадження

4PROFIT SCM в AFINA GROUP

Михайло Таран,

власник компанії 4PROFIT GROUP

Валентин Беляєв,

директор департаменту логістики AFINA GROUP

7 ЯК ВЛАСНИЦЯ «АЛІР ЕКСПРЕС»

ІРИНА БОЙКО ПОБУДУВАЛА

КОМАНДУ, ЯКІЙ ДОВІРЯЮТЬ

І КЛІЄНТИ, І ПАРТНЕРИ

Ірина Бойко,

директорка компанії «Алір Експрес»

41 DASHBOARD У ЛОГІСТИЦІ СКЛАДУ:

коли процес стає видимим

ДОВІДНИК

46 ПОСТАЧАЛЬНИКИ

логістичних послуг



Австрійська компанія Schwarzmüller -
найвідоміший та найпотужніший виробник
комерційної техніки в Європі.



Тенти

Виробництво,
міжнародні перевезення



Будівельні самоскиди

Будівництво, утилізація



Зерновози

Сільське господарство



Трали

Будівництво



Рухома підлога

Деревина, утилізація,
міжнародні перевезення



Цистерни

Перевезення палива



Лісовози

Деревина



Сміттєвози

Утилізація

Надбудови • Причепи • Напівпричепи • Сервісне обслуговування • Запасні частини
ТОВ «Шварцмюллер Україна»,
08114, Україна, Київська обл,
с. Стоянка, 21 км. Житомирського шосе, 11,

Тел. +38 067 905 83 93
office@schwarzmueller.com.ua
www.schwarzmueller.com



Страхування вантажів від воєнних ризиків? Так, це можливо!

Без виключень пошкоджень в портах та водах України

В умовах нестабільності та воєнних ризиків український бізнес потребує не лише надійної логістики, а й ефективного страхового захисту. І таке рішення існує — повноцінне страхування вантажів від воєнних ризиків, без виключень територій портів України, контейнерних терміналів чи територіальних вод.

Lion (ТОВ «Логістик Іншуренс Онлайн») — професійний страховий брокер, член ЕВА, партнер та консультант АМЕУ, ми понад 11 років працюємо на ринку морського та транспортного страхування.

Ми пропонуємо покриття від провідних європейських та українських страховиків, забезпечуючи високий рівень сервісу, вигідні умови та повний супровід клієнта — від підготовки договору до врегулювання збитку.

Сьогодні страхування воєнних ризиків — це не розкіш, а необхідність для кожного, хто займається імпортом, експортом або внутрішніми перевезеннями.

На ринку чимало пропозицій, але не всі вони реально працюють, коли йдеться про найскладніші ділянки маршруту — порти, термінали, морські ділянки та зони очікування суден.

На що звернути увагу коли ви будете розбиратися та обирати страхового партнера:

1 Територія дії полісу

Перевірте, чи не виключені з покриття території портів, контейнерних терміналів або паромні переправи — саме там ризики найбільші.

2 Ліміти відповідальності

Деякі страховики готові покривати лише недорогі вантажі, або встановлюють занадто низькі субліміти. Важливо, щоб умови відповідали реальній вартості вашого товару.

3 Морська частина перевезення

Надійне покриття має діяти на всіх проміжках перевезення, а не тільки протягом транспортування Україною. Перевірте чи працює поліс під час завантаження або розвантаження з судна, під час перебування контейнера на борту судна в очікуванні судозаходу в порт, або навпаки судовиходу.

Ми розуміємо, що кожне перевезення — це окрема історія зі своєю специфікою. Тому команда Lion підбирає індивідуальні рішення, враховуючи маршрут, тип вантажу, вимоги банків чи партнерів до полісу страхування та застрахованих ризиків.

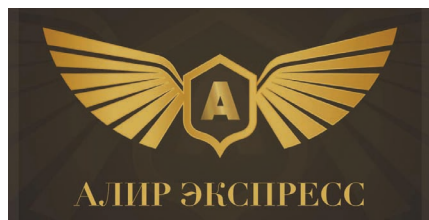
Наші фахівці оперативно проконсультують, узгодять умови страхування, оформлять всі документи на сертифікати та будуть супроводжувати клієнта у разі настання страхової події.

Захистить свій бізнес якісно!



LION
Logistics & Marine Insurance
+38(050) 441 88 05
o.pasiura@lionbroker.net





ЯК ВЛАСНИЦЯ «АЛІР ЕКСПРЕС» ІРИНА БОЙКО ПОБУДУВАЛА КОМАНДУ, ЯКІЙ ДОВІРЯЮТЬ І КЛІЄНТИ, І ПАРТНЕРИ

Компанія «Алір Експрес» 1 листопада 2025 року відзначає своє 20-річчя у сфері вантажних перевезень. Протягом двох десятиліть компанія здобула довіру клієнтів та партнерів завдяки високій якості послуг, професіоналізму команди та чіткій системі контролю перевезень. Напередодні ювілею ми поспілкувалися з директоркою компанії Іриною Бойко, яка розповіла про головні чинники успіху, розвиток команди та соціальну відповідальність бізнесу.

За ці роки компанія сформувала міцну команду, де ключові співробітники працюють понад десять років, а жіночий колектив доводить, що логістика може бути ефективною та організованою незалежно від статі. Разом із розвитком бізнесу «Алір Експрес» активно підтримує Україну під час воєнних дій, займаючись перевезенням гуманітарної допомоги та донатами для ЗСУ, демонструючи соціальну відповідальність та лідерство у галузі.

— 1 листопада 2025 року компанія «Алір Експрес» святкує 20 років успішної діяльності у сфері вантажних перевезень. Які, на вашу думку, чинники допомогли компанії стабільно розвиватися та зберігати довіру клієнтів і партнерів протягом двох десятиліть?

— Головним чинником, безумовно, є якість послуг. Наш підхід завжди орієнтований на клієнта та перевізника, і ми дотримуємося принципу довгострокового співробітництва. Часто нові клієнти приходять до нас за рекомендаціями тих, хто вже користується нашими послугами.

Щоб забезпечити високий рівень сервісу, я особисто пояснюю кожному менеджеру, як має будуватися робота: клієнт не повинен відчувати жодного дискомфорту чи зайвого клопоту, всі проблеми потрібно вирі-

шувати швидко та ефективно. Також у нас працюють ключові співробітники, які вже багато років розуміють цінності компанії і дотримуються їх. Я прагну, щоб кожен менеджер володів усіма нюансами перевезень і був справжнім професіоналом.

— У вас жіночий колектив, а логістика традиційно вважається більш «чоловічою» сферою. Як вам вдалося сформувати команду професіоналок і допомогти їм стати справжніми «міцними горішками»? На що звертаєте увагу при навчанні і розвитку співробітників?

— Усі наші менеджери працюють під моїм керівництвом не менше п'яти років, деякі — 14-15. Це дозволяє формувати стабільну команду, яка дотримується цінностей компанії і підтримує один одного, у середині колективу панує взаємовиручка.

Я намагаюся створити атмосферу довіри та відповідальності, де співробітники можуть самостійно вирішувати проблеми без моєї безпосередньої участі. Ми працюємо над тим, щоб кожен менеджер володів усіма нюансами логістики і відчував задоволення від процесу, а не лише від результату. Цей підхід допомагає розвивати дисципліну, організованість та автономність.

Додатково важливу роль відіграють наші цінності — чесність і порядність. Вони створюють довіру як всередині колективу, так і з клієнтами, що дозволяє швидко реагувати на будь-які форс-ма-

жори та підтримувати стабільність компанії навіть у складних умовах. Нових співробітників ми навчаємо відповідно до цих принципів, і з часом вони органічно вливаються в нашу команду.

— Успішна діяльність завжди вимагає не лише досвіду, а й правильного настрою. Як ви вважаєте, яку роль відіграє позитивне мислення у бізнесі та як воно впливає на ефективність роботи і взаємини всередині колективу?

— Для мене позитивне мислення — це не просто підхід, а життєва позиція, яка допомогла пройти багато викликів у бізнесі. У логістиці часто трапляються непередбачувані ситуації, але саме спокій, віра в результат і впевненість у своїй команді дозволяють рухатися вперед незалежно від обставин. Я завжди намагаюся передавати співробітникам енергію оптимізму і довіри, бо переконана: якщо людина відчуває підтримку, їй хочеться працювати краще, рости і вдосконалюватися. Коли команда об'єднана і налаштована позитивно, робочі процеси стають значно ефективнішими, а труднощі — лише етапами розвитку, а не перешкодами. Я вірю у свою команду і в потенціал кожної людини поруч. І саме завдяки довірі, гарному настрою та взаємній підтримці ми не лише досягаємо результатів, а й ростемо як професіонали і як особистості. Це і є наша сила.

telegram: [@logistic_cargo](https://t.me/logistic_cargo)
irina@alirexpress.com.ua



Ірина Бойко,
директорка компанії «Алір Експрес»



Стелажні рішення для складів та логістичних центрів



Проектування, виготовлення, поставка, монтаж

Палетні стелажі

В'їзні стелажі

Поличкові стелажі

Консольні стелажі

Гравітаційні стелажі

Мобільні стелажі

Стелажні мезоніни

Мезонінні платформи

Автоматизація

 Україна, м. Львів, вул. Шевченка 337

 stelag@imvo.com.ua

 imvo.com.ua

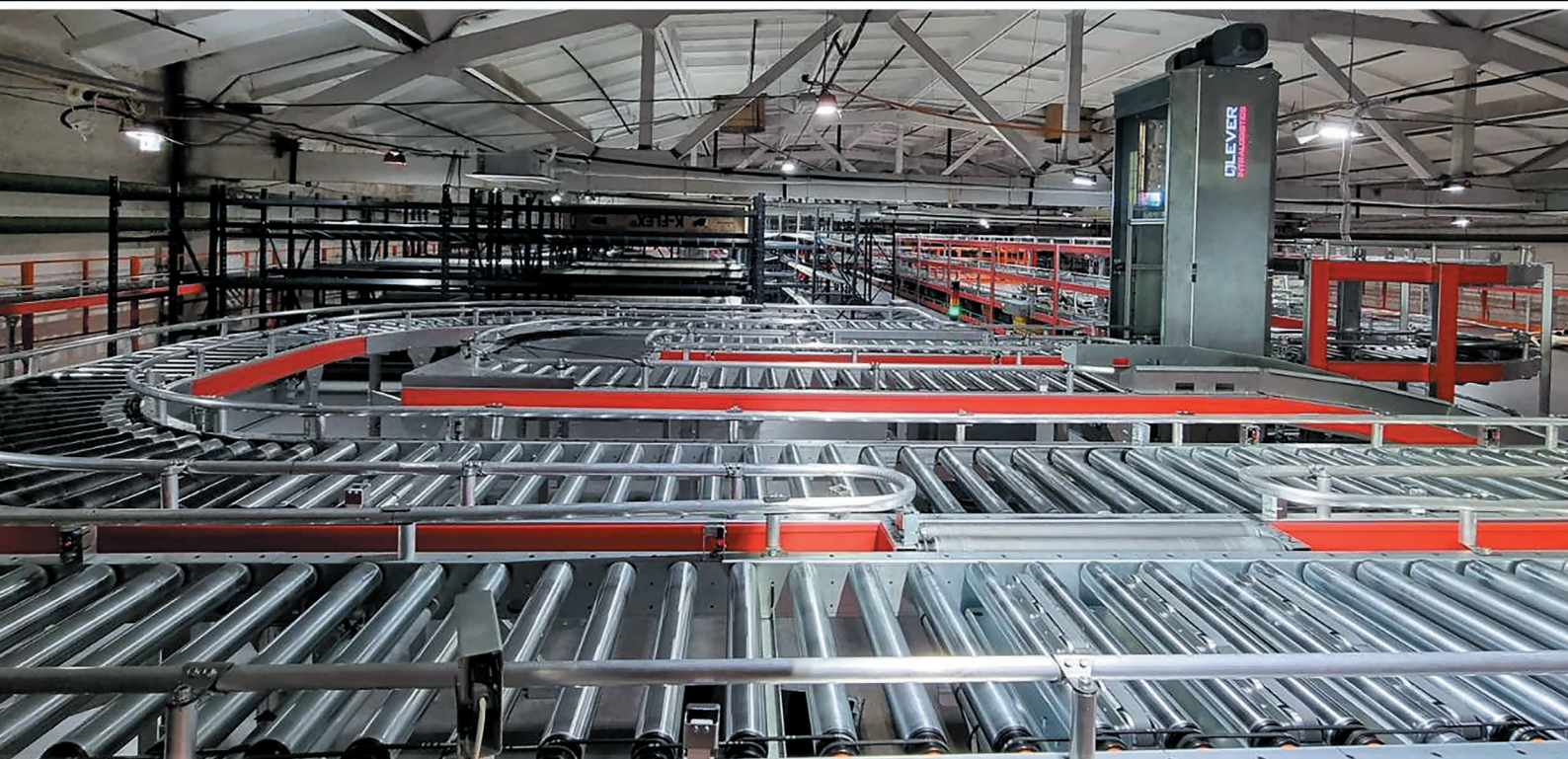
 0-800-50-46-50





QLEVER

INTRALOGISTICS



www.qlever.com.ua



+38 063 983 92 92



СКЛАДСЬКА ЛОГІСТИКА 2025: тренди, що змінюють ринок

Українська логістика зазнала значних змін через війну, але ринок демонструє значну стійкість та високу адаптивність. Бізнеси релоковані, ланцюги постачання відроджуються, а ринок поступово набирає динаміки. Здається, що навіть у складних умовах українські компанії знаходять нові шляхи для розвитку та інновацій.

2025 рік стає точкою відліку нових трансформацій: змінюються формати складських комплексів, розвиваються мультимодальні хаби, а технології та інноваційні рішення визначають ефективність логістичних операцій. Які тренди визначатимуть майбутнє галузі та як цифровізація змінює ринок вже сьогодні?

ТРЕНДИ УКРАЇНСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ: АВТОМАТИЗАЦІЯ ТА НОВІ СТАНДАРТИ

Український ринок логістики демонструє високий рівень технологічного оновлення. Один із найбільш помітних трендів — **автоматизація складів**. Бізнес активно інвестує в роботизовані комплекси та автоматизовані системи для скорочення операційних витрат та прискорення обробки замовлень. В Україні вже є кейси, що демонструють ефективність автоматизації. Наприклад, впровадження Apple-базованої системи управління складом в компанії ASBIS-Ukraine дозволило ско-

ротити час обробки замовлень на 50%. Системний інтегратор Qlever Intralogistics з 2019 р. реалізує рішення щодо автоматизації процесів складської логістики. Один із останніх кейсів компанії — монтаж вертикального конвеєра Prorunner mk1 у новому магазині «Епіцентр» в Обухові. Система працює за принципом ліфта, забезпечуючи автоматичне переміщення коробок між поверхами. Очевидно, що автоматизація не лише підвищує точність і швидкість роботи, а й формує передумови для масштабування бізнесу в умовах зростаючої конкуренції.

Супутнім напрямом є **цифровізація та впровадження WMS**. Системи управління складом,

TMS та ERP стають стандартом для контролю запасів і оптимізації логістичних процесів. Інтеграція аналітики та штучного інтелекту дозволяє компаніям оперативно реагувати на коливання попиту. Так, розроблена компанією Ukrainian Intelligent Systems WMS-система знижує кількість помилок, оптимізує використання простору та прискорює відвантаження. Зокрема, їхня комплексна автоматизація для компанії «АЛЛО» дозволила збільшити швидкість доставки замовлень у 8 разів. А для «Укрпошти» були трансформовані сортувальні центри, що збільшило швидкість дрібних посилок у 20 разів (з 400 шт./год до 8000 шт./год). В умовах масштабних

складів цифровізація перетворюється на основний фактор ефективності та конкурентоспроможності.

Не менш важливим є розвиток **холодової логістики**. Попит на якісні склади холодового зберігання зростає через харчову промисловість і фармацевтику. Девелопер Alterra Group врахував цей тренд при будівництві на Львівщині проєкту Peretyn, додавши вісім сучасних холодильних складів до комплексного логістичного центру. Холодова логістика формує новий високомаржинальний сегмент, а Україна отримує інфраструктуру для експорту та внутрішнього постачання.

Децентралізація та регіональний розвиток стають стратегічними відповідями на безпекові ризики, оскільки знижують залежність від центральних логістичних артерій та підвищують стійкість ланцюгів постачання. Західні та центральні регіони стають новими логістичними центрами; формується роль регіональних кластерів (Львів, Тернопіль, Вінниця, Дніпро). Очікується подальше зростання попиту на склади в західному регіоні як на стабільному, «тиловому» логістичному майданчику. Яскраво це ілюструє будівництво нового комплексу Meest Hub поблизу Львова. Логістичний центр площею 24 тис. кв. м зводиться з квітня 2025 р. і здатний обробляти до мільйона посилок на день.

Серед інвесторів та клієнтів все більшого значення набуває **зелена логістика**. Впровадження енергоефективних технологій, використання ВДЕ та екологічних рішень стає конкурентною перевагою. Так, проєкт WINHUB Terwin Group передбачає застосування сонячних панелей, LED-освітлення, повний цикл переробки відходів. Ще один проєкт – **Peretyn Logistics Center** – перший в Україні екологічний дерев'яний склад, що зменшує викиди CO₂. Зниження витрат на енергію й екологічність роблять компанії більш привабливими для міжнародних партнерів і відповідають світовим стандартам «зеленої логістики».

Стрімке зростання e-commerce та «останньої милі» формує попит на міські склади невеликого розміру, фулфілмент-центри та dark stores. Серед практичних кейсів варто згадати інноваційний DarkStore від UIS Lab для мережі магазинів VARUS. Завдяки впровадженій автоматизації розміщення товару та складання замовлення збір замовлень прискорився в 6 разів. Безперечно, скорочення часу доставки та підвищення точності виконання замовлень – ключові фактори успішного розвитку ринку електронної комерції в Україні.

У цілому, ринок складської логістики України демонструє системний підхід до розвитку: впровадження технологічних рішень, регіональна дивер-

сифікація, екологічні підходи та створення нових форматів складської інфраструктури формують основу для ефективного, масштабованого та стійкого розвитку галузі.

Зазначені тенденції все більше переходять із концептуального рівня у практичну площину. Розглянуті тренди вже знаходять своє втілення в масштабних інвестиційних проєктах по всій Україні, формуючи сучасну інфраструктуру та нові стандарти ринку. У найближчі роки заплановано декілька великих проєктів будівництва сучасних хабів і центрів обробки вантажів у ключових регіонах.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ЛОГІСТИЧНІ ПРОЄКТИ 2025-2030 рр.

Попит на сучасні складські приміщення та логістичні хаби створюють підґрунтя для будівництва нових сучасних логістичних комплексів. Національний проєкт **Terwin WINHUB** охоплює понад 1 млн кв. м складських приміщень чотирьох областях: Львівській, Дніпропетровській, Одеській та Київській. Загальний обсяг інвестицій – понад \$700 млн. Це хаби класу «А» з інноваційними рішеннями: використанням відновлюваних джерел енергії, повним циклом переробки та утилізації відходів, комплексною інфраструктурою. Якірними орендарями



стануть ритейл-мережі EVA та VARUS. Завершення проекту очікується до 2030 р.

Навесні 2025 р. поштово-логістична група **Meest Hub** розпочала будівництво нового логістичного терміналу під Львовом площею 5,5 га із бюджетом \$30 млн. Хаб буде обробляти понад 1 млн посилок на день та обслуговуватиме підрозділи Meest Post, Meest Cargo, Meest Shopping та Meest International. Завершення проекту заплановано на квітень 2026 р.

У 5 км від Львова будується **Peretyn Logistics Center** на 5,1 га із інвестиціями \$31 млн. Проект включає торгові приміщення на 3000 кв. м і морозильний склад на 6000 кв. м. Площа складів класу «А» та «В» складає понад 33 тис. кв. м. Повне завершення заплановане до середини 2026 р. На території PERETYN також знаходиться ритейл-парк Obriy, який прийняв перших резидентів («Епіцентр», «Нова Пошта», JYSK, SINSAY, «Аврора» та інші).

У Київській області розвивається **West Gate Logistic** на 14,4 га з інвестиціями \$63 млн. Це проект мережі мультимаркетів «Аврора», що є частиною стратегії компанії з масштабування логістичних хабів. Комплекс включає склад 7 400 кв. м і зруйновану будівлю площею 90 000 кв. м, яка була частково введена в експлуатацію в лютому цього року. Повноцінний запуск заплановано на кінець 2026 р.

ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ

Ринок складських послуг України продовжує відновлюватися та трансформуватися. Очікуване зростання становить

Прогнозні значення ринку складських послуг в Україні, в грошовому вираженні, млн євро



Джерело: за даними компанії; оцінка Pro-Consulting

PRO CONSULTING
MARKET ANALYSIS, FINANCIAL CONSULTING



тиме близько 4-5% щороку в довгостроковій перспективі. Водночас обмежена пропозиція сучасних площ і зміни в бізнес-моделях торгівлі формують тренд на мультимодальні хаби, які поєднують складські, виробничі та дистрибуційні функції.

У 2025 р. український ринок логістики перебуває на етапі переходу від «класичного» складу до «розумного» логістичного центру, інтегруючи:

- автоматизацію та роботизацію процесів,
- цифрову аналітику та WMS-системи,
- енергоефективні та «зелені» технології,

— орієнтацію на кінцевого споживача та швидку доставку.

Інновації та цифровізація не лише оптимізують операційні процеси та підвищують продуктивність, але й сприяють інтеграції України у європейські та світові логістичні ланцюги.

Очевидно, що наступні 5 років стануть визначальними для лідерів ринку: компанії, які швидко впровадять інновації, ефективні моделі управління та сучасні технології, отримають стійку конкурентну перевагу і визначать стандарти ефективності для всієї галузі.

Автор — консультантка компанії Pro-Consulting
Ольга Поліщук



107 складів класу "А" і "Б" Київ / Київська область

Тільки
актуальні
склади

Професійний
підбір за 2
години



Площа
від 2000 м²
до 50 000 м²

Оренда
та продаж

**Спеціальні умови за кодом D7
до 31.01.2026**

(097) 111 00 07 • digigroup.com.ua



Компанія **G8TOUS** - це українська команда, яка допомагає бізнесу безпечно та передбачувано доставляти комерційні вантажі у США та Канаду. Ми працюємо без посередників, напряму з перевізниками та митними органами, що дозволяє нам забезпечувати стабільність, прозорість і чіткість у всьому логістичному процесі.

Ми маємо **офіційний статус Freight Forwarder у США** та є **перевіраним партнером Amazon SPN** - це підтвердження нашої відповідності міжнародним стандартам та довіри з боку глобальних платформ. Ці статуси дозволяють нам працювати швидше, точніше і брати на себе складні задачі, від яких інші компанії відмовляються.

Наші ключові переваги:

- ✓ Власний склад у США для зручного зберігання та швидкого розподілу товарів.
- ✓ Прозорі умови без прихованих платежів
- ✓ Досвід у роботі з виробниками, дистриб'юторами та продавцями Amazon.
- ✓ Підтримка українськомовної команди, яка проходить увесь процес разом із клієнтом.



G8toUS

Ми — компанія, що виросла на реальних запитах бізнесу. Ми знаємо, як багато залежить від логістики: продажі, репутація, рентабельність. Тому наша робота — це не просто «доставка з точки А в точку Б», а побудова **повної та передбачуваної логістичної моделі**, яка дозволяє бізнесу масштабуватися без стресу.

G8TOUS — це не про обіцянки швидкості. Це про стабільність, експертність і партнерство, яким можна довіряти.

У світі, де логістика стає вирішальним фактором успіху, ми створюємо сервіс, який допомагає українським компаніям конкурувати на ринках США та Канади на рівні з найкращими.

+38 (067) 498 11 60 • info@g8tous.com • g8tous.com



РИНОК СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ У 2025 РОЦІ

демонструє рекордні показники орендної активності та нової пропозиції попри виклики, пов'язані з триваючим повномасштабним вторгненням

ПОПИТ

Незважаючи на постійні виклики, пов'язані з війною, ринок складської нерухомості продовжував демонструвати стійкість впродовж дев'яти місяців 2025 року, що було підкріплено стабільним попитом з боку основних груп орендарів. Обсяг валового поглинання склав приблизно 184 000 м², зрісши на 44% р/р. Основними драйверами орендної активності стали сектор оптової та роздрібної торгівлі (60%), ЗРЛ-оператори (36%). Обмежена присутність інших сегментів частково пояснюється зростаючою тенденцією серед FMCG-компаній до аутсорсингу операційної діяльності ЗРЛ-операторам, а також рішеннями окремих оренда-

рів інвестувати у власні складські об'єкти з метою посилення контролю над ланцюгами постачання та підвищення операційної незалежності.

Станом на кінець вересня 2025 року угоди площею понад 10 000 м² склали 38% від загальної кількості транзакцій і становили 73% від загального обсягу поглинання, відображаючи стійкий попит з боку ЗРЛ-операторів та ритейлерів. Угоди середнього розміру (5 001–10 000 м²) становили 19% від загальної кількості транзакцій, тоді як оренда невеликих площ до 5 000 м² складала найбільшу частку за кількістю угод (44%), але становила лише 12% від загального обсягу поглинання. Це свідчить про пе-

реважуючу роль великих орендарів у структурі попиту, тоді як дрібні угоди, хоч і чисельні, мають обмежений вплив на загальний ринковий обсяг.

ПРОПОЗИЦІЯ

Станом на 3-й квартал 2025 року було введено в експлуатацію приблизно 107 000 м² нових складських площ, що відповідає річному обсягу нової пропозиції за 2024 рік. Нова пропозиція збільшила обсяг конкурентної пропозиції на 5% з початку року, що наблизило загальний обсяг складської пропозиції до 1,47 млн м², показника довоєнного рівня. Серед нових ключових проєктів: логістичний комплекс «Олександрівський» III (41 000 м²) та логістичний

комплекс «Чайки» V (57 000 м²). Стрімке зростання нової пропозиції забезпечили індивідуальні девелопери, які активно розширюють свою присутність у Київському регіоні. Також було відновлено частину площ складського комплексу RLC, який був пошкоджений внаслідок ракетних обстрілів у 2022 році, що повернуло до загальної пропозиції складських площ 11 000 м².

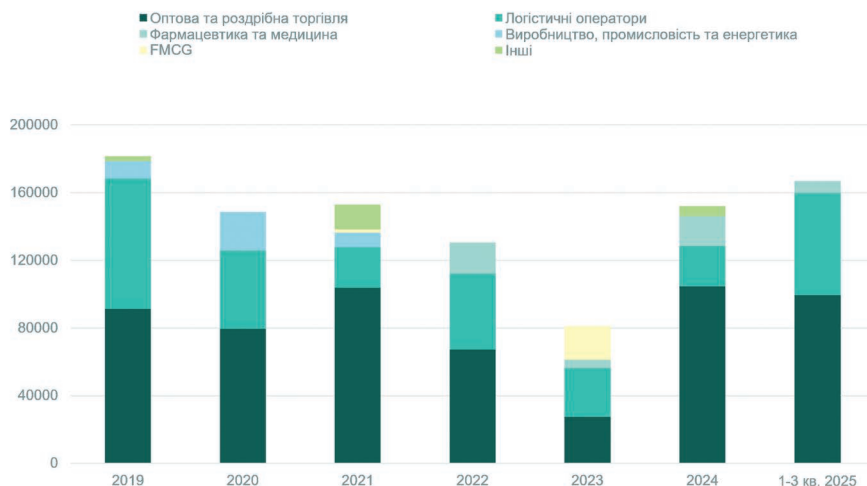
Окремо варто відзначити, що попри наявність нових складських об'єктів, ринок продовжує відчувати суттєвий дефіцит у сегменті холодного зберігання. Це створює певний тиск на орендні ставки, проте відкриває можливості для спеціалізованого девелопменту нових проєктів у найближчі 1–2 роки.

До кінця 2025 року очікується введення в експлуатацію ще 98 000 м² нових спекулятивних площ, що збільшить загальний обсяг нової пропозиції за рік до 205 000 м². Таким чином, 2025-й може стати одним із найактивніших років в історії ринку, як за обсягами площ, так і за рівнем географічної диверсифікації, де нові проєкти розподілені між кількома ключовими логістичними напрямками Київського регіону. Водночас терміни введення об'єктів в експлуатацію можуть зміщуватись через безпекові ризики та перебої з електропостачанням, спричинені ракетними ударами по українській енергетичній інфраструктурі.

ВАКАНТНІСТЬ ТА ОРЕНДНІ СТАВКИ

Попри вихід на ринок нової пропозиції, рівень вакантності склав 3% (-0,8 в.п. з початку року), що відображає активне поглинання відкладеного попиту. Таке зниження було в основному обумовлено своєчасним введенням в експлуатацію об'єктів, зокрема складів у найкращих локаціях, які раніше не були представлені на ринку. Рівень вакантності за підсумками півріччя відповідає довоєнним показникам, що свідчить про те, що, незважаючи на високі обсяги забудови, ризик надлишкової

Орендна активність за індустріями, 1-3 кв. 2025



Джерело: EXPANDIA Research, 2025

EXPANDIA

Прогноз складської пропозиції Києва, 2025-2026



Джерело: EXPANDIA Research, 2025

EXPANDIA



Джерело: EXPANDIA Research, 2025

EXPANDIA



ні орендні ставки для холодних складів становили 390-420 грн/м²/міс. (\$8,5-\$10.5), при цьому ефективні орендні ставки залишилися стабільними на рівні \$9,1/м²/міс. (без ПДВ та OPEX). Після тимчасового скорочення діапазону орендних ставок у 2022 році ринок демонструє поступове відновлення та повернення цінової диференціації, що визначається якістю об'єкту, розташуванням та готовністю до розміщення орендарів.

Наталія Сокирко,
директорка департаменту
складської та логістичної
нерухомості EXPANDIA,
представника CBRE
в Україні та Молдові

«У 3-му кварталі 2025 року спостерігалась певна стриманість девелоперської активності, проте ми очікуємо, що ринок збереже свою стійкість до кінця 2025-го. Це буде можливим завдяки стабільному попиту з

боку великих орендарів та значній кількості спекулятивних проєктів.

Попри появу нових складських об'єктів, ринок залишатиметься в збалансованій фазі, при цьому рівень вакантності та орендні ставки, ймовірно, залишаться стабільними. Очікується, що надлишкові площі, будуть поступово поглинуті протягом наступних місяців, за умови, що макроекономічні умови залишаться стабільними, а безпекові ризики не зростуть. Це свідчить про те, що ринок перебуває на початку-середині циклу нового девелопменту і ризик надлишкової пропозиції найближчим часом відсутній.

Разом з тим, ринок складської нерухомості залишається привабливим для міжнародних і локальних гравців, які демонструють довгостроковий інтерес, попри виклики пов'язані з повномасштабною війною. До прикладу, українські гравці активно інвестують у купівлю земельних



Наталія Сокирко,
директорка департаменту складської
та логістичної нерухомості EXPANDIA,
представника CBRE в Україні
та Молдові

ділянок і реконструкцію пошкоджених складських об'єктів, готуючи базу для майбутнього девелопменту, що свідчить про віру в перспективи відновлення економіки та зростання внутрішнього попиту».

EXPANDIA

**Country Service Partner for
CBRE in Ukraine & Moldova**

Сьогодні штат компанії налічує понад 300 фахівців, включно з персоналом на об'єктах нерухомості в Україні та Молдові, переданих в управління й експлуатацію. Портфоліо об'єктів, які знаходяться в управлінні, налічує понад 1 000 000 м² у більш ніж 20 регіонах України та Молдови. EXPANDIA надає повний спектр послуг у сфері комерційної нерухомості, серед яких: агентські й інвестиційні послуги, управління й експлуатація об'єктів, оцінка та консалтинг, управління проєктами та технічний консалтинг, управління офісною інфраструктурою та дослідження ринку нерухомості. Отримайте детальну інформацію про компанію, відвідавши наш сайт: www.expandia-ukraine.com

ПРО КОМПАНІЮ EXPANDIA:

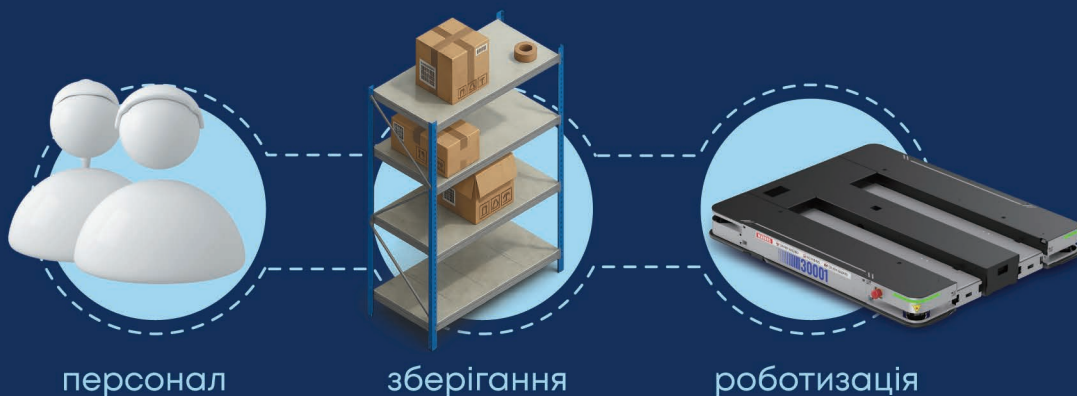
EXPANDIA – найбільша компанія у сфері комерційної нерухомості в Україні. Компанія була заснована в січні 2008 року та оперувала під брендом CBRE Ukraine, як частина афілійованої мережі CBRE. З серпня 2025 року компанія працює під власним брендом EXPANDIA та є єдиним офіційним представником CBRE в Україні та Молдові.



PREVISO

WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM

Інтелектуальна система УПРАВЛІННЯ СКЛАДОМ дистриб'юторам та e-commerce



www.previsiowms.io

ДЛЯ ВАНТАЖОВІДПРАВНИКІВ

 **cargohub.**

❖ AI-АГЕНТИ ДЛЯ
ВАНТАЖОВІДПРАВНИКІВ

 Автоматично збирають ставки у перевізників
через ✉ емейли, 📞 дзвінки та 💬 месенджери

 Готують документи на підпис
через 🕒 Vchasno, або інших провайдерів

 Забезпечують трекінг в реальному часі
через 🚚 Cargofy Driver, або чекін дзвінки

ЗАБРОНЬОЙТЕ ПЕРСОНАЛІЗОВАНЕ ДЕМО



CARGOHUB.CO

ДЛЯ ПЕРЕВІЗНИКІВ

 **CARGOFY**

❖ AI-АГЕНТИ ДЛЯ
ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ

 Шукають вантажі з різних джерел
✉ емейл, 📄 транспортні біржі, 🏠 тендерні майданчики

 Контролюють виконання перевезень
через 🚚 Cargofy Driver або через чекін дзвінки

 Контролюють документи
та виставляють рахунки на оплату

ЗАБРОНЬОЙТЕ ПЕРСОНАЛІЗОВАНЕ ДЕМО



CARGOFY.COM

85%+ АВТОМАТИЗАЦІЯ РУТИННИХ ЗАДАЧ

AI-АГЕНТИ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ 24/7

ЕРА AI

В ЛОГІСТИЦІ

СПРОБУЙТЕ AI В РОБОТІ

5 ГОДИН НА ДЕНЬ ЕКОНОМІЇ ЧАСУ ЛОГІСТА



ЯК NEMIROFF ТРИМАЄ КЛІЄНТСЬКИЙ СЕРВІС ПІД ЧАС КРИЗИ: управління ризиками, автоматизація та гнучкість логістики

Яким чином одна з провідних українських алкогольних компаній підтримує високий рівень клієнтського сервісу в умовах нестабільного попиту, порушених поставок і воєнного стану. У цьому контексті особливо важливі ефективне управління ризиками, оптимізація логістики та розвиток персоналу, що дозволяють компанії швидко адаптуватися до сучасних викликів.

Про те, які інструменти допомагають скорочувати час від замовлення до доставки, знижувати витрати без шкоди якості обслуговування та перетворювати обмеження на нові можливості для експорту, ми поговорили з Оленою Імбірською, начальницею відділу клієнтського сервісу Nemiroff. Її досвід демонструє, як системний підхід і гнучкість допомагають залишатися надійним партнером для клієнтів навіть у складних умовах.



Олена Імбірська,
начальниця відділу
клієнтського сервісу Nemiroff

— Як ви управляєте ризиками в умовах нестабільного попиту та порушених глобальних поставок?

— Війна та глобальні потрясіння безпосередньо впливають на наше виробництво спирту, компонентів і упаковки, адже коливається доступність зерна, скла,

картону, енергії та логістики. Тому для нас критично важливо застосовувати комплексний підхід і скорочувати вразливості по всьому ланцюгу — від сировини до каналів збуту.

Ми оцінюємо ризики і плануємо сценарії на 6–12 місяців. Створюємо три варіанти роз-

витку подій: базовий, стресовий (з проблемами з експортом або логістикою) і хронічного дефіциту. Для кожного сценарію прописуємо чіткі тригери та план дій. Наприклад, якщо робота портів затримується більш ніж на сім днів, ми змінюємо маршрути постачання. Ефективність моні-

торимо за допомогою ключових показників: днів матеріалів у запасі, виконання замовлень, часу доставки та оборотності запасів.

Диверсифікація постачання та локалізація — ще один ключовий інструмент. Ми постійно моніторимо додаткових постачальників зерна, етанолу, скла та картону в різних регіонах України і комбінуємо логістику між автотранспортом і залізницею. Гнучкість виробництва дозволяє швидко реагувати на падіння чи підйом попиту: короткі виробничі партії, упаковка за запитом, оптимізація асортименту з фокусом на високомаржинальні та швидкооборотні продукти.

Що стосується запасів і логістики, ми працюємо за принципом «розумної гнучкості». Використовуємо JIT для комплектуючих, гнучкий safety stock та відповідальне зберігання у постачальників. Фінансовий буфер у вигляді кредитних ліній та грантів допомагає покривати коливання ринку й короткі перебої. Ми також інвестуємо в енергонезалежність — генератори, акумулятори, когенераційні установки, сонячні панелі — щоб зменшити ризик простоїв. Одночасно покращуємо пакувальні рішення та адаптуємо канали збуту: співпрацюємо з мережами і дистриб'юторами, проводимо промоції та мультипакети, швидко реагуємо на аналітику продажів.

Не менш важливими залишаються кадри та регуляторика. Ми розвиваємо багатофункціональність персоналу, віддалені операційні ролі і постійно слідкуємо за змінами у податкових і експортно-імпортних правилах. А страхування та юридичні механізми дозволяють нам мінімізувати наслідки форс-мажорів.

— Які інструменти допомагають вам знижувати витрати в ланцюгу постачання без втрати якості обслуговування?

— Для нас важливо знайти баланс між якістю обслуговування і витратами. Один із ключових інструментів — аналітика та цифрові рішення. Ми використовуємо ABC/XYZ-аналіз запасів, який



дозволяє класифікувати товари за цінністю та стабільністю попиту. Це допомагає оптимізувати запаси: зменшити «мертвий» капітал, але водночас забезпечити високий рівень сервісу для найкритичніших SKU.

Також ми активно застосовуємо інструменти прогнозування попиту, такі як Power BI, ERP або навіть Excel із сценарним аналізом. Навіть прості регресійні прогнози, скориговані вручну на маркетингові події, дають економію оборотного капіталу на 5–10%. Автоматизовані онлайн-системи, такі як EDI та власні web-розробки, дозволяють обробляти замовлення швидше і з меншим числом помилок.

Операційна оптимізація витрат теж важлива. Ми застосовуємо Lean Logistics для виключення «втрат» у процесах, відповідальне зберігання запасів, а також спільне планування з ключовими клієнтами й постачальниками через CPFR. Це дозволяє підтримувати стабільний потік замовлень і точніше прогнозувати потреби. На стратегічні критичні компоненти тримаємо резерви за принципом Just-in-Time / Just-in-Case, щоб збалансувати економію і надійність сервісу.

Фінансові та договірні інструменти теж допомагають знизити витрати. Ми укладаємо гнучкі контракти з фіксацією SLA та спеціальними умовами при гарантованих обсягах, використовуємо аутсорсинг логістики для економії CAPEX та OPEX, а аналіз Total Cost of Ownership дозволяє бачити реальну вартість матеріалів та постачання і уникати помилок «економій».

Технології відіграють важливу роль: IoT та геолокація допомагають відстежувати товари на всіх етапах, а автоматизація документообігу через сервіси типу «Вчасно», М.Е.Дос та API для обліку партій зменшує ручну роботу і штрафи. Advanced analytics і Power BI dashboards дозволяють виявляти неефективні ділянки в реальному часі та оперативно реагувати на зміни.

Нарешті, ми приділяємо увагу культурі та управлінню. KPI-матриця «Витрати ÷ Сервіс» допомагає команді бачити загальний ефект, а постійне вдосконалення процесів (Kaizen) дозволяє знижувати витрати без додаткових інвестицій. Локальні інструменти, як електронні тендери та локалізація постачальників, зменшують транспортні

ризиків та витрати, не впливаючи на якість обслуговування.

У результаті всі ці інструменти дозволяють нам одночасно економити та підтримувати стабільний і високий рівень сервісу для клієнтів.

— Як ви вирішуєте проблему дефіциту кадрів у складській логістиці — автоматизацією чи програмами навчання?

— Проблема дефіциту кадрів у нашій галузі має комплексний характер. В умовах війни співробітники стикаються з фізичними, психологічними та матеріальними ризиками. Обмежена можливість бронювання персоналу, сезонні піки попиту, високе фізичне навантаження, а також міграція кадрів за кордон — все це створює значний дефіцит кваліфікованих складальників, водіїв навантажувачів і комірників.

Щоб компенсувати нестачу людей, ми застосовуємо два паралельні підходи. Перший — автоматизація складу. Вона дозволяє підвищити продуктивність і зменшити людські помилки. Ми впроваджуємо WMS та сканери для контролю партій і DataMatrix, автоматизуємо етапи пакування та комплектації, а також використовуємо конвеєри та рольганги між зонами. Це дає змогу обробляти замовлення швидше, економити на персоналі та забезпечувати стабільну роботу складу навіть у складних умовах.

Другий підхід — програми навчання та утримання кадрів.

Ми створюємо власний кадровий «pipeline», щоб швидко адаптувати новачків через наставництво і короткі курси, підвищуємо внутрішню мотивацію через кар'єрний ріст і фінансові стимули, а також покращуємо умови роботи: стабільні графіки, харчування, комфортні зони для відпочинку. Так ми підвищуємо лояльність співробітників, формуємо власну «школу» кадрів і отримуємо гнучкість у розподілі персоналу між процесами.

Найефективніша стратегія для нас зараз — «50/50 Smart Mix». Ми поєднуємо цифрову автоматизацію з розвитком людей, з акцентом на короткострокову гнучкість. Спершу аналізуємо процеси та визначаємо ділянки з найвищими витратами на персонал — зазвичай це пакування та комплектація. Потім впроваджуємо low-cost автоматизацію, навчання персоналу користуванню новими інструментами та програми утримання кадрів. Lean-проекти й постійне вдосконалення процесів за участі персоналу допомагають підтримувати баланс між ефективністю та стабільністю.

За нашими даними, лише автоматизація дозволяє скоротити персонал на 40–50%, але обмежує гнучкість. Тільки навчання дає 10–20% економії, але підвищує ризик плинності. Комбінований підхід дозволяє економити 30–35% персоналу і забезпечує найкращий баланс

ефективності й стабільності. Для маленьких складів ми радимо починати з навчання і базових WMS-інструментів, для середніх — поєднувати навчання і low-cost автоматизацію, а великі дистрибуційні центри можуть інвестувати у повністю автоматизовані системи разом з корпоративною академією логістики.

— Які рішення для скорочення часу «від замовлення до доставки» стали найефективнішими у 2025 році?

— У 2025 році ми зосередилися на комплексі рішень, які дозволяють скоротити час від замовлення до доставки. По-перше, це поліпшене прогнозування попиту та автоматичне поповнення запасів. Ми використовуємо інструменти, які аналізують продажі та зовнішні чинники — сезонність, маркетингові активності — і прогнозують потребу так, щоб запаси завжди були в потрібному місці й у потрібний час. Це мінімізує ситуації «немає на складі», покращує reorder-точки та дозволяє швидше виконувати замовлення, зменшуючи lead-time.

По-друге, цифрова видимість і інтеграція IoT та ERP-систем стали ключовими. Ми відстежуємо ресурси, партії, стан замовлень та транспорту в реальному часі. Автоматичне оновлення статусу замовлення і події «готовий до відправки» допомагають швидко реагувати на зміни та уникати затримок через неузгодженість процесів.

Також ефективною виявилася автоматизація складу і сортування. Ми зонували складські площі, використовуємо смарт-сортування та принцип FIFO при виконанні замовлень, що зменшує ручну працю й скорочує час обробки. Оптимізація логістики через аукціон-платформи для пошуку вільного перевізника та диверсифікацію постачальників допомагає доставляти замовлення швидше та уникати простоїв транспорту.

В українських реаліях ми застосовуємо цей підхід з урахуванням специфіки алкогольної



промисловості: прогнозуємо попит з огляду на сезонні піки, інтегруємо ERP для мінімізації ручних затримок, оптимізуємо склад, виділяючи найбільш швидкооборотні бренди ближче до виходу, і використовуємо маршрутну оптимізацію, враховуючи дороги, блокування та альтернативні маршрути. При цьому автоматизація не обов'язково означає дорогі роботи: навіть автоматичне сортування, сканування замовлень і цифровий контроль допомагають суттєво скоротити час доставки.

Водночас слід враховувати ризики: капітальні витрати на деякі рішення можуть бути високими, без достовірних даних автоматизація працює гірше, а в Україні додатково потрібно враховувати логістичні обмеження та воєнний стан. Важливо правильно обрати точки автоматизації, навчити персонал і балансувати інвестиції та ефективність, починаючи з «гарячих» ділянок процесу.

— Які бар'єри та можливості створює воєнний стан для експортерів і як ви адаптуєтесь?

— Воєнний стан став серйозним випробуванням для експортерів. По-перше, існують очевидні бар'єри: логістичні обмеження, закриті або перевантажені порти, нестабільні маршрути через Чорне море, дефіцит транспортних засобів, водіїв та пального. Часто доводиться балансувати логістичні витрати і стикатися із затримками на кордонах через контроль, військову інфраструктуру та обмеження руху. Додайте до цього валютні ризики, коливання курсу гривні, складнощі з фінансуванням та страхуванням експортних контрактів. Регуляторні зміни та постійні зміни митних і податкових правил теж створюють додатковий тиск. Крім того, мобілізація персоналу, плінність кадрів і виснаження команди ускладнюють операційну стійкість.

Водночас воєнний стан відкриває нові можливості. Наприклад, ми отримали спрощений доступ до ринку ЄС: тимчасове



скасування мит і квот, наземні маршрути та залізничні й річкові перевезення до портів ЄС. Це дозволяє позиціонувати нашу компанію як виробника, готового до європейського ринку. Ми активно переорієнтовуємося на Західну та Центральну Європу, Скандинавію, Близький Схід, Північну Америку і Тихоокеанський регіон, а також бачимо підвищений попит на українські продукти як символ стійкості та якості, особливо в преміум-сегменті. Цифровізація і гнучкість процесів також дають великі переваги — електронні сертифікати, цифрові підписи, віддалене управління поставками й участь у програмах ЄС для підтримки експортерів.

Для адаптації ми робимо кілька стратегічних кроків. Логістично використовуємо мультимодальні маршрути та диверсифікуємо постачальників, щоб знизити ризики зриву поставок. Фінансово застосовуємо екс-



портне страхування та залучаємо гранти ЄС і EBRD для захисту від валютних коливань. У маркетингу позиціонуємо бренд як українського виробника, що працює попри війну, беремо участь у міжнародних виставках і заходах для зміцнення довіри партнерів. Команду підтримуємо через навчання, перекваліфікацію, автоматизацію операцій і програми психологічної підтримки. Крім того, активно взаємодіємо з державними програмами та профільними асоціаціями для кращого розуміння правил і доступу до фінансування.

Головний висновок: воєнний стан — це не лише обмеження, а й тест на гнучкість. Компанії, які швидко адаптуються, цифровізують логістику, оптимізують запаси і інтегруються з європейськими партнерами, отримують не просто виживання, а справжню конкурентну перевагу на ринку після війни.





ЯК ВПРОВАДЖЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІТ-ПЛАТФОРМИ ЗМІНИЛО КЛЮЧОВІ КРІ КОМПАНІЇ «ЛЕВІТРЕЙД» У 2025 РОЦІ



Павло Заброварний,
директор департаменту транспортної
логістики ТОВ «Левітрейд»

ТОВ «Левітрейд» працює у сфері доставки продуктів харчування та активно розвиває цифрові рішення для логістики. Компанія поєднує власний автопарк із залученими перевізниками та поштовими операторами, використовуючи сучасні ІТ-системи для автоматизації планування маршрутів, контролю доставки та аналізу ефективності. Такий підхід дозволяє забезпечувати високу точність доставки, оптимізувати витрати та швидко реагувати на зміни попиту.

Павло Заброварний, директор департаменту транспортної логістики ТОВ «Левітрейд», розповів про ключові кроки цифровізації, вплив автоматизації на ефективність роботи та результати, яких компанія досягла у 2025 році. З цього інтерв'ю ви дізнаєтеся, як сучасні технології допомагають балансувати між стабільністю операцій та гнучкістю у кризових та пікових ситуаціях.

— **Чому доставка продуктів харчування вважається однією з найскладніших галузей логістики?**

— Сфера доставки продуктів харчування надзвичайно динамічна та вимоглива. Продукти мають обмежений термін зберігання, будь-яка затримка впливає на якість, а суворе дотримання температурних режимів критично важливе для безпеки та свіжості. Доставка має бути надзвичайно точною — часто «до хвилини». Географічна розгалуженість торгових точок створює додаткове навантаження на логістику, адже потрібно синхронізувати десятки, а інколи й сотні маршрутів одночасно.

— **Яким чином цифрова трансформація допомогла компанії «Левітрейд» ефективніше організувати логістику та як змінилася роль логіста?**

— У 2023–2024 роках ми пройшли масштабну цифрову модернізацію логістики. Основою стала транспортна IT-платформа (TMS), інтегрована з WMS та ERP, що об'єднала планування, моніторинг, аналіз і управління доставками в єдину цифрову екосистему. Це дозволило автоматизувати рутинні завдання, а логіст почав концентруватися на контролі, аналітиці та верифікації автоматично сформованих маршрутів замість щоденного ручного планування.

У 2025 році «Левітрейд» завершила перехід до моделі частково автономного управління транспортною логістикою. Система автоматично генерує оптимальні маршрути з урахуванням десятків параметрів — від завантаження авто до трафіку на дорогах. Логіст лише верифікує пропозиції та вносить мінімальні корективи.

Маршрути охоплюють увесь ланцюг доставки: водії та експедитори отримують їх на мобільний додаток, комерсанти на складі знають, який товар куди складати, водії перед виїздом отримують продукцію у порядку відвідування торгових точок, а на ТТ через додаток бачать,

що розвантажувати, скільки коштів забрати та чи є повернення. Оператори, касири, торгові агенти та бухгалтери бачать усі операції у режимі онлайн.

Цей підхід скоротив час планування з двох годин до 15–20 хвилин, своєчасність доставки перевищила 99%, кількість відвіданих торгових точок зросла на 50%, а завантаженість транспорту піднялася з 50% до понад 85%, без зміни автопарку та кількості рейсів. Поєднання алгоритмів і людського досвіду забезпечило стабільність, зменшило навантаження на персонал, скоротило стрес водіїв і помилки, а логісти отримали більше часу для аналітики та розвитку сервісу.

— **Як впровадження TMS змінило прозорість процесів, аналітику та взаємодію транспортної та складської логістики?**

— Інтеграція TMS, WMS та ERP створила єдину цифрову екосистему, де всі етапи — від прийому товару на склад до доставки клієнту — об'єднані в один процес з наскрізною видимістю (end-to-end visibility). Раніше склад і транспорт працювали автономно, що призводило до затримок і дублювання даних.

Система синхронізує інформацію про наявність товарів, черговість комплектації, часові вікна відправки та реальний статус транспорту. Ще до приїзду машини на склад система вже знає, які замовлення потраплять у рейс, хто їх готує, у якій послідовності завантажуватиметься вантаж і коли він

буде доставлений клієнту.

Завдяки цьому водії, експедитори, складські працівники та менеджери працюють за одними даними. End-to-end visibility усуває вузькі місця, дозволяє аналізувати взаємозв'язок між складом і транспортом та приймати рішення на основі фактичних показників, забезпечуючи стабільність і конкурентну перевагу у 2025 році.

— **Як сьогодні відбувається управління доставками для різних типів вантажів та з різними перевізниками?**

— Управління доставками максимально автоматизоване. У TMS формується заявка, визначається тип відправлення, підбирається оптимальний маршрут і перевізник. Малі доставки здійснюються власним автопарком із 15 авто, маршрути формуються з урахуванням замовлень, часових вікон і можливостей транспорту, а водії отримують готові маршрутні листи через мобільний додаток.

Палетні перевезення та міжрегіональна логістика здійснюються з партнерами — SK Logistic, FM Logistic та поштовими операторами («Нова пошта», «Рабен», «Делівері»). Для кожного інтегровані особисті кабінети, а всі заявки проходять через TMS, що дозволяє централізовано контролювати процес, бачити статус відправок і швидко реагувати на зміни.

Наразі автоматизовано понад 90% операцій, логісти виконують роль верифікаторів, а єди-



на база клієнтів і контрагентів дозволяє аналізувати ефективність партнерів, відстежувати SLA та перерозподіляти потоки між власним і найманим транспортом.

— **Як компанія управляє транспортом під час пікових навантажень та кризових ситуацій?**

— У звичайний період ми підтримуємо оптимальну кількість власного персоналу та транспорту, щоб автомобілі працювали максимально завантажено, водії не простоювали, а логісти контролювали маршрути.

Під час пікових періодів — свят або літніх сезонів — оперативно залучаємо найманий транспорт і водіїв. Всі зовнішні перевізники інтегровані у TMS, працюють у єдиній цифровій системі, що дозволяє логістам бачити статус ресурсів у реальному часі та контролювати завантаження і графіки доставки.

У кризових ситуаціях, коли частина маршрутів недоступна, TMS пропонує альтернативні шляхи, а логісти перерозподіляють навантаження між власним та найманим транспортом. Такий підхід забезпечує гнучкість і операційну стійкість, дозволяючи швидко реагувати на зміни попиту та зберігати стандарти сервісу.

— **Як впровадження TMS змінило підхід до управління логістикою у «Левітрейд»?**

— Завдяки TMS логістика перестала бути суто операційним

відділом і перетворилася на аналітичний центр, що формує дані для стратегічних рішень. Система дозволяє регулярно аналізувати ефективність маршрутів у різних регіонах, середній час обслуговування торгових точок, рівень дотримання SLA, витрати на кілометр пробігу та сезонні коливання попиту. Ці аналітичні звіти використовуються не лише для оперативного управління доставками, а й у плануванні продажів, маркетингових кампаній та розширенні мережі, що значно підвищує ефективність стратегічного управління компанією.

— **Які економічні та екологічні результати дала цифровізація логістики?**

— Оптимізація маршрутів, зменшення порожніх пробігів і раціональніше використання автопарку дозволили знизити логістичні витрати на одиницю товарообігу на 9–11%, при цьому якість сервісу суттєво зросла. Автоматизація скоротила кількість ручних операцій у диспетчерській службі більш ніж удвічі. Крім того, сумарний пробіг автопарку зменшився на 10–12%, що відповідає скороченню викидів CO₂ приблизно на 8%, що стало важливою частиною ESG-стратегії компанії.

— **Як цифровізація вплинула на людський фактор і корпоративну культуру?**

— Компанія активно залучила персонал до процесу цифровізації. Водії отримали мобільний до-

даток, через який можуть бачити свої маршрути, відмічати виконання завдань, здійснювати забір коштів та передавати фото- або електронні підтвердження доставки. Це підвищило дисципліну, зменшило кількість телефонних комунікацій і спростило контроль рейсів. Для логістів була створена система аналітичних KPI, яка мотивує не лише виконувати маршрути, а й підвищувати ефективність планування. У результаті зросла відповідальність команди та значно зменшилася кількість помилок, пов'язаних із людським фактором.

— **Яких результатів досягла компанія у 2025 році та які плани на майбутнє?**

— У 2025 році «Левітрейд» перейшла на модель стабільних маршрутів із гнучким управлінням: система самостійно формує щоденні маршрути, а логіст лише перевіряє їх і вносить мінімальні корективи. Основні досягнення: своєчасність доставок 99%, збільшення кількості відвіданих торгових точок на 50%, завантаженість авто до 85%, скорочення витрат на транспортування на 12%, підвищення прозорості процесів і зниження навантаження на персонал.

У майбутньому компанія планує інтегрувати модуль прогнозування попиту, автоматичне планування обсягів доставок та аналітику з елементами штучного інтелекту для створення повністю цифрової логістичної екосистеми.





MYIZIBOOKING
simple solutions

БРОНЮВАННЯ ПАРОМІВ ДЛЯ ВАНТАЖНИХ ТРАСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

+38 050 198-05-76
+38 093 267-73-70
myizibooking@gmail.com



ДОСВІД:

На ринку логістичних послуг з 2022 року



НАДІЙНІСТЬ:

Більше ніж 5000 тис успішно виконаних замовлень



ЗРУЧНІСТЬ:

Спочатку пливеш- потім платиш!



СЕРВІС:

Зручний онлайн кабінет клієнта: контроль оплат, облік замовлень, Заявка, Рахунок, Акт у швидкому доступі в будь-який момент.



ДОВІРА:

Обліковий запис на Ларді :
десятки відгуків вдячних клієнтів



МОЖЛИВОСТІ:

Онлайн мапа доступних маршрутів, прорахунок ціни для будь-якого типу вантажного ТЗ



ПІДТРИМКА 24\7



lardi TRANS



MYIZIBOOKING

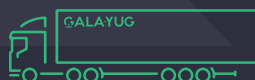


 myizibooking.com.ua

GALA-YUG

БЕЗПЕКА ДОВІРЕНИХ ВАНТАЖІВ
ЕКОЛОГІЧНІ РІШЕННЯ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
ТРАНСПОРТ ДЛЯ ВЕЛИКИХ ПРОЄКТІВ
ШИРОКИЙ СПЕКТР ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ

www.gala-yug.com



**ВАШ НАДІЙНИЙ
ЛОГІСТИЧНИЙ ПАРТНЕР**

генеральний директор

Галаган

Віктор Миколайович

+380503185566

viktor.galagan@gala-yug.com

директор з розвитку

Гойда

Ірина Вікторівна

+380668381234

iryna.goyda@gala-yug.com

керівник транспортного відділу

Логвинов

Віктор Миколайович

+380990399245

logistika@gala-yug.com



ГОЛОВНІ ВИКЛИКИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ КОМПАНІЇ «ЛЕВІТРЕЙД» У 2025 РОЦІ: між війною, дефіцитом кадрів і цифровими ризиками



Павло Заброварний,
директор департаменту транспортної логістики ТОВ «Левітрейд»

2025 рік став для української транспортної логістики роком адаптації до тривалих кризових умов. Війна, економічна нестабільність, високі ризики на ринку пального та зростання вартості експлуатації транспорту суттєво вплинули на роботу компаній у галузі.

У таких умовах бізнес не лише намагається зберегти ефективність, а й активно трансформується у цифровому середовищі: автоматизація процесів, аналітика, впровадження TMS та інтеграція з ERP-системами стали не трендом, а критичною необхідністю для виживання. Саме про те, як компанія «Левітрейд» долає ці виклики, ми поговоримо з Павлом Заброварним, директором департаменту транспортної логістики.

— Наскільки серйозною проблемою для транспортної логістики є дефіцит водіїв?

— Нестача водіїв залишається одним із найбільшочіших викликів для галузі. З початку повномасштабної війни тисячі досвідчених спеціалістів виїхали за кордон. У нашій компанії глибини кадрів була мінімальною до війни, але після 2022 року, з відомих причин, почався значний дефіцит працівників.

Для компаній, які працюють у сегменті доставки продуктів харчування, це особливо гостра проблема. Доставка здійснюється у коротких інтервалах, із великою кількістю точок, і вимагає досвіду, відповідальності та дисципліни. Заміна кваліфікованих водіїв менш досвідченими часто призводить до простоїв, втрати точності доставки й зростання експлуатаційних витрат.

Ми реагуємо на це комплексно: впроваджуємо програми внутрішнього навчання водіїв, системи мотивації, гнучкі графіки, а також цифрові інструменти контролю маршруту — GPS, мобільні додатки, TMS. Цифровізація допомагає знизити вплив людського фактору, але вона не здатна повністю компенсувати кадровий дефіцит. В довгостроковій перспективі ключовим і вирішальним фактором залишається мотивація наших співробітників.

— Як підвищення вартості експлуатації впливає на роботу транспортної компанії?

— Однією з головних статей витрат для транспортних компаній залишається паливо. У 2025 році ціни на дизель і бензин залишаються на 35–40% вищими, ніж до війни.

Ще один фактор — зношеність автопарку. Багато компаній, у тому числі ми, відкладають оновлення транспорту через обмежені інвестиції. Середній вік вантажівок на внутрішньому ринку України вже перевищує 9–10 років, що веде до зростання витрат на ремонт, техобслуговування та запчастини. Зношеність транспорту збільшує ризи-

ки простоїв і впливає на точність виконання маршрутів — один із ключових KPI у дистрибуції продуктів харчування. Ми поступово оновлюємо автопарк: зокрема, вже закупили 2 електричних вантажних авто.

Ще один економічний тиск — зростання страхових тарифів через військові ризики та нестабільність на дорогах. Це підвищує собівартість логістичних послуг, а відтак впливає на кінцеві ціни в ритейлі. Тому компанії змушені балансувати між рівнем сервісу та собівартістю, оптимізуючи кожен кілометр пробігу.

Наша відповідь на ці виклики — аналітика та оптимізація існуючих ресурсів. Різні глобальні або точкові рішення дозволяють знизити загальні витрати на 8–12%, навіть у складних умовах, що стало ключовим чинником конкурентоспроможності «Левітрейд» у 2025 році.

— Як війна вплинула на логістику та роботу маршрутів компанії?

— Бойові дії, зруйновані шляхи, тимчасово окуповані території та обмеження руху транспорту суттєво ускладнили роботу галузі. Традиційні маршрути доставки часто стають недоступними.

До повномасштабного вторгнення ми мали склади у Харкові та Одесі, але через постійні обстріли були змушені відмовитися від їх використання. Нині доставка здійснюється зі складів у Львові та Києві, що додає компанії додаткові витрати, але дозволяє задовольняти потреби клієнтів.

Я вважаю, що нам вдалося ефективно адаптувати маршрути та переналаштувати логістичні процеси. Після 2022 року наше основне завдання змінилося: головне — зберегти стійкість, а не розширювати діяльність.

— Які стратегічні кроки компанія «Левітрейд» робить, щоб залишатися стійкою в умовах викликів?

— По-перше, ми спираємося на технології як фундамент ста-

більності. У 2025 році компанія активно використовує TMS, WMS, ERP та BI-платформи як єдину інформаційну екосистему. Це дозволяє прогнозувати витрати, контролювати KPI та знижувати ризики. Ми інвестуємо не лише у транспорт і персонал, а й у дані, аналітику та цифрові інструменти управління.

По-друге, люди залишаються ключовим ресурсом. Ми приділяємо увагу навчанню, мотивації та гнучким підходам до роботи команди, розуміючи, що саме співробітники забезпечують ефективність процесів.

Ще один важливий напрям — партнерство та гнучкість. Український ринок логістики стає дедалі коопераційним, і ми об'єднуємо зусилля з партнерами для доставки та консолідації вантажів. Створюємо спільні маршрути, що дозволяє знизити ризики та витрати. Гнучкість і партнерство — два головні фактори виживання у мінливому середовищі.

— Яким ви бачите підсумок року та головні тенденції для української транспортної логістики?

— Транспортна логістика 2025 року перебуває на роздоріжжі між старою реальністю та новими стандартами ефективності. Війна, кадровий дефіцит, економічний тиск і кіберризики створили середовище постійних викликів, але саме вони стимулюють галузь розвиватися швидше, ніж будь-коли раніше.

Ключові тенденції можна звести до трьох тез. По-перше, автоматизація замість інтуїції — компанії переходять до управління на основі даних. По-друге, гнучкість замість стабільності — виживають ті, хто швидко перебудовується. І по-третє, люди і технології разом — жодна система не працює без мотивації, відповідальності та кваліфікованого персоналу.

Українська логістика довела, що навіть у найскладніших умовах вона здатна бути адаптивною, розумною та стійкою. Саме ці якості стануть головним капіталом галузі в майбутньому.



ЯК «РУКАВИЧКА» ЗМІНИЛА ПІДХІД ДО ЛОГІСТИКИ: результати впровадження WMS



Роман Лановий,
директор департаменту логістики
торгової мережі «Рукавичка»

«Рукавичка» — українська мережа супермаркетів, яка понад два десятиліття розвиває сучасний формат локального ритейлу. Компанія активно інвестує в цифровізацію процесів, дбає про якість сервісу та стабільність постачань навіть у найскладніші часи. Логістика відіграє тут ключову роль — саме вона забезпечує безперебійність торговельної мережі та ефективність операційного ланцюга.

Про те, як у «Рукавичці» впроваджували систему управління складом (WMS), які результати це дало та як компанія підвищує стійкість своїх процесів у мінливому бізнес-середовищі, розповідає Роман Лановий, директор департаменту логістики торгової мережі.

— З чого почалася трансформація логістичних процесів у «Рукавичці» останніми роками?

— У 2024–2025 роках ми сфокусувалися на посиленні операційної стійкості та продуктивності логістичних процесів — насамперед складських операцій і управління запасами. Це було стратегічне завдання, оскільки саме стабільність постачання та швидкість обробки замовлень визначають якість сервісу для наших магазинів і покупців. Головною метою було забезпечити безперебійність роботи навіть у період зростання навантаження, дефіциту персоналу та загальної нестабільності бізнес-середовища.

Ми усвідомлювали, що для подальшого розвитку потрібен не просто набір інструментів, а комплексна зміна підходів до управління — від процесів на складі до системи аналітики та контролю. Саме тому вектор розвитку логістики «Рукавички» був спрямований на цифровізацію, підвищення точності операцій і гнучкість у реагуванні на зміни.

— Чому саме проєкт із впровадження WMS став ключовим елементом трансформації?

— Фундаментальним кроком для нас стало впровадження WMS QGuar на діючому роз-

подільчому центрі. Це рішення було стратегічним, адже дозволило перейти від ручного контролю та фрагментованих операцій до системного, прозорого управління всіма процесами на складі. Ми запускали систему без зупинки діяльності, що потребувало глибокої перебудови внутрішніх операцій — від організації слотів і маршрутів відбору до структури зон відповідальності та підходу до контролю продуктивності.

Перший період після запуску був непростим, і це цілком закономірно для подібних трансформацій. Але після проходження стабілізаційної фази ми побачили, що команда швидко адаптувалася, а сама система підтвердила правильність обраного напрямку. Вже через кілька місяців ми отримали вимірювані результати — зросла точність, швидкість відбору та рівень сервісу. На практиці це означало, що ми стали бачити процеси «в цифрах» і керувати ними не інтуїтивно, а на основі даних.

— Які саме зміни відбулися після впровадження WMS? Чи можна говорити про конкретні результати?

— WMS дала нам змогу перейти до даномісткого управління — тепер кожна операція на складі стала прозорою, а будь-

яке відхилення можна побачити майже миттєво. Ми впровадили принцип «контроль дій на кожному етапі», що стало основою підвищення точності та якості. Простий приклад — щоденний контроль позицій, які потрапили у зону відбору, але з певних причин не були підібрані. Раніше такі ситуації могли залишатися непоміченими, тепер ми реагуємо в режимі реального часу, запобігаючи потенційним втратам сервісу.

Дуже важливою складовою стало узгодження WMS із нашими аналітичними системами — Oracle BI та системою поповнення запасів. Це дало змогу створити замкнений цикл контролю: від моменту надходження товару до його відвантаження, з повною фіксацією усіх відхилень та причин. Результат — повна прозорість ланцюга постачання та можливість ухвалювати управлінські рішення на основі фактів, а не припущень.

— Як змінилася ефективність роботи розподільчого центру після впровадження нової системи?

— Порівняння першого кварталу 2024 року з третім кварталом 2025 року чітко показує масштаб змін. Продуктивність підбору зросла приблизно на 17–20%, що для великого складу є дуже вагомим результатом. Напри-



кінці 2024 року ми також передали частину великооб'ємних категорій на обробку 3PL-оператору – і навіть попри це, загальний рівень рядків підбору у нашому РЦ залишився майже на тому самому рівні, що й до передачі цих SKU.

Це означає, що фактичний приріст навантаження був ще більшим, ніж відображено у статистиці. Якби ці категорії залишалися в нашому контурі, обсяг підбору зріс би ще суттєвіше. За той самий період кількість штатних одиниць скоротилася приблизно на 12–13%, тоді як середня продуктивність на одну повну ставку (FTE) зросла близько на 3%. Кількість помилок під час комплектування скоротилася орієнтовно в чотири рази. На мою думку, це дуже переконливий показник того, що зміни в підходах до управління процесами й персоналом дали вимірваний ефект.

– Ви згадали про кадрові виклики. Як «Рукавичці» вдалося стабілізувати роботу складу в умовах дефіциту персоналу?

– Так, кадровий дефіцит став одним із найскладніших викликів останнього періоду. Ми побачили, що класичні підходи до найму й адаптації більше не працюють, тому побудували гнучку модель управління персоналом. Вона включає наставництво,

адаптацію нових працівників, ротацію між зонами, підтримку часткової зайнятості, а також активніше залучення жінок до роботи в зонах із легшими товарами групами.

Усе це стало можливим завдяки прозорій системі оцінки продуктивності в WMS. Кожен співробітник бачить свої результати в реальному часі, розуміє, де може покращити показники, а керівники можуть своєчасно підтримати, навчити чи скоригувати процес. Такий підхід дав нам не лише стабільність, а й підвищив мотивацію – люди відчувають свою важливість і бачать прямий зв'язок між власними діями та результатом команди.

– Що стосується підвищення операційної стійкості – які конкретні рішення були реалізовані в цьому напрямі?

– Операційна стійкість стала одним із наших пріоритетів. Ми інвестували у модернізацію інфраструктури – зокрема, встановили потужний генератор і оновили приводи двох вантажних ліфтів, щоб забезпечити їхню коректну роботу під час резервного живлення. Раніше старі двигуни створювали надмірну пускову потужність, що підвищувало ризики збоїв і могло впливати на стабільність роботи складу. Після модернізації ми

змогли гарантувати безперебійну роботу розподільчого центру навіть під час відключень електроенергії.

На мою думку, це було одне з найбільш практичних рішень у контексті стійкості. Воно не лише мінімізувало ризики зупинки операцій, а й підвищило впевненість команди у стабільності процесів. У нашій роботі будь-яка незапланована зупинка означає втрату часу, сервісу й довіри – тому ми приділяємо особливу увагу тому, щоб система працювала без перебоїв за будь-яких умов.

– Як у «Рукавичці» підходять до управління ризиками в логістиці?

– Ми не створювали окремого бюрократичного фреймворку з управління ризиками, але фактично впровадили більшість його ключових елементів. Йдеться про формування страхових запасів, аналіз рівня сервісу (SLA), роботу з альтернативними постачальниками, постійний контроль точок відхилення та швидку міжфункціональну взаємодію між логістикою, комерцією та операційними підрозділами. Такий підхід дозволяє не просто реагувати на проблеми, а попереджати їх ще на етапі формування замовлень.

Велику роль у цьому процесі відіграють наші інформацій-



ні системи — WMS, Oracle BI та система замовлення. Вони забезпечують наскрізну прозорість ланцюга постачання: від приймання товару до його відвантаження. Завдяки цьому ми можемо виявляти відхилення в режимі реального часу, розуміти їхні причини й оперативно ухвалювати рішення. У сучасних умовах така гнучкість — це основа стабільності логістики.

— Як зміна структури попиту вплинула на роботу логістики?

— Останнім часом ми спостерігаємо суттєву зміну поведінки — зростає роль промо та акційних пропозицій. Для логістики це означає постійне коливання навантаження: у пікові періоди кількість рядків підбору для акційних SKU може збільшуватись у рази, тоді як час виконання залишається жорстко обмеженим. Така ситуація створює додаткове навантаження не лише на розподільчий центр, а й на торгові точки, які також мають обмежені кадрові ресурси.

Тому питання планування навантаження та координації між усіма ланками стало критично важливим. Ми активно працюємо над тим, щоб завчасно прогнозувати піки, узгоджувати графіки постачань і розподіляти ресурси максимально ефективно. Це вимагає високої точності

комунікацій між відділами, але водночас підвищує керованість усієї системи. Саме в цьому, на мою думку, полягає суть сучасної логістики — не просто реагувати, а передбачати.

— Ви згадували про прогнозування навантаження. Який потенціал бачите у цьому напрямі?

— На мій погляд, саме прогнозування навантаження — один із найперспективніших напрямів розвитку логістики. У ритейлі кількість рядків підбору залежить від багатьох факторів: попиту покупців, активності промо, циклу продажів, сезонності, навіть погоди. Якщо навчитися точно прогнозувати ці коливання, можна суттєво підвищити ефективність: краще планувати ресурси, оптимізувати графіки, уникати перевантажень і простоїв.

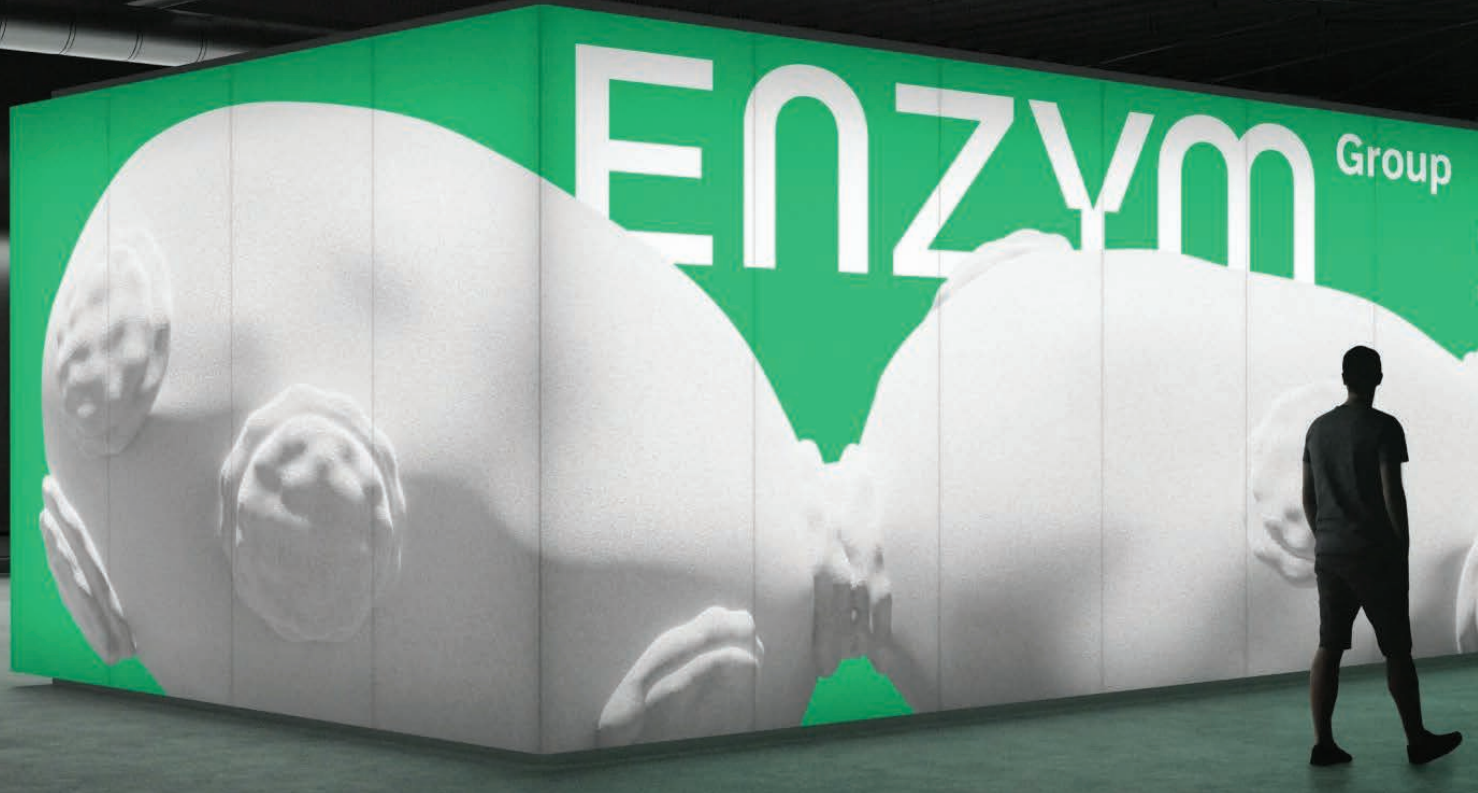
Ми вже аналізуємо можливості використання даних із WMS для таких цілей. Вони дають дуже цінну аналітичну базу — фактично повний «зріз» роботи складу в динаміці. Наступним етапом буде створення моделей workload forecasting, які дозволять будувати гнучкі сценарії під реальні умови. Це допоможе нам не лише підтримувати стабільність, а й проактивно управляти потужностями у пікові періоди.

— Які подальші кроки у розвитку логістики ви вважаєте пріоритетними після впровадження WMS?

— У найближчій перспективі великий потенціал я бачу у прогнозуванні навантаження. У ритейлі кількість рядків підбору залежить від безлічі чинників — попиту покупців, промоактивності, циклу продажів, інвентаризації, сезонності. Використання інструментів прогнозування, зокрема на основі даних WMS, дає змогу точніше планувати ресурси, оптимізувати графіки роботи, керувати піковими періодами та підвищувати загальну ефективність.

Водночас дедалі більше уваги приділяємо можливостям штучного інтелекту. Він, безумовно, не зробить процеси повністю автономними, але здатен значно прискорити прийняття рішень і посилити аналітичну складову — особливо у прогнозуванні навантаження та ранньому виявленні відхилень. Саме такі інструменти допоможуть нам реагувати швидше й запобігати проблемам до того, як вони накопичаться. Загалом ми бачимо, що впровадження WMS, підвищення аналітичної зрілості та інвестиції в операційну стійкість створили надійний фундамент для подальшого розвитку логістики “Рукавички”.





ОПЕРАЦІЙНА ДОСКОНАЛІСТЬ — ЦЕ НЕ ШВИДКІСТЬ, А СИСТЕМНІСТЬ: як Enzym Group будує стійкий ланцюг постачання в епоху ESG та цифровізації



Олексій Олійнічук,
Chief Supply Chain Officer
компанії Enzym Group

Біотехнологічна компанія Enzym Group уже понад три десятиліття впроваджує інновації на основі гріжджової клітини, забезпечуючи партнерів у 23 країнах світу рішеннями для харчової, кормової та хлібопекарської промисловості. Це сімейний бізнес у другому поколінні, який поєднує науку, виробництво й відповідальний підхід до сталого розвитку. Сьогодні у Львові діють два виробничі комплекси компанії загальною потужністю до 60 тисяч тонн, а власний R&D-центр із 25 науковцями працює над розробкою нових біотехнологічних рішень, що покращують якість життя людей.

Про те, як Enzym Group розвиває ланцюг постачання, оптимізує витрати, підвищує енергоефективність і впроваджує принципи ESG, розповів Олексій Олійнічук, Chief Supply Chain Officer компанії. До команди він приєднався у 2021 році — у період будівництва інноваційного заводу LinkCell, який Enzym Group запустила власними силами у 2022 році, попри повномасштабне вторгнення. Нині Олексій очолює напрям Supply Chain і відповідає за розвиток виробничих майданчиків, автоматизацію, енергоменеджмент і логістику компанії, що впевнено трансформується у глобального гравця біотехнологічного ринку.

— На чому зосереджені ваші інвестиції: швидкість доставки, гнучкість ланцюга чи екологічність операцій?

— В Enzym Group функціонує повноцінний end-to-end ланцюг постачання, який охоплює всі етапи — від планування й виробництва до доставки готової продукції клієнтам. Ми розглядаємо supply chain не просто як логістичний процес, а як ключовий сервіс для бізнесу, тому головні інвестиції спрямовані на підвищення якості обслуговування та забезпечення стабільності постачань.

Ефективність системи ми оцінюємо за рівнем out-of-stock у торгових мережах і показником виконання замовлень дистриб'юторів, який сьогодні перевищує 99,5%. Такий результат — це насамперед синергія роботи всіх підрозділів: виробництва, логістики, технічної служби та закупівель.

Наша модель побудована за pull-принципом, що дає змогу швидко реагувати на зміни попиту. З огляду на короткий термін придатності продукції, запаси не перевищують двох днів, а доставка здійснюється протягом доби. Такий підхід забезпечує гнучкість, точність і мінімальні втрати ресурсів, що підсилює екологічність усіх операцій. Ми прагнемо не просто швидкої доставки, а операційної досконалості на всіх етапах — від планування до торгової полиці. Саме це визначає нашу інвестиційну стратегію: розвиток швидкості, надійності та стійкості системи одночасно.

— Які процеси довелося реінжинірувати з урахуванням нових стандартів прозорості та стійкості?

— Enzym Group перебуває на етапі трансформації у глобальну біотехнологічну компанію, що потребує оновлення підходів до управління та операційних процесів. Із 2024 року ми працюємо відповідно до принципів сталого розвитку ESG (Environmental, Social, Governance), інтегрованих у бізнес-стратегію. Після комплексного аудиту визначили ключові

напрями розвитку — прозорість, енергоефективність і відповідальне використання ресурсів.

Ми сприймаємо сталість не як окремий проєкт, а як нову управлінську філософію. Саме тому Enzym Group проводить глибокий реінжиніринг основних процесів — від виробництва до корпоративного управління. Зокрема, активно розвиваємо систему енергоменеджменту та впроваджуємо принципи ощадливого виробництва, серед яких підхід Lean TPM, що передбачає створення кросфункціональних команд для цільових покращень.

За останні три роки нам вдалося зменшити споживання електроенергії на 8,2%, теплової енергії — на 18,5%, а води — на 6,7%. Один із найважливіших напрямів — очищення стічних вод. Починаючи з 2000-х, ми реалізували три етапи будівництва та модернізації очисних споруд, інвестувавши в цей напрям понад 10 млн євро. Це дозволило не лише ефективно очищати стоки, а й отримувати біогаз, який використовується у власній котельні. У середньому ми заміщаємо природний газ біогазом на 60%, що підвищує операційну ефективність і зменшує вплив на довкілля — важливу складову нашої стратегії сталого розвитку.

— Які інструменти допомагають вам знижувати витрати в ланцюгу постачання без втрати якості обслуговування?

— Один із ключових інструментів, який ми використовуємо, — Lean TPM, що функціонує в Enzym Group із 2022 року. Ця система спрямована на підвищення ефективності й безперервне вдосконалення процесів через мінімізацію втрат, контроль якості, посилення безпеки та залучення працівників. Ми ставимо перед собою дві основні цілі — нуль втрат і нуль інцидентів. Lean підвищує продуктивність, робить продукцію більш конкурентною та водночас знижує витрати. Впровадження методології починається з основ: формування базових вимог, належної організації процесів і розвитку лідерства.

Далі створюються «колони» операційної досконалості — кросфункціональні команди, які зосереджені на усуненні втрат, підтриманні обладнання в ідеальному стані та розвитку професійних навичок. Вони аналізують і вирішують першопричини проблем, контролюють якість, оптимізують запаси та ефективність використання ресурсів. Поєднання цих інструментів із чіткою стандартизацією процесів і відповідальністю команд дає змогу знижувати витрати по всьому ланцюгу постачання — у виробництві, логістиці та управлінні запасами. Підвищення ефективності цих напрямів безпосередньо впливає на собівартість продукції, посилює конкурентоспроможність і сприяє зростанню продажів.

Виробництво продуктів із дріжджової клітини — енерго-



ємний процес, у якому витрати на електроенергію, газ і воду перевищують 20% собівартості. Тому ми постійно працюємо над оптимізацією енергоспоживання, зменшенням виробничих втрат і підвищенням ефективності логістики. У межах програми фокусних покращень Lean TPM з 2022 року нам вдалося зекономити понад 186 млн грн. Ми оцінюємо результат через зміни у виробничій собівартості — це дозволяє не просто реагувати на ризики, а керувати підвищувати ефективність бізнесу навіть у періоди нестабільності.

— Як ви управляєте ризиками в умовах нестабільного попиту й порушених глобальних поставок?

— В умовах глобальних логістичних викликів і коливань попиту Enzym Group дотримується системного підходу до управління ризиками. Ми аналізуємо потенційні загрози на всіх етапах ланцюга створення цінності — від виробництва до логістики — та шукаємо рішення, які забезпечують стабільність поставок і збереження якості.

Наш фокус — гнучке виробництво та тісна співпраця з клієнтами. Ми поєднуємо прогнозування з оперативною адаптивністю,

використовуючи аналітику продажів, сезонність і галузеві тренди для планування виробничих обсягів. Святкові періоди — наприклад, Різдво чи Великдень — завжди випробування для ланцюга постачання, адже попит на продукцію зростає в кілька разів. Особливо це стосується дрібного фасування пресованих дріжджів, які мають обмежений термін придатності.

Тому ми готуємося заздалегідь, моделюючи сценарії продажів на основі історичних даних і співвідносячи їх із реальними виробничими та логістичними потужностями. Це точна, «ювелірна» робота, де важливо врахувати кожен деталь — від ритму виробництва до графіків відвантажень. У Великодній період 2025 року ми збільшили виробництво на 25%, щодня випускаючи на 6 тонн більше дріжджів, ніж зазвичай. У результаті виконали 99,9% замовлень клієнтів, і, як ми жартуємо, кожна друга паска в Україні була спечена на наших дріжджах.

— Яку підтримку держави або міжнародних організацій ви використовуєте — гранти, програми експорту, trade missions?

— Здебільшого ми розраховуємо на власні ресурси та експертизу

команди. Водночас для будівництва нашого інноваційного заводу LinkCell залучили фінансування від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), який частково профінансував проект. Перед наданням кредиту експерти банку провели енергоаудит підприємства. Варто зазначити, що після початку повномасштабної війни у 2022 році іноземні спеціалісти відмовилися приїжджати для налаштування обладнання, тож завод ми запустили власними силами. Завдяки високому рівню автоматизації його недарма називають «заводом у смартфоні» — керувати ним може дистанційно лише одна людина. Це стало ще одним підтвердженням технічної експертизи та стійкості нашої команди.

Нещодавно Enzym Group увійшла до 25 учасників торгової місії Taste Ukraine у США, організованої Альянсом українських виробників продуктів харчування. У Вашингтоні ми представили Enzym Food Solutions — лінійку дріжджових продуктів. Для нас це важливий досвід, адже світ дедалі більше відкриває Україну як центр інноваційних продуктів із високою доданою вартістю, і ми пишаємося бути серед тих, хто формує цей імідж на міжнародному рівні.



Крім того, ми підтримуємо активну взаємодію з місцевою владою. Це дозволяє приймати потенційних інвесторів і демонструвати їм наші виробничі можливості. Так, у липні ми презентували підприємство представникам японської бізнес-місії, які вивчають можливості інвестування в українські виробництва після завершення війни.

— Які бачите перспективи для розвитку вашої компанії на глобальному ринку в епоху сталого розвитку та цифровізації?

— Сьогодні глобальний ринок формують два потужні мегатренди — сталий розвиток і цифровізація. Саме вони визначають нові правила гри для виробників інгредієнтів і біотехнологічних компаній, задаючи вектор і для Enzym Group. Ці тенденції впливають на нашу стратегію, інвестиції та напрями інновацій.

Сталий розвиток вимагає екологічності, енергоефективності та безпечності продукції. Ми вже інтегрували принципи ESG у бізнес-стратегію, постійно вдосконалюємо процеси, щоб оптимізувати використання ресурсів і мінімізувати вплив на довкілля. Цифровізація відкриває нові можливості — автомати-



зація та дистанційне управління процесами підвищують ефективність виробництва й логістики, роблять нашу систему гнучкішою та стійкішою до ринкових коливань.

Водночас посилюються регуляторні вимоги, зокрема європейські стандарти, що обмежують використання штучних складників і хімічних добавок. Це стимулює нас забезпечувати максимальну прозорість і безпечність продуктів, щоб зберегти доступ до міжнародних рин-

ків. Попит на «чисту етикетку» й натуральні продукти спонукає Enzym Group розвивати біотехнологічні рішення з простими, природними формулами, які відповідають очікуванням споживачів. Ми переконані, що інновації, сталий підхід і прозорість залишаються ключем до довгострокового успіху на глобальному ринку, адже поєднання науки, виробництва та відповідального бізнесу формує довіру, конкурентність і стабільне зростання.



ТА-DA!

ЯК ТА-DA! ПІДВИЩУЄ ЕФЕКТИВНІСТЬ ЛОГІСТИКИ: ДОСВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЇ У СКЛАДНИХ УМОВАХ



Дмитро Лисівненко,
Chief Logistics Officer
компанії TA-DA!

ТА-DA! – українська компанія з широким охопленням у сфері дистрибуції та логістики, що активно впроваджує інноваційні технології для оптимізації процесів та підвищення якості обслуговування клієнтів. За останні роки компанія пройшла через серйозні випробування, поєднуючи цифровізацію та адаптацію до воєнних викликів, щоб забезпечити стабільність і передбачуваність своїх операцій.

Про підходи до трансформації логістики, впровадження AI, IoT, автоматизації та управління персоналом у складських процесах розповідає Дмитро Лисівненко, Chief Logistics Officer компанії TA-DA! У цьому інтерв'ю він ділиться практичними кейсами, ефективними рішеннями та стратегіями диверсифікації ризиків, що допомагають компанії залишатися гнучкою та конкурентоспроможною навіть у нестандартних умовах.

— Які напрями логістики у вашій компанії зазнали найбільших трансформацій у 2024–2025 роках під впливом цифровізації та воєнних умов?

— Переформатування складської логістики розпочалося відразу після початку повномасштабного вторгнення. У 2024–2025 роках ми тримаємо стабільність і системно вдосконалюємося за трьома ключовими напрямками, які й зазнали найбільших трансформацій.

Перший напрям — люди, наші «Топчики». Ми перебудували процеси найму та адаптації: короткий ввідний курс, мікронавчання безпосередньо на робочому місці, прозорі KPI та наставництво. Мета проста: мінімум рутини для працівника — максимум цінності для клієнта.

Другий напрям — операційна стійкість у воєнних умовах. Ми прописали конкретні сценарії безперервності роботи: дії під час блекаутів і тривоги, швидке перемикавання на альтернативних постачальників для критичних позицій. Люди чітко знають, що робити через 30, 60 чи 180 хвилин, що знижує стрес і забезпечує дотримання SLA.

Третій напрям — штучний інтелект. Основні зміни стосуються використання AI як помічника для планування та оптимізації процесів, зокрема реалізації MVP-проектів у складській логістиці.

У результаті ми стали передбачуванишими: менше імпровізації, більше усвідомлених рішень і прозорості комунікації з командою.

— Як ви підвищуєте продуктивність складів за рахунок штучного інтелекту, роботизації та IoT?

— Нові тенденції в розвитку AI та IoT, а також практичні кейси інших компаній дають змогу чітко визначити, як ці технології можна застосовувати. Ми розглядаємо штучний інтелект, IoT та елементи роботизації не як заміну людей, а як інструменти, які знімають рутину та прискорюють процеси.

Завдяки сканерам і QR-кодам склад працює як єдина цифрова

система, де кожна позиція товару має точне місце та статус у базі даних. Це полегшує роботу співробітників — вони отримують підказки, де саме товар і скільки його залишилося. За допомогою AI ми швидко аналізуємо зміни у навантаженні окремих ділянок складу та приймаємо рішення для їх оптимізації.

Ми постійно впроваджуємо невеликі MVP-проекти, наприклад, підказки pick-by-light чи інформаційні табло. Це дозволяє одній людині обробляти більше замовлень без перевантаження. У результаті, «Топчики» отримують більше часу для дійсно цінних задач, а покупець відчуває швидкий сервіс і стабільність роботи супермаркетів.

— На чому зосереджені ваші інвестиції: швидкість доставки, гнучкість ланцюга чи екологічність операцій?

— Ми свідомо ставимо на перше місце гнучкість ланцюга постачання. Воєнні ризики — перебої з доставкою, обстріли, нестача кадрів — навчили нас: головне, щоб система могла швидко підлаштуватися. Тому інвестуємо в резервні маршрути, дублювання ключових постачальників і страхові запаси для критичних категорій. Це гарантує клієнтові стабільність навіть у нестандартних умовах.

Другий пріоритет — швидкість доставки. Тут працюють цифрові

інструменти синхронізації складу та «останньої милі», чіткі вікна завантаження і контроль SLA. Наприклад, синхронізація між ділянками комплектування та пакування дозволила збільшити швидкість доставки на 50% порівняно з попереднім роком. Клієнт відчуває це як передбачуваний термін виконання замовлення без «збоїв по дорозі».

Третій напрям — екологічність операцій. Ми оптимізуємо пакування, вводимо нові формати повторної тари та підвищуємо коефіцієнт завантаження транспорту, а також покращуємо процеси обробки вторсировини. Це не лише іміджевий крок, а й реальна економія: менше пустих кілометрів і нижча собівартість.

Отже, пріоритети у нас такі: спочатку виживання та стійкість, потім швидкість, і лише після цього — зелений розвиток. Водночас усі три напрямки рухаємо паралельно, адже вони взаємопов'язані.

— Які інструменти допомагають вам знижувати витрати в ланцюгу постачання без втрати якості обслуговування?

— Ми працюємо за принципом безперервних покращень (Lean) — і це не просто лозунг, а практична система. Її мета проста: менше втрат, більше цінності для клієнта, при тому ж або навіть нижчому рівні витрат.



5S. Стандартизуємо та впорядковуємо робочі місця: чітке маркування, візуальні орієнтири, інструкції на робочому місці. Це знижує час пошуку і кількість помилок.

VSM (Value Stream Mapping). Картуємо весь потік - від прийому до відвантаження. Це дозволяє виявити, де ховаються втрати: зайві рухи, очікування, дублювання.

Asaichi. Щоранку проводимо короткі збори команди: обговорюємо проблеми попередньої зміни та погоджуємо план на день. 10 хвилин таких зборів економлять години на виправлення помилок.

Gemba. Керівники регулярно виходять «на поле» - щоб разом із «Топчиками» бачити втрати та одразу вирішувати дрібні проблеми.

Kaizen. Залучаємо лінійних співробітників до навчання: вчимо основам Lean і разом проводимо короткі сесії у проблемних точках. Кожна маленька ідея - це крок до більшої економії.

Завдяки цим інструментам ми одночасно зменшуємо витрати і підвищуємо рівень сервісу: клієнт отримує вчасні відправки, а працівники - більш зручні умови роботи. Наприклад, реалізація безпосередніх ідей «Топчиків» в одній із зон комплектування дозволила зменшити навантаження на ко-



манду та пришвидшила відбір замовлень на 15%..

— **Як ви впроваджуєте стратегії диверсифікації ризиків (постачальники, маршрути, запаси) у 2025 році?**

— Для нас диверсифікація ризиків - не нова тема, а звичний спосіб роботи ще з 2022 року. У 2025 ми продовжуємо вдосконалювати напрацьовану систему.

Постачальники. Ми розвиваємо довгострокові партнерства, спираючись на взаємну довіру та відповідальність. Така система забезпечує гнучкість у

роботі та безперервність постачання навіть у разі непередбачуваних змін.

Маршрути. Тримаємо кілька альтернативних шляхів руху вантажів. Коли один напрям закривається через обстріли чи логістичні обмеження, ми готові протягом кількох годин перейти на резервний.

Запаси. Для критично важливих SKU діють страхові запаси. Тут працюють і контрактні угоди, і плани безперервності бізнесу (Business Continuity Plans). Ми дотримуємось стратегії, щоб жодна точка ризику не повинна бути єдиною. Якщо є постачальник - має бути альтернатива. Якщо є маршрут - має бути обхідний. Якщо є запас - має бути страховий.

Такий формат роботи в передбаченні ризиків дає команді спокій, а бізнесу - функціональність та адаптивність навіть у найважчих умовах.

— **Як ви вирішуєте проблему дефіциту кадрів у складській логістиці — автоматизацією чи програмами навчання?**

— У 2025 році ринок праці відчув нову хвилю дефіциту кадрів після ухвалення закону, який дозволив виїзд за кордон молоді віком 18 - 22 років. Для нашої компанії, як і для багатьох інших, це стало новим викликом.



Проте ми сприйняли його як можливість для змін.

По-перше, ми зосередилися на автоматизації операційних процесів. Посилили інтеграцію AI та цифрових інструментів у WMS: автоматичний розподіл завдань, підказки та оптимізація маршрутів відбору. Це дозволяє одній людині виконувати більше завдань без перевантаження.

По-друге, ми продовжуємо впровадження програм навчання та розвитку «Топчиків». Побудована багаторівнева модель охоплює все: від короткого вступного курсу для новачків до наставництва та індивідуальної карти розвитку. Такий підхід допомагає утримати людей, бо вони бачать перспективу, а не просто «роботу на складі».

Наразі для молоді значно важливішими стають можливість розвитку (як особистісного, так і кар'єрного), атмосферу та відчуття цінності своєї ролі. Тому ми впроваджуємо прозорі KPI, інвестуємо в командні ініціативи та навчання, а також у підтримку work-life-balance команди.

Ми, як і багато українських компаній, зіткнулися ще з одним не менш важливим викликом часу – частина наших колег-чо-

ловіків приєдналася до лав ЗСУ, щоб захищати країну. В умовах цих кадрових змін саме жінки стали ключовою опорою роботи складу: на окремих ділянках їх частка перевищує 60%. Натомість ми, зі свого боку, оновили складську інфраструктуру, щоб забезпечити комфорт, безпеку та ефективність їхньої роботи.

Ще один із важливих інструментів – регулярні eNPS-опитування (Employee Net Promoter Score), які допомагають зрозуміти, як працівники почуваються, що їх мотивує та які зміни потрібні. Завдяки цьому ми отримуємо чесний зріз настроїв і оперативно реагуємо: додаємо навчання, вдосконалюємо умови чи комунікацію. Такий баланс технологій і людського підходу дозволяє нам утримувати вмотивовану, стабільну команду, яка створює цінність як для компанії, так і для покупців.

— Які рішення для скорочення часу «від замовлення до доставки» стали найефективнішими у 2025 році?

— У 2025 році ми зрозуміли, що скорочення часу «від замовлення до доставки» не досягається одним кроком. Це комплекс змін і побудова системи, де важ-

ливу роль відіграють і технології, і люди.

1. Перехідна зона «склад ↔ транспорт». Ми детально проаналізували втрати на стику між логістикою складу та «останньою милею». Саме тут зникали години. Оптимізували графіки завантаження, стандартизували процеси відвантаження та ввели чіткі вікна для перевізників. Це дозволило економити ресурси.

2. Just in Time під сучасні умови. Ми адаптували концепцію «точно вчасно» до реалій війни: відвантаження синхронізуються з прибуттям транспорту, що зменшує простой та дублювання дій. Це дало відчутне скорочення затримок.

3. Люди й залучення. Найважливіше - ми відкрито залучили лінійних співробітників. Вони щодня бачать, де втрачається час, і пропонують прості рішення: від перестановки тари до зміни маршруту в зоні відбору. Їхні ідеї часто дають ефект швидше, ніж будь-які інвестиції в обладнання.

У підсумку ми виграли години на кожному циклі та зробили процес більш передбачуваним. А головне - команда відчула, що її думка високо цінується, і це теж стало фактором швидкості.



Тренінг по управлінню в стилі коучинг



ЩОМІСЯЧНО
У ВІДКРИТОМУ
ТА КОРПОРАТИВНОМУ
ФОРМАТАХ

МЕГАТРЕНДИ 2030: ЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КЕРІВНИКА МАЙБУТНЬОГО

МЕТА ТРЕНІНГУ

Розкрити можливості коучингу для керівників, команди та компанії в цілому.
Показати переваги застосування коучингу в бізнесі.
Навчити застосовувати коучингові інструменти та техніки для вирішення бізнес-завдань.

В результаті проведення програми підприємці:

- Побачать вигоди застосування коучингу в компанії
- Зможуть застосовувати інструменти для розвитку команд
- Почнуть розвивати підлеглих та підвищувати ефективність їх діяльності
- Підвищать власну ефективність та побачать зони зростання
- Опанують інноваційний стиль управління без тиску, з підвищенням усвідомленості та відповідальності співробітників
- Оптимізують досягнення поставленої мети як своїх, так і підлеглих

АУДИТОРІЯ

Цей тренінг для керівників усіх рівнів, які втомилася від постійних вказівок та несаможитності співробітників, їх низької продуктивності та безініціативності, розуміють, що старі методи управління вже не приносять потрібних результатів, готові змінюватись і переходити на більш гнучкі системи управління.



TradeMasterGroup



Яна ОЛЕНЧУК



Тетяна ІЛЬЧЕНКО



DASHBOARD У ЛОГІСТИЦІ СКЛАДУ: коли процес стає видимим

*Dashboard став невід'ємною частиною цифрової трансформації логістики. Він не просто відображає дані – він створює **візуальний ритм роботи складу**, де все видно, зрозуміло і прогнозовано. У просторі, де сотні товарних одиниць рухаються одночасно, а десятки людей виконують десятки завдань, наявність єдиного інформаційного простору стає критично важливою.*

На великих екранах у зоні приймання, комплектування чи відвантаження відображається стан процесів у реальному часі: рівень завантаження зон, обсяг виконаних операцій, темп роботи зміни, черга транспорту. Dashboard дає працівникам **розуміння контексту** – кожен бачить не лише свою ділянку, а й загальну ситуацію. Це прибирає хаос і створює відчуття контрольованості.

Візуальні індикатори або звукові сигнали дозволяють реагувати миттєво. Якщо певна зона перевантажена – вона підсвічується, якщо графік відвантаження починає зміщуватись – система сповіщає команду коротким тоном. Це дає можливість швидко змінювати розподіл сил, не чекаючи вказівок і не витрачаючи час на координацію. У результаті працівники не просто виконують свої функції – вони **керуються логікою процесу**, яку підказує система.

Одна з ключових переваг dashboard-ів – це **видимість на-**

вантаження в динаміці. Склад живе ритмом, і цей ритм часто нерівномірний: бувають години затишшя й піки активності. Коли вся інформація зібрана в єдиному вікні, стає можливим балансування – перенесення ресурсів, зміна пріоритетів, оптимізація послідовності дій. Працівники бачать, де «вузьке місце», і можуть його розвантажити ще до того, як воно стане проблемою.

У зонах навантаження dashboard стає **інструментом синхронізації**. Він показує, які рампи вільні, який транспорт очікується, скільки часу залишилось до завершення поточного завдання. Від цього залежить рух усього складу: коли все бачиш – легше координувати дії техніки, уникати черг, запобігати простою.

Інтеграція dashboard-ів із системами управління складом або транспортом перетворює їх на справжній аналітичний центр. Дані з різних джерел зливаються у єдине інформаційне поле, де процеси стають прозорими. Але

ключова перевага полягає не у самих даних, а у **способі їх подачі**. Добре побудований dashboard не перевантажує користувача цифрами, а візуально структурує інформацію так, щоб потрібне рішення підказувалось інтуїтивно.

Сьогодні dashboard – це не просто модний інструмент візуалізації, а **організуючий елемент логістики**, який з'єднує дані, людей і дії в єдину систему. Він не керує замість людини, а допомагає кожному діяти усвідомлено, розуміючи, як його робота впливає на загальний результат.

Коли склад працює з dashboard-ом, він буквально «дихає» даними – рівномірно, впевнено, у своєму темпі. І саме цей темп, підкріплений інформацією в реальному часі, стає запорукою стабільності, точності та злагодженої роботи всієї логістичної системи.



ТОВ «Райт Тім»
+380675633251
www.rteam.com.ua

PROPECS

PROPECS

PEST CONTROL

PROPECS – ваш надійний партнер у боротьбі зі шкідниками. Ми поєднуємо цифрові рішення, професійний сервіс та продаж обладнання власного виробництва й препаратів, щоб забезпечити повний захист вашого бізнесу від гризунів та комах.

Надаємо послуги:

- Дератизації;
- Дезінсекції;
- Дезінфекції;
- Фумігації;
- Ентомологічної експертизи.

Сертифіковані згідно ISO 9001,
GAFTA Fumigator, Organic Standard.

office@propecs.ua
+380673517077
+380443617077
https://propecs.ua/

ANT-LOGISTICS



ANT-Logistics - український хмарний сервіс для автоматизації транспортної логістики.

Ми допомагаємо компаніям різних галузей - від дистриб'юторів FMCG до e-commerce та водопостачальних компаній - ефективно керувати доставкою.

ANT-Logistics дозволяє автоматично планувати оптимальні маршрути, контролювати виконання в реальному часі, аналізувати дані та зменшувати витрати на паливо і час.

+38 073 520 40 46

support@ant-logistics.com

ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ ХОРТ ТРАНС



HORT TRANS

LOGISTICS COMPANY

Ми забезпечуємо швидкі та безпечні міжнародні перевезення, складські послуги та комплексну підтримку вашого ланцюга постачання.

НАДІЙНІСТЬ, ШВИДКІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ – НАШІ ПРІОРИТЕТИ

067 420 8868
097 710 8198

www.hort-trans.com.ua
horttransnv@gmail.com

ТОВ «НОВА ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ»



ТОВ «Нова Логістична Компанія» — сучасний перевізник із власним автопарком понад 50 вантажних автомобілів, оснащених рефрижераторами, тентованими напівпричепами та платформами.

Ми здійснюємо професійні вантажні перевезення територією України, країн Азії та Європи, забезпечуючи надійність, оперативність та повну безпеку вантажу.

Наші філії розташовані у Харкові та Києві, що забезпечує гнучку логістику та оперативне планування маршрутів.

chotsynve@gmail.com
+380672152019
Володимир - менеджер
з міжнародних перевезень

nlogcomp@gmail.com
+380637375175
Анна - менеджер
з перевезень по Україні

ДЕНЬ ЛОГІСТА 2026

XXXIV ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ

День ЛОГІСТА

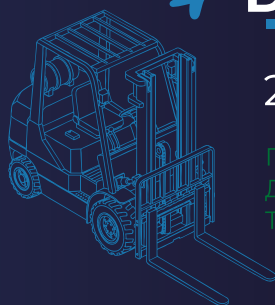
ВИСТАВКА-КОНФЕРЕНЦІЯ

+ **Distribution**
MASTER

28-29.05.2026

ГОЛОВНА БІЗНЕС-ПОДІЯ
ДИСТРИБУЦІЇ
ТА ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ!

TradeMasterGroup



DSV LOGISTICS

Логістика, що рухає вперед бізнесу, галузі та економіку.

Завдяки власній міжнародній мережі групи DSV та надійним партнерам ми відкриваємо для клієнтів нові можливості глобальної торгівлі: від експорту українських товарів до оперативного імпорту з будь-якої точки світу.

DSV Logistics
(DCB Логістика)

провідний постачальник
транспортних та
логістичних послуг
в Україні.

Забезпечуємо:

- транспортування (авто, море, авіа),
- зберігання й обробку вантажів на власних складах,
- митний супровід,
- консультативно-аналітичну підтримку.

+38 044 390 51 21
info@ua.dsv.com
www.dsv.com/ua

DSV

EX IMPORT GROUP

EX IMPORT GROUP - 10 років надійної логістики для вашого бізнесу.

Наш досвід забезпечує українські та міжнародні компанії швидкими, безпечними та економічно ефективними рішеннями для транспортування вантажів.

НАШІ ПОСЛУГИ:

- **Міжнародні автоперевезення:** доставка повних і збірних вантажів «від дверей до дверей».
- **Глобальні морські перевезення:** Оптиміальні контейнерні рішення для імпорту/експорту з ключових портів Європи, США та Близького Сходу.
- **Авіаперевезення:** Блискавична доставка термінових вантажів у будь-яку точку світу.

EX IMPORT GROUP — надійна логістика, перевірена десятиріччям.

Ми доставляємо швидко, безпечно
і з повною відповідальністю за результат.



+380 63 241 61 64
eximport-group.com

KONSORT

KONSORT

обладнання для
автоматизації виробництва

konsort.com.ua



- проектування та виробництво конвеєрного обладнання
- монтажні роботи
- 3D-моделювання
- діагностика і ремонт
- технічне обслуговування



AHLERS LOGISTICS



**ЄВРОПЕЙСЬКА ЯКІСТЬ,
ЛОКАЛЬНА ЕКСПЕРТИЗА,
ІНДИВІДУАЛЬНІ РІШЕННЯ**

Ми створюємо комплексні рішення для перевезення продовольчих та індустриальних вантажів по всьому світу. Наша команда забезпечує підтримку клієнтів в Україні та за її межами. Ми поєднуємо європейські стандарти якості з локальною експертизою, пропонуючи гнучкі рішення під завдання вашого бізнесу.

З Ahlers логістика стає перевагою, а не викликом.



- Комплексні стійкі рішення для всієї ланцюга поставок
- Ліцензовані послуги митного брокера
- Проектна логістика та перевезення негабаритних вантажів
- Охоронювані перевезення високоцінних вантажів
- Складське зберігання та виробнича логістика

**ЗВ'ЯЖІТЬСЯ З
НАШОЮ
КОМАНДОЮ**

elena.zharko@ahlers.com
+380503251045

пр. Героїв Харкова 199 D-5
офіс 592, Харків 61037

LINQO

**Система відстеження
транспортних засобів**

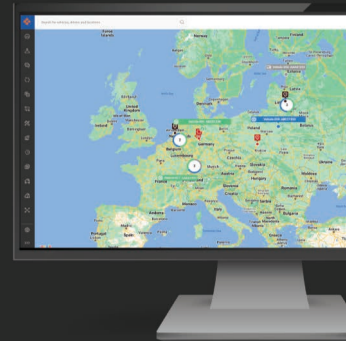


Еко-водіння

Покращене
планування маршруту

Моніторинг і
контроль палива

Управління тахографом



www.linqo.com.ua | +38 044 500 91 79

ГРІБЕКС ТРАНС УКРАЇНА



ТОВ «Грібекс Транс Україна»,
дочірня компанія «Грібекс-транс Румунія» -
це транспортно-експедиційна компанія,
з офісами у Бухаресті, Кишиневі та Києві.

Спеціалізація – міжнародні автоперевезення.

Власний автопарк (Молдова) більше 100 од.

Контакти:

Україна +380631400414
Молдова +37378824814
Румунія +40746998898
gribextransukraine@gmail.com



GRAND LOGISTIC



Grand Logistic — провідний український логістичний оператор 3PL. Наш досвід роботи понад 15 років.

Склади, транспорт, холодна логістика - це наш профіль.

Температурний контроль, GPS-моніторинг,
WMS-система, оптимізація витрат - наш функціонал.

Працюємо по Україні та Європі.

Надійність, швидкість, персоналізований сервіс.

Ваші завдання - Наші рішення.

www.grand-logistic.com
info@grand-logistic.com

Складська логістика: +38(067)567-18-54
Транспортна логістика: +38(050)456-14-53

ЕРА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ: впровадження CRM та ERP з елементами штучного інтелекту в ПП «ТРАНС-АТЛАС»

Сьогодні, як директор приватного підприємства «ТРАНС-АТЛАС», що спеціалізується на міжнародних вантажних перевезеннях, я з гордістю можу констатувати, що ми стоїмо на порозі нової технологічної революції. Компанія «ТРАНС-АТЛАС» була заснована у 2008 році, і з того часу ми постійно прагнемо до інновацій.

Ще 20 років тому Білл Гейтс висловив пророчу думку: **«В майбутньому на ринку залишаться два типи компаній: ті що в інтернеті, і ті що вийшли з бізнесу»**. Це твердження стало наріжним каменем нашої стратегії. Однак у сучасному світі просто «бути в інтернеті» вже недостатньо. Я переконаний, що майбутнє вимагає глибокої інтеграції інноваційних технологій.

Виходячи з теперішніх реалій, я своїй команді щодня повторюю наступне: **«В майбутньому на ринку залишаться компанії, які ефективно використовують штучний інтелект для оптимізації своїх процесів та процесів по взаємодії з клієнтами»**. Саме тому наша компанія зробила стратегічний вибір на користь впровадження комплексних інформаційних систем **CRM** та **ERP**, посилених

елементами **штучного інтелекту (ШІ)**.

Саме CRM та ERP є фундаментом для зростання при впровадженні ШІ.

CRM (Customer relationship management) – це система управління взаємовідносинами зі споживачами, що включає збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними. Для нашої транспортної компанії CRM-система є життєво необхідною для роботи з клієнтами, ведення списку постійних клієнтів, моніторингу клієнтів (включно з «чорним списком») та аналізу роботи менеджерів.

ERP (Enterprise Resource Planning System) – це система планування ресурсів підприємства, побудована за модульним принципом, що охоплює всі ключові процеси діяльності компанії. В ПП «ТРАНС-АТЛАС» наша ERP-система включає такі модулі, як Дебітори, Договори, Рахунки, Заявки, Договори підряду, Контроль документів, Митні свідоцтва, Статистика, GPS та Довідник. ERP також забезпечує контроль документів водіїв, контроль документів автомобілів, аналіз роботи транспорту,

аналіз роботи менеджерів, документообіг та навчання/тестування персоналу.

Ці системи стали базовим фундаментом для інтеграції штучного інтелекту у бізнес-процеси нашої компанії.

Впровадження ШІ дозволяє нам автоматизувати та оптимізувати кожен аспект діяльності.

1. УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ (CRM)

У нашій оновленій CRM-системі ШІ відіграє ключову роль у взаємодії з клієнтами:

- Автоматична сегментація клієнтів відбувається на основі AI-аналізу.
- Прогнозування продажів здійснюється за допомогою машинного навчання (ML).
- ШІ оцінює та кваліфікує потенційних клієнтів.
- Створення персоналізованого контенту для клієнтів, а також використання **розумних тригерів** (AI-керовані) для комунікації.
- ШІ аналізує настрої клієнтів під час спілкування.

Крім того, ми використовуємо **AI-чат** на вебсайті для миттє-



Прилуцький А. І.,
директор ПП «ТРАНС-АТЛАС»

Майбутнє транспортної логістики



Автономний транспорт
AI керує безпілотними вантажівками,
оптимізуючи доставку.



Дрони-доставники
AI-керовані дрони для швидкої
доставки малих вантажів.



Розумні склади
AI оптимізує зберігання та
сортуння товарів на складах.



вої відповіді клієнтам, а **ML-алгоритми** застосовуються для **динамічного ціноутворення**. Це забезпечує підвищення клієнтського сервісу на **20%**.

2. ОПТИМІЗАЦІЯ ТА КОНТРОЛЬ ПРОЦЕСІВ (ERP ТА ЛОГІСТИКА)

Вдосконалена ERP-система, розширена можливостями ІІІ, трансформує наші внутрішні процеси. Ці механізми включають:

- ІІІ прогнозує необхідність технічного обслуговування транспорту, що важливо для **Станції технічного обслуговування**. Це частина **Предиктивного техвідділу**.
- ІІІ знаходить найефективніші шляхи доставки (ML-оптимізація маршрутів). Це дозволяє нам знизити витрати на паливо до **10%**.
- Автоматичний контроль та обробка документації. В рамках **Центру обробки документів** ІІІ забезпечує контроль виконання завдань, пов'язаних з оформленням договорів, заявок, видачою та підготовкою документів на рейс, а також відправленням рахунків та документів для суду.
- Ми використовуємо **Computer Vision** для моніторингу вантажу та безпеки, а також **Автономну навігацію** (AI-системи) та **Прогнозування стану** (ІІІ передбачає технічний стан транспорту).

Впровадження цих ІІІ-механізмів у виробничі та бізнес-про-

цеси підвищує нашу операційну ефективність на 15%, а кількість людських помилок зменшується на 60%.

3. ФІНАНСОВИЙ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Навіть у Програмі бухгалтерського обліку ІІІ автоматизує процеси:

- Автоматизоване введення даних та прогнозування грошових потоків (cash flow) за допомогою ML.
- Автоматичне виявлення аномалій у фінансових операціях (ІІІ знаходить підозрілі фінансові операції).
- AI-аналітика для створення розумних фінансових звітів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інформаційні системи CRM та ERP, інтегровані з технологіями ІІІ, дозволяють ПП «ТРАНС-АТЛАС» не лише відповідати сучасним вимогам ринку, але й радикально змінювати транспортну логістику.

Впровадження ІІІ значно підвищує нашу оперативну ефективність. Ми бачимо, що AI відкриває нові горизонти для інновацій у транспорті, включаючи перспективи **Автономного транспорту**, керованого ІІІ для оптимізації доставки, та використання **Розумних складів**.

Сьогодні «ТРАНС-АТЛАС» – це не просто транспортна компанія з 150+ одиницями автотехніки та 600+ перевезеннями щоміся-

ця. Це AI-орієнтована компанія, готова до викликів майбутнього.

ПП «ТРАНС-АТЛАС» – ваш надійний партнер для міжнародних перевезень.

Детальний перелік функцій сучасного ПЗ для транспортної компанії представлений на слайдах Презентації по ссилці <https://trans-atlas.com.ua/ua/information-technology>

Ця стаття створена на основі даних та аналітики про інформаційні системи та ІІІ, представлених у внутрішніх документах ПП «ТРАНС-АТЛАС» (ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ТРАНС-АТЛАС», код ЄДРПОУ 36071694).



НАШІ КОНТАКТИ

Волинська область, Луцьк,
вулиця Захарова, 7Б
trans-atlas@i.ua
+38 (095) 737-98-62
trans-atlas.com.ua



ПОСТАЧАЛЬНИКИ логістичних послуг

Назва компанії	Контактний телефон	e-mail	Напрямок діяльності	Сайт
4PROFIT GROUP	380675416338	mykhailo.taran@4profit.group	ІТ послуги для логістики, Прогнозування попиту та керування товарними залишками	4profit.group
Alterra Group	380676682887	info@alterragroup.com.ua	Комерційна нерухомість, Девелопмент	alterragroup.com.ua
ANT-Logistics	380735204046	support@ant-logistics.com	ІТ послуги для логістики	ant-logistics.com
ABM Cloud	380443790033	sales@abmcloud.com	ІТ послуги для логістики	abmcloud.com/uk/
Boxline UCL Ukraine	380504541944	sales@boxlineucl.com.ua	Логістичний оператор	boxlineucl.com.ua
Daleth Group	380673153828	dg_logistics@dalethgroup.com	Логістичний оператор, Митний брокер	dalethgroup.com/
DB Schenker	380675006699	olena.korol@dbschenker.com	Логістичний оператор	www.dbschenker.com/ua-uk
DiFFreight	380632731718	company@diffreight.com	Логістична компанія	diffreight.com
DSV Logistics	380675199497	Roman.Ostroverkh@ua.dsv.com	Логістичний оператор	www.dsv.com/ua
Forward Group	380965557110	s@forward.group	ІТ послуги для логістики	forward.group
GP"GARANT SERVICE"	380670002811	gp.garant.docs@ukr.net	Надання гарантій	www.gsu-tranzit.com.ua/
IT Planet Group	380443344581	itplaneta@itplaneta.com.ua	Складське обладнання, Системна інтеграція та дистрибуція	itplaneta.com.ua/
KAPELOU	380443399918	info@kapelou.com	Складське обладнання, ІТ послуги для логістики	kapelou.com
KARCHER	380503344890, 380673344890	info@karcher.ua (пподаж) service@karcher.ua (сервіс)	Складське обладнання	www.kaercher.com/ua-uk/
Lion	380504418805	o.pasiura@lionbroker.net	Страхування в логістиці, страхування від воєнних ризиків	eba.com.ua/member/tov-logistyk-inshurens-onlajn/
LLC "ASL Logistic"	380500148505	info@asll.com.ua	Логістичний оператор, Митно-брокерські послуги	www.asll.com.ua/
Porta Maris Logistics	380630616892	sales@portamaris.com.ua	Логістичний оператор, Перевізник	portamaris.com.ua
PreVisio	380673322172	Contact@previsiowms.io	ІТ послуги для логістики	Previsiowms.io
ProTec group	380673436559	info@protec-group.com.ua	Логістичний оператор, Перевізник, Складське обладнання, Складська нерухомість	protec-group.com.ua
SCTP	380978781906	alena.konovalova@sctp.com.ua	ІТ послуги для логістики	sctp.com.ua
sovtes.ua	380672485518	o.konon@sovtes.com	ІТ послуги для логістики	sovtes.ua
Synex Logistics	380800207567	info@synex.com.ua	Логістичний оператор	synexlogistics.com/
Talman logistics	380679225663	o.rozputniy@talman.com.ua	Логістичний оператор	talman.com.ua/
Ukrainian Intelligent Systems (UIS)	380505239987	info@uislab.com	Складське обладнання, ІТ послуги для логістики	uislab.com
UkraMarine	380985151508	sales@ukramarine.com.ua	Логістичний оператор	www.ukramarine.com.ua/
UM GROUP SP. z o.o.	48882693402, 48696824606	sales@umgppl.com	Логістичний оператор, Складська нерухомість	www.umgppl.com/
UM Trans	380979075428	info@um-trans.com.ua	Логістичний оператор	www.um-trans.com.ua/
UMT	380674307272	sales@umt.ua	ІТ послуги для логістики	umt.ua
Wee Delivery	380631400553	o.slushaienko@wee.com.ua	Перевізник	www.wee.com.ua/
YC.Market від YouControl	880934481816	haryk.barsehian@youcontrol.com.ua	Платформа для ринкової аналітики, пошуку клієнтів B2B, партнерів та аналізу ринку України.	youcontrol.market/
AMT Логістика	380671746698	sale@amtl.com.ua	Логістичний оператор, Перевізник	amtl.com.ua
ВТК Полімерцентр	3806753798 89	iebond@polymercenter.com.ua	Пластикова тара: ящики, піддони, палетні борти, контейнери	www.polymercenter.com.ua
Вчасно	380671109117	support@vchasno.com.ua	ІТ послуги для логістики	vchasno.ua/
Група Компаній ПЕНТАДА	380678335679	office@pentada-brok.com	Логістичний оператор, Митно-брокерські послуги, оформлення Т1, консалтингові послуги з отримання авторизацій	pentada-trans.com/

Назва компанії	Контактний телефон	e-mail	Напрямок діяльності	Сайт
Ємельянова Г.В. ФОП	380733563200	busines.analytics@gmail.com	Перевізник, IT послуги для логістики	Немає
МИТНИЙ ТЕРМІНАЛ «ШЕГИНІ» ТОВ «ОМЕГА ЗАХІД»	380985630854	customsterminal@omegazakhid.com	Логістичний оператор	omegazakhid.com
НАВІС ГРУП	380443399050	sales@navisgroup.com.ua	Логістичний оператор	navisgroup.com.ua/
ПІІ ТОВ «БЮРО ВЕРІТАС УКРАЇНА»	380969296461, 380952722106	darya.bezruchenko@bureauveritas.com	Світовий лідер у сфері інспекцій, тестування та сертифікації	www.bureauveritas.com.ua/
ПрАТ "АТАСС-Бориспіль"	380670112077	logistic@atass.com.ua	Перевізник	logistic.atass.com.ua
Спілка Автоматизаторів Бізнесу		info@unionba.com.ua	IT послуги для логістики	unionba.com.ua/
ТЕЛС УКРАЇНА	380979322225	Petiur@telsglobal.com	Логістичний оператор, Перевізник	Telsglobal.com
ТОВ «ТЕК «Український транспортний центр-Дніпро»	380664826791	transportut01@gmail.com	Логістичний оператор	Немає
ТОВ "БІНФІЛД ЛОГІСТИК"	380674408401	v.pervanchuk@binfield.ua	Логістичний оператор	binfield.ua/logistics
ТОВ "І-Логістика"	380990200100	info@i-l.com.ua	IT послуги для логістики	wms-lvs.com.ua
ТОВ "ПАС-ТРАНС"	380678253724	y.petryk@pastrans.com.ua	Логістичний оператор	www.pastrans.com.ua
ТОВ "РАЙТ ТІМ"	380676395820	info@rteam.com.ua	IT послуги для логістики, Обладнання для логістики	rteam.com.ua/
ТОВ "РІД Лоджистік Солюшнз Україна"	380443775925	office-ua@rid-ls.eu	Складське обладнання, IT послуги для логістики, Логістичний консалтинг	rid-ls.eu
ТОВ "СЕВЕНПОРТ"	380972705050	sales@7port.com.ua	Логістичний оператор, Митне оформлення	7port.com.ua
ТОВ "ТЕК "Вертикаль"	380444066060	tec.office@tec-vertical.com.ua	Логістичний оператор, Перевізник, Комерційний автотранспор	tec-vertical.com.ua/
ТОВ "ТРАНСАЛЬЯНС ГРУП"	380672446316	rozhkovv79@gmail.com	Логістичний оператор, Перевізник	tag.com.ua
ТОВ "УКРЛОГІСТИКА"	380674089023	n.severina@ukrlogistica.com	Логістичний оператор	ukrlogistica.com
ТОВ «КСТ ЛОДЖИСТИКС»	380672233929	log2@kst.com.ua	Логістичний оператор, Перевізник	kst.ua
ТОВ «Порт Кліренс»	380965012843	brok@portclearance.com.ua	Митно-брокерська діяльність	portclearance.com.ua/
ТОВ «УВК-ІНТЕРНЕТНЛ»	380444905225	info@uvk.ua	Логістичний оператор	uvk.ua/en/main-page/
ТОВ «Шварцмюллер Україна»	380679058393	Office@schwarzmueller.com.ua	Комерційний автотранспор	schwarzmueller.com
ТОВ Автолайн Одеса	380674854346	lexaliat@gmail.com	Перевізник	autoline.kiev.ua
ТОВ БДУ Центр	380687774949	info@bdu.ua	Логістичний оператор	bdu.ua
ТОВ Дайнеріс Логістик	380974196713	0974196713@ukr.net	Логістичний оператор, Перевізник	lardi-trans.com/log/user/12104583807/
ТОВ Тік Логістикс	380671300988	valentyna.tiklogistics@gmail.com	Логістичний оператор	tiklogistics.com
ТОВ Хорт Транс	380674208868	horttransnv@gmail.com	Логістичний оператор, Перевізник	Hort-trans.com.ua
ТромбЛейк	380503939347	Trombleyk@ukr.net	Перевізник	Trombleyk.ua
Укр-Китай Коммуникейшин	380973638888	info@ukr-china.com	Логістичний оператор	ukr-china.com
ФОП Михайло М.М	380501980576	myizibooking@gmail.com	Бронювання поромів для вантажних Т/з	myizibooking.com.ua
ФТП	380671174141	ld@ftpua.com	Логістичний оператор	ftpua.com/



LogisticBDU

3PL-оператор

BDU Centr - Ваш національний логістичний 3PL-оператор, якому довіряють логістику лідери бізнесу з 2008 року!

BDU Logistic була заснована у 2008 році та швидко розвинулась до національного логістичного 3-PL оператора з розподільчими центрами у м. Києві - с. Щасливе (лівий берег Києва) та с. Вишневе (правий берег Києва). Для якісної доставки вантажів в регіонах компанія успішно використовує крос-докінгові склади в обласних центрах України. Логістичний 3PL оператор BDU Logistic завжди знаходить шляхи розвитку та вдосконалення своїх існуючих сервісів та підтримує на високому рівні всі послуги, що надає клієнтам.

Ми пропонуємо:

- комплексні логістичні послуги
- складські послуги
- доставка вантажів по Києву та по Україні
- міжнародні перевезення
- митно-брокерські послуги

Новий клієнт для нас – це завжди окремий проект, тому наші партнери завжди отримують надійного логістичного провайдера на довгі роки!

Конкуренція на ринку логістичних послуг, завжди була високою, тому успіх компанії став можливим завдяки двом основним прагненням:

- сумлінно надавати весь спектр логістичних послуг, щоб наші клієнти мали змогу сконцентрувати свою увагу на розвитку основного бізнесу;
- завжди бути надійним партнером та надавати якісні комплексні логістичні послуги на найвищому рівні.

Ще з 2008 року ми завжди притримуємось пріоритетних цінностей нашого розвитку: **Швидко! Доступно! Зручно!**

Віддаючи свою логістику на аутсорс в BDU Logistic клієнти отримують змінні логістичні витрати з прив'язкою до їх фактичної реалізації, а ми, як логістичний оператор, берем на себе всі сталі витрати та ризики завдяки консолідації вантажів всіх клієнтів, оптимізації логістичних витрат при постійному вдосконаленні та високій ефективності бізнес-процесів. Комерційні пропозиції прораховуються окремо під потреби клієнтів, враховуючи всі особливості кожного профільного бізнесу.



ТАЛЬМАН - ЛІДЕР З КОМПЛЕКСНОЇ ЛОГІСТИКИ

Понад 20 років - надаємо послуги відповідального зберігання та обробки вантажів у Києві.

Організовуємо перевезення локальні та міжнародні.

Наші складські приміщення А+ класу ємністю 24400 палетомісць - знаходяться на правому березі в м. Києві поблизу південних і західних автомагістралей (с. Чайка, Житомирська траса)

- Графік роботи складу пн-сб. 07.30-21.30, 7/24/365
- Обробка вантажів і товарів з використанням RF-сканерів (Wi-Fi покриття).
- 35 одиниць складської техніки виробника: «Jungheinrich» (Німеччина).
- Внутрішня і зовнішня 24-годинна охорона з архівацією відеозаписів.
- 16 вантажних автомобілів.
- Професійна система управління складською логістикою QGUAR WMS Pro.
- Корпоративна система управлінського обліку SAP.
- Сертифікації: ISO 9001.14001.45001 3337
- Дозвіл зберігання акцизних товарів



та ще багато інших ресурсів та інструментів завдяки яким ми - забезпечуємо надання високоякісних та своєчасних логістичних послуг як 3PL оператор.

СПІВПРАЦЮЮЧИ З КОМПАНІЄЮ "ТАЛЬМАН"

Ви отримуєте надійного ділового партнера, економите час та витрати на логістику. Досягаєте поставлених цілей направляючи свої зусилля на основний вид діяльності



08130, Київська область,
Києво-Святошинський район,
с. Чайки, вул. Антонова, буд. 1а, літ. «Б»
доки 54-64

☎ 0800 300 990
✉ @talman_bot
✉ sales@talman.com.ua
🌐 www.talman.com.ua

транспортно-логістичні послуги



Ми реалізуємо транспортно-логістичні послуги по всій території України, а також близького та далекого зарубіжжя.

ТОВ «Простір» — це професійна команда та налагоджені бізнес-процеси.

25

Років досвід
роботи в сфері
логістики

87

Активних угод
з Партнерами,
які працюють з нами

7500+

Активних угод
з постійними
перевізниками



Команда професіоналів

яка постійно вдосконалюється та навчається



Автомобільні перевезення

*Ми виконуємо автомобільні перевезення
будь-якого тону за вашим маршрутом.*



Контейнерні перевезення

*Організовуємо морський фрахт з використанням
провідних контейнерних ліній.*



Складська логістика

*Наша система складування дозволяє приймати товари
замовників на відповідальне зберігання*



Митний супровід

*Наша компанія спеціалізується на митному
декларуванні, законодавстві, договорах та документації*



Безпека

*Ми маємо власну службу безпеки й проводимо
повне страхування всіх вантажів від будь-яких випадків*



Юридична підтримка

*Супровід корпоративної діяльності підприємства,
внесення змін до установчих документів та інше*



www.prostor-logistics.com.ua

