

# ЛОГИСТИКА. транспорт

## Светлое прошлое

### тенденции

Еще полгода назад складов не хватало, спрос на складские помещения в полтора раза превышал предложение. Договоры аренды подписывались задолго до завершения строительства и сдачи объекта в эксплуатацию. При этом доходность складских помещений в России была в два раза выше, чем в Европе — около 15%.

### Вести с поля

Первые признаки кризиса на рынке складов начали появляться уже в конце лета 2008 года, когда многие предприятия стали ощущать падение объемов продаж. Ряд компаний-производителей, продукция которых носит ярко выраженный сезонный характер или относится к нижнему ценовому сегменту, пока не ощутил на себе его последствий.

Однако большинство ключевых потребителей качественных складских площадей — логистических операторов и сетевых ритейлеров — пересматривает планы развития в России. Причина этого — сокращение грузопотоков, которое привело к уменьшению потребности арендаторов в складских площадях, что, в первую очередь, сказалось на наполненности складских комплексов. По нашим данным, по итогам 2008 года средний уровень вакантных помещений в складских комплексах класса А составил более 25%, в комплексах класса В — менее 4%, — констатирует Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg.

О том, что проекты придется заморозить, аналитики говорили еще осенью прошлого года. В том же Knight Frank прогнозировали, что около 20% проектов на рынке складской недвижимости России может быть заморожено на неопределенное время в связи с финансовым кризисом. Затем стало известно о том, что девелоперская структура ИПГ «Евразия» якобы планирует приостановить освоение новых 500 га земли в регионах. MLP также пока не готова приступить к строительству новых проектов. А партнерство ГК «Авалон» британского фонда Raven Russia пока не определилось с планами освоения семи новых площадок. В результате в прошлом году в Москве и Московской области было около 8 млн кв. м складских помещений. До 2010 года было заявлено строительство около 6 млн кв. м складских площадей, общий объем инвестиций на 2007 и 2008 годы составил около \$10 млрд.

В ходе кризиса себестоимость строительства снизилась на 15–20%. Происходит либерализация рынка земли: некоторые игроки готовы предлагать участки со скидкой до 30–50%. По сравнению с 2008 годом объем заявленных к реализации площадей в Москве и области сократился на 1 млн кв. м (500 тыс. кв. м вместо заявленных 1,5 млн кв. м). Похожая ситуация во втором крупнейшем мегаполисе страны. По оценке экспертов, инвестиции в складскую недвижимость его в Петербурге и окрестностях его Ленбласти в 2008–2009 годах должны были вырасти в четыре раза — до \$4 млрд. В 2008 году в городе и области можно было ожидать ввода около 1 млн кв. м складской недвижимости, а к 2010 году — удвоения имеющихся объемов. Однако в четвертом квартале 2008 года из заявленных 1 309 000 кв. м в эксплуатацию было введено только 63 625 кв. м. Всего за 2008 год было введено 230 395 кв. м складских комплексов классов А и В, что составляет всего 15% площадей, заявленных к вводу в 2008 году. В российских регионах, которые пережили бум складского строительства, пока на их услуги из-за близости потеряли кредитные ресурсы», — говорит господин Елин. Еще одна проблема, добавляет он, заключается в давлении на бюджет логистических операторов арендных платежей, зафиксированных, как правило, либо в долларах, либо в евро, что дополнительно снижает рентабельность.

### Злая шутка

По словам председателя совета директоров логистической группы SLG Владимира Елина, российские логистические компании столкнулись с комплексом проблем. Прежде всего, это значительное падение потребления услуг 3PL-операторов практически по всем направлениям (транспорт, складская логистика, таможенные услуги) в связи с падением продаж в сетевых супер- и гипермаркетах, повсеместным свертыванием программ строительства жилого сектора, а также из-за замораживания ряда региональных госпрограмм. Вторая проблема — это давление клиентов на логистических операторов в части снижения нормы доходности с переводом большинства услуг в рублевый эквивалент. Третья — отсуствие возможности финансирования разрывов своей хозяйственной деятельности. Банки не хотят финансировать предприятия в период падения спроса на их услуги из-за близости потерять кредитные ресурсы», — говорит господин Елин. Еще одна проблема, добавляет он, заключается в давлении на бюджет логистических операторов арендных платежей, зафиксированных, как правило, либо в долларах, либо в евро, что дополнительно снижает рентабельность.

### Туманное будущее

Как считают участники рынка, уже строящиеся проекты вряд ли будут заморожены. В первую очередь будут завершены проекты высокой степени готовности (70–



Уменьшение ставки операционных расходов даже на \$5 за метр может помочь сохранить арендаторов  
ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУБРОВИНА

80%), на которые уже заключены контракты с будущими арендаторами или покупателями. Реализация проектов, которые прошли «точку невозврата», даже несмотря на неопределенность спроса, также не отменится, считают эксперты: «Из-за уменьшающейся нормы прибыли в складском девелоперском бизнесе, горизонт окупаемости которого находится в пределах 12–14 лет с учетом действующей кризисной фазы неопределенности, сегодня вряд ли найдутся инвесторы-альтруисты. Многие девелоперы и инвесторы заморозят свои проекты до лучших времен, например до 2010 года — предполагаемого года выхода России из кризиса. Такие мрачные последствия стали итогом того, что компании не смогли в полной мере просчитать риски «невостребованности». «Не все логистические операторы смогли выйти на запланированные мощности по обработке товаров, все крупные логисты имеют свободные площади или сдают их в кубуренду. Это касается именно крупных операторов, которые замахнулись на аренду более 20 тыс. кв. м. По сути, им просто не хватило времени выйти на запланированные мощности», — рассказывает Евгений Гриханов, генеральный директор IQ Property Management.

### Вечный вопрос

Проблему отсутствия свободных средств, как считают эксперты, можно решить путем уменьшения нормы прибыли девелоперов и владельцев складов, а также повышения уровня доверия. «Ключевой момент здесь — скорость прохождения денег от производителя к конечному потребителю: чем выше этот показатель, тем выше уровень доверия, тем больше возможностей для маневра», — уверен Роман Исаенко, руководитель проектов Savant. С ним соглашается Владимир Елин. «Владельцы логистических парков могут сохранить клиента, передела часть платежей арендаторов, в частности операционные расходы, в рубли и помесячные предоплаты вместо поквартальных. Может помочь и сокращение базовой части арендной ставки в пределах 10–15% от докризисной, то есть величины, предлагаемой еще в середине 2008 года на условиях triple net. Фактически это чистая арендная ставка без операционных и других дополнительных расходов», — отмечает он.

Кроме того, собственники могут рассматривать предпочтения арендаторов по уменьшению площади арендуемых блоков, а также условий аренды: они должны быть готовы смягчить ус-

ловия внесения страховых депозитов и сократить размер предоплаты. «Одной из антикризисных мер для многих собственников складских комплексов, которые готовы идти навстречу спросу, становится размещение на территории комплекса легкого производства. Что касается системы WMS, то к процессу ее оптимизации нужно подходить с особой осторожностью, если она уже отлажена и работает долгое время. В этом случае арендаторы к ней уже привыкли. Если говорить об оптимизации как, например, о возможности сокращения операционных расходов (например, на вывоз мусора, найти более дешевые услуги подрядчиков), то уменьшение ставки операционных расходов (для класса А — это около \$35) даже до \$30 может в итоге помочь арендаторам сэкономить солидную сумму», — заключает Николай Пашков.

### Всех как у всех

Спад мировой экономики затронул логистическую отрасль серьезно, касается ли это управления цепочками поставок, складов, IT-решений или экспресс-доставки. Отчетность компаний за только что минувший первый квартал 2009 года еще не готова, но можно утверждать, что дно кризиса в отрасли пришлось на конец прошлого года. По крайней мере, такой вывод можно сделать, если посмотреть на число сообщений о сокращении персонала, закрытии офисов и представительства, а также сворачивании операций в тех или иных регионах. На сегодняшний день ситуация такова: новости о сокращениях, конечно, остались, но в лидерах сейчас сообщения о слияниях и поглощениях, инвестициях в распределительные центры и склады, об открытии новых представительств и филиалов и заключении альянсов между конкурентами-партнерами в целях получения синергетического эффекта от объединения усилий.

В конце марта компания Sargemini Consulting опубликовала исследование самых важных факторов, которые в 2009 году повлияют на цепочки поставок. Неудивительно, что самым влиятельным из них стал финансовый кризис. Его в качестве «лидера» назвали 65% опрошенных менеджеров, работа которых связана с логистикой. Среди других факторов, с большим, к слову, отставанием, назывались изменение требований клиентов (46%), сохранение устойчивости бизнеса (37%), глобализация (29%), вывод новых продуктов (26%), работа на развивающихся рынках (25%), обеспечение безопасности цепочки поставок (21%) и прочее.

Десяток приоритетных проектов, которые логисты и их клиенты наметили к реализации в этом году в сфере поставок, отражает акцент на сокращение издержек терминала. «Не всем нужны одинаково высокие десятиметровые потолки, спринклерные системы, видеонаблюдение и прочие дорогие услуги, за которые вынуждены платить арендаторы. Разумно учесть и то, что сейчас на рынке чрезвычайно мала доля низкотемпературных складов и холодильников», — замечает господин Исаенко.

В самых компаниях, владеющих складскими помещениями, рассказывают о своей работе над оптимизацией процессов. «В этом году в компании разработана новая система планирования объемов производства для заводов. Такой подход делает наши действия еще более организованными и позволит свести к минимуму потери, связанные с логистикой. Для России это проект, не имеющий аналогов. Система позволяет на основе прогноза продаж централизованно планировать работу всех 11 заводов «Балтики», распределять объемы производства между этими заводами таким образом, чтобы компания понесла как можно меньше расходов, связанных с производством и доставкой готовой продукции», — рассказывает Евгений Поломошнов, начальник отдела управления складами пивоваренной компании «Балтика». По данным специалистов пивоваренного холдинга, снижение транспортно-логистических расходов было достигнуто за счет использования собственного парка вагонов в течение последних нескольких лет, а также уменьшения среднего плеча доставки.

ЕВГЕНИЙ ДУБРОВИН

## На Восток

### мировая практика

Ответом зарубежных логистических компаний на кризис стала активная экспансия своего бизнеса. Провайдеры предпочитают строить многолетние планы и вкладывать огромные суммы в освоение новых рынков, как будто нет никакого падения спроса и мрачных прогнозов. Правда, многие компании заменили экспансию в ее традиционном виде на заключение альянсов с конкурентами.

### Все как у всех

Спад мировой экономики затронул логистическую отрасль серьезно, касается ли это управления цепочками поставок, складов, IT-решений или экспресс-доставки. Отчетность компаний за только что минувший первый квартал 2009 года еще не готова, но можно утверждать, что дно кризиса в отрасли пришлось на конец прошлого года. По крайней мере, такой вывод можно сделать, если посмотреть на число сообщений о сокращении персонала, закрытии офисов и представительства, а также сворачивании операций в тех или иных регионах. На сегодняшний день ситуация такова: новости о сокращениях, конечно, остались, но в лидерах сейчас сообщения о слияниях и поглощениях, инвестициях в распределительные центры и склады, об открытии новых представительств и филиалов и заключении альянсов между конкурентами-партнерами в целях получения синергетического эффекта от объединения усилий.

В конце марта компания Sargemini Consulting опубликовала исследование самых важных факторов, которые в 2009 году повлияют на цепочки поставок. Неудивительно, что самым влиятельным из них стал финансовый кризис. Его в качестве «лидера» назвали 65% опрошенных менеджеров, работа которых связана с логистикой. Среди других факторов, с большим, к слову, отставанием, назывались изменение требований клиентов (46%), сохранение устойчивости бизнеса (37%), глобализация (29%), вывод новых продуктов (26%), работа на развивающихся рынках (25%), обеспечение безопасности цепочки поставок (21%) и прочее.

### Экспансия

Вместе с тем, пережив первую волну кризиса, логисты не отказались от своих изначальных планов по освоению новых рынков. По крайней мере, перспективные вложения сотен миллионов в проекты, которые не принесут отдачи даже в следующем году, а лишь через больший промежуток времени, их не смущают.

Возможно, это происходит потому, что значительную часть активов отрасли составляют не материальные объекты, которые с началом спада легли тяжким бременем на бюджеты их владельцев, а интеллектуальные — умение и опыт в выстраивании цепочек поставок, знание конкретных регионов, автоматизированные системы обработки информации, бренд, репутация, сеть партнерских отношений, сложившиеся клиентскими отношениями и прочее неосознаваемые вещи.

Так, Deutsche Post инвестирует около 420 млн евро в приобретение новых машин для сортировки писем, покупка которых растянется до 2012 года. Это самая большая инвестиция компании с середины 1990-х годов. DB Schenker вдобавок к своим нескольким представительством в Саудовской Аравии учредил в этой стране и дочернюю компанию. «Ближний Восток и Африка — крайне интересные для нас регионы, и поэтому мы продолжим открывать здесь свои дочерние национальные структуры», — говорит член правления Schenker Деглеф Треффлер.

Global Logistic Properties, один из самых больших владельцев логистической инфраструктуры в Азии, объявил о планах вложить в экспансию в Китае \$1 млрд в течение ближайших двух лет, отмечая, что драйвером



В условиях кризиса мировые логистические компании задумались об активной экспансии своего бизнеса  
ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

можно безболезненно положить в долгий ящик. Чтобы не вдаваться в технические подробности, скажем, что проекты эти касались внедрения интеллектуальных систем в управление складов, процесс планирования, а также спутникового контроля над перемещением грузов. Глобальная экономическая ситуация требует от логистических компаний в короткое время выработать и принять меры, которые позволят привести уровень затрат в соответствие с сокращающимся спросом. Риск заключается в том, что тем проектам, которые могли бы привести к росту бизнеса провайдеров в долгосрочной перспективе, возможно, не будет уделено должного внимания сейчас.

### Дружба по расчету

Но экспансия — тенденция, собственно говоря, далеко не новая, и нас интересует, пожалуй, лишь в том смысле, что несколько противоречит общим трендам в экономике, особенно в сфере промышленного производства. Действительно же новым заметным явлением можно считать все большее количество альянсов — устойчивых партнерств, которые провайдеры заключают между собой в надежде совместными усилиями спасти или же продвинуть бизнес. Конечно, альянсы являются давней и хорошо опробованной практикой на логистическом рынке, но в прежние времена операторы все-таки старались делать ставку на собственные силы. Рост числа партнерств можно в принципе считать преобразованным вариантом экс-

пандии, на которую не хватает собственных средств или же выгоды которой не очевидны. Например, Con-way Freight и TNT работают на разных континентах — в Северной Америке и Европе соответственно. С целью общего снижения издержек и одновременно предоставления клиентам комплексной услуги компании договорились объединить усилия в сфере экспресс-доставки, осуществляемой с помощью автомобильного транспорта, — схема, чем-то напоминающая код-шер у авиакомпаний. Клиент может заказать через TNT в Европе услугу по отправке груза в США. Из той же серии и союз ирландской Woodland Global Network и североирландской TCB. Он основан на паритетных началах без каких-либо сделок по обмену долями, купли-продажи акций или же учреждения совместного предприятия. TCB получает доступ к офисам Woodland Global Network по всему миру, а также сети морских маршрутов, связывающих Великобританию со странами Азии. Ирландцы же, в свою очередь, приобретают входной билет на рынок, который они рассматривают как точку будущего роста.

Датская DSV Air & Sea и чилийская LOS INKAS group учредили совместное предприятие для того, чтобы войти на рынок Центральной и Южной Америки. В то время как DSV может предложить присутствие в 55 странах и опыт в экспедировании морским и авиационным транспортом, LOS INKAS хорошо знает местную клиентуру. В течение двух лет совместная компания намерена обзавестись офисами во всех значимых для себя странах региона. Цель не то чтобы слишком амбициозная, но подобные заявления характерны скорее для времен надувания пузырей на различных сырьевых рынках и потребительского бума, а не периода, когда даже самые оптимистичные аналитики не рискуют прогнозировать конец рецессии.

Примеров можно привести много. Очевидно одно: логистические компании восприняли кризис как момент для рынка, будь то приобретение ценных активов, строительство новых или же вход в ниши, освобожденные разоренными конкурентами. Которых, кстати, тоже достаточно, но в последнее время специализированная иностранная пресса о них почти не упоминает. Видимо, кому было суждено выйти из игры, это уже сделали. Остальные готовятся к новой волне роста.

АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

CITY EXPRESS | 219 6199, 219 6168 | www.cityexpress.ru

ЭКСПРЕС-ДОСТАВКА КОРРЕСПОНДЕНЦИИ, ДОКУМЕНТОВ, ПОСЫЛОК И ГРУЗОВ  
ПО ГОРОДУ, РОССИИ И ВСЕМУ МИРУ

Мы доставляем —  
Вы танцуете!

