

# Распределяй и властвуй

## ИНВЕСТИЦИИ

Ритейлеры федерального уровня активно осваивают перспективный сибирский рынок. Однако экспансию тормозит отсутствие собственных логистических центров. Местные игроки, напротив, уже несколько лет пользуются своим преимуществом и строят новые распределительные объекты.



По оценкам участников рынка, «узким местом» для развития ритейлерских сетей в Сибири является логистика. У крупных федеральных сетей в Сибирском федеральном округе до сих пор нет собственных логистических и распределительных центров. В итоге ритейлеры вынуждены либо арендовать складские площади, либо везти товары из Центральной России. Как отмечает Яна Могилова, менеджер по связям с общественностью компании «Лента», у ритейлера есть один собственный распределительный склад — в Санкт-Петербурге. В Новосибирске «Лента» арендует складские помещения. Что касается Новосибирска, с октября 2006 года сеть пользуется услугами компании «Сибирский грузовой терминал», владеющей складом площадью 35 тыс. кв. м. «Лента» занимает около 11 тыс. кв. м. Распределительный центр в Новосибирске осуществляет поставки в 14 региональных гипермаркетов сети, расположенных в Сибирском и Уральском федеральных округах. Другой крупный федеральный игрок — «МЕТРО Кэш энд Керри» — в Сибири использует арендованный склад, также расположенный в Новосибирске. Как подчеркивают в МЕТРО, у компании не возникло проблем с поиском партнеров и площадей в регионе.

Между тем именно нехватка и несоответствие техническим параметрам складских помещений, предложенных рынком, подтолкнула местных ритейлеров к идее строить собственные логистические комплексы. Наиболее активно это происходит в Алтайском крае. Одной из первых таким строи-

тельством в регионе занялась компания НОВАЭКС. 2005 году открыл логистический центр класса А. Он включал в себя 11 тыс. кв. м складов, 2 тыс. кв. м офисов, еще 1 тыс. кв. м была отведена под транспортное хозяйство. «Когда в планах ежегодный рост на 20-30%, очень важно иметь все ресурсы для обеспечения этой задачи. А ресурс складских площадей в нашем городе на сегодняшний день в большом дефиците. Я уже не говорю о том, что для организации грамотной, четкой, оперативной работы по обработке и хранению товара необходимо не просто складское помещение, а отвечающий всем требованиям современной складской логистики автоматизированный центр класса А. Я считаю, что без своевременного построенного логистического центра мы просто не смогли бы вырастить оборот за прошлый период в шесть раз (в 2011 году он достиг 4,2 млрд руб.)», — подчеркнула генеральный директор компании НОВАЭКС Елена Филиппук. По ее словам, вложения компании окупились за семь лет. Позже НОВАЭКС построил второй логистический центр стоимостью 200 млн руб.

Собственные логистические центры строит и сеть «Аникс». Сегодня их у компании пять (в Новоалтайске и Бийске). При этом «Аникс» автоматизирует свои центры. Как подчеркивали в компании, автоматизация позволила увеличить производительность работы складского комплекса, повысить эффективность использования ресурсов и, как следствие, конкурентоспособность компании. «Автоматизация складских ком-

плексов практически сразу позволила сократить количество допускаемых персоналом ошибок при наборе товара в два раза. Система управления также дала нам возможность оптимально распределить на грузку на складские ресурсы во времени и эффективно работать даже в условиях максимальной загруженности комплекса», — рассказала менеджер компании «Аникс» Мария Слабоденко.

Не остается в стороне от современных тенденций и сеть «Мария-Ра». В Новоалтайске она строит распределительный центр и завод по производству замороженных полуфабрикатов. Стоимость проекта — 2,2 млрд руб. Этот проект является одним из якорных в индустриальном парке «Новоалтайск Южный». Первая очередь площадью 32 тыс. кв. м была запущена в 2011 году, окончательно центр планируется достроить в 2013 году. «Кроме создания современных условий, обеспечивающих высокие стандарты качества хранения товаров, запуск нового распределительного центра позволил сократить логистические издержки и сохранить низкий уровень цен для покупателей сети», — подчеркивают в «Марии-Ра».

По словам Юлии Калистратовой, директора по управлению цепью поставок «МЕТРО Кэш энд Керри Россия», строительство собственных логистических центров необходимо в отсутствие на рынке нужной инфраструктуры, например складов определенного размера, с необходимыми температурными режимами, обеспечивающих как хранение, так и перевалку грузов. «Глав-

**В отсутствие качественных предложений на рынке алтайские ритейлеры вынуждены строить собственные логистические комплексы** ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ным преимуществом собственного склада является возможность построить его точно под свои нужды и параметры. Однако в случае быстрого развития компании или изменения ее стратегии требования к складу тоже меняются. Тогда арендованные логистические центры обеспечивают большую гибкость в выборе решений для бизнеса», — считает госпожа Калистратова. Впрочем, как подчеркнули в компании, на данный момент в планы «МЕТРО Кэш энд Керри» не входит строительство собственных складских площадей.

Комплексное развитие собственной логистики, отмечают эксперты, во многом вынужденный шаг для ритейла. «На фоне низкого уровня развития в России соответствующей инфраструктуры, сервиса и, как следствие, низкого уровня конкуренции и высоких цен торговым компаниям по достижению значительных масштабов товарооборота выгодно инвестировать в развитие, например, собственных распределительных центров или, скажем, своего транспортного парка. Это может заметно снизить издержки, примерно на 20-30%. Но не стоит забывать, что ритейлеры охотно бы отдали эти операции на аутсорсинг, если бы это привело к сопоставимому экономическому эффекту. Пока таких возможностей нет», — уверен Максим Клятин, аналитик УК «Финанс Менеджмент».

Михаил Палочкин

# По накатанным рельсам

## Грузоперевозки

(Начало на стр. 9)

В Красноярском крае в 2012 году грузооборот транспорта в целом составил 6,5 млрд т•км (в 2011 году — 6,3 млрд т•км). В Омской области объем перевозок грузов составил 28,3 млн т, что на 4,6% ниже аналогичного показателя 2011 года. В Кузбассе грузооборот железнодорожного транспорта составил 46,7 млрд т•км (+ 2,7% к 2011 году), грузооборот автотранспорта — 1,2 млрд т•км (– 2,2% к 2011 году).

Изменения произошли не только в объемах, но и в структуре грузоперевозок, и прежде всего на железнодорожном транспорте. В 2012 году по сравнению с 2011 годом в Алтайском крае на 30-40% снизился объем перевозок лесных грузов, лома черных металлов, зерна и продуктов перемолта. На этом фоне увеличился объем перевозок удобрений и кокса. В 1,5 раза возросли объемы перевозок нефтепродуктов. При этом структура железнодорожных грузоперевозок в Алтайском крае сложно назвать диверсифицированной — на кокс приходится почти 46% от общего объема перевозок.

И все же операторы железнодорожных перевозок прошедший год называют успешным для рынка. В 2012 году Западно-Сибирская железная дорога (ЗСЖД) погрузила 268,1 млн т. Объемы погрузки в январе — декабре 2012 года на ЗСЖД увеличились на 2,5%, или на 6,6 млн т, по сравнению с прошлым годом. В частности, превысило прошлогодние показатели отправление угля — на 3,3% — и составило 195,6 млн т, нефтепродуктов — на 8,1%, (17,2 млн т), кокса — на 4,9% (7,8 млн т); кроме того, увеличились погрузки строительных материалов на 7,6% — отправлено 10,7 млн т. Грузоперевозки зерна за январь — декабрь 2012 года также превысили уровень прошлого года на 3,8% (1,9 млн т). Грузооборот в 2012 году увеличился на 0,3% к 2011 году и составил 312,7 млрд т•км. «В настоящее время нашими клиентами являются более четырехсот организаций, сфера деятельности которых касается практически всех отраслей промышленности. Это внушительная цифра для регионального филиала. Общий объем грузов, перевезенных в вагонах ОАО ФГК в самостоятельном оперировании, законтрактованных новосибирским филиалом в 2012 году, составил 15,9 млн т, или 237,4 тыс. вагонов. Объем среднесуточной погрузки вагонов на Западно-Сибирской железной дороге в прошлом году составил 651 вагон», — сообщили в пресс-службе «Федеральной грузовой компании».

При этом отдельные сегменты, например перевозка каменного угля, который является одним из основных грузов для Западно-Сибирского региона, росли быстрее всего. Еще одной важной тенденцией прошлого года стало увеличение объема отгрузки зернопереработчиков Алтай (компания «Алтайские мельницы») в страны Юго-Восточной Азии через восточные погранпереходы Хасан и Продеково, а также в рамках гуманитарной программы ООН для Средней Азии через Таджикистан.

В «Первой грузовой компании» (ПГК) в качестве основных тенденций, определяющих развитие рынка, называют увеличение объемов погрузки на ЗСЖД и рост грузооборота. В первую очередь это объясняется успешным развитием экономики региона, ростом спроса на товары внутри стра-

ны и увеличением объема экспортных поставок. Структуру железнодорожных перевозок определяет промышленность Сибирского федерального округа (СФО). Традиционно основными грузами, перевозимыми в вагонах ПГК, являются каменный уголь (более 24% от общей погрузки угля на ЗСЖД), минерально-строительные (19%) и лесные (13%) грузы. «Особенностью сегодняшнего рынка железнодорожных грузоперевозок является высокий уровень конкуренции среди операторов в связи с отсутствием дефицита подвижного состава. Это сильнейший драйвер его развития, так как ведущую роль при выборе оператора приобретают реальные конкурентные преимущества. Грузоотправители хотят выбирать самых надежных и стабильных операторов и заинтересованы в высокотехнологичной и качественной комплексной логистике. Складывается «рынок покупателя», когда операторы действуют в соответствии с конъюнктурой цен на перевозимые грузы, снижая действующие тарифы. В этих условиях операторы стараются максимально быстро реагировать на колебания рынка, совершенствуют качество услуг, ищут возможности оптимального построения логистики», — отмечают в «Первой грузовой компании».

Развитие рынка железнодорожных грузоперевозок в Сибири, по мнению транспортных компаний, сдерживает ряд традиционных проблем. «Основная проблема — это преобладание перевозок в направлении Восточной Сибири и Дальнего Востока и связанные с этим ограничения пропускной способности железных дорог данного региона. Во вторую очередь — высокие затраты на порожний возврат вагона по причине большой дальности перевозки и небольшой емкости сырьевого и производственного ресурса в обратном направлении, обеспечивающего грузевого возврата вагонов. И в третью очередь — отсутствие эффективно выстроенных логистических схем», — отмечают в «Федеральной грузовой компании».

Низкую пропускную способность транспортной инфраструктуры как сдерживающий фактор развития рынка отмечают и в «Первой грузовой компании». Темпы развития и реконструкции железнодорожной инфраструктуры не соответствуют динамике роста вагонного парка и объемам грузов, предельным к перевозке. Это, как считают в компании, приводит к проблеме вывоза грузов из регионов массовой погрузки ЗСЖД и тормозит развитие экономики Сибири в целом. Трудности рационального управления частным вагонным парком в условиях ограниченного развития инфраструктуры приводят к ситуации отставания составов от движения на длительный срок. Занимая инфраструктуру РЖД, такие составы препятствуют нормальному технологичному движению, а также создают временный локальный дефицит вагонов под погрузку. «Мы считаем, что сегодня прежде всего необходимо вкладывать средства в развитие пропускных способностей железных дорог восточного направления. Магистраль соединяет центр России и ее европейскую часть с восточными районами, дает возможность выхода к морским портам Дальнего Востока и границам со странами Азии — это огромный потенциал развития. Кроме того, для разрушки инфраструктуры необходимо дальше повышать уровень маршрутиза-

ции. Средний уровень маршрутизации на ЗСЖД в 2012 году достиг 45% грузопотока, а на одном из важнейших направлений — Кузбасс — процент маршрутизации вырос до 90%. Следующая важная задача, стоящая сегодня перед рынком железнодорожных перевозок, совместная работа РЖД с операторами подвижного состава», — подчеркивают в «Первой грузовой компании».

В некоторых регионах Сибири автомобильные перевозки развиваются быстрее, чем железнодорожные. «Основные конкурентные преимущества автоперевозок — это мобильность доставки грузов и выгодные условия стоимости перевозок по ряду направлений, в том числе из-за эффективности выстроенных логистических схем, как, например, при перевозке сборных грузов и пиломатериалов, которые идут в Алтайский край. Еще одно преимущество автоперевозок — самовывоз продукции с предприятий Западно-Сибирского региона покупателями из Средней Азии», — объясняют в «Федеральной грузовой компании». «Если говорить о нашем регионе, где основным грузом остается уголь, то здесь автоперевозки не могут составить конкуренцию железнодорожным. Конкуренция весьма ошутима в сегменте перевозок товаров народного потребления, 70% которых приходится на автотранспорт», — добавляет в «Первой грузовой компании».

Несмотря на структурные изменения, железная дорога и автомобильный транспорт пока еще остаются равноправными участниками рынка грузоперевозок, подчеркивают аналитики. «Железнодорожный и автотранспорт являются двумя главными сегментами всей транспортной отрасли, и таковыми они останутся еще долгие годы. Сохранятся практически без изменений и доли рынка, которые сегодня занимают перевозчики. Так, в перевозке грузов доля железнодорожного транспорта составляет около 13-17%, автомобильного — 68-72%. А вот в грузообороте транспорта доля железнодорожников составляет 43-47%, автомобильности перевозят 3-7%», — отмечает ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов.

По его словам, ничего не меняется и в структуре товаров, перевозимых каждым из этих видов транспорта. Железнодорожный перевозится в основном различное сырье, причем на большие расстояния, а автотранспорт перевозит в основном готовую продукцию и на не очень значительные расстояния. «Сохранится это и в будущем, ведь согласится, что возить руду, уголь или химические удобрения в автотранспорте не только неудобно, но и невыгодно, как, собственно, и партию одежды с фабрики из областного центра в сеть магазинов в соседней области неудобно и невыгодно возить по железной дороге», — поясняет эксперт.

В 2013 году, по прогнозам участников рынка, увеличится доля перевозок готовой продукции. Основной ее прирост ожидается в металлургической промышленности и машиностроении. «Вектор развития рынка и отрасли в целом будет зависеть от экономической ситуации в стране и мире. Если в 2013 году не произойдет серьезных потрясений в экономике, год для железнодорожной отрасли будет успешным. Мы ожидаем качественного развития рынка после периода его количественного роста», — отмечают в «Первой грузовой компании».

Михаил Палочкин

# Беспокойное хозяйство

## Конкуренция

(Начало на стр. 9)

В 2009 году в Новосибирске были введены в эксплуатацию два крупнейших складских комплекса — «Megalogix-Новосибирск» на ул. Петухова, 71 (общая площадь — 120 тыс. кв. м) и «ПНК-Толмачево» близ федеральной автомобильной дороги М-51 (общая площадь — 50 тыс. кв. м). «После ввода этих объектов суммарная площадь складов в Новосибирске превысила 900 тыс. кв. м, из них комплексов класса А — более 300 тыс. кв. м, комплексов класса В — около 150 тыс. кв. м», — говорит Сергей Дьячков. — Совершенно ясно, что после ввода двух столь крупных объектов на региональном рынке наблюдается переизбыток складских площадей».

По его мнению, строительство складского комплекса класса А группы «Евразия логистик» (первая очередь — 45 тыс. кв. м — введена на рубеже 2012-2013 годов) только усугубляет сложившуюся картину. Не исключено, что именно по этой причине ряд складских объектов до сих пор не достроены.

**Ставки повышаются**

Отмечая снижение спроса на складскую недвижимость, участники рынка и эксперты все же оптимистичны в прогнозах. Склады высшего класса пользуются спросом и постепенно заполняются. Хотя стоимость аренды пока не меняется, что связано прежде

всего с профицитом площадей хранения. «До начала экономического кризиса средние ставки по аренде складских площадей доходили примерно до 270-290 руб. за 1 кв. м в месяц. Затем произошло их снижение до 180-190 руб., — говорит Елена Ермолаева. — Однако в январе 2013 года средняя ставка составила около 250 руб., то есть она практически достигла докризисного уровня».

По данным аналитической центра «Сибкадемстрой недвижимости», самые высокие средние арендные ставки на складские помещения зафиксированы в центральных районах Новосибирска. При этом предложения в аренду в принципе редки. Высокие арендные ставки имеют склады малого формата. Самая высокая арендная ставка — 262 руб. за 1 кв. м — на склады площадью

до 100 кв. м, 260 руб. — площадью от 100 до 300 кв. м. Самая низкая арендная ставка — в среднем 138 руб. за 1 кв. м — на помещения площадью свыше 5 тыс. кв. м.

Зато средняя удельная цена предложения складов к продаже к концу 2012 года упала и составляет, по данным «Сибкадемстрой недвижимости», 23,15 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 2,6% ниже, чем в третьем квартале 2012 года. Кроме того, эта цифра так и не смогла достигнуть докризисных показателей. Больше всего объявлений о продаже небольших по площади складских помещений — объекты от 100 до 300 кв. м (23%), немного меньше (19%) предложений складских помещений площадью от 1 тыс. до 2 тыс. кв. м, такие склады самые дешевые (21,68 тыс. и 21 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно).

## КАК РАЗВИВАЮТСЯ СКЛАДСКИЕ УСЛУГИ

На базе логистических комплексов классов А и В в Новосибирске зародился новый вид услуг — складской аутсорсинг, когда все вопросы по организации работы склада (ответственность, упаковка, специальная обработка, предпродажная подготовка товара и т. д.) ложатся на плечи логистического оператора. При таком подходе к организации бизнеса заполнить площади помогает дополнительный сервис. Работа интернет-магазина на складских площадях, онлайн-доступ грузополучателей к информации о собственных складских запасах. Клиентами таких логистических комплексов обычно являются крупные и средние компании регионального и федерального уровня и очень редко — мелкие торговые организации. Грузовладельцы могут взять в аренду складские площади, редко — купить. Большинство логистических операторов Новосибирска, как правило, предпочитают выбирать однопольных клиентов с однотипным грузом. Это обусловлено техническими возможностями складских помещений. Кроме того, на хранение некоторых видов товара склад должен иметь лицензию. Например, лицензированию подлежат хранение алкогольной и фармацевтической продукции. Под эти виды товара необходимо выделять отдельные помещения. Впрочем, есть в Новосибирске и универсальные логистические комплексы. Их владельцы берутся вести одновременно складскую логистику разных видов товара, соблюдая при этом правила товарного соседства.

Дороже всего в четвертом квартале 2012 года оценивался квадратный метр в складах площадью от 2 тыс. до 5 тыс. кв. м (29,57 тыс. руб. за 1 кв. м, это на 28% выше средней удельной цены по городу).

Теплые складские помещения составляют 78% от общего объема предложения. В среднем они дороже холодных в 1,5 раза. По сравнению с третьим кварталом количество предложения теплых складов уменьшилось почти в два раза, а объем предложения холодных складских помещений практически не изменился.

В последнее время активно развивается и новая категория складов built-to-suit, когда на базе крупных логистических комплексов склады для собственного потребления строят федеральные производственные компании. При этом складирование товара — не основное использование этих площадей. Эти складские площади отводятся под организацию распределительных центров, откуда товар производителю будет поступать официально его представительствам в регионе. Таким образом, например, в Новосибирской области уже работают склады Tagkett (завод расположен в г. Отрадный Самарской области). В январе этого года и корпорация «Юрия Джинс» объявила о строительстве собственного распределительного центра на территории промышленно-логистического парка. Планируемая общая площадь объекта — 30 тыс. кв. м. Ирина Овдина

# Логопарк «ТОЛМАЧЕВО»

Индустриально-складской комплекс международного уровня

**АРЕНДА СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ ОТ СОБСТВЕННИКА**



- Удобное расположение на федеральной трассе М51
- Все коммуникации
- Понарная сигнализация, спринклерная система пожаротушения
- Надежный высокоскоростной Интернет и телефония
- Парковки для грузовых и легковых автомобилей

- Административные и офисные помещения на мезонинных этажах
- Огороженная охраняемая территория
- Круглосуточный график работы
- Высота потолков 12 м, антипылевые полы, одни доновые ворота на 900 кв. м

Тел. (383) 335-87-90 www.medion.msk.ru e-mail: DZakharov@medion.msk.ru