

# КАК «ЗАГРУЗИТЬ» СКЛАДЫ?

Константин  
КОРЖЕВИЧ

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, у операторов рынка складской логистики есть потенциал, чтобы справиться с проблемами без масштабных потрясений.



ства частных инвесторов. «Логистическая лихорадка» охватила всю страну: на начало текущего года суммарная площадь новых современных складских помещений классов «А» и «В» составила более 640 тыс. кв. м, а в соответствии с новой Программой, утвержденной Совмином Беларуси 18 июля, эта цифра должна увеличиться в 1,64 раза.

Между тем ситуация на рынке кардинально изменилась: ставки аренды и ликвидность складской недвижимости упали почти вдвое, а существенная часть самых качественных складов класса «А» - вакантна. Поэтому сейчас девелоперов складских площадей интересует не столько стро-

**П**о словам первого вице-премьера правительства Беларуси Васи́лия Матюше́вского, за время реализации Программы развития логистической системы в создание логистических центров было вложено более 4,6 трлн руб. (до деноминации). Причем преимущественно речь идет о сред-

ительство новых объектов, сколько ответ на вопрос: что делать с уже имеющимися? Чтобы выяснить это, а также понять - стоит ли сейчас вкладываться в новые проекты, и если да - то в какие, журнал «Директор» обратился к руководителям компаний, работающих в сфере складской недвижимости и логистиче-



**Кристина Крупатина, учредитель ООО «Ай Кью Проперти Групп»:**

- Абсолютно точно, что рынок складской недвижимости «просел» относительно спроса, потребления складских площадей, арендных ставок и стоимости продажи. Вакантность склад-

ских площадей класса «В» сейчас составляет 6%, что является приемлемым показателем для этого рынка даже с учетом европейской практики. Но что касается складов класса «А», то цифры здесь - просто устрашающие: доля вакантных площадей в этом классе составляет 40%, что не укладывается ни в ка-

кие допустимые нормы! При этом мы не берем в расчет площади этого уровня, которые используют логистические операторы и которые сегодня простаивают из-за отсутствия спроса на логистические услуги. Для сравнения: в Московском регионе процент вакантных площадей класса «А» составляет всего 8%.

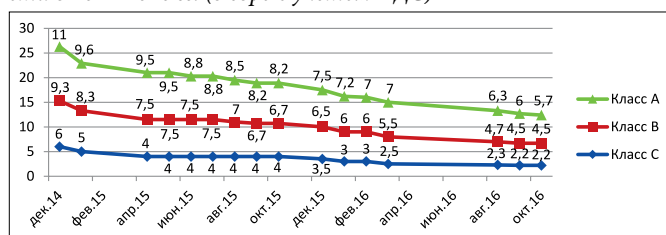
Мы прогнозируем, что 2017 г. - первая половина 2018 г. будут характеризоваться рынком арендатора, второе полугодие 2018 г. - 2019 г. - рынок арендодателя, а с 2020 г. начнется стабилизация рынка. Складские площади, которые сейчас вакантны, «разойдутся» за 2017 г., но новое строительство будет осуществляться в основном под заказчика. К 2018 г. возможен некий дефицит складских площадей на МКАД и до 5 км от МКАД, так как участки там больше не выделяются, да и желающих построить объекты «в никуда» побавится.

ских услуг, попросив их оценить ситуацию на рынке и предложить пути решения имеющихся проблем.

## ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ЛИХОРАДКА

Золотая лихорадка, прекрасно описанная Джеком Лондоном, для многих ее участников - тех, кто не сумел правильно рассчитать свои силы и возможности, - закончилась трагически. Лихорадка логистическая в нашей стране пока не имеет столь печальных последствий, но если ситуация не изменится, для некоторых компаний она может обернуться значительными финансовыми потерями или даже банкротством.

Динамика арендных ставок в сегменте складской недвижимости в 2014-2016 гг. (в евро с учетом НДС)



Источник: ООО «Ай Кью Проперти Групп».

В ходе развития логистической системы было допущено слишком много ошибок - стратегических и тактических. Еще на этапе обсуждения первой госпрограммы многие эксперты предупреждали, что массовое строительство транспортно-логистических центров может привести к кризису перепроизводства на рынке складской недвижимости, что этот процесс должен идти не «сверху», а «снизу»: от реальных потребностей бизнеса, как это происходило, например, в Польше и Литве. И что строить долгосрочные прогнозы на рост товарооборота и транзитных потоков - как минимум, преждевременно. Впрочем, об этом много сказано и написано, так что не будем повторяться, тем более что все равно теперь мы имеем то, что имеем...

Еще летом в отчете за первое полугодие текущего года эксперты международной компании Colliers International отметили, что на рынке складской не-

движимости - «почти полное затишье, которого не наблюдалось с 2009 г.». По данным исследования кафедры логистики Международного университета «МИТСО», привлекательность инвестиций в логистические центры в последнее время значительно снизилась, так как предложение складских площадей существенно превышает спрос. Их заполнение составляет 40-60%, а ставки аренды за 1 кв. м упали с 10-12 до 4-8 евро для складов и с 0,5-0,7 до 0,2 евро за сутки ответственного хранения. Наконец, сравнение данных Национального кадастрового агентства по сделкам купли-продажи складской недвижимости за 2014-2016 гг. свидетельствует о том, что цены на нее снизились в среднем на 40-50%!

«Определенный спрос на складские площади имеется, но это уже не тот уровень спроса, который наблюдался до 2014 г., - говорит учредитель ООО «Ай Кью Проперти Групп» Кристина Крупатина. - Основной спрос сегодня - на помещения площадью от 300 до 1500 кв.м. Потребность более 2 000 «квадратов» фиксируется очень редко. Хотя иногда крупные сделки все-таки имеют место. Есть запросы от компаний с иностранными инвестициями на производственно-складские помещения площадью от 5 000 до 10 000 кв.м. Но в основном такие компании выбирают новое строительство по своим техническим требованиям, так как помещений соответствующего уровня на рынке практически нет».

В ходе развития логистической системы было допущено слишком много ошибок.

## КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО

Можно ли как-то переломить ситуацию и уберечь рынок (и в первую очередь - свой бизнес) от более серьезных потрясений? Эксперты «Директора» считают, что это вполне возможно.



Владимир Ющенко, директор ООО «Балтспед логистик»:

- Наше предприятие - одно из трех в Беларуси, которое прошло добровольную сертификацию по СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации». Мы понимаем, что эта процедура - скорее работа на перспективу, но тем не менее пошли на это. Сейчас в логистической отрасли наблюдается затяжной кризис, но даже в этой ситуации нам удается поддерживать прибыльную работу компании. Во многом - благодаря оптимизации затрат. Мы пересмотрели и усовершенствовали свои

техпроцессы, что позволило на 18% сократить численность персонала. Автоматизация производства и его технические возможности позволяют нам сегодня одновременно осуществлять все операции по 90 клиентам.

К сожалению, многие белорусские промышленные предприятия по-прежнему опасаются передавать логистические услуги на аутсорсинг, несмотря на то что их собственные логистические подразделения часто являются более затратными, а складская недвижимость, техника и программное обеспечение - устаревшими. Порой они даже не в состоянии просчитать все затраты или оценивают их поверхностно, «на глазок», расходуют значительные средства на распределительные центры в регионах, не понимая, что при любом раскладе работать с логистическим оператором выгоднее.

Прежде всего, нужно перестать бездумно строить! Руководитель управляющей компании «Твоя столица. Управление проектами» Владимир Давидович считает, что оптимальный вариант сейчас - использование схемы built-to-suit. Иначе говоря - строительство объектов недвижимости под потребности конкретного покупателя или арендатора. Во многих странах Европы на этот формат приходится 80% складского строительства. Разумеется, в этом случае застройщику приходится двигаться по цене, но при этом он минимизирует риски и экономит на маркетинговых расходах. В свою очередь, заказчик получает здание с нужными характеристиками по цене ниже рыночной.

Во-вторых, нужно грамотно выбирать местоположение строящихся объектов. Особенно это касается логистического бизнеса. Так, требованием компании LC Waikiki при выборе логистического оператора в Минске было местоположение склада в пределах 1 км от МКАД. Многие торговые сети сегодня не держат больших складских остатков и для них важно, чтобы доставка товара осуществлялась ежедневно по строгому графику. К сожалению, выполнить такие требования непросто. Сейчас, например, выделение участков под строительство складских площадей в районе МКАД запрещено.

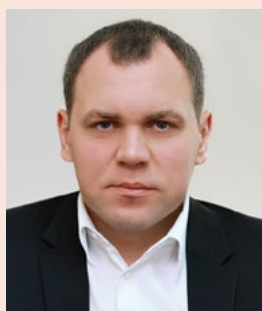
Третий важный момент касается объема и качества услуг логистических операторов. Эта тема, выражаясь языком соцсетей, уже давно стала «баяном», но тем не менее ситуация меняется очень медленно. Только в 11 из 38 белорусских логистических центров одновременно имеются склады временного хранения, таможенные склады и пункты таможенного оформления. Лишь 8 центров являются мульти-модальными, т.е. имеют подъездные пути для двух и более видов транспорта. Ассортимент услуг, оказы-

ваемых белорусскими логистическими операторами, также весьма ограничен: большинство из них выполняют лишь 15 из 62 видов работ, перечисленных в стандарте СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации». Лишь немногие центры способны качественно обрабатывать мелкоштучный товар и тем более осуществлять глубокую переработку. Не все оказывают услугу доставки товара по Минску и регионам как в составе сборного груза, так и комплектного. Более того: за

**Важными козырями логистического оператора являются опыт, профессионализм, оперативность и клиентский портфель с рекомендациями.**

три года добровольную сертификацию в этой сфере деятельности прошло только три (!) компании, хотя уже сейчас добровольная сертификация дает, пусть и небольшое, конкурентное преимущество - она позволяет логистическому оператору перевозить товары клиентов по своим накладным, что ускоряет процесс доставки сборных грузов.

Опыт наиболее успешных компаний свидетельствует: широкий ассортимент услуг является важным козырем в переговорах с потенциальными клиентами, которые сейчас довольно часто меняют логистических операторов. Чтобы осуществлять доставку в любую точку страны, оператор должен иметь перегрузочные склады в регионах, а это - серьезные инвестиции, которые не все могут себе позволить. Но



**Русланас Модулевас, коммерческий директор ОДО «ТУТ и ТАМ Логистикс»**

- Успех логистического бизнеса определяет, прежде всего, профессионализм. В нашей компании на всех ключевых должностях, начиная от директора и заканчивая менеджерами среднего звена, - профессиональные логисты, имеющие опыт работы в компаниях республиканского и международного уровня. Хотел бы акцентировать внимание на том, что у нас также разработана система корпоративных ценностей, основанная на лучших зарубежных практиках, которая хорошо прижилась на белорусской «почве». Это позволяет поддерживать высокое качество сервиса и обеспечивать передачу знаний и профессиональных навыков внутри компании.

Второй, не менее важный аспект - необходимо продавать не услугу, а комплексные решения, т.е. совместно с партнерами искать оптимальные вари-

анты, которые позволят повысить внутреннюю эффективность их бизнеса. При таком подходе исчезнет необходимость в искусственном занижении стоимости и обе стороны будут удовлетворены: клиент, принимая участие в разработке и выборе оптимальной логистической схемы, остается в выигрыше, а логистический оператор получает достойное вознаграждение.

Третий аспект - технический ресурс. Наличие собственной IT-службы, разрабатывающей уникальные профильные программные продукты, - это большое конкурентное преимущество перед другими логистическими провайдерами.

Я уверен, что логистические услуги будут востребованы всегда. Даже сегодня этот рынок не упал. Да, многие операторы, которые не могут предложить клиентам качественный сервис, покинули рынок. Пустуют склады, не соответствующие либо технологическим требованиям, либо рыночной стоимости аренды. В такой ситуации нужно грамотно объяснить клиенту, что собственная логистическая служба, склады, транспорт - это постоянные затраты, а передача логистики на аутсорсинг - затраты



только так можно разговаривать с крупными клиентами, в том числе с белорусскими предприятиями-производителями, которые пока в большинстве своем предпочитают заниматься доставкой и складской логистикой самостоятельно, хотя эффективность организации этой работы оставляет желать лучшего.

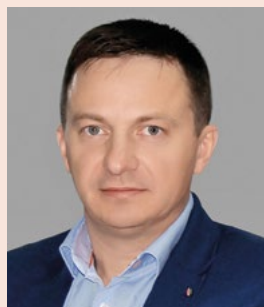
*«Нередко именно поэтому на предприятиях не проводятся расчеты по эффективности логистических подразделений, - отмечает коммерческий директор ОДО «ТУТ и ТАМ Логистикс» Русланас Модулевас. - Уверен: многие руководители были бы неприятно удивлены, если бы смогли сравнить эффективность собственной и аутсорсинговой логистики».*

По мнению экспертов «Директора», «перетягивание» товарных потоков белорусских предприятий и торговых сетей из собственных и арендуемых складов в ТЛЦ- также один из резервов логистической отрасли.

## ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ

Еще один важный аспект повышения эффективности логистического бизнеса - использование современного производительного складского оборудования и техники. На самом деле - это очень боль-

переменные, которые напрямую зависят от грузооборота. Преимущество аутсорсинга - не только в отсутствии инвестиционных и постоянных затрат, но и в снижении дополнительной нагрузки на структурные подразделения и значительном упрощении менеджмента. Тем не менее, хотя нередки ситуации, когда руководство компании склоняется к передаче логистики на аутсорсинг, «камнем преткновения» часто становится человеческий фактор, связанный с опасениями персонала потерять рабочие места.



**Сергей Суворов, директор компании «Техновиза»:**

- В Беларуси много примеров качественных транспортно-логистических центров с грамотной концепцией и современным техническим оснащением. Однако есть объекты, которые вводились без четкого пони-

шой и емкий рынок. По словам директора компании «Техновиза» Сергея Суворова, рынок складской техники особенно бурно рос в годы реализации госпрограммы и массового строительства логистических центров. Тогда в год в Беларуси продавалось 1 400-1 500 единиц. Сейчас спрос упал почти вдвое, так как действующие логистические центры в основном укомплектованы, а новые объекты вводятся намного реже. Но, как считают специалисты, многим логистическим компаниям, которые в свое время сэкономили на покупке качественной техники и оборудовании, вскоре придется задуматься об обновлении своего парка.

*«В большинстве ТЛЦ используется современная складская техника, - говорит Сергей Суворов. - Но есть компании, которые на этапе строительства складов плохо представляли, чем конкретно будут заниматься и какие грузы обслуживать. Поэтому они выбирали самые универсальные решения, которые, увы, часто являются наиболее затратными и наименее эффективными. Не случайно именно такие объекты сегодня наименее востребованы».*

Константин Юхнович, директор ЗАО «Альфа-Склад» также отмечает, что особенно заметны различия в оснащении ТЛЦ и складов, которые строились для последующей продажи или сдачи в аренду: *«Степень оснащения ТЛЦ, введенных в эксплуатацию за последние 5 лет, перегрузочным оборудованием (преимущественно европейского и российского производства) находится на достаточно высоком уровне. Оказание транспортно-логистических услуг - их основная сфера деятельности, и владельцы таких объектов заинтересованы в оптимальной и быстрой работе комплекса, которая физически невозможна на плохом или неуккомплектованном оборудо-*

ванием - для чего и под каких клиентов они строятся. Просто «осваивались деньги». Между тем, качественное техническое оснащение складского помещения невозможно без понимания технологий, которые будут использоваться при хранении и обработке грузов. Так, широко распространенные фронтальные стеллажи предполагают ширину прохода не менее 3,2-3,5 м, а, например, узкопроходная технология, применяемая в складах-морозильниках или при обработке однотипных товаров - 1,6-1,7 м. Соответственно техника, которая применима в одном случае, не подойдет во втором.

Кроме того, логистическая отрасль в мире идет по пути специализации. Складская техника также становится более специализированной, обеспечивающей максимальную производительность при выполнении различных видов работ - будь то хранение, транспортировка или отборка грузов. Ее использование намного эффективнее, чем универсальных противовесных погрузчиков. Наконец, стоит понимать, что приобретение с целью экономии складской техники нижнего ценового сегмента в долгосрочной перспективе может обернуться потерями, связанными с обслуживанием, ремонтом и простоями.

вании. Оснащение же складов, строящихся для последующей продажи или сдачи в аренду, заметно отличается от ТЛЦ, так как девелоперы сознательно не заказывают дополнительные опции оборудования, что значительно сужает круг технологических задач, решаемых эксплуатирующими организациями, а иногда - требует полной замены оборудования».

Техническое наполнение склада - очень важный элемент его эффективности. Конечно, всегда есть соблазн купить недорогое и якобы «универсальное» оборудование, которое годится для всех складских операций. Но только эффективность использования складского пространства и скорость обработки грузов при этом будут значительно ниже, нежели специализированной складской техники и решений. А в ряде операций дешевые аналоги просто технически невозможно применять: например, при работе на верхних полках стеллажей с высотой 10-12 м или в условиях высокой загрузки транспорта, когда он работает посменно фактически круглые сутки. Технику, способную удовлетворить такие запросы, выпускают только ведущие мировые производители в Германии, Швеции, Японии...

К тому же хороший хозяин при покупке новой техники сейчас учитывает не только ее стоимость. Существует такое понятие как «стоимость владения», куда, кроме начальной цены, входят еще и затраты на ее содержание: расход топлива или электроэнергии, цена ремонта, обслуживания и даже

расходы на утилизацию после списания. Поэтому изначально «дешевый» погрузчик после 3-5 лет эксплуатации может оказаться не таким уж и дешевым. Так, если бюджетный погрузчик требует вмешательства техников каждые 200-250 ч работы, то современный трудится без обслуживания от 500 до 1 000 ч. Современные погрузчики оборудуются экономичными приводами, системами рекуперации энергии, системами питания на основе литий-ионных технологий. Все это позволяет сделать склад более эффективным, но, к сожалению, такие аспекты потребители часто не принимают в расчет.

## В КАЧЕСТВЕ РЕЗЮМЕ

Несмотря на сложную ситуацию в сфере аутсорсинга складской логистики, у оставшихся на плаву операторов рынка есть потенциал, чтобы справиться с проблемами. Это совершенствование имеющихся и предоставление потребителям дополнительных услуг, а также - регулярный анализ и оптимизация затрат. Ну, и самое главное - профессиональное оказание услуг.

Девелоперам и инвесторам при принятии решений о строительстве складской недвижимости эксперты советуют проявлять разумную осторожность, оценивая перспективы проекта, прежде всего, по наличию потенциального покупателя или якорного арендатора, а также месторасположению объекта. Эти рекомендации помогут минимизировать риски и создавать качественные объекты, пользующиеся спросом.

**ТЕХНОВИЗА**  
ИНТРАЛОГИСТИК



**СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО СКЛАДА**

**STILL** 

УП «Техновиза» — официальный дилер STILL GmbH (Германия) — поставщик грузоподъемной техники премиум-класса.

+375 17 238 01 10  
+375 29 652 11 40  
+375 29 773 11 40

