

НЕОБХОДИМОСТЬ СМЕЩЕНИЯ ЦЕНТРОВ ДИСТРИБУЦИИ (СКЛАДОВ) БЛИЖЕ К ПОРТУ

В последние годы аналитики отмечают неуклонное изменение дистрибьюторского бизнеса в России, заключающееся в смещении акцента с оптовой перепродажи товаров на предоставление логистических услуг¹. В этом нет ничего удивительного: на Западе уже давно логистика занимает 90% дистрибьюторской деятельности, оставляя маркетингу и коммерции по пять скромных процентов. В известной формуле “дистрибуция = товар + логистика” последний фактор приобретает все больший вес; именно с ним отечественные дистрибьюторы начинают связывать надежды на дальнейшее расширение бизнеса и получение новых прибылей. Тем существеннее ставится вопрос о снижении логистических расходов и построении оптимальной логистической цепи.

Рассмотрим этот вопрос применительно к дистрибьюторам, специализирующимся на импорте товаров в Россию. Один из основных каналов, с которым им приходится работать, – это Большой порт Санкт-Петербург. Известно, что через него проходит более 55% морских контейнерных грузов России. Грузооборот порта составил в 2011 году 60 млн т, а общий грузооборот портов Петербурга и Ленинградской области с января по август 2012 года вырос до 126,8 млн т. По словам губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко на встрече министров транспорта экономик АТЭС в августе 2012 года, “к 2015 году суммарный грузооборот стивидорных компаний Большого порта Санкт-Петербург может достигнуть 93 млн т, а к 2025 году – 140,5 млн т”². Не отстает от “большого брата” и бурно развивающийся порт Усть-Луга. Специалисты прогнозируют, что к 2020 году его грузооборот должен достичь 90 млн т, а к 2030 году – 100 млн т (по некоторым оцен-



Логистический парк

кам, до 180 млн т)³. В 3,1 раза возрастет и объем перевалки контейнерных грузов в Балтийском регионе, что составит 70% от общего контейнерооборота страны⁴. И все эти цифры, с учетом вступления России в ВТО, не выглядят завышенными, а сроки – увеличенными. Сегодня Санкт-Петербург, как и Северо-Западный регион в целом, – это уже не просто “окно в Европу”, но настоящие ворота России во внешний мир.

Однако дальше начинаются трудности. Согласно сложившейся практике основные центры дистрибуции находятся в Москве – крупнейшем транспортном узле России. Сюда и отправляются контейнеры, перегруженные в портах Санкт-Петербург или Усть-Луга. Таким образом, даже первичные работы с продукцией (сортировка, перетарка) осуществляются на конечном складе, что противоречит третьему “золотому правилу” дистрибуции: “Стационарный склад для сортировки должен располагаться ближе всего к исходному производственному процессу”, в роли которого в нашем случае выступают операции с грузом в порту.

При этом существенно возрастают расходы на логистику. Увеличение расходов складывается из следующих факторов. Стоимость контейнерных перевозок выше, чем в “тентах”, так

как для перевозки контейнеров необходим специальный транспорт. Так, стоимость перевозки стандартного 40-футового морского контейнера полезным объемом 67,72 куб. м из Санкт-Петербурга в Москву начинается от 50 тыс. рублей, тогда как за 20-тонный “тент” объемом 82 куб. м попросят на 15 тыс. рублей меньше, и даже рефрижератор 82 куб. м будет стоить от 40 тыс. Вдобавок нужно вернуть контейнер в порт, не говоря уже о возрастающей нагрузке на дороги и общую экологию региона. В контейнер по кубатуре входит меньше груза, чем в “тент” (67,72 куб. м против 82), следовательно, нужно больше транспорта или больше “ходов”. У “тента” меньше весовая нагрузка на дорогу, чем у контейнеровоза, что позволяет, при прочих равных, избежать превышения установленных ограничений по полной массе и осевым нагрузкам транспортного средства. Наконец, в подавляющем большинстве случаев часть груза, вывезенного из порта на склад дистрибуции в Москву, потом возвращается обратно (к покупателям продукции), что опять-таки увеличивает расходы на логистику и общую загруженность дорог. Разумеется, все эти затраты не только осложняют конкурентоспособность дистрибьюторов, но и вызывают недовольство увеличением конечных цен у потребителей и производителей продукции.

Почему сложилась такая ситуация? Традиционно именно в столице первыми возникали главные представительства крупных компаний-

1. См., например, материалы конференции “Логистика и управление цепями поставок: эффективные решения и опыт” // Управление каналами дистрибуции. №4 (08), декабрь 2006.

2. Сообщение “РИА Новости” // <http://spb.ria.ru/city/20120803/498953088.html>.

3. См. Стратегия развития портовой инфраструктуры России до 2030 года // http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership/strategy_2030.

4. Там же. С. 124.

производителей и дистрибьюторов – конечно, им было проще всего организовывать склады где-то поблизости, чтобы непосредственно управлять логистическими процессами. Сейчас в подобной стратегии уже нет нужды. Мало того что в крупных транспортных узлах и портах России появилось достаточно квалифицированных кадров – логистов, экспедиторов, торговых брокеров, способных осуществить полный, что называется под ключ, комплекс работ, связанных с доставкой и складированием любых грузов. Так, еще и с развитием электронных средств связи и наблюдения стало возможным в режиме реального времени отслеживать любые перемещения и текущие состояния грузов, что позволяет организовать качественное управление логистическими и складскими процессами, где бы они ни происходили. Все больше дистрибьюторов отдают таможенные, транспортировочные и складские процессы на аутсорсинг специализированным компаниям или организывают собственные непосредственно на местах.

Можно сказать, что необходимость смещения центров дистрибуции (складов) ближе к порту назрела и понятна многим, но готов ли сам порт, а точнее город, к этому? В пользу Москвы говорят показатели объема рынка складской недвижимости. Так, общее предложение складов класса “А” в Московском регионе к середине 2012 года превысило 5 млн кв. м. В сегменте складов класса “В”, по оценкам специалистов компании S.A.Ricci⁵, насчитывается около 4,5 млн кв. м. Петербург в этом отношении пока отстает. Здесь на сегодняшний день функционируют 55 качественных складских комплексов классов “А” и “В” суммарной площадью около 2 млн кв. м⁶. Общий же объем предложения на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга немного превышает 5,2 млн кв. м. Зато в пользу северной столицы говорят цены на складские услуги, которые сегодня составляют в классе “А” 120–127 долларов за 1 кв. м в год, в классе “В” – 117–120 долларов за 1 кв. м в год. В Москве эти показатели находятся на уровне 135–140 долларов за 1 кв. м в год (класс “А”) и 130–135 долларов за 1 кв. м в год (класс “В”), что больше петербургских цен в среднем на 12%.

Каковы тенденции и прогнозы на рынке складских услуг Санкт-Петербурга? Благоприятны ли они для российских дистрибьюторов, работающих с импортом? Мы полагаем, что да. Чисто теоретически потенциал у города, находящегося на пересечении транзитных путей

из Финляндии, стран Балтики и являющегося крупнейшим портом России, очень велик. И если в главных городах Европы обеспеченность качественными складскими площадями составляет от 1 тыс. до 2 тыс. кв. м на 1 тыс. жителей, то в Петербурге этот показатель пока равен 291 кв. м на 1 тыс. жителей. Нет причин, почему бы ему не расти дальше. На практике же мы отмечаем постепенное оживление складского рынка после депрессии 2008–2010 годов. Во втором полугодии 2012 – начале 2013 года ожидается ввод качественных складских объектов совокупной площадью около 118 тыс. кв. м. Это первая очередь комплекса STC (площадью 60 тыс. кв. м), первая очередь логпарка Nordway в Шушарах (43 тыс. кв. м) и первая очередь комплекса “Ори-

формат был непопулярен – перегретый рынок не нуждался в сложных и специфических проектах. Сегодня предпосылок для развития схемы built-to-suit в России, и в частности в Северо-Западном регионе, более чем достаточно. С одной стороны, на рынке появились девелоперские компании, которые обладают всеми необходимыми ресурсами для профессиональной реализации качественного объекта. С другой – все больше крупных компаний хотят минимизировать затраты на аренду складских помещений и логистику своих товаров в долгосрочной перспективе. Охотнее финансируют строительство built-to-suit и банки, для которых инвестиционные риски также существенно снижаются. Все это дает основания экспертам



Склад хранения опасной химии

он Лоджистик” в Парголово (15 тыс. кв. м). Объем доступных для аренды площадей за счет новых проектов уже увеличился почти в два раза по сравнению с 2011 годом⁷.

При этом все большую популярность приобретает формат built-to-suit, то есть строительство складского комплекса под заказ конкретного арендатора. Этот формат выгоден обеим сторонам: девелопер избегает рисков, связанных с рынком спекулятивных складских площадей, а заказчик, например крупный дистрибьютор, получает современный складской комплекс, идеально “заточенный” под его нужды. Так, во II квартале 2012 года был анонсирован проект логистического комплекса общей площадью 100 тыс. кв. м в зоне Пулково для компаний, специализирующихся на почтово-пересылочных услугах. На Западе схема built-to-suit работает уже давно, позволяя экономить на аренде до 20% в год. В России до недавнего (а точнее докризисного) времени этот

прогнозировать в Санкт-Петербурге “энергичное развитие built-to-suit в ближайшие годы”⁸.

Таким образом, экономические факторы, принципы современной логистики и перспективы складской инфраструктуры однозначно свидетельствуют в пользу припортового размещения складов дистрибуции. И это уже происходит. Так, девелопер “ЮИТ Лентек” в рамках технопарка Greenstate в Горелово реализовал два крупных built-to-suit проекта: логистический комплекс нового поколения общей площадью 90 тыс. кв. м для компании Gorigo и предприятие по упаковке и хранению финской косметической продукции Dermosil. Предложения built-to-suit имеют в своих портфелях все крупные застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области: АКМ Logistics, Solvo, “А Плюс Девелопмент” и др. Все это вселяет оптимизм в наш тезис о том, что скоро размещение крупнейших российских центров дистрибуции в Санкт-Петербурге будет обосновано не только логикой и перспективами, но и реальным положением дел.

5. Обзор рынка складов на первое полугодие 2012 года // <http://zdanie.info/2393/2421/news/2676>.

6. Данные Knight Frank St. Petersburg Research // <http://expert.ru/northwest/2012/36/sklady-na-zakaz/media/156950>.

7. Оценка газеты “Деловой Петербург” // http://www.dp.ru/a/2012/06/08/Deficit_kachestvennih_skla.

8. Эксперт Северо-Запад. №36 (582). 2012. 10 сент.