

## INTERNATIONAL LOGISTICS FORUM 2012

МОСКВА, 27 ИЮНЯ 2012 ГОДА



**Форум прошел в конференц-зале «MARRIOTT TVERSKAYA HOTEL». Мероприятие собрало на своей площадке представителей ярких и успешных компаний — лидеров мирового рынка, которые обсудили с профессиональной аудиторией самые трендовые вопросы в управлении цепями поставок и поделились своим опытом.**

По словам эксперта форума Александра Соседкина, директора по логистике компании «Тиккурила» (Россия), «было интересно услышать мнение коллег касательно прогнозирования спроса, оптимизации транспортных расходов, взаимодействия компаний-производителей с 3PL-операторами. Это хорошая площадка для обмена опытом и получения необходимой информации для повышения эффективности в цепях поставок».

Эксперты и докладчики первой сессии форума осветили мировые тренды управления цепочкой поставок и логистикой на примере опыта ведущих мировых компаний. Стефан Вишард (Stephane Weishard) из Strategix International поделился лучшими практиками работы в условиях волатильности рынка.

Председатель отраслевого отделения по логистике Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Кирилл Власов в своем выступлении осветил тему улучшения качества сотрудничества между участниками цепи поставок. Он рассказал коллегам, что логистическая ассоциация в России должна совершенствовать систему таможенного администрирования и ввести первый отраслевой стандарт качества, который упростит транспортную систему.

Вячеслав Холопов, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, земли компании Knight Frank (Россия и СНГ), привел результаты анализа спроса и предложения на рынке складской недвижимости России и, в частности, Московского региона. В заключение докладчик представил аудитории прогнозы развития рынка.

О состоянии и перспективах развития логистической инфраструктуры РФ до 2018 года рассказал в своем выступлении Андрей Хлус, управляющий партнер Logistics Field Audit. Он объяснил, что, по мнению независимых экспертов, основные проблемы логистики РФ связаны с недостатком инвестиций в логистическую инфраструктуру, отсталой транспортной, складской и IT-инфраструктурой, а также отсутствием сформированного рынка 3PL-провайдеров. По словам Андрея Хлуса, значимые тренды в развитии транспортно-логистической

системы (ТЛС) связаны с глобализацией, ростом конкуренции и нацеленностью всех участников ТЛС на экономическую эффективность

Секцию «Практические кейсы по транспортной и складской логистике в цепочке поставок» модерировала Мария Канаева, директор по логистике компании Lanxess. Она раскрыла понятие аутсорсинга в логистике, привела полезные практические примеры, обратив внимание на важность аутсорсинга как инструмента снижения издержек в логистике. Мария Канаева также рассказала о плюсах и минусах работы через провайдеров логистических услуг.

Александр Тимашев, генеральный директор компании «Антор Бизнес Решения», рассказал о современных технологиях снижения затрат транспортной логистики на примере эффективных решений собственной компании.

Компанию Kimberly Clark Russia на форуме представлял Алексей Сальников, менеджер по развитию логистики и дистрибуции. В своем выступлении он рассказал, как его компания с помощью оптимизации транспортной логистики на одном из производств достигла снижения времени обработки заказов на 20%, получила \$ 36 000 экономии в год, а также уменьшила дебиторскую задолженность, снизив уровень ошибок в работе.

Форум завершился дискуссионным заседанием, посвященным проблеме выбора между дистрибутором, 3PL-оператором или собственной логистикой. По мнению Анны Лазукиной, менеджера поставок сырья компании L'oreal Russia, «вопросов было много, они были разные, и обсуждение оказалось полезным для обеих сторон».

Делегаты и спикеры INTERNATIONAL LOGISTICS FORUM высоко оценили уровень и качество мероприятия. Кирилл Власов отметил также, что среди участников форума было много представителей FMCG-компаний, для которых обсуждаемые вопросы носят практический характер. «Приятно встретить старых знакомых, установить новые деловые контакты», — заключил он. Андрей Хлус, в свою очередь, отметил «высокий уровень проведения форума, профессионализм слушателей и докладчиков».



**МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВ**

Главный редактор журнала «Логистика»



**ВЯЧЕСЛАВ ХОЛОПОВ**

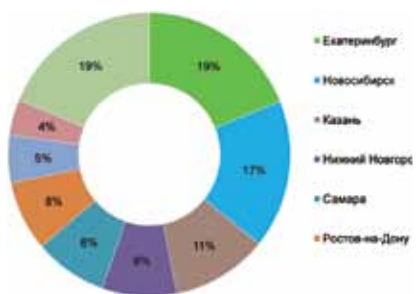
Knight Frank Россия и СНГ, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, земли

**Рынок складской недвижимости России**

*Предложение*

- Общий объем рынка качественных складских площадей в России составляет более 11 200 тыс. м<sup>2</sup>. Основная доля предложения сконцентрирована в московском регионе — 59,2%.
- Второе место по объему площадей занимает Санкт-Петербург (включая Ленинградскую обл.) — 17,5%.
- Другие региональные города, хотя в них сосредоточено около 83% населения и 69% оборота розничной торговли, располагают лишь 23,3% от общего фонда качественных складских площадей России.
- Более 93% качественных складских площадей концентрируются в европейской части России.

**Распределение общего объема предложения качественных складских площадей: другие города РФ, исключая Москву и Санкт-Петербург (по состоянию на I квартал 2012 года)**

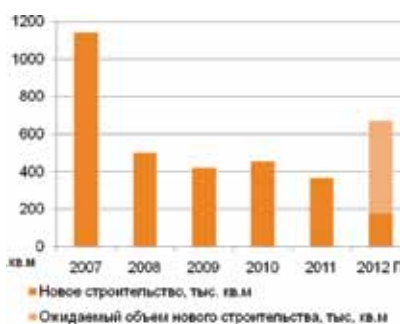


- Московский регион: 4,7 млн м<sup>2</sup> класса А и около 2 млн м<sup>2</sup> класса В складских площадей (2011 год).
- Ввод складских объектов в классах А и В по итогам 2011 года составил 366 тыс. м<sup>2</sup>. Это самый низкий показатель с 2003 года.

Сокращение объемов нового предложения связано с низким уровнем девелоперской активности в 2008—2010 годах.

- Сложная ситуация 2008—2010 годах привела к сокращению количества девелоперов на рынке. Основная часть новых объектов в 2011 году (72% площадей) была реализована основными игроками рынка.
- Запланированные к строительству проекты, как правило, от 50 тыс. м<sup>2</sup> (инвестиции — более \$50 млн).

**Новое строительство в Московском регионе, 2007—2012 годы**

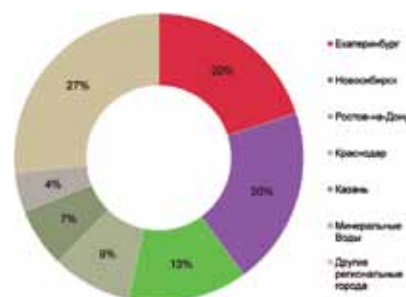


*Спрос*

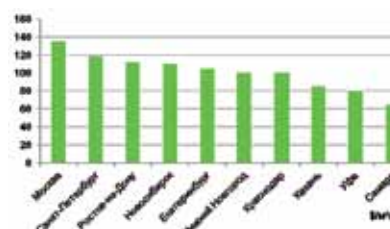
- Спрос, как и предложение, концентрируется в московском регионе — более 70% от общего объема.
- Доля сделок в других городах (кроме Москвы и Санкт-Петербурга) — 17% (2011 год).

- Основной спрос сконцентрирован в крупных городах-миллионниках, прежде всего в региональных центрах.
- Увеличился спрос на складские площади в местах, где активно развивается производство (например, Калуга).
- Во многих городах (Казань, Ростов-на-Дону, Екатеринбург) спрос близок к предложению, а уровень вакантных площадей очень низок — около 1—5%.
- Средние запрашиваемые ставки аренды — 100 \$/м<sup>2</sup>/год (класс А, triple net), что на 35% ниже, чем в московском регионе и на 15% чем в Ленинградской области.

**Распределение заявок на складские площади в регионах (исключая Москву и Санкт-Петербург)**



**Арендные ставки на складские площади**



- Московский регион концентрирует более 70% объема поглощения всех складских площадей в России, включая 2009—2011 годы.
- Поглощение в Москве и Московской области в 2011 году составило более 990 тыс. м<sup>2</sup>, в I квартале 2012 года — 175 тыс. м<sup>2</sup>.

- На данный момент в Московском регионе общая сумма вакантных площадей около 50 тыс. м<sup>2</sup>.
- В 2011 году крупные сделки (более 30 тыс. м<sup>2</sup>) были зафиксированы только в Московском регионе.

**Выводы**

- В ближайшие 3 года маловероятна децентрализация девелопмента. В 2012 году в Московской области будет реализовано около 70% всех проектов.
- Низкие, по сравнению с уровнем московского региона и Санкт-Петербурга, ставки аренды и менее активный спрос привели к низким темпам спекулятивного строительства в региональных центрах.
- Стоимость строительства складов в региональных городах зачастую не ниже (а то и выше), чем в Москве.
- Спекулятивный девелопмент в регионах — бизнес для локальных компаний (федеральные девелоперы заинтересованы прежде всего в рынках Екатеринбурга, Новосибирска, Ростова-на-Дону).
- Спрос в региональных городах также заметен в основном со стороны локальных компаний.
- В ближайшие годы мы, вероятно, не увидим сделок по продаже и инвестиционных сделок в регионах.
- Формат built-to-suit востребован и на региональных рынках, но представлен там только в части аренды (без последующего выкупа построенного склада) и в основном при создании специализированных складов.