

Особенности выхода логистических операторов в регионы



Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов, Омск, Челябинск и еще шесть городов-миллионеров составляют каркас современной экономики России. В них сосредоточены основные трудовые ресурсы, население с быстро растущими доходами, внутренние инвестиции и современные формы хозяйствования, наиболее активно обновляется инфраструктура и экономические институты. По этим причинам к городам с населением около и более миллиона человек привязаны ключевые потребительские рынки страны — так считает заместитель директора департамента индустриальной и складской недвижимости компании Knight Frank Марина ЮСОВА.

— Марина, какие показатели используются сегодня для оценки экономического потенциала регионов?

— Прежде всего следует отметить, что основными производящими и инвестиционно емкими являются столичные рынки (Москва, Санкт-Петербург, Московская область) и рынки двух нефтегазодобывающих территорий (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа). Если же говорить более детально об экономике российских регионов, то следует упомянуть такой показатель, как объем валового регионального продукта (рис. 1).

Следствием анализа приведенных данных является рейтинг городов по уровню доходов и потребительских расходов.

Лидирующие позиции в рейтинге занимают Москва, Санкт-Петербург, Самарская, Томская, Свердловская области, Пермский край.

— Чем отличаются тенденции экономического развития периферийных и столичных регионов?

— При исследовании экономической ситуации в отдельных регионах следует помнить, что, в отличие от Москвы и Санкт-Петербурга, они действительно имеют свою специфику развития рынка. В последнее время ситуация характеризуется тем, что вследствие роста потребительских доходов происходит увеличение спроса на товары и услуги, что увеличивает объем оборота розничной торговли. Такие факторы, как рост промышленного производства и транзитных грузопотоков по территории страны, расши-

рение экспортно-импортных операций и выход на региональные рынки российских и западных розничных сетей, также способствуют активному развитию экономики.

Одной из современных тенденций является перенос основной нагрузки по таможенному оформлению, обработке и складированию грузов на региональные транспортно-логистические центры.

— Чем, на ваш взгляд, характеризуется уровень развития региональных логистических комплексов?

— Ключевые показатели с точки зрения развития логистической инфра-

структуры в регионах: уровень развития торговой недвижимости, транспортно-логистическое положение города и региона, объем грузооборота и структура грузопотоков.

По транспортному положению — наличию стратегических автомобильных и железнодорожных магистралей, удобству сообщения с другими крупными региональными центрами и целесообразности перевалки грузов — можно выделить несколько потенциальных логистических узлов: Ростов-на-Дону и Краснодар для Северного Кавказа, Самару для Среднего и Нижнего Поволжья, Екатеринбург для Уральского региона, Новосибирск и Кемерово для Южной Сибири.

В перспективе с развитием региональных рынков Восточной Сибири и Дальнего Востока, изменением направлений грузопотоков и усилением экономического влияния Китая, на роль серьезных логистических центров начнут претендовать Красноярск, Иркутск, Хабаровск и Владивосток.

В настоящее время на рынке складской недвижимости в регионах четко прослеживается ряд взаимосвязанных тенденций. Недостаток предложения

Субъект РФ	ВРП, млн руб.	Ключевые компании региона
Москва	3 600 000	Диверсифицированная экономика
Ханты-Мансийский АО	1 578 000	Роснефть, Сургутнефтегаз, ТНК-ВР
Московская обл.	700 000	Диверсифицированная экономика
Санкт-Петербург	633 600	Диверсифицированная экономика
Ямало-Ненецкий АО	567 700	Газпром
Республика Татарстан	510 000	Татнефть, КамАЗ, диверсифицированная экономика
Красноярский край	470 000	Норильский никель, Российский Алюминий
Свердловская обл.	461 000	ОМЗ, Ренова, УГМК, диверсифицированная экономика
Самарская обл.	425 000	АвтоВАЗ, Самаранефтегаз, диверсифицированная экономика
Республика Башкортостан	400 000	Башнефть, группа УралСиб
Краснодарский край	350 000	Диверсифицированная экономика
Челябинская обл.	340 000	Магнитогорский металлургический комбинат, Мечел, ЧТПЗ
Пермская обл.	300 000	Лукойл, Уралкалий, Пермские моторы
Ростовская обл.	272 000	Диверсифицированная экономика
Нижегородская обл.	270 000	ГАЗ, диверсифицированная экономика
Кемеровская обл.	270 000	Евраз групп
Тюменская обл.	361 000	ТНК-ВР, диверсифицированная экономика
Иркутская обл.	255 314	Российский Алюминий, Илим Палп
Омская обл.	250 000	Роснефть, Омскнефтепродукт, Омскшина
Новосибирская обл.	243 000	Диверсифицированная экономика

Рис. 1. Субъекты РФ, лидирующие по объему валового регионального продукта. Источник: Росстат, Knight Frank Research, 2006

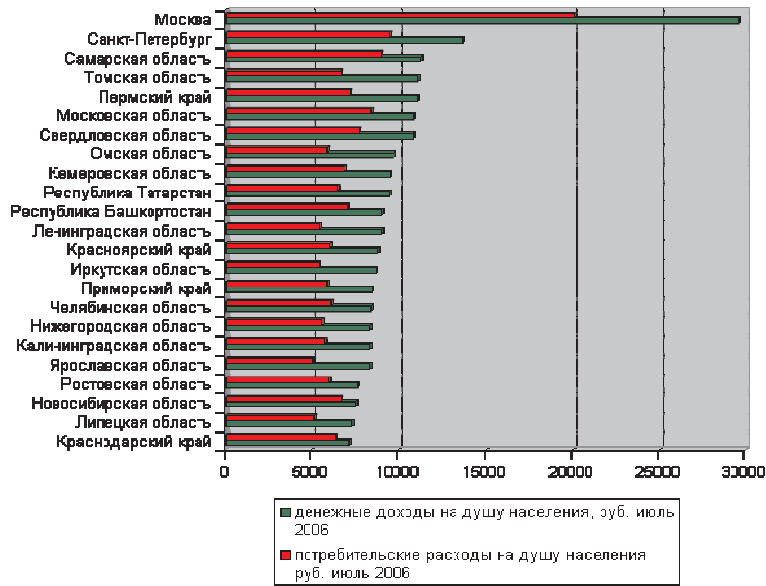


Рис. 2. Рейтинг городов России по уровню доходов населения.
Источник: Росстат, 2006

качественных складских площадей приводит к тому, что на рынке остается большой объем неудовлетворенного спроса на складское обслуживание высокого уровня. Такая ситуация позволяет владельцам складов предлагать арендаторам — логистическим операторам помещения по высоким ставкам. Последние также вынуждены повышать цены на свои услуги, чтобы покрыть расходы на аренду помещений и получить прибыль.

Важно отметить, что с 2000 года оборот розничной торговли в большинстве регионов России имеет стабильный прирост свыше 10% в год. Из ключевых регионов умеренные показатели лишь у Пермской, Иркутской, Воронежской, Нижегородской областей и Красноярского края. Предварительные данные 2006 года показывают серьезный рост потребительских рынков большинства городов с населением более миллиона человек — прирост оборота розничной торговли в некоторых из них достигает 20–30%.

— Каковы основные тенденции развития логистической индустрии?

— Происходит глобализация деятельности компаний-клиентов, которые все более концентрируются на своей профильной деятельности, отдавая логистику на аутсорсинг. Сокращение жизненного цикла продукции и новые подходы к маркетингу заставляют производителей стремиться к сокращению логистической цепочки.

Кроме того, происходит все большее усложнение логистических решений из-за широкого внедрения IT-технологий. Консолидация рынка, в первую очередь за счет международных слияний и приобретений и выхода на новые географические рынки, позволяет крупным транспортно-логистическим компаниям еще более усилить свое влияние. При этом возрастание роли value-added (добавленной стоимости/ценности) услуги способствует повышению конкурентоспособности операторов рынка.

Хочу подчеркнуть: важным моментом является тот факт, что динамика российского рынка в последние 2–3 года определялась не столько стремлением компаний-клиентов к оптимизации бизнес-процессов за счет аутсорсинга логистических услуг, сколько ростом потребностей в транспортировке и складировании грузов.

— Марина, как вы оцениваете конкурентоспособность региональных логистических операторов?

— Скажу прямо: для процесса развития современной логистической индустрии в регионах России характерно практически полное отсутствие конкуренции. Это, с одной стороны, является следствием воздействия целого ряда внутренних факторов, таких как:

- высокие темпы роста рынка в условиях оживления экономики и увеличения потребительского спроса;

- неравномерность развития отдельных сегментов и слабая географическая диверсификация предоставляемых услуг;

- непрозрачность отдельных секторов экономики, отсутствие достоверной экономической информации о деятельности компаний;

- относительно слабое влияние западных логистических операторов (исключение составляют услуги 3PL, международные перевозки и рынок экспресс-доставки);

- фрагментарность рынка, наличие большого количества мелких игроков;

- недостаток собственных средств для развития бизнеса у большинства российских транспортно-экспедиторских компаний;

- тенденция к объединению российских логистических компаний, ускорение процесса формирования крупных транспортно-логистических холдингов, характерные для начала консолидации рынка.

С другой стороны, влияют внешние факторы, усиливающие конкуренцию на рынке логистических услуг. Это:

- повышение спроса на комплексные высококачественные логистические услуги;

- повышение инвестиционной привлекательности отрасли, особенно в сегменте складских услуг;

- развитие транспортно-логистической инфраструктуры, в том числе за счет перенаправления капитала из других отраслей;

- рост заинтересованности инвестиционных компаний и промышленных холдингов, обладающих значительными финансовыми средствами, в расширении своего присутствия на рынке транспортно-логистических услуг;

определяющее влияние государственного регулирования на формирование рынка в области тарификации, отсутствие механизмов господдержки отечественных компаний.

— Какова перспектива развития логистической индустрии в регионах?

— Компания Knight Frank, опираясь на маркетинговые исследования в области складского девелопмента в регионах, выделяет несколько ключевых факторов, определяющих тенденции развития данного процесса в ближайшие несколько лет. Первое — существующий дефицит профессиональных строительных компаний на региональных рынках. Второе — увеличение на-

ладных расходов на транспортировку качественных стройматериалов и профессиональный персонал. Третье — климатические факторы, специфичные для каждого региона. Особенности строительства в условиях Южной Сибири и Южной Европы сильно различаются между собой. Девелопмент осуществлять становится труднее из-за невозможности использования наработанных в другом регионе методик и технологий строительства. И, наконец, большинство потенциальных инвесторов не всегда готовы участвовать в складских проектах из-за высоких административных рисков.

Направивается вывод: отечественные компании обладают рядом преимуществ (например, знание локального рынка и проч.), что позволяет им успешно конкурировать с иностранными девелоперами в регионах.

Как правило, на начальном этапе освоения рынка иностранные компании-клиенты используют преимущественно собственные или местные логистические ресурсы и лишь при существенном расширении объемов операций начинают привлекать крупных западных операторов.

Западные компании предпочитают использовать услуги одного логистичес-

Город	Оператор
Санкт-Петербург	Tablogix, НЛК, Relogix, FM Logistic, Logicon, Avalon, Schenker, Kuehne+Nagel, Охта Терминал, Ниеншанц Логистик, Интертерминал, НЛС
Белгород	Юкон Логистик
Краснодар	Авалон
Ростов-на-Дону	НЛК, НЛС, Юлком, Kuehne+Nagel
Самара	НЛК, Logicon, НЛС
Воронеж	Каскад
Рязань	
Нижний Новгород	
Ульяновск	
Челябинск	
Уфа	Авалон
Екатеринбург	НЛК, FM Logistic, Logicon, НЛС, Кинетика, Уралконтейнер
Новосибирск	Tablogix, НЛК, FM Logistic, Avalon, НЛС, Bee Logistic
Красноярск	НЛК
Иркутск	FM Logistic
Хабаровск	FM Logistic, RLS
Владивосток	FM Logistic, НЛК

Рис. 4. Представленность логистических операторов в регионах РФ

кого оператора, с которым они создают единую сеть объектов. Недостатком местных операторов является отсутствие четко функционирующей транспортно-логистической системы за пределами Москвы. Данный фактор препятствует активному продвижению торговых сетей и компаний-производителей в регионы и вынуждает их искать альтернативные пути решения проблемы. Местные логистические компании, к

которым они обращаются, не всегда могут предоставить весь спектр необходимых услуг.

Таким образом, при выходе на региональный рынок компании, как логистические, так и торговые, попадают в замкнутый круг: присутствие логистических операторов наблюдается в местах концентрации ритейла. При этом торговые сети не рискуют расширять свое присутствие в регионах без поддержки надежного и проверенного логистического партнера. Такая же проблема возникает и в отношении девелоперов, реализующих складские проекты на региональных рынках. В условиях дефицита качественных площадей возникает необходимость в привлечении квалифицированных консультантов, которые совместно с представителями торговых сетей и логистических компаний разрабатывают стратегию выхода проекта на региональный рынок, подбирают девелопера, удовлетворяющего требованиям каждой из сторон.

Такая схема позволяет оптимизировать взаимодействие всех участников этого процесса — девелопера, логиста и торгового оператора, а также дает им гарантию того, что предоставляемые ими услуги будут востребованы, что многократно снижает риски, связанные с реализацией регионального проекта.

Такая схема позволяет оптимизировать взаимодействие всех участников этого процесса — девелопера, логиста и торгового оператора, а также дает им гарантию того, что предоставляемые ими услуги будут востребованы, что многократно снижает риски, связанные с реализацией регионального проекта.

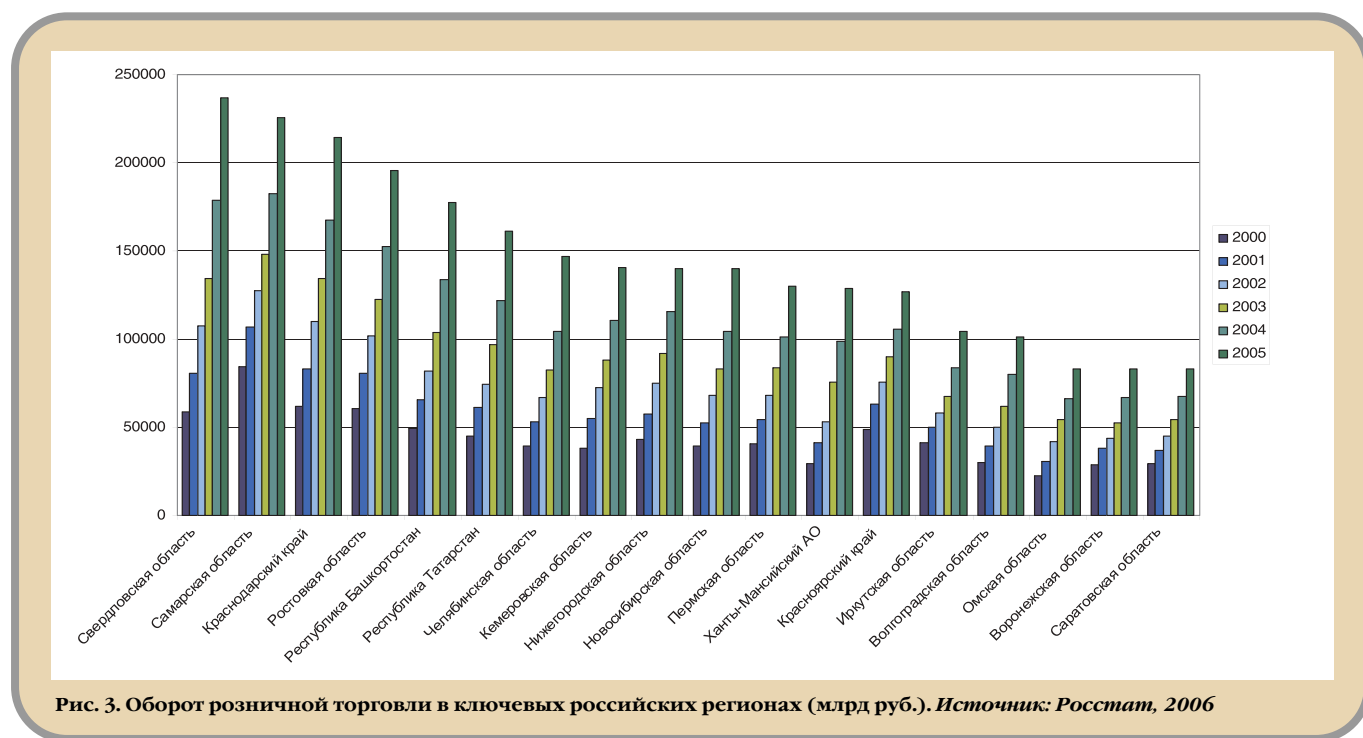


Рис. 3. Оборот розничной торговли в ключевых российских регионах (млрд руб.). Источник: Росстат, 2006