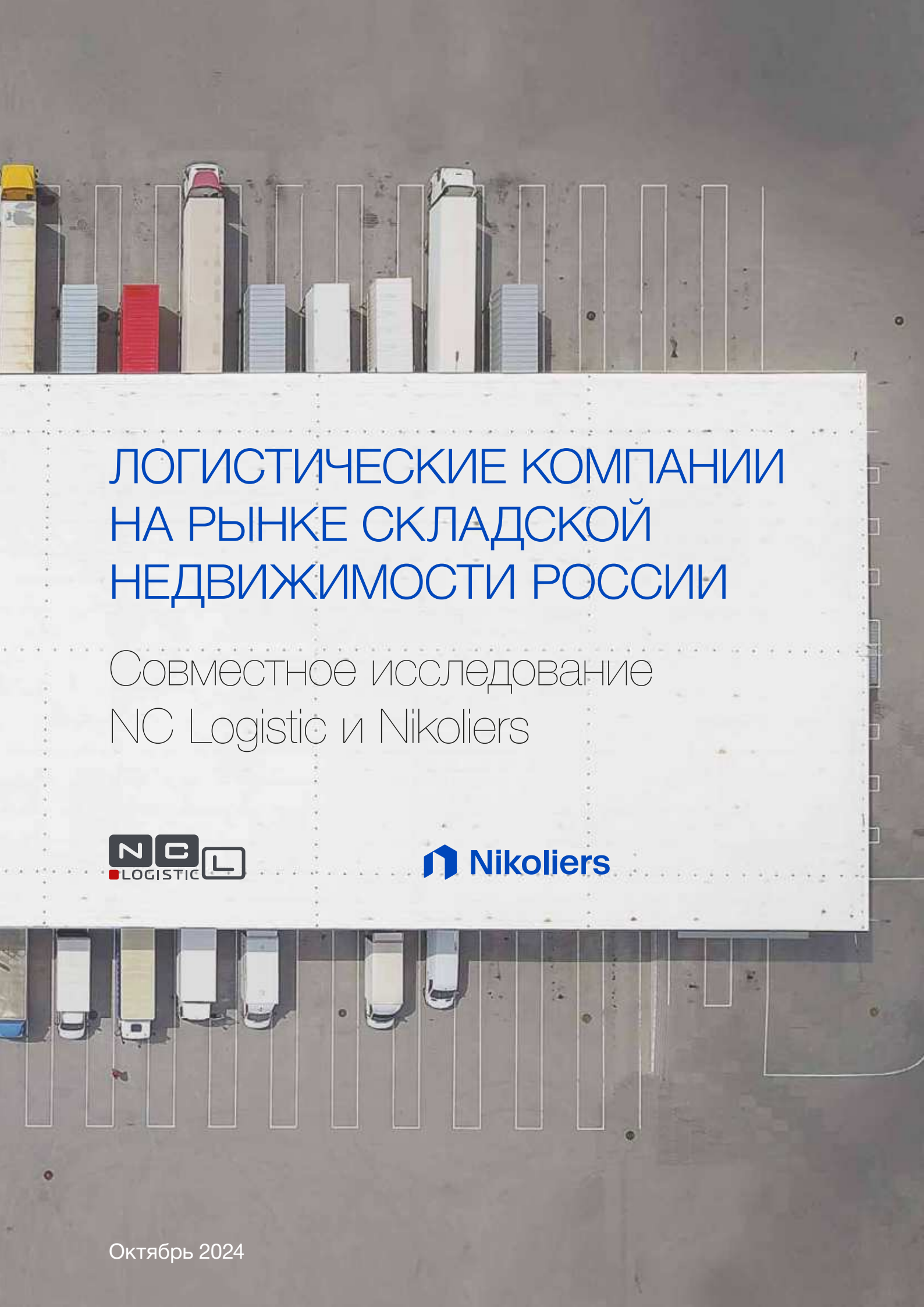




ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

Совместное исследование
NC Logistic и Nikoliers



Октябрь 2024

Введение

Логистические компании играют одну из ключевых ролей на рынке складской недвижимости. Их участие в формировании и развитии рынка связано с необходимостью оптимизации процессов как хранения, так и транспортировки грузов, что способствует снижению затрат и увеличению скорости обработки заказов.

Сегодня услуги логистических компаний становятся особенно важными в связи с рядом факторов:

1. Организации, занимающиеся грузоперевозками, помогают в адаптации к изменениям в направлениях и объемах грузооборота, что позволяет быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия и поддерживать высокий уровень сервиса для клиентов.
2. Рост расходов на транспортную логистику из-за усложнившихся маршрутов, нерегулярные поставки ряда товаров, нехватка водителей, подорожание топлива, колебания валютного курса, проблемы с трансграничными платежами вынуждают компании создавать дополнительные товарные и сырьевые запасы, что только усиливает и так острый дефицит вакантных складских площадей. В текущих условиях компании всё чаще прибегают к услугам 3PL-операторов, которые не только предоставляют места хранения, но и выполняют все складские операции.



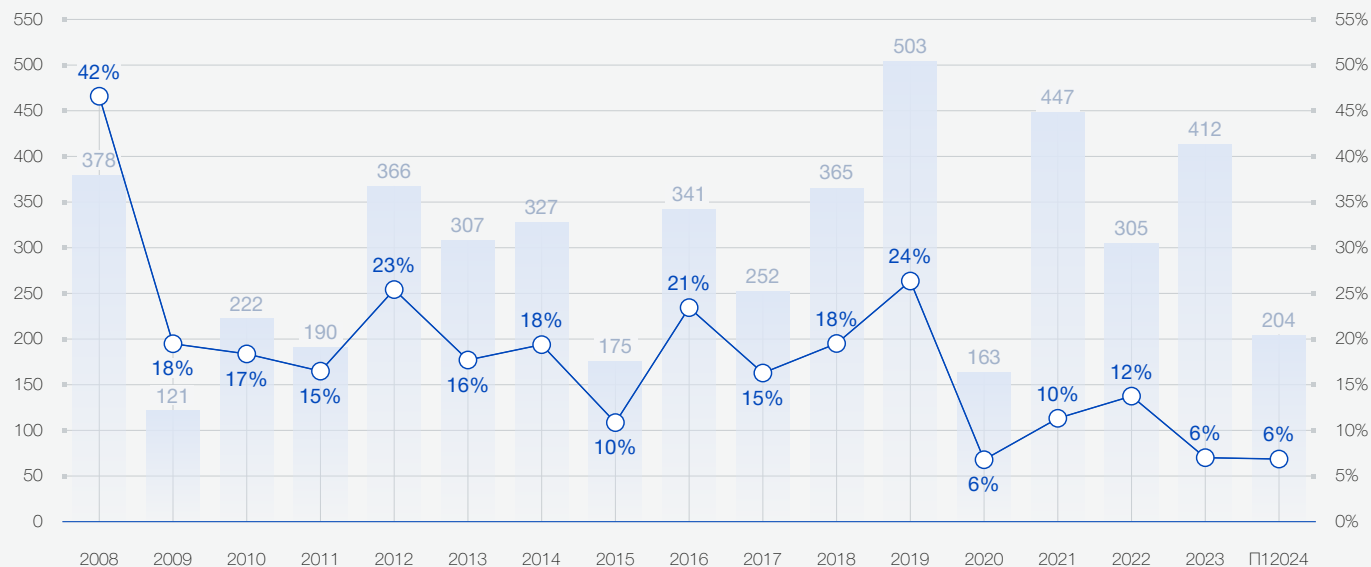
Спрос

До начала 2020 г. логистические компании представляли в среднем 20% от совокупного годового объема спроса на складскую недвижимость России (2008 – 2019 гг.). Однако в дальнейшем, в связи с бурным ростом электронной коммерции в стране, доля рассматриваемых игроков в распределении заключенных сделок аренды и продажи снизилась до уровня 6 – 12%.

В 2023 г. общий годовой размер реализованного спроса данных участников складского рынка по всей России составил **412** тыс. кв. м, показав рост относительно 2022 г. на 35%, что является третьим результатом годового объема за всю историю рынка.

Динамика объема заключенных сделок аренды и продажи со стороны логистических компаний и их доли от совокупного объема реализованного спроса

■ Объем реализованного спроса логистических компаний, тыс. кв. м
○ Доля от совокупного объема реализованного спроса

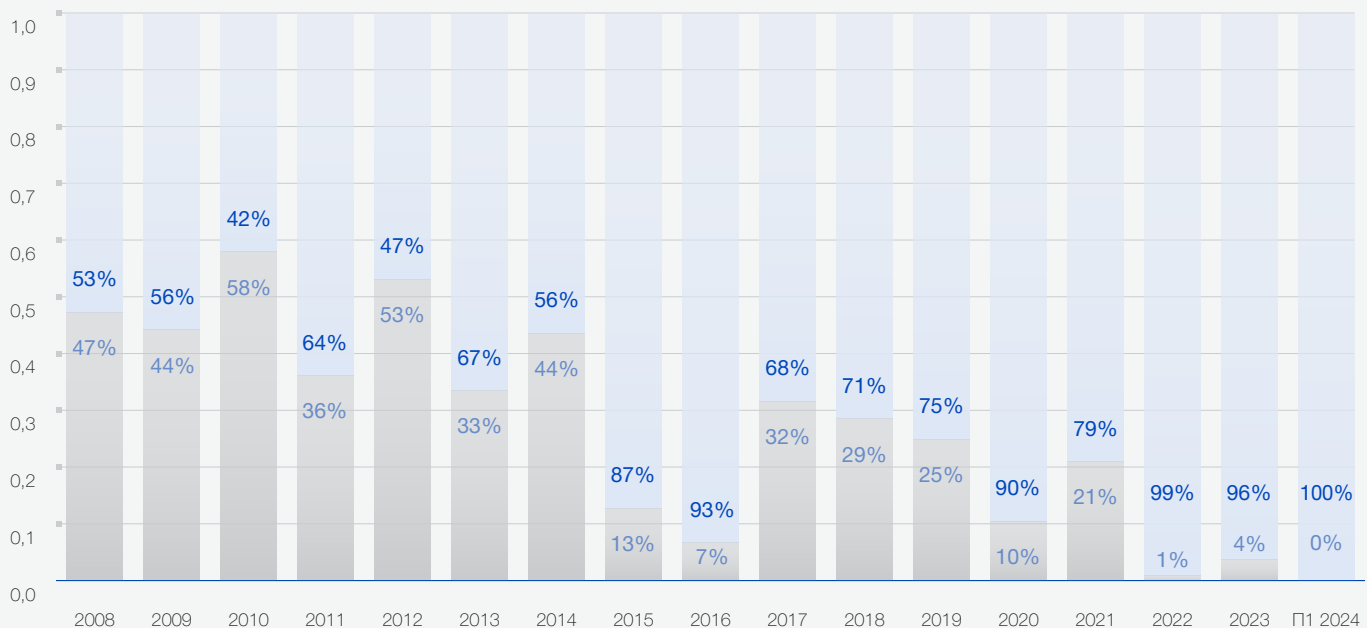


События 2022 г. оказали ощутимое влияние на изменение структуры оперирующих на рынке России организаций. Если ранее средняя доля иностранных логистических компаний в разрезе заключенных сделок аренды и продажи за год составляла около 30% (2008 – 2021 гг.), то в дальнейшем их доля приблизилась к околонулевой отметке.



Доля отечественных и иностранных логистических компаний от совокупного объема спроса логистического сектора на складские помещения России

■ Отечественных
■ Иностранных





Изменения, произошедшие за последние 2,5 года, помимо негативных последствий в виде затруднений в доставке товаров, роста цен на транспортные услуги и необходимости в перестройке цепочки поставок, так же стимулировали ускоренное развитие отечественных логистических компаний, что, в свою очередь, привело к увеличению их складских и транспортных мощностей, расширению географии бизнеса, а также укреплению позиций национальных брендов».



ВИКТОР АФАНАСЕНКО
региональный директор,
департамент складской
и индустриальной
недвижимости Nikoliers

К основным катализаторам спроса логистических компаний на складскую недвижимость можно отнести следующие факторы:

Рост грузооборота

Увеличение грузовых потоков приводит к повышению спроса на услуги логистических компаний. С ростом количества перевозок возникает необходимость в оптимизации процессов доставки и хранения товаров. Логистические операторы предлагают решения для управления грузопотоком, что помогает сократить затраты и улучшить качество обслуживания.

Наращивание транспортных перевозок на коммерческой основе стимулирует частоту и объем заключения сделок аренды и продажи

логистических компаний на рынке складской недвижимости России. Предвосхищая дальнейший рост данного показателя, можно рассчитать примерную деловую активность логистических операторов.

Так, коренного изменения в динамике спроса логистических компаний на складские помещения в ближайшие несколько лет не ожидается: объем заключенных сделок аренды и продажи логопаторов по всей России в промежутке 2024 – 2025 гг. ожидается в диапазоне 450 – 550 тыс. кв. м.

Объем заключенных сделок аренды и продажи логопаторов по всей России в промежутке 2024 – 2025 гг. ожидается в диапазоне

450 – 550 тыс. кв. м.

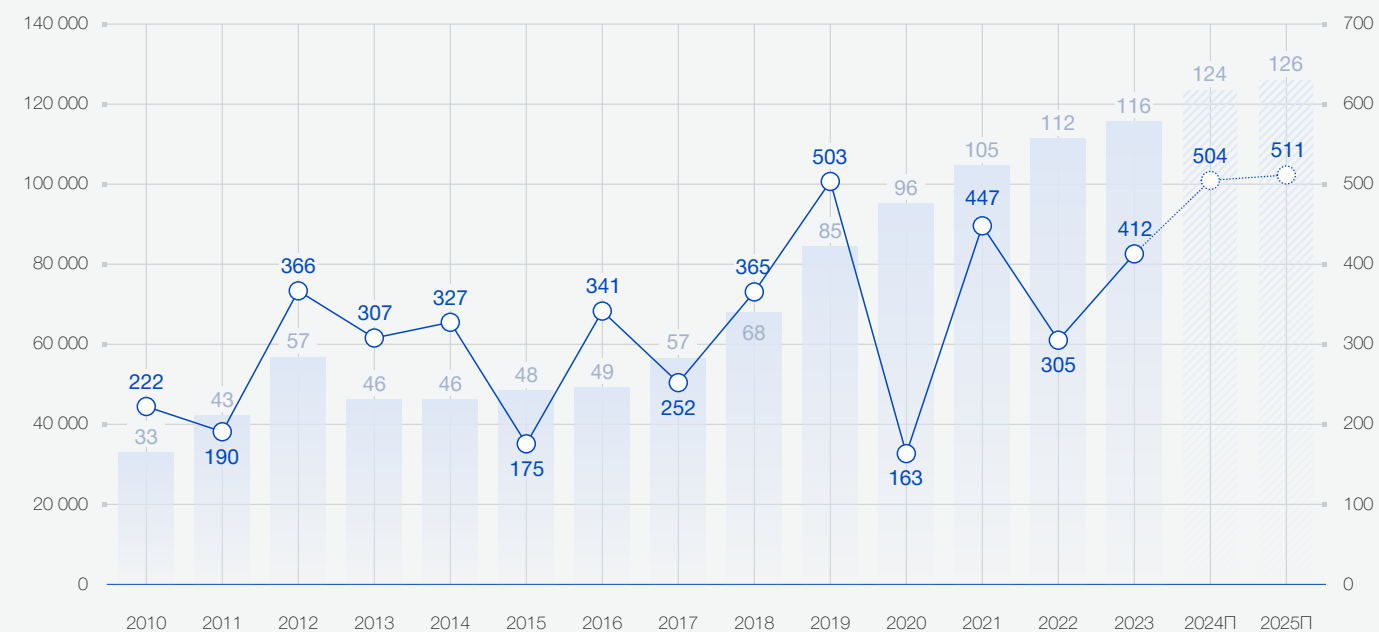


Динамика грузооборота автомобильного транспорта и суммы сделок аренды и продажи складской недвижимости логистическими компаниями на рынке России

Источник: Nikoliers, Росстат

Грузооборот автомобильного транспорта на коммерческой основе, млн тонно-км

Объем реализованного спроса логистических компаний, тыс. кв. м



Дефицит готовых складских помещений

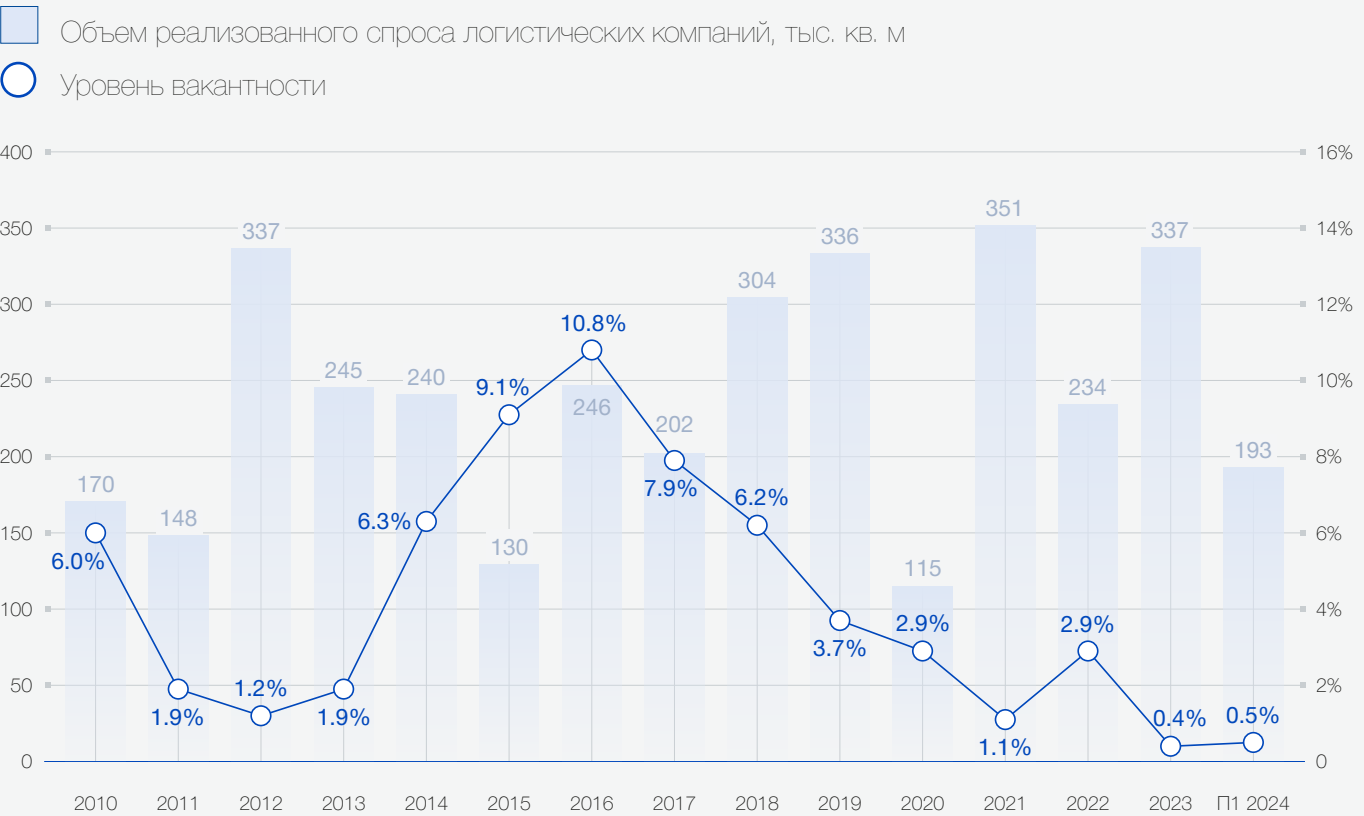
Рынок складской недвижимости России испытывает острейший дефицит вакантных площадей, что создает дополнительные сложности для компаний, занимающихся производством и дистрибуцией товаров.

Складские помещения стали менее доступными, что вынуждает игроков искать альтернативные способы хранения и распределения продукции. Одним из выходов

из сложившейся ситуации является использование услуг ответственного хранения.

Если рассмотреть детальнее потребительское поведение логистических компаний (в парадигме складской недвижимости), наблюдается следующая тенденция: игроки данной отрасли наиболее активны в поглощении складов в периоды снижения доли вакантных площадей на рынке.

Динамика уровня вакантности и спроса логистических компаний на рынке складской недвижимости Московского региона



Нехватка квалифицированного персонала

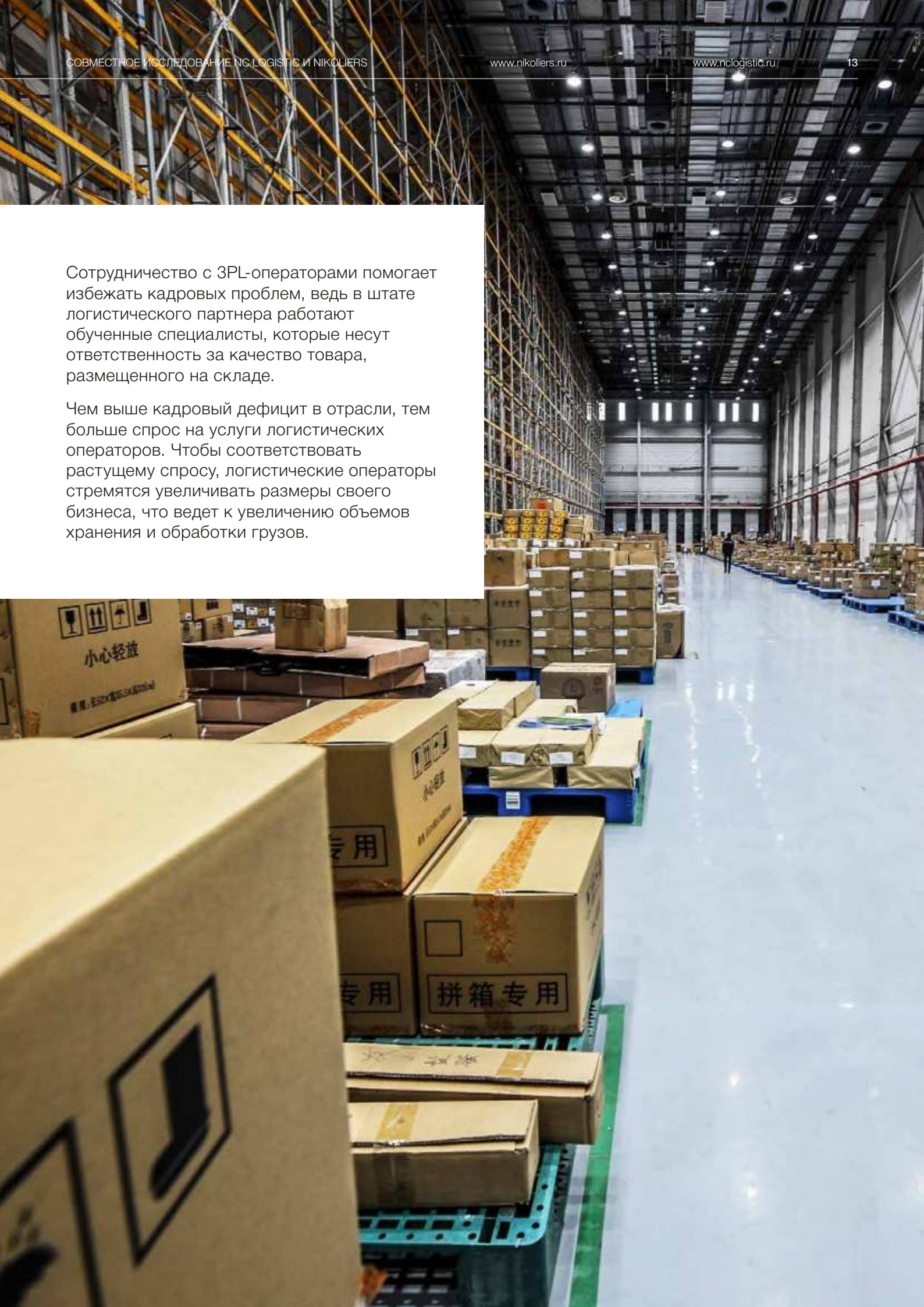
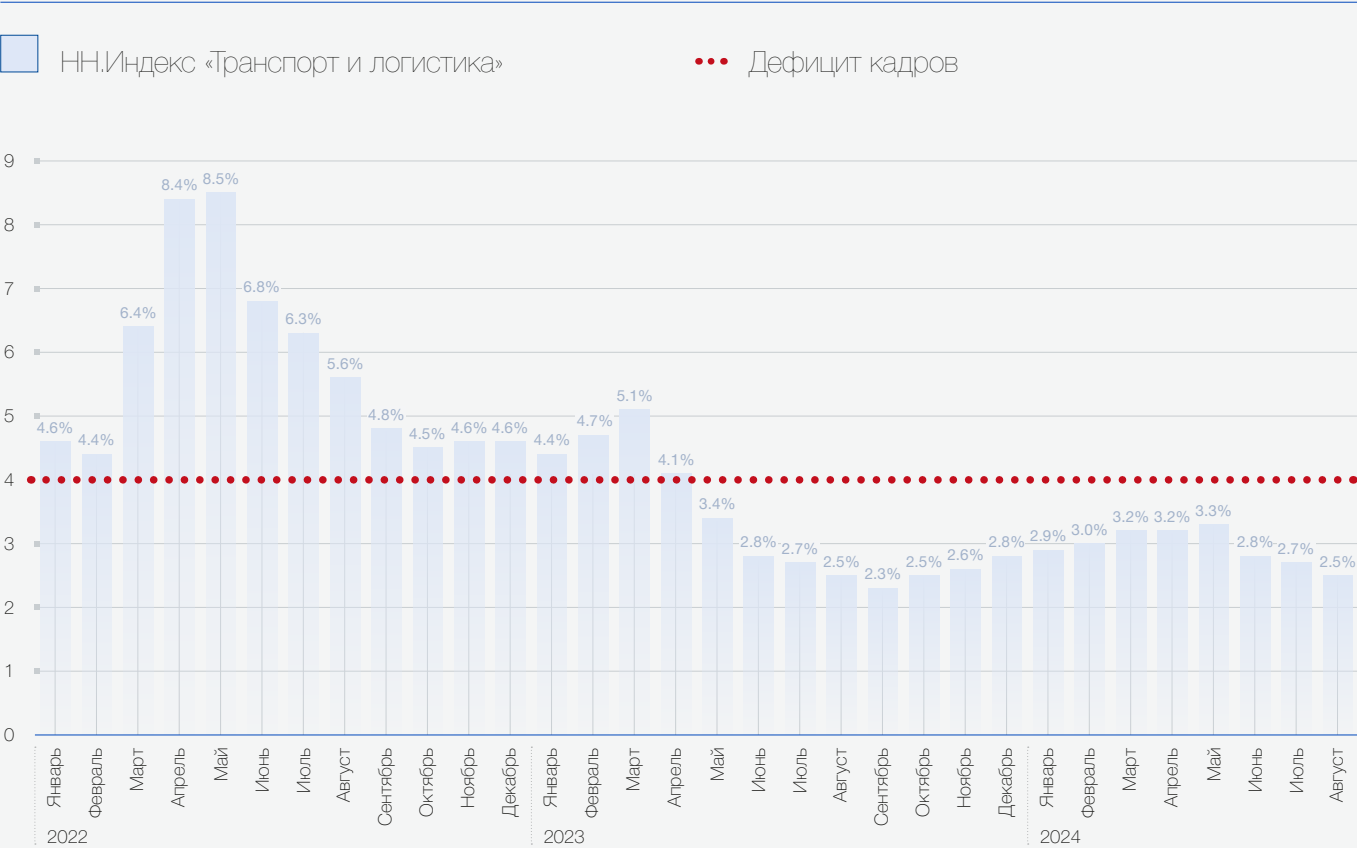
Для организации эффективного оперирования склада требуется квалифицированный персонал. Найти подходящих сотрудников сложно из-за кадрового голода, который затронул практически все сферы бизнеса: по итогам 2023 г. уровень безработицы России достиг своего минимального значения – 3,2% и в настоящий момент продолжает динамику снижения.

Сфера транспорта и складской логистики не стала исключением. Особенно остро ощущается нехватка складского линейного персонала: кладовщики, комплектовщики товаров, операторы информационной системы управления складом (WMS).

Компании вынуждены конкурировать за складских сотрудников, повышая заработные платы, из-за чего расходы бизнеса на ФОТ неуклонно растут.

По данным информационного ресурса HH.ru, численность активных вакансий в сегменте «Транспорт и логистика» за два года увеличилась на 46% (январь 2024 г./январь 2022 г.), при этом количество резюме сократилось на 5% за такой же промежуток времени. В итоге «HH.Индекс» (соотношение количества резюме к количеству вакансий) упал с 8,5 (пиковое значение 2022 г.) до 2,5 (август 2024 г.), тем самым сегодняшнее состояние рынка характеризуется как «дефицит соискателей».

Динамика уровня конкуренции в профобласти «Транспорт и логистика». Источник: HH.Индекс «Транспорт и логистика»



Сотрудничество с 3PL-операторами помогает избежать кадровых проблем, ведь в штате логистического партнера работают обученные специалисты, которые несут ответственность за качество товара, размещенного на складе.

Чем выше кадровый дефицит в отрасли, тем больше спрос на услуги логистических операторов. Чтобы соответствовать растущему спросу, логистические операторы стремятся увеличивать размеры своего бизнеса, что ведет к увеличению объемов хранения и обработки грузов.

3PL-логистика

Исходя из текущей конъюнктуры рынка, сегодня сервисы, предоставляемые 3PL-операторами, пользуются повышенным спросом. Оказываемые ими услуги могут различаться в зависимости от компании и направления бизнеса, который они обслуживают. В среднем по рынку они следующие:



ДОСТАВКА ТОВАРОВ

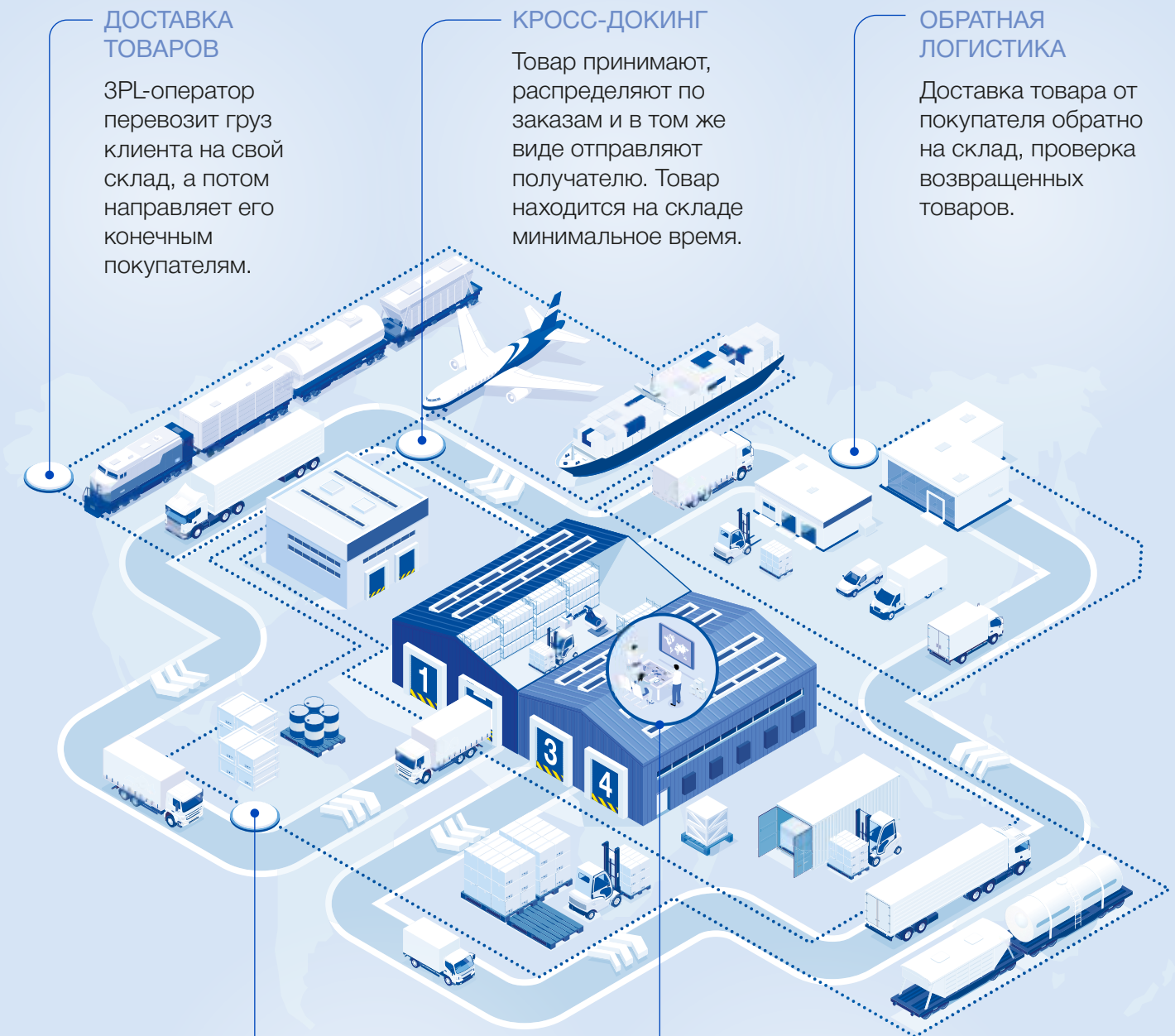
3PL-оператор перевозит груз клиента на свой склад, а потом направляет его конечным покупателям.

КРОСС-ДОКИНГ

Товар принимают, распределяют по заказам и в том же виде отправляют получателю. Товар находится на складе минимальное время.

ОБРАТНАЯ ЛОГИСТИКА

Доставка товара от покупателя обратно на склад, проверка возвращенных товаров.



ХРАНЕНИЕ

Товары хранятся на складах до требования, в соответствии со всеми необходимыми условиями.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ

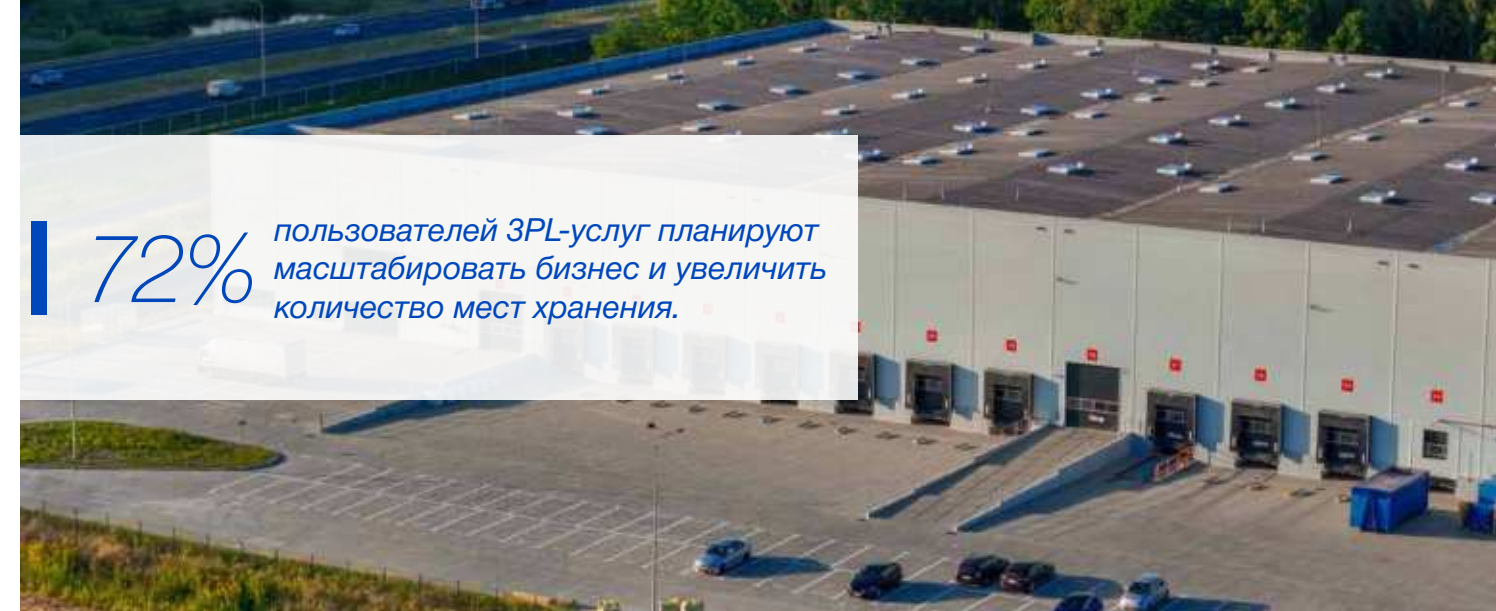
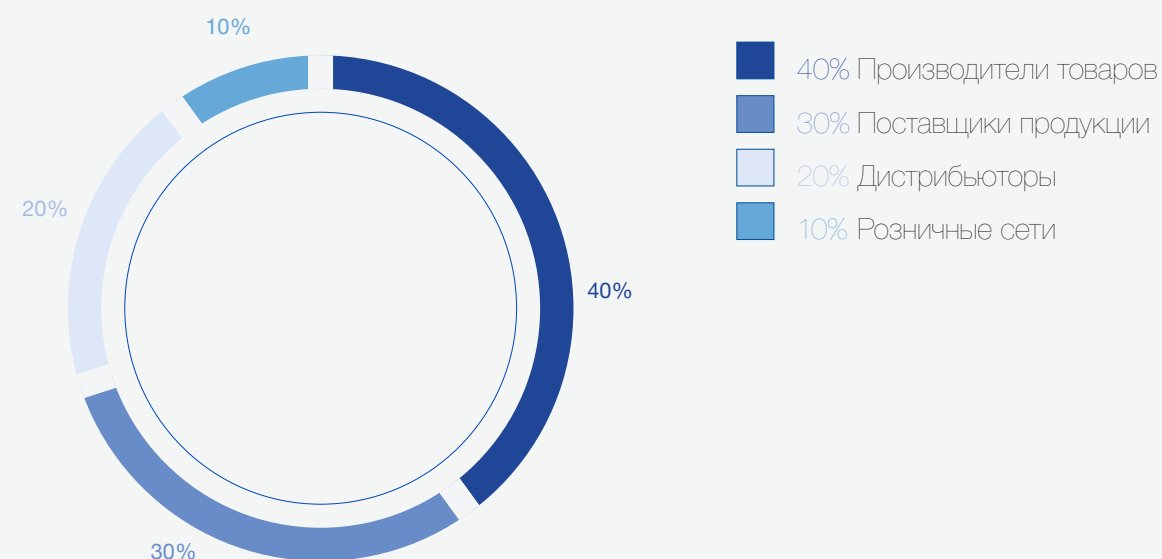
Оператор проводит учет товаров и маркировку, контролирует остатки и поддерживает товарный вид.

Совместно с 3PL-оператором NC Logistic была проанализирована динамика спроса на услуги ответственного хранения. С 2022 г. количество клиентов NC Logistic увеличилось на 40%.

Растущий спрос на услуги хранения подтвердили компании, использующие сервисы NC Logistic. Оператор провел среди своих клиентов опрос. В нем приняли участие представители 105 компаний различного профиля, которые можно объединить в 4 основные группы: производители товаров (40%), поставщики продукции (30%), дистрибьюторы (20%) и розничные сети (10%). Среди них выделяются как крупные компании с объемом хранения от 5 000 палето-мест, так и небольшие организации, которые в среднем занимают до 500 палето-мест.



Структура компаний, участвующих в опросе, по профилю бизнеса
Источник: NC Logistic



72% пользователей 3PL-услуг планируют масштабировать бизнес и увеличить количество мест хранения.

Исследование показало, что 72% пользователей 3PL-услуг планируют масштабировать бизнес и увеличить количество мест хранения. Причиной этому могут являться неоспоримые преимущества, получаемые от взаимодействия с 3PL-операторами:

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА ЛОГИСТИКУ:



Если компании используют 3PL-оператора, больше не нужно иметь собственный автопарк, складские помещения, сопутствующий персонал, тратиться на необходимое оборудование.

ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ:



У компании освобождается время за счет оптимизации и передачи логистических процессов на аутсорсинг. Есть возможность сосредоточиться на развитии бизнеса, производстве или продажах.

РАСШИРЕНИЕ РЫНКА СБЫТА:



Благодаря 3PL-операторам можно организовать доставку в те регионы, в которые компания раньше не доставляла товары с минимальными затратами.

ОПЕРАТИВНЫЙ ЗАПУСК СКЛАДА И СКОРОСТЬ ЛОГИСТИКИ:



Сроки заезда на склад оператора быстрее, чем в случае с классической арендой. Кроме того, за счет накопленного опыта и отлаженных бизнес-процессов, логистические операции в рамках 3PL-услуг будут исполняться быстрее.

ГИБКОСТЬ В ВОПРОСЕ ОБЪЕМА АРЕНДУЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ:



В условиях неопределенности 3PL-операторы готовы проявлять гибкость в вопросах изменения размера арендуемых площадей для клиентов.

ГОТОВЫЕ ИТ-РЕШЕНИЯ



Благодаря собственным ИТ-решениям 3PL-оператор полностью контролирует операции с товаром, используя его уникальный идентификатор, автоматизирует процессы передачи данных, в том числе в системы мониторинга маркированных товаров, что в конечном счете экономит время и средства клиента.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА



На складских объектах 3PL-оператора действует система менеджмента качества, которая соответствует международному стандарту ISO. Специально разработанные регламенты, руководства, СОПы (стандартные операционные процедуры) помогают обеспечить надлежащие условия хранения товара.

Респонденты опроса поделились мнением о том, почему они решили воспользоваться сервисами логистического оператора и что для них является наиболее ценным в этом сотрудничестве:

Большинство респондентов (61%) отметили, что основная причина, по которой они передали логистику на аутсорсинг, — отсутствие или нехватка собственного склада, в том числе из-за сезонных изменений товарооборота, что неудивительно, учитывая тот факт, что уровень готовых вакантных площадей по всей стране остается на отметке ниже 1%.

Для 20% опрошенных желание сосредоточиться на операционной деятельности стало основным аргументом в пользу сотрудничества с 3PL-оператором.

61% респондентов отметили, что основная причина, по которой они передали логистику на аутсорсинг, — отсутствие или нехватка собственного склада.

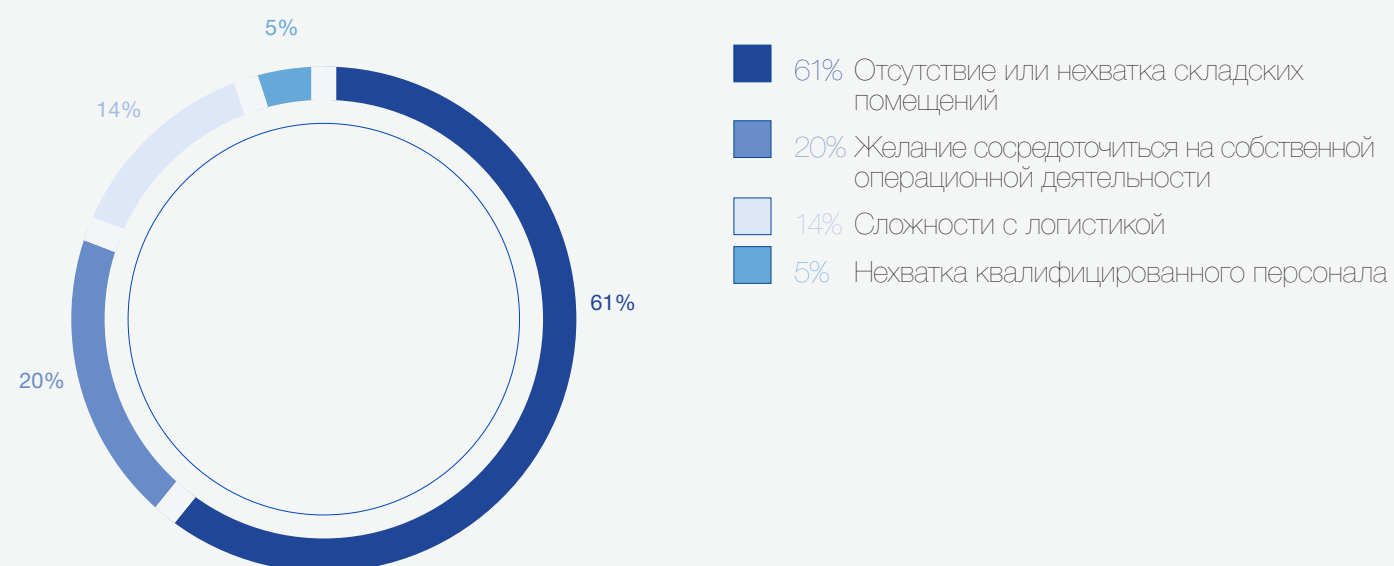


14% объяснили это решение сложностями с логистикой. 5% выбрали аутсорсинг из-за нехватки квалифицированного персонала, который необходим для организации склада.

На фоне нестабильности и трудностей прогнозирования складского рынка клиенты 3PL-операторов в основном заключают договоры от года и более с учетом опции последующей пролонгации. До того момента, как ставки аренды начали резкий рост, средний срок первичных контрактов составлял 2 – 5 лет. Тем не менее опрос показал, что клиенты NC Logistic в основном предпочитают долгосрочное сотрудничество: 40% респондентов работают с оператором 3-4 года, 30% — 5 лет и более, 25% — 1-2 года, 5% — менее года.



Основные причины обращения компаний к услугам логистических операторов
Источник: NC Logistic





В 2022 г. большинство зарубежных компаний заняли выжидательную позицию, приостановили запуск новых проектов. За счет этого активизировался российский бизнес. Мы, как 3PL-оператор, никого из зарубежных клиентов не потеряли. При этом пришли новые отечественные компании, которые заняли имеющиеся свободные площади. Спрос на услуги хранения остается неизменно высоким. В 2022 г. в нашем портфеле было около 100 клиентов, а к осени 2024 г. их стало более 140».



ГАРОЛЬД ВЛАСОВ
управляющий директор
NC Logistic.

Среди ключевых требований к 3PL-операторам 47% отметили грамотную клиентскую поддержку, 34% — удобное расположение склада, 12% — наличие подтвержденной системы качества, 4% — готовность оператора к проведению аудитов и 3% — возможность интеграции IT-систем.

Среди ключевых требований к 3PL-операторам

47%

отметили грамотную клиентскую поддержку.



При этом, помимо базовых функций хранения, 3PL-операторы могут отвечать и за транспортировку товаров и участвовать в управлении цепочками поставок: по результатам исследования, 62% опрошенных компаний пользуются транспортными услугами NC Logistic. 32% обращаются к сторонним перевозчикам и только 6% — к собственной транспортной службе.

По результатам исследования

только

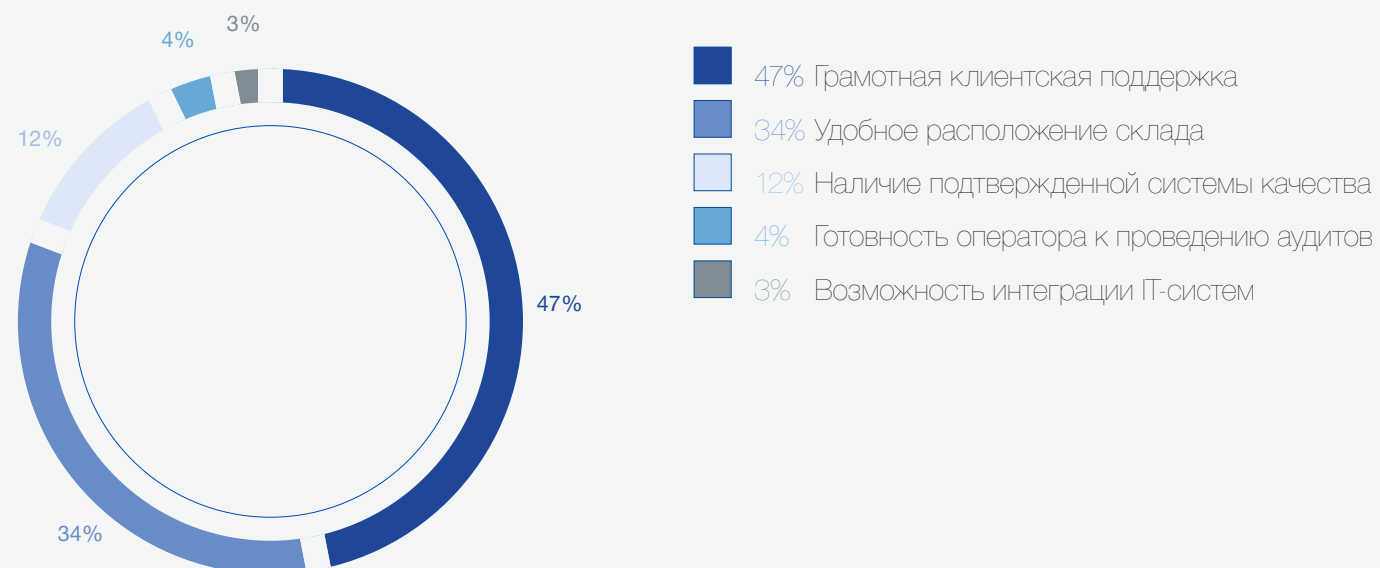
6%

— обращаются к собственной транспортной службе.



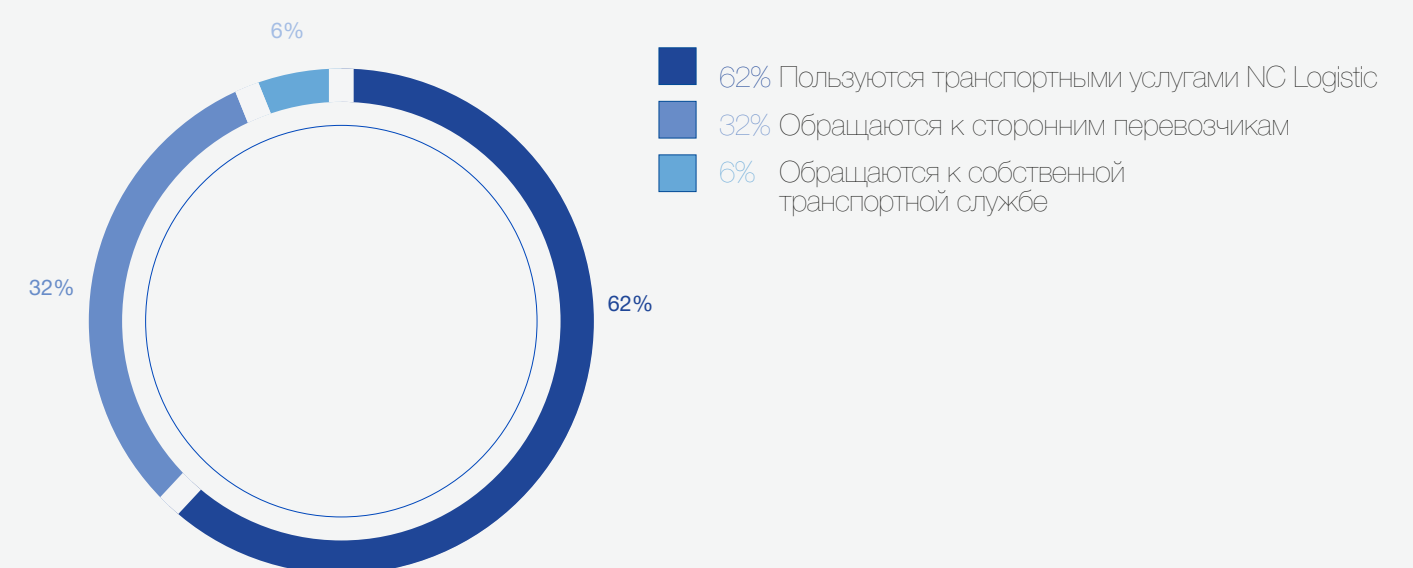
Ключевые требования пользователей 3PL-услуг к 3PL-операторам

Источник: NC Logistic



К какому решению транспортировки товаров чаще всего прибегают респонденты опроса

Источник: NC Logistic



ТЕНДЕНЦИИ И ВЫВОДЫ

Спрос на услуги логистических компаний останется высоким в ближайшем будущем:

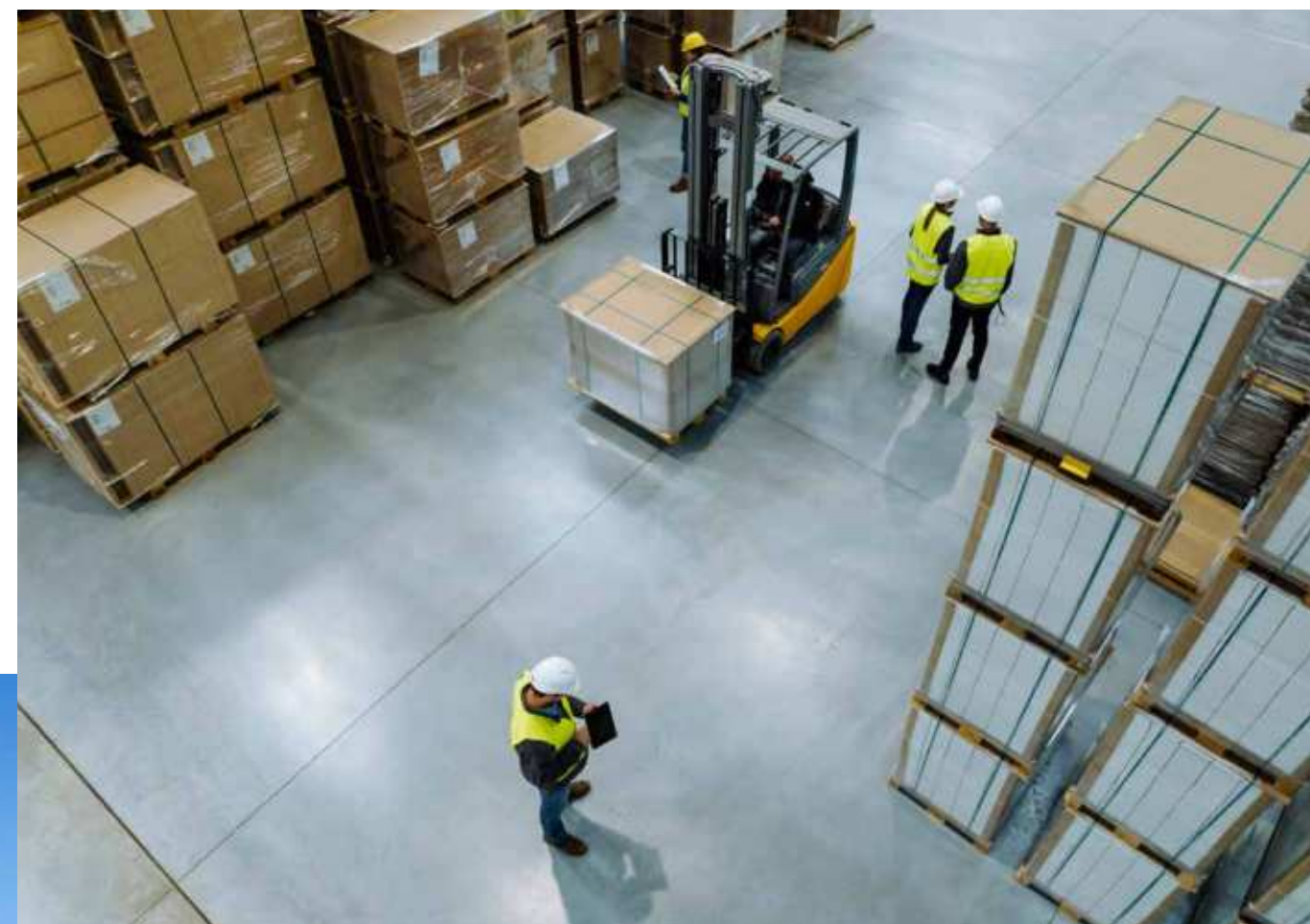
Экономическая и рыночная ситуация в стране определяет высокий спрос на логистические услуги и формирует ограниченные возможности для строительства новых складских объектов, так как складской девелопмент становится менее рентабельным из-за высоких ставок кредитования и длительного срока окупаемости.

Поэтому в настоящее время в ряде случаев выгоднее воспользоваться услугами 3PL-

операторов, ведь они управляют большим набором площадей и локаций, что в том числе дает им возможность перераспределять складские мощности между клиентами в зависимости от сезонного спроса.

С учетом роста востребованности услуг логистических компаний можно ожидать объема заключенных сделок аренды и продажи логистических операторов по всей России в промежутке 2024-2025 гг. в диапазоне

450 – 550 тыс. кв. м.



Расширение зоны оперирования:

Логистические операторы продолжают расширение географии присутствия, осваивая новые регионы и города, что позволит им оптимизировать и увеличить зону своего оперирования вместе с клиентской базой. Новые локации дадут возможность более эффективно распределять товарные потоки и уменьшить транспортные расходы.

Однако ожидаемый региональный объем спроса со стороны данных игроков, вероятно, не станет достаточным стимулом для девелоперов начать активное спекулятивное строительство высококачественных складских

объектов. Вместо этого логистические компании, скорее всего, будут прибегать либо к аренде площадей в уже существующих объектах, даже если качество не соответствует высоким стандартам, и вкладывать средства в их модернизацию, либо к стратегии BTS-строительства, когда логистические операторы инициируют возведение небольших или средних складов, отвечающих конкретным потребностям их бизнеса.



Диверсификация услуг:

Для соответствия новым требованиям клиентов логистические компании будут активно расширять спектр своих услуг. Помимо традиционных функций хранения и транспортировки, они всё чаще будут предлагать более сложные решения, такие как упаковка, маркировка, сортировка, комплектация заказов, управление возвратами и другие услуги, которые помогут оптимизировать бизнес-процессы заказчиков.

В рамках этой стратегии логистические операторы также активно внедряют автоматизацию в свои операции, используя

новейшие технологии для повышения эффективности и снижения затрат. Автоматизированные системы управления складом (WMS), IT-решения для интеграции с клиентом, роботизированная техника для выполнения рутинных задач, дроны для инвентаризации и мониторинга состояния товара, а также умные устройства для отслеживания движения материалов внутри склада становятся все более распространенными. Такие меры позволяют ускорить выполнение операций, минимизировать ошибки и улучшить точность данных о запасах.



**Складская и индустриальная недвижимость:****Виктор Афанасенко**

Региональный директор

Victor.Afanasenko@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса**Ольга Бакулина, MCIM**

Руководитель блока поддержки бизнеса

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования**Татьяна Дивина**

Региональный директор

Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Кирилл Орищенко

Аналитик

Kirill.Orishchenko@nikoliers.ru

Денис Жилин

PR-директор NC Logistic

pr@nclogistic.ru



Россия, 123112, **Москва**
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной»
блок С, 52-й этаж
+7 495 258 5151

Россия, 191186, **Санкт-Петербург**
Волынский пер., д. 3а
БЦ «Северная Столица»
+7 812 718 3618

EMAAR Square, Building 6
One Business Centre, Unit 702
Burj Khalifa Community, Downtown
Dubai, UAE
+971 58 594 15 62