

## Тенденции развития складской недвижимости как фактора конкурентоспособности предприятий оптовой торговли

Оптовая торговля – сфера предпринимательской деятельности, предметом которой является посредничество. Являясь важнейшим звеном взаимодействия между участниками рыночных процессов: производителем и потребителем, она реализует товары крупными партиями. Оптовая торговля обеспечивает перемещение товаров из сферы производства в сферу обращения, способствует развитию экономических связей между странами, регионами, отраслями и предприятиями. В ходе оптовой продажи товар не покидает сферу товарного обращения, а используется в предпринимательской деятельности или производственной переработке.

Переход к рыночным отношениям в экономике России расширяет возможности деятельности предприятий оптовой торговли как основного звена цепи товародвижения. За последние годы существенно снизилась и продолжает снижаться доля государственных оптово-посреднических предприятий при одновременном возрастании доли посреднических структур нового формата (распределительные центры сетевых розничных предприятий); происходят существенные структурные изменения в розничной торговле, активно развиваются старые и появляются новые ее форматы [2. С. 226]; осуществляется экспансия зарубежных и «столичных» предприятий на региональные потребительские рынки; активно развивается рынок складской недвижимости и новые формы складского девелопмента.

На современном этапе в российской экономике развитие оптовой торговли имеет приоритетное значение. Именно оптовая торговля является проводником товаров отечественных производителей, способствует повышению их качества и завоеванию прочного места на внутреннем и внешнем рынках в условиях импортозамещения. Основные показатели развития оптовой торговли г. Екатеринбурга представлены в табл. 1 [4].

Оборот оптовой торговли Свердловской области с 242,9 млрд р. в 2011 г. вырос до 345,9 млрд р. в 2014 г. Несмотря на снижение темпов развития торговли и объемов продаж, сохраняется положительная динамика в развитии оптовой торговли. По состоянию на 1 июля 2015 г. в Екатеринбурге работает 22 логистические компании, 50 оптовых баз, 1675 предприятий оптовой торговли. В текущем году наблюдается снижение численности предприятий, осуществляющих оптовую продажу, на 42 объекта, что связано с их укрупнением и усилением конкуренции на рынке услуг оптовой торговли. Материальную базу оптовой торговли составляют объекты складской недвижимости.

Склад – элемент товаропроводящей цепи, предназначенный для приемки, размещения, хранения, комплектации и выдачи продукции и имеющий необходимую для выполнения этих функций материально-техническую базу (здания, сооружения, устройства и т.п.) [1. С. 391].

В уральской столице расположено 853 тыс. кв. м площадей складской не-



► **КАРХ Дмитрий Андреевич**  
Доктор экономических наук, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли

**Уральский государственный экономический университет**  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45  
Тел.: (343) 257-10-44  
E-mail: dkarh@usue.ru

### Ключевые слова

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ  
СКЛАД  
СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ТОВАРОДВИЖЕНИЕ  
BUILT-TO-SUIT ТЕХНОЛОГИЯ

### Аннотация

Статья посвящена основным тенденциям и направлениям развития оптовой торговли, ее роли в организации товародвижения, современным формам складского хозяйства с учетом зарубежного опыта. Представлен анализ состояния и развития оптовой торговли и складской недвижимости г. Екатеринбурга. Рассмотрен проект build-to-suit («построенный под заказ») как новая форма девелопмента складской недвижимости, учитывающая специфику строительства склада, его индивидуальные характеристики в соответствии с потребностями и требованиями заказчика. Целью реализации проектов build-to-suit является оптимизация затрат по возведению и дальнейшей эксплуатации склада. Сформулированы основные факторы, влияющие на развитие системы build-to-suit как схемы реализации проектов складского строительства. Проанализированы достоинства и недостатки данного типа проектов.

### JEL classification

L81

Таблица 1 – Основные показатели развития оптовой торговли г. Екатеринбурга

| Показатель                            | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Количество предприятий, ед.           | 681        | 1602       | 1658       | 1717       |
| По сравнению с прошлым годом, ед.     | -          | +921       | +56        | +59        |
| Оборот оптовой торговли, млрд р.      | 242,9      | 298,6      | 326,8      | 345,9      |
| По сравнению с прошлым годом: млрд р. | -          | +55,7      | +28,2      | +18,8      |
| %                                     | -          | 122,9      | 109,4      | 105,8      |

## Trends in the Development of Warehouse Property as a Factor Behind Competitiveness of Wholesale Enterprises

### ► Dmitry A. KARKH

*Dr. Sc. (Econ.), Professor of Commerce, Logistics and Trade Economics Dept.*

**Ural State University of Economics**  
**620144, RF, Yekaterinburg,**  
**8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45**  
**Phone: (343) 257-10-44**  
**E-mail: dkarh@usue.ru**

Таблица 2 – Обеспеченность площадями складского хозяйства в г. Екатеринбурге, кв. м на 1000 жителей

| Показатель   | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Общая обеспеченность, кв. м                            | 738        | 821        | 921        | 1226       |
| По сравнению с прошлым годом, кв. м                    | -          | +83        | +100       | 305        |
| В том числе высококлассные площади, кв. м              | 261        | 350        | 445        | 625        |
| По сравнению с прошлым годом, кв. м                    | -          | +89        | +95        | +145       |
| Доля высококлассных площадей в общей обеспеченности, % | 35,36      | 42,63      | 48,31      | 50,1       |

### Keywords

WHOLESALE TRADE  
 WAREHOUSE  
 WAREHOUSE PROPERTY  
 GOODS DISTRIBUTION  
 BUILT-TO-SUIT TECHNOLOGY

### Abstract

The article is devoted to the main trends and directions of wholesale trade development and its role in organization of goods distribution; it considers the modern forms of warehousing taking into account foreign experience. The analysis of state and development of wholesale trade and warehouse property in Yekaterinburg is presented. The build-to-suit project is treated as a new form of warehouse property development which recognizes the specifics of warehouse construction and its individual characteristics in accordance with the needs and requirements of the customer. The objective of build-to-suit projects' implementation is to optimize costs of construction and further exploitation of a warehouse. The author formulates the key factors influencing the development of build-to-suit system as an implementation scheme of warehouse construction projects. The strength and weaknesses of this type of projects are analysed.

### JEL classification

L81

движимости классов А и В+. Это третий показатель в России после Москвы и Санкт-Петербурга. В 2014 г. бизнес-структуры совместно с муниципалитетом в рамках государственно-частного партнерства ввели в эксплуатацию более 180 тыс. кв. м площадей класса А и В+. Однако почти половину складских площадей занимают склады категории В и С и приспособленные под склады помещения категории D, что существенно сказывается на качестве складского технологического процесса. Обеспеченность площадями складского хозяйства г. Екатеринбурга представлена в табл. 2.

Основными направлениями развития оптовой торговли Свердловской области на ближайшие годы должны стать: создание новых качественных складских площадей классов А и В+; реконструкция и модернизация существующих объектов с целью повышения их классности; внедрение на складах современных систем приемки и обработки заказов; формирование транспортных заказов, транспортировка, хранение грузов и учет их движения с помощью применения IT-технологий; развитие дистанционной оптовой торговли и других видов сервисных услуг.

Активное развитие сетевой и электронной торговли, рост объема продаж в оптовой и розничной торговле, повышение спроса на склады, построенные по индивидуальному проекту, с учетом тре-

бований к условиям хранения товаров (температурный и влажностный режим), обусловили необходимость нестандартных подходов к решению проблем складской недвижимости и развитию новых логистических принципов организации товародвижения.

Современной тенденцией развития складской недвижимости является строительство складов по проекту build-to-suit (BTS).

Понятие build-to-suit переводится как «построенный под заказ», т.е. проект, изначально спроектированный под заказчика, с учетом всех требований по организации товародвижения и условий хранения [9]. Проект не подразумевает никаких конкретных параметров склада, так как каждый объект носит уникальный характер и возводится с учетом индивидуальных потребностей и характеристик (планировка, размеры, инфраструктура).

Built-to-suit – востребованная на рынках недвижимости стран Западной Европы и США форма девелопмента. Ею пользуются компании, которые оперируют товарными запасами, требующими соблюдения нестандартных, индивидуальных параметров складских помещений, условий хранения и переработки: поставщики охлажденных и замороженных продуктов питания, фармакологические холдинги, поставщики оборудования для предприятий розничной и оптовой торговли, нуждающиеся в специализи-

рованных складских или производственных площадях, построенных с учетом особенностей конкретного технологического процесса.

Настоящий built-to-suit предполагает, что дизайн логистического комплекса делается с чистого листа, анализируются и изучаются все бизнес-процессы клиента, учитываются его предполагаемые требования по площади. Специалисты и логистические эксперты обрабатывают требования клиента, уменьшая площади и увеличивая их продуктивность за счет оптимизации производственных или логистических процессов, что приводит к сокращению инвестиций и операционных расходов.

Развитию BTS-проектов способствуют следующие факторы:

- насыщенность рынка складской недвижимости традиционными складами класса А;
- более низкая итоговая стоимость проекта по сравнению с традиционными складами;
- «прозрачная» система оформления земельных участков;
- относительно простая схема обеспечения участков инженерными коммуникациями.

Существует несколько схем реализации проектов BTS [10]:

- строительство, реконструкцию или модернизацию объектов складского хозяйства проводит их собственник под нужды конкретного заказчика, который впоследствии становится единоличным и долгосрочным арендатором либо владельцем (совладельцем) объекта;
- возведение объектов складского хозяйства инвестором с учетом собственных потребностей и характеристик (планировка, размеры, инфраструктура) и их реализацией приглашенным девелопером.

В России формат BTS получил свое распространение сравнительно недавно. До экономического кризиса, на фоне растущего рынка, девелоперы не были заинтересованы в развитии данного направления, а под понятием built-to-suit

чаще понимали адаптацию типовых складов класса А к требованиям арендатора. Экономический кризис стал импульсом к развитию этого формата в России, так как пользователи складской недвижимости уделяют особое внимание эффективности работы склада и снижению издержек на его содержание [3]. Рынок арендодателя трансформировался в рынок арендатора, застройщики учитывают потребности клиентов и строят склады в соответствии с их требованиями [7].

BTS имеет достоинства как для инвестора, так и для арендатора и девелопера:

- проекты built-to-suit экономически выгоднее аренды складского помещения или покупки готового здания до 30–40%. Себестоимость возведения объекта built-to-suit в расчете на 1 кв. м в 1,5–2 раза ниже цены представленных на рынке аналогичных помещений [5];
- все этапы по организации проекта ведет девелопер, оставляя за клиентом право контроля процесса и принятия окончательного решения по ключевым вопросам. Финансовые структуры охотнее предоставляют кредиты и финансовую поддержку под собственный проект [6];
- стандартный склад класса А предусматривает определенное соотношение складских, мезонинных и административных площадей, которое может не соответствовать требованиям конкретного арендатора. Склад built-to-suit дает арендатору возможность соблюсти необходимое соотношение соответствующих площадей;
- параметры предлагаемых рынком готовых помещений редко полностью соответствуют требованиям компаний, ищущих место под склад или производство. При аренде склада BTS можно сократить затраты на доработку помещений и сэкономить до 20% рыночной арендной ставки;
- девелопер избавлен от необходимости поиска арендаторов предлагаемых к эксплуатации складских площадей, так как в проекте built-to-suit учтены требования конкретного заказчика.

Основным недостатком BTS-складов является то, что аренда такого склада обходится дороже, чем покупка, так как в размер арендной ставки заложены финансовые риски девелопера.

Особенностью развития BTS в России является то, что проекты built-to-suit реализуются для продажи – fee-development, в то время как в США и Западной Европы – для длительной аренды [8]. Кроме того, строительство объектов складской недвижимости в России финансируется будущим собственником здания за счет своих средств, так как банки, предоставляющие кредиты, пока не доверяют данному направлению развития складской недвижимости и неохотно финансируют такие проекты, а риски девелопера ограничены стоимостью договора подряда, сроками и штрафами.

Большинство застройщиков будут реализовывать объекты в формате BTS в целях исключения невостребованности объекта складской недвижимости на рынке. Усугубление экономического положения требует от застройщиков ускорения и оптимизации процесса строительства и соблюдения сроков ввода объектов.

Таким образом, в условиях развивающегося финансового кризиса и неопределенности существуют опасения, что крупномасштабных проектов built-to-suit на рынке не появится при одновременном сокращении ввода стандартных площадей на спекулятивной основе. Это объясняется следующим: во-первых, сомнениями инвесторов в уровне и стабильности арендных потоков; во-вторых, повышенным риском дефолта арендатора, обусловленным разницей между докризисными и послекризисными уровнями ставок арендной платы и девальвацией рубля, приводящей к повышению стоимости аренды для арендаторов, получающих доходы в рублях; в-третьих, неблагоприятной деловой конъюнктурой для арендаторов, угрожающей банкротством бизнеса. ■

## Источники

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. М.: Дашков и К°, 2012.
2. Евтюгина А.А., Карх Д.А. Влияние глобальных торговых сетей на социально-экономическое развитие региона // Экономика региона. 2010. № 2. С. 222–227.
3. Иванченко Е. На рынке складской недвижимости необходима оптимизация процесса строительства // Склад & Техника. 2015. № 12.
4. Итоги развития потребительского рынка Екатеринбурга за 2015 г. URL: <http://www.slideshare.net/katefrolukhina/2-2015-50879471>.
5. Ломакина Т.А. Технология build-to-suit: каждому – по потребностям // Коммерческая недвижимость. 2004. № 7.
6. Мамева О.Н. Build-to-suit в России: большие риски или большие возможности? // Склад & Техника. 2011. № 12.
7. Оптимизация управления закупками и снабжением. URL: [http://www.cfin.ru/management/finance/payments/purchase\\_optim.htm](http://www.cfin.ru/management/finance/payments/purchase_optim.htm).
8. Румянцева С. Build-to-suit: риски и возможности // Строительство, технологии, организация. 2014. № 3.
9. Склады: suit or not to suit? URL: <http://www.cre.ru/rus/analytics>.
10. Эксперт. Built-to-suit как альтернатива спекулятивному проекту. URL: <http://news.ners.ru/ekspert-built-to-suit-kak-alternativa-spekulyativnomu-proektu.html>.

## References

1. Gadzhinskiy A.M. *Logistika* [Logistics]. Moscow, Dashkov i Ko Publ., 2012.
2. Yevtyugina A.A., Karkh D.A. Vliyanie global'nykh torgovykh setey na sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie regiona [Impact of global retailers on regional market participants]. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, 2010, no. 2, pp. 222–227.
3. Ivanchenko Ye. Na rynke skladskoy nedvizhimosti neobkhodima optimizatsiya protsessa stroitel'stva [Warehouse market needs an optimization of construction process]. *Sklad & Tekhnika – Warehouse & Equipment*, 2015, no. 12.
4. *Itoги razvitiya potrebitel'skogo rynka Ekaterinburga za 2015 g.* [The results of Yekaterinburg consumer market development in 2015]. Available at: [www.slideshare.net/katefrolukhina/2-2015-50879471](http://www.slideshare.net/katefrolukhina/2-2015-50879471).
5. Lomakina T.A. Tekhnologiya build-to-suit: kazhdomu – po potrebnostyam [Build-to-suit: to each according to the needs]. *Kommercheskaya nedvizhimost' – Commercial Real Estate*, 2004, no. 7.
6. Mameva O.N. Build-to-suit v Rossii: bol'shie riski ili bol'shie vozmozhnosti? [Build-to-suit in Russia: great risks or great opportunities?]. *Sklad & Tekhnika – Warehouse & Equipment*, 2011, no. 12.
7. *Optimizatsiya upravleniya zakupkami i snabzheniem* [Optimization of procurement and supply management]. Available at: [www.cfin.ru/management/finance/payments/purchase\\_optim.htm](http://www.cfin.ru/management/finance/payments/purchase_optim.htm).
8. Rumyantseva S. Build-to-suit: riski i vozmozhnosti [Build-to-suit: risks and opportunities]. *Stroitel'stvo, tekhnologii, organizatsiya – Construction, Technologies, Organization*, 2014, no. 3.
9. Warehouses: suit or not to suit? Available at: <http://www.cre.ru/rus/analytics>.
10. *Ekspert. Built-to-suit kak al'ternativa spekulyativnomu projektu* [Expert. Built-to-suit as an alternative to the speculative project]. Available at: <http://news.ners.ru/ekspert-built-to-suit-kak-alternativa-spekulyativnomu-proektu.html>.