

Автор: Иван Майоров

# Приграничная полоса

Wildberries усиливает активность в Узбекистане: в ноябре основатели бизнеса, Владислав и Татьяна Бакальчуки, встретились с руководителями профильных ведомств и договорились о создании в стране нового логистического комплекса. По схожей схеме уже пошли или намерены пойти ряд игроков, столкнувшихся со сложностями и самой масштабной за последние восемьдесят лет трансформацией логистики. Об интересе к складским комплексам в странах СНГ, других бывших республиках СССР и дружественных странах заявили также другие инвесторы, девелоперы и логисты. Объекты рассматриваются как для насыщения российского рынка, так и перспективой экспансии на новых.

По оценкам Wildberries, объем онлайн-торговли к концу года достигнет \$1 млрд. Игрок указывает и на качественное изменение структуры товарооборота, напри-

мер, между Узбекистаном и Россией, в частности на рост спроса на узбекистанские товары. В итоге запуск в Ташкенте нового логистического комплекса

Wildberries поможет убить компании сразу несколько зайцев: там будет действовать сортировочный центр с таможенным оформлением товаров по принципу



«одного окна». Wildberries, кроме того, предоставит местным предпринимателям возможность регистрации в качестве продавцов и организует для них онлайн-курсы по работе с платформой на русском и узбекском языках. Компания запускает в Узбекистане и «фабрику брендов», которая будет заниматься маркетинговыми исследованиями и разработкой брендовых стратегий. В инфраструктуру для поставок товаров из Узбекистана игрок инвестирует \$130 млн; на старте новый комплекс обеспечит работой 5 тысяч человек. В свою очередь, узбекские производители на первом этапе готовы реализовать через платформу текстильную продукцию на \$900 млн и кожгалантерейные изделия на \$121,5 млн. Также они поставят стройматериалы на \$172 млн и электротехнику на \$382,5 млн. Топ-менеджеры называют Узбекистан «очень перспективным рынком» – он стал для маркетплейса двадцатым по счету.

По оценкам NF Group (ex-Knight Frank Russia), определяющим фактором развития регионов Средней Азии и Закавказья (именно они наиболее интересны для российских игроков) остается их транспортно-логистическая взаимосвязь друг с другом и с соседними странами – Россией, Китаем, Турцией и Ираном. Автомобильные магистрали Международной азиатской сети и железнодорожные пути служат основными каналами поставок товаров на территорию этих стран. Помимо роста внутренней торговли, страны также стремятся

повысить свой экспортный потенциал и стать частью новых транзитных коридоров для Европы, Ближнего Востока и Центральной Азии, что в перспективе может сказаться на развитии складской недвижимости.

Ожидается, что далее будет расти и потребность в современных складских площадях на их территориях, резюмирует **Ольга Широкова, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group (ex-Knight Frank Russia)**. В государствах Средней Азии и Закавказья рынки качественной складской недвижимости только начинают развиваться, а в некоторых – еще не успели сформироваться. Поэтому в ближайшем будущем в данных регионах возможно появление новых игроков, крупных складских проектов и логистических хабов.

### ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ

Наибольшим спросом со стороны российских компаний однако пользуются объекты на территории Казахстана и Беларуси, делятся в NF Group.

Беларусь же остается лидером по общему объему предложения качественных складов среди рассматриваемых в соответствующем исследовании компании стран – в 2022 году объем складской недвижимости в действующих объектах классов А и В насчитывает 1502 тыс. кв. м. До конца года ожидается ввод в эксплуатацию еще не менее 105 тыс. кв. м, из которых около 65% – спекулятивные объекты. В связи с паде-



**Ольга Широкова,**  
NF Group (ex-Knight Frank Russia)



**Евгений Бумагин,**  
IBC Real Estate



**Кирилл Латинский,**  
SOTA Logistic





нием спроса на складские помещения площадью до 3000–4000 кв. м и с учетом ввода новых объектов вакансия на рынке по итогам 2022 года составит не более 5,5%. Средневзвешенные арендные ставки в регионе стабильны – около 84 \$/кв. м/год на класс А и 72 \$/кв. м/год на класс В.

В свою очередь, в Казахстане насчитывается порядка 1131 тыс. кв. м качественных складских площадей. Несмотря на то, что страна занимает второе место по объему предложения складов не ниже класса В, из которого 76% приходится на спекулятивные объекты и площади под 3PL-операторов, свободные площади для аренды отсутствуют. Это говорит, с одной стороны, о высоком спросе на качественные площади, а с другой, демонстрирует сдержанные темпы ввода в эксплуатацию новых объектов. Выгодное географическое положение Казахстана позволяет ему выступать крупным потребительским рынком между Восточной

Азией и Европой. Наличие же платежеспособного спроса делает страну еще и перспективным направлением для развития ретейла.

В Азербайджане объем качественной складской инфраструктуры составляет 267 тыс. кв. м, и не менее 90% предложения формируют спекулятивные объекты, в том числе занятые 3PL-операторами. Доля свободных площадей от общего предложения – 15%, что

позволяет заключать сделки аренды в готовых объектах. Склады класса В составляют 85% всех спекулятивных площадей. Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на склады этого класса составляет 51 \$/кв. м/год. С 2012 года в Азербайджане ведется активная работа по внедрению транспортно-логистических проектов для осуществления внутриконтинентальных перевозок по маршруту Европа – Кавказ – Азия. Также планируется создание маршрута, который пройдет через Иран, Армению и Турцию. Развитая внутренняя логистика и реализация транзитного потенциала открывают хорошие перспективы для складской недвижимости в стране, констатируют эксперты NF Group.

Основу складского рынка Узбекистана же формируют преимущественно старые промышленные объекты на территориях бывших промышленных зон. Однако начиная с 2018 года на территории страны стали

## КСТАТИ

Большинство опрошенных компаний считают, что перед рынком 3PL-услуг стоят вызовы, которые приведут к его дальнейшей трансформации и новому витку развития. К числу основных сложностей относятся растущая себестоимость складских операций из-за снижения товарооборота у клиентов, ограниченный выбор и рост стоимости складской техники, высокая конкуренция за трудовые ресурсы, ограничение доступа к дешевому финансированию из-за высокой ключевой ставки, сохранение высоких арендных ставок в качественных складских комплексах. Тем не менее, игроками высказываются сдержанно позитивные оценки относительно развития. Справляться с вызовами логистические операторы намерены благодаря повышению эффективности внутренних процессов компании, оптимизации затрат, а также активной работе с клиентским портфелем и выходу на новые сегменты клиентов.

Источник: NF Group

появляться объекты класса А. Общий объем качественного складского предложения достиг 207 тыс. кв. м, из которых 14% свободны и готовы к въезду. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка на помещения класса В составляет около 43 \$/кв. м/год. Площади класса А, как правило, используются для собственных нужд и предоставления логистических услуг, а при сдаче в аренду средневзвешенная ставка составляет 126 \$/кв. м/год.

А вот в Грузии большинство качественных объектов классов А и В введено в эксплуатацию до 2015 года, и общий объем складского рынка в стране не превышает 83 тыс. кв. м. Доля вакантных площадей – 7% от общего предложения, что позволяет заключать сделки аренды в уже готовых помещениях. До 78% всех качественных площадей классифицируются как класс В, средневзвешенная ставка аренды – 60 \$/кв. м/год. В ближайшее время на рынке складской недвижимости планируется строительство первого объекта формата Light Industrial общей площадью 17 тыс. кв. м. Грузия имеет прямой выход к Черному морю, и по ее территории проходит ряд ключевых транспортных маршрутов в Азербайджан, Армению, Турцию и Россию: в ближайшем будущем ожидается открытие еще одного транзитного коридора «Персидский залив – Черное море». Для роста международных перевозок правительство Грузии планирует развивать не только новые железнодорожные и автомобиль-

Ключевые показатели рынков качественной складской недвижимости				
Страна	Предложение в классах А и В, тыс. кв. м	Доля вакантных площадей, %	Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды, \$/кв. м/год	Обеспеченность складской недвижимостью на человека, кв. м/чел.
Беларусь	1 502	5%	Класс А – 84 Класс В – 72	0,143
Казахстан	1 131	0%	Класс А – 100 Класс В – 51	0,059
Азербайджан	267	15%	Класс В – 51	0,024
Узбекистан	207	14%	Класс А – 126 Класс В – 43	0,006
Грузия	83	7%	Класс В – 60	0,022
Армения	70	0%	–	0,024
Кыргызстан	31	1%	Класс В – 60	0,005
Таджикистан	10	0%	–	0,001

Источник: **NF Group Research (ex-Knight Frank Research)**

ные пути, но и увеличивать количество логистических центров.

Ну а в Армении общий объем качественного предложения складских площадей составляет 70 тыс. кв. м, причем свободные площади под аренду практически отсутствуют, а новые складские объекты появляются редко. Так, с 2015 года не построен ни один спекулятивный склад класса А. Площади складов класса В вводятся в эксплуатацию ограниченными объемами – с 2014 года было построено порядка 40 тыс. кв. м. Во многом такие темпы ввода объясняются отсутствием спроса, поскольку большинство компаний, работающих в Армении, используют склады на территории России.

В Кыргызстане общий объем предложения складских площадей классов А и В составляет 31 тыс. кв. м, при

этом доля вакансии не превышает 1%. Средневзвешенная ставка аренды на склады класса В в Кыргызстане составляет 60 \$/кв. м/год. Предложение площадей класса А ограничивается несколькими объектами игрока, предоставляющего 3PL-услуги, на 13 тыс. кв. м, часть из которых должна быть введена в эксплуатацию до конца года. На территории Кыргызстана реализуется ряд проектов по модернизации и созданию новой транспортной инфраструктуры, в основном для улучшения сообщения с Узбекистаном и Казахстаном. Сокращение транспортных издержек между странами будет способствовать росту внутренней и внешней торговли Кыргызстана, что является благоприятным условием для дальнейшего развития складского рынка.

В Таджикистане же рынок качественных складов еще

не сформирован. Общее предложение составляет порядка 10 тыс. кв. м, при этом свободные площади для аренды отсутствуют. Все склады класса В находятся в эксплуатации более пяти лет, и большинство используются собственниками для хранения продовольственных товаров и таможенных грузов.

**ЭПОХА ВОЗРОЖДЕНИЯ**

Рынок складской недвижимости стран СНГ находится сегодня на начальной стадии развития, резюмирует **Евгений Бумагин, член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными**

**помещениями IBC Real Estate.** Качественных проектов класса А, в привычном для мирового профессионального сообщества понимании, там нет. В большинстве это объекты, сильно отстающие по своим техническим и эксплуатационным характеристикам от стандартов. Причин несколько, но главная – пользователи складских помещений не готовы к перестройке процессов и переходу на современные объекты.

Однако при сложившихся условиях, а также благодаря наличию соседского опыта и экспертизы, страны СНГ могут достаточно быстро преодолеть необходимый период качественного

перехода. Рынки бывших союзных республик – это хорошая возможность для дополнительного развития российских компаний, подчеркивает эксперт. «Но и переоценивать их масштабы и потенциал не стоит, в любом случае они несравнимы с российским рынком, который по-прежнему остается основным для российских девелоперов, – указывает Евгений Бумагин. – Важно понимать и то, что любая страна действует, в первую очередь, во благо собственных интересов и безопасности, и не всегда эти действия могут отвечать интересам российского бизнеса. Так, например, совсем недавно Казахстан увеличил транзитные тарифы «Казахстанских железных дорог», в результате чего поставки зерна по железнодорожным путям из России в страны Центральной Азии и Китая стали экономически нецелесообразными. Рассматривая страны СНГ для реализации своих бизнес-идей, необходимо принимать во внимание все возможные риски».

**Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP,** соглашается: нехватка современных складских объектов свободных площадей в них есть. «Справедливости ради заметим, что интерес к Казахстану, например, мы наблюдаем уже последние несколько лет, запросы на него были неоднократно, – добавляет эксперт. – Рынок действительно можно назвать одним из наиболее развитых на постсоветском пространстве. При этом он

**Прямая речь** **»»**



**Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG. Estate:**

– У российских профессиональных игроков не возникало интереса к этим рынкам, ведь при объеме работы в РФ экспансия просто не могла достигнуть стран СНГ. Логистика там продолжает развиваться, хотя сам рынок находится в зачаточном состоянии, и профессиональных девелоперов практически нет. Сегодня это

развитие может быть ускорено переключением российских логистических плеч. Однако даже сейчас мы не слышим о громких выходах – отечественные крупные игроки взвешивают риски попадания под санкции и проблем валютного расчета.

Внутренние же рынки менее всего интересны иностранным и российским игрокам. Волна релокаций также не станет ориентиром для крупных бизнесов, поскольку ситуация может развернуться, и эмигранты вернуться на родину. Уже сейчас мы наблюдаем тенденцию, когда компании возвращаются в Россию.

Да, девелоперы открыты к обмену опытом и имеют большой опыт работы с иностранными компаниями. Вопрос – пойдут ли они на эти рынки? Основные сложности – в неопределенности. Бизнес не может прогнозировать геополитику, а выход на дружественный (сегодня) рынок может обернуться «недружественным» отношением там завтра.

отличается преобладанием логистических операторов и услуг 3pl, арендных предложений там не так много, в этом его специфика».

### СТАРЫЙ ФОНД

До 24 февраля складские мощности в странах СНГ и других интересных для российского бизнеса локациях были достаточны, вспоминает **Кирилл Латинский, коммерческий директор SOTA Logistic**. Потом, когда экономика начала стремительно перестраиваться, задействуя складские комплексы и транспортную инфраструктуру близлежащих, лояльных либо нейтральных к России стран, стало очевидно: местные инфраструктурные и логистические возможности для возросших товаропотоков в Россию и из нее недостаточны. «Наша экономика до февраля была завязана преимущественно на импорте сырья, товаров и комплектующих из развитых государств: стран Евросоюза и Скандинавии, Великобри-



Логистический центр Прилесье, Беларусь

тании, США, Канады, Японии, Южной Кореи, а также Китая, – добавляет эксперт. – Транспортно-логистический сектор, как и складская инфраструктура РФ, годами следовал в ногу за товарными потоками, и не было никакой экономической целесообразности изменять коридоры; грузы перемещались по наиболее коротким маршрутам в режиме жесткой конкуренции между логистическими компаниями. Санкции, которые стали вводиться в отношении России

после февральских событий, заставили отечественный бизнес искать альтернативные коридоры поставок продукции из стран с развитой экономикой, но уже импортировать ее через территории стран СНГ и ближайших лояльных либо нейтральных к России государств. Дополнительно запустился процесс диверсификации поставщиков. Эти важные факторы оказали значительное влияние на повышение себестоимости ввезенных в Россию товаров, увеличе-

#### Макроэкономические показатели дружественных стран

Страна	Население 2022, млн чел.	Номинальный ВВП 2021, \$USD млрд	Среднегодовая инфляция 2022, % (оценка IMF)	Среднегодовые темпы роста оборота розничной торговли <sup>1</sup> 2015-2021, %
Беларусь	9,3	59,4	12,6	+ 8%
Казахстан	19,4	193,6	8,5	+ 11%
Азербайджан	10,2	73,4	12,3	+ 8%
Узбекистан	35,3	73,1	11,8	+ 19%
Грузия	3,7	20,9	9,9	+ 10% <sup>2</sup>
Армения	3,0	14,0	7,6	+ 2%
Кыргызстан	6,8	9,0	13,2	+ 6%
Таджикистан	9,8	7,8	10	+ 12%

Источник: **IMF, World Economic Outlook, April 2022; национальные статистические данные.**

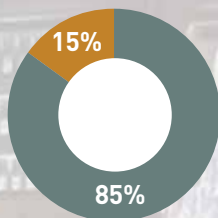
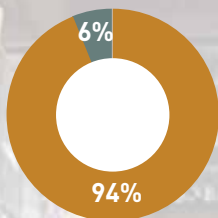
<sup>1</sup> На основе оборота розничной торговли в единицах национальной валюты

<sup>2</sup>Для Грузии – без учета розничной торговли автомобилями и мотоциклами

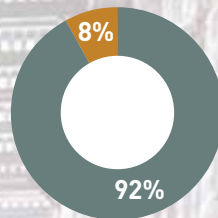
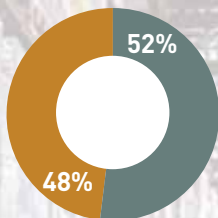
**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ТИПУ СОБСТВЕННОСТИ, 2022 Г.**

**КЛАССИФИКАЦИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, 2022 Г.**

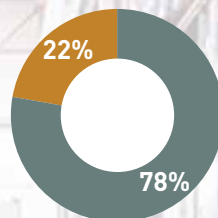
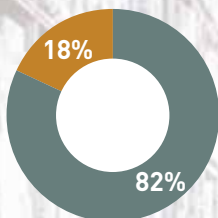
**АЗЕРБАЙДЖАН**



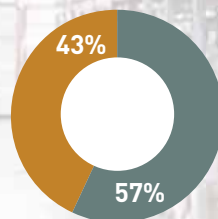
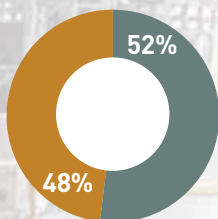
**УЗБЕКИСТАН**



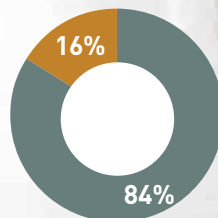
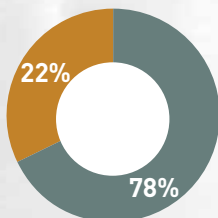
**ГРУЗИЯ**



**АРМЕНИЯ**



**КЫРГЫЗСТАН**



■ Спекулятивные и ZPL-объекты  
 ■ Собственные и таможенные объекты

■ Класс A  
 ■ Класс B

Источник: Knight Frank Research, 2022

ние транзитных сроков поставок, а также причинение ущерба российскому бизнесу, работающему в режиме непрерывного технологического процесса (автомобилестроение и т. п.)».

Выход на рынки стран СНГ и других близлежащих государств интересен нашим девелоперам, прежде всего, ввиду того, что они смогут оперативно вникать в потребности того или иного российского грузополучателя либо заинтересованного логистического оператора. Говоря об иностранных девелоперах, надо понимать, что речь идет в основном о местных, а не о крупных западных логистических компаниях.

Тенденции, которые наблюдаются в этом году, дают четкий сигнал о том, что развитие складских хабов и транспортной инфраструктуры на территориях близлежащих, лояльных или нейтральных к России стран является жизненной необходимостью для устойчивости экономики РФ, убежден Кирилл Латинский. Она будет переориентирована если не на десятилетия, то точно на годы вперед. При этом участие зарубежных игроков (из присоединившихся к санкциям стран), желающих работать на нужды российского бизнеса, представляется маловероятным из-за страха вторичных санкций либо из-за личных политических позиций.

Г-н Латинский уже сейчас отмечает и благотворное влияние релоцированных граждан РФ и российских бизнесов на развитие местных экономик. В какой-то степени это будет полезно и для России в связи с ак-

тивным ростом деловых связей между юридическими лицами по обе стороны границы. Появления новых крупных хабов экспорта в итоге ожидает в Казахстане, Азербайджане и Турции. «Учитывая то, что запрос на эти рынки растет, не исключен и выход на них российских девелоперов, – соглашается Антон Алябьев. – Такой интерес от некоторых игроков мы тоже видим. На самом деле девелоперская активность на этих рынках есть, появляются проекты новых комплексов, которые смогут пополнить качественное складское предложение, что тем более актуально в условиях растущего спроса. Другой вопрос, что, как правило, речь идет о небольших объектах: например, в Узбекистане это комплексы площадью до 10–20 тыс. кв. м. При этом, учитывая специфику, реализация таких проектов потребует привлечения местных партнеров».

В свою очередь, международные фонды, прежде всего арабские, рассматривают различные сегменты рынка, но преимущественно – это офисная, торговая и гостиничная недвижимость, перечисляет Евгений Бумагин. Складской сегмент пока им не столь интересен, что связано с более продолжительными сроками окупаемости, отсутствием качественных проектов и долгосрочными неразрывными арендными договорами.

### ИДУТ НА ВОСТОК

Для российских компаний же сложности связаны в первую очередь с особенностями рынков, в том числе законодательными, полагает Антон

Алябьев. При этом нужно понимать, что если речь идет о крупных, масштабных запросах на строительство по схеме build-to-suit, то сложности могут быть связаны с поиском подходящего участка, девелопера и/или инвестора для реализации такого проекта. «Национальный менталитет, отсутствие экспертов и качественных специалистов, неготовность рынка, нестабильный курс внутренней валюты, высокая стоимость денег, маленький горизонт планирования и окупаемости, – перечисляет основные риски, в свою очередь, Евгений Бумагин. – И на данном этапе склады там все-таки стоит рассматривать как временное решение». «Безусловно, сложившаяся ситуация повлияет на развитие рынков стран СНГ и дружественных государств, но стабильность и продолжительность этого роста будут напрямую зависеть от жизнеспособности экономики РФ в условиях беспрецедентного санкционного давления, – поддерживает Кирилл Латинский. – Кроме того, вероятность введения вторичных санкций – серьезный риск для местного бизнеса, который может полностью или частично потерять западных клиентов».

Говорить о том, как будет развиваться ситуация в долгосрочной перспективе, разумеется, пока рано, однако растущий спрос, а также выход российских игроков могут стать мощным драйвером развития «соседских» складских рынков, резюмирует Антон Алябьев. Именно смена основных направлений логистики дает странам Средней Азии и Закавказья впервые за тридцать лет возможность не только воспользоваться транзитным потенциалом, но и сформировать собственный рынок качественных складов, которые будут востребованы в том числе среди зарубежных компаний, добавляют в NF Group. Однако для этого необходимо реализовывать проекты более высокого класса А, особенно на тех рынках, где объекты класса В занимают подавляющую долю в общем предложении. Сейчас наиболее перспективными территориями с точки зрения новых объектов являются Узбекистан, Казахстан и Республика Беларусь – эти страны особенно выделяются на фоне остальных по объему строящихся складских площадей. //

