

## ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

© Чернописька Н.В., Шандрівська О.Є., 2012

Узагальнено стан розвитку ринку логістичних послуг, здійснено порівняння основних тенденцій розвитку цього ринку в Україні та Європі. Запропоновано поділ вітчизняного ринку логістичних послуг на п'ять сегментів, а саме: транспортно-експедиційні послуги, професійні складські послуги, експрес-доставка, контрактна логістика, управління ланцюгами поставок. Проаналізовано динаміку розвитку сегменту професійних складських послуг за 2006–2011 рр. Досліджено структуру сегменту контрактної логістики: суперництво між конкуруючими фірмами; сили впливу постачальників; сили впливу споживачів; конкуренцію з боку товарів-субститутів та бар'єри входу у галузь. Виявлено ключові чинники успіху, окреслено перспективи та привабливість контрактної логістики в Україні.

**Ключові слова:** ринок логістичних послуг, контрактна логістика, професійні складські послуги, логістичні оператори.

## TRENDS AND PERSPECTIVES OF LOGISTICS SERVICES MARKET OF UKRAINE

© Chornopyska N., Shandrivska O., 2012

The state of the logistics services market are summarized in the article. Comparison of the main trends in this market in Ukraine and Europe is shown. Division of the domestic market of logistics services into five segments, namely: freight forwarding services, professional warehousing services, express delivery, contract logistics, supply chain management is proposed. Dynamics of the segment of professional warehousing services for 2006- 2011 are analyzed. The structure of demand, new supply, main facts and specific development in the capital and regional Ukraine is show. The structure of segment contract logistics is invastigated: the rivalry between competing firms, the impact of suppliers force; forces of consumers influence, competition from goods-substitutes and barriers to entry into the sector. Main drivers contract logistics development are: development of international trade, retail operators activities and development of on-line trade. Key success factors are discovered. Prospects and the attractiveness of contract logistics in Ukraine are determined.

**Key words:** market of logistics services, contract logistics, professional warehousing services, logistics operators.

**Постановка проблеми.** Логістика в Україні розвивається відповідно до світових тенденцій, здійснює вагомий вплив на економічний потенціал країни, стимулює розвиток суміжних, взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей, є віддзеркаленням конкурентоспроможності нашої держави у світі. Незважаючи на позитивну динаміку, темпи розвитку логістики в Україні є нижчими порівняно зі світовими темпами розвитку цієї галузі, що зумовлює її відставання від світових процесів, недовикористання потенціалу, втрату конкурентоспроможних позицій. Це актуалізує дослідження особливостей вітчизняного ринку логістичних послуг, основних тенденцій та перспектив.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізуючи розвиток ринку логістичних послуг у світі, можна спостерігати позитивну динаміку. Наприклад, у 2005 р. місткість світового ринку логістичних послуг становила 1570 млрд. євро, порівняно із 1090 млрд. євро у 1999 р. Структура

світового ринку логістичних послуг розподілялася так: транспортно-експедиційні послуги – 69 %, комплексні логістичні послуги – 19 %, управлінська логістика – 12 % [1].

Частка ЄС на світовому ринку логістичних послуг є найбільшою – 27, 5 %. Для порівняння – країни Північної Америки – 26, 7 %, країни азійсько-тихоокеанського регіону – 19 %, решта світу – 26,8 % [2, с. 15].

Європейський ринок логістичних послуг станом на 2011 р. оцінюється у 880–900 млрд. євро. питома вага цього ринку в структурі ВВП Європейського Союзу становить від 7 до 14 %. В цій галузі працює близько 11,9 млн. осіб на 1,2 млн. підприємств [3]. Базовою тенденцією у 2011 р., характерною як для європейського ринку, так і для світового, став ріст питомої ваги контрактної логістики у загальній місткості ринку, логістичних послуг. Частка цього сегменту становить приблизно 33–35 % в Європі. Приріст був забезпечений не тільки за рахунок активності ринків Великобританії, Франції, Німеччини та Італії (традиційних споживачів послуг контрактної логістики), але й за рахунок динамічного розвитку ринків Нідерландів, Іспанії, Австрії, а також скандинавських країн та деяких країн Східної Європи (зокрема, Польщі). Якщо у 2008–2010 рр. на частку чотирьох “грандів” європейської логістики доводилось  $\frac{3}{4}$  від всього обсягу ринку, то в 2011 р. їхня питома вага зменшилася до 60–65 %. Ця тенденція збігатиметься і в 2012 р. за рахунок розвитку східноєвропейського сектору, передусім Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини. [4].

Стосовно України – у 2006 році експерти визначали місткість вітчизняного ринку логістичних послуг – понад 10 млрд. дол. США, а частку логістичних витрат – в середньому приблизно 10–12 % ВВП країни. Структура українського ринку логістичних послуг була характерна своєю незбалансованістю: транспортні послуги становили приблизно 90 %, складські – 8 %, експедиційні – 2 %, управління ланцюгами поставок – приблизно 1 % [5].

У 2011 р. місткість вітчизняного ринку логістичних послуг оцінена експертами на суму 15–17 млрд. дол.США, що знаменує приріст на 50–70 % за 5 років, а порівняно із минулим 2010 р. – на 10–15 %. На його розвиток чинить вплив загальна економічна ситуація в країні, інвестиційний клімат, нестабільність законодавства, державна підтримка. Частка контрактної логістики у загальній місткості ринку логістичних послуг, за даними компанії “Логістик-Консалт”, – 12–20 %, а за даними Європейської асоціації логістики – 9–11 % [4]. Збільшенню цього сектору послуг сприяв планомірний розвиток таких галузей – традиційних споживачів логістичних послуг, як: металургія, автомобілебудування, харчова промисловість, а також сегмент DIY, великі FMCG-компанії, онлайн-торгівля.

**Цілі статті.** Здійснити сегментацію вітчизняного ринку логістичних послуг та цільово проаналізувати найрепрезентативніші сегменти, оцінюючи їх привабливість та перспективність.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок логістичних послуг репрезентують кілька сегментів. За світовою структурою знаходимо такі варіанти сегментації:

- перший – передбачає поділ на такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок [1];
- другий – передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [2, с. 49–50];
- третій – передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [6].

Для України характерна інша, відмінна структура галузі, а саме: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок [5]. Проте, на наш погляд, доцільно було б виділити такі сегменти:

- транспортно-експедиційні послуги;
- професійні складські послуги;
- експрес-доставка;
- комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);
- управління ланцюгами поставок.

Кожен сегмент перебуває на своєму етапі життєвого циклу галузі, має свої ключові чинники успіху. Наприклад, для сегменту професійних складських послуг вони є такими: конкуренція – географічно сконцентрована (Київ, Київська область); вхідні бар'єри – потреба у великих капіталовкладеннях; клієнти – логістичні оператори, оператори роздрібних мереж, виробництво, дистрибутори; з 2009 р. пропозиція перевищує попит, високі вимоги щодо якісних характеристик, короткі терміни підписання угод, низький рівень рентабельності, темпи приросту протягом останніх трьох років – сповільнені. Динаміка розвитку цього сегменту узагальнена в таблиці [7].

Проаналізуємо детальніше сегмент контрактної логістики, оскільки він якнайкраще репрезентує поширення логістики на вітчизняному ринку, а також демонструє щорічний приріст в середньому на 10–15 %. Для цього скористаємось моделлю М. Портера “Аналіз структури галузі” (“Дослідження 5-ти конкурентних сил галузі”).

Згідно з моделлю М. Портера, структура галузі включає п'ять конкурентних сил:

- існуючі конкуренти;
- потенційні конкуренти;
- конкуренти з боку товарів, які є заміниками;
- постачальники;
- споживачі [8].

1. *Існуючі конкуренти.* Їх на вітчизняному ринку приблизно 40 фірм [9]. Більшість з них – це сильні транснаціональні 3 PL-оператори з відомими світовими брендами, а саме: Кюне і Нагель Україна, Рабен Україна, Фіге Україна, Rhenus Revival, Asstra Holding, Жефко Україна, Шенкер та ін. Поодинокую конкуренцію становлять вітчизняні підприємства, такі як УВК. Позиціонування кожного з них здійснюється залежно від:

- категорії вантажів: FMCG, температурні, запчастини (комплектуючі), електроніка, фармацевція, одяг, будівельні матеріали, негабаритні, спеціалізовані тощо;
- організації перевезень: під замовлення; маршрутні (Україною, по СНД, Європою, інші напрямки); кур'єрські послуги;
- митне оформлення, страхування;
- консолідація вантажів: Європа, СНД, Азія;
- складські послуги (повний спектр);
- допоміжні послуги: управління запасами, єдина ІТ-система з клієнтом, проектна логістика.

2. *Потенційні конкуренти.* Потенційними конкурентами можуть бути:

- транснаціональні корпорації ТОП-10 логістичних компаній світу, які ще не присутні на вітчизняному ринку, для яких прихід на цей ринок створить великий синергійний ефект;
- транспортно-експедиційні підприємства, для яких прихід на цей ринок є логічним розвитком їх стратегії (наприклад, фірма “Е Ван Вайк і моя Логістика” позиціонують себе як транспортно-експедиційне підприємство, яке також надає в оренду власні складські площі класу А неподалік від м. Львова. Стратегія цього підприємства – вийти на рівень 3 PL-оператора в Україні).

Бар'єрами входу на цей ринок є:

- економія на масштабах. Вона змушує нову фірму або забезпечити широкомасштабне обслуговування, або створює для неї загрозу програшу щодо витрат;
- сила іміджу марки, яка означає особливу прихильність споживачів, які слабо реагують на маркетингові заходи інших фірм. Як правило, більшість глобальних 3 PL-операторів прийшли на український ринок разом із своїми клієнтами – глобальними компаніями;
- витрати переходу, тобто одноразові витрати на реальну чи психологічну переорієнтацію, яка вимагається від споживача. Як правило, при виборі 3 PL-оператора існує практика перенесення корпоративних вимог іноземної штаб-квартири в Україну;

Динаміка розвитку сегменту професійних складських послуг в Києві та регіонах України за 2006–2011 рр.

№	Показники	Роки					
		2006*	2007*	2008**	2009***	2010****	2011
1.	Структура попиту	Міжнародні логістичні оператори	Логістичні оператори – 50 %, Дистрибутори ≈ 20 %, оператори роздрібних мереж ≈ 20 %	Логістичні оператори – 39 %, Торгові оператори – 22 %, виробництво – 19 %, дистрибуція – 14 %, інше – 6 %	Логістичні оператори – 29 %, Торгові оператори – 24 %, виробництво – 6 %, дистрибуція – 41 %	Частка логістичних операторів зменшується, домінують рітейл-оператори та дистрибутори	Логістичні оператори – 37 %, Рітейл-оператори – 20%, Дистрибуція косметики та фармацевти – 13 %, Дистрибуція побутової техніки – 21 %; Інше – 9 %
2.	Попит-пропозиція	Попит росте швидше за пропозицію	Темпи росту попиту на професійні склади незадоволені, термін підписання угод – мінімум три роки	Попит переважно на складські приміщення, площею 7000-10000 м <sup>2</sup>	Пропозиція перевищує попит, попит переважно на складські приміщення, площею 1000–3000 м <sup>2</sup>	Високі вимоги щодо якісних характеристик, термін підписання угод – максимум 3 роки	Попит переважно на складські приміщення, площею 1000–3000 м <sup>2</sup>
3.	Вакантність	-	-	Мінімальний рівень	24–29 %	24%	17 %
4.	Орендні ставки	\$7-\$10/м <sup>2</sup> /міс.	\$8-\$11/м <sup>2</sup> /міс.	\$8-\$12/м <sup>2</sup> /міс.	\$5,5-\$7,5/м <sup>2</sup> /міс.	\$5,5-\$6,5/м <sup>2</sup> /міс.	\$5,5-\$6,5/м <sup>2</sup> /міс
5.	Обсяг нової пропозиції	65 000 м <sup>2</sup>	193 000 м <sup>2</sup>	275 000 м <sup>2</sup>	105 900 м <sup>2</sup>	132 500 м <sup>2</sup>	140 000 – м <sup>2</sup>
6.	Загальна площа	225 000 м <sup>2</sup>	418 000 м <sup>2</sup>	700 000 м <sup>2</sup>	824 000 м <sup>2</sup>	1 150 000 м <sup>2</sup>	1 270 000 м <sup>2</sup>
7.	Визначні події	Із заявлених проєктів на будівництво складів класу А і В, з них 8 – українськими девелоуперами	Підписання найбільшої угоди з оренди 30 000 м <sup>2</sup> в комплексі “МЛП-Чайка” (який ще будувався) українським логістичним оператором	Початок реалізації першого професійного логістичного комплексу в регіонах – Odessa Logistic Park (під Одесою)	Відкриття першого професійного крос-доку в Україні компанією “Рабен Україна”	Розвиток проєкту “БФ Склад” з повноцінним митним обслуговуванням та зберіганням (планована площа – 500 000 м <sup>2</sup> )	Купівля українською фармацевтичною компанією складу “Плазма Логістик” (20 000 м <sup>2</sup> ) для власного використання.
8.	Регіони	Відсутні професійні складські приміщення	Розвиток ринку складської нерухомості виходить за межі столиці. Перші професійні проєкти – в Дніпропетровську (7 00 – м <sup>2</sup> ) та Одесі (160 000 м <sup>2</sup> )	Інвестиційно привабливі регіони – Одеса, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ	Призупинено будівництво сучасних складських приміщень в Одесі та Запоріжжі, відсутність складів класу А і В, орендні ставки \$1,5–\$5/м <sup>2</sup> /міс.	Девелоппмент складів майже заморожений	Слабка активізація девелоппменту складів у великих регіональних центрах

Джерело: \* – Colliers International (Україна), \*\* – Commercial Property №10(62), октябрь 2008, \*\*\* – Commercial Property №10 (74), октябрь 2009, \*\*\*\* – Commercial Property № 10 (87) ноябрь 2010, \*\*\*\*\* – Commercial Property № 11 (100) декабрь 2011.

- потреба у капіталі, яка є дуже значною, і стосується передусім фінансування транспортних та складських потужностей. Наприклад, вартість обладнання складського комплексу площею 100 тис. кв. м становить приблизно \$ 100 млн.

3. *Конкуренти з боку товарів, які є заміниками.* До таких конкурентів можна зарахувати:

- логістичних операторів 4 PL. В Україні цей сегмент – управління ланцюгами поставок – лише формується. Найактуальнішим напрямком є створення “холодних ланцюгів поставок”. Особливо це стосується продуктів харчування та фармацевтичного ринку, який активно розвивається у напрямі біотехнологій. Якщо інші медичні препарати чутливі до перепаду температур приблизно на 40 %, то біофармацевтична продукція – уся, на 100 % вимагає жорстких температурних меж. Біопрепарати вимагають перевезення у режимі “холодового ланцюга” за температури +5 °С. Заморожування так само, як і перегрівання, згубні для препаратів такого типу. Якщо хоча б одна ланка “холодового ланцюга” ненадійна навіть по одному критерію – всі зусилля марні. Всесвітня організація охорони здоров’я визнає, що 25 % вакцин доставляється до споживача у зіпсутому вигляді через недотримання температурного режиму під час зберігання та транспортування [10].

- “корпоративну” логістику. Мається на увазі поширення в Україні ще практики інсорсингу логістики. Наприклад, деякі торговельні мережі самі організують свою логістику. Цікавим є той факт, що в Україні приблизно 20 % вантажів роздрібних мереж обробляються логістичними аутсорсерами, тоді як в Європі проникнення логістичного аутсорсингу в торгові мережі становить 50–60 % [4].

4. *Постачальники.* Надання якісних логістичних послуг передбачає використання сучасного обладнання та впровадження сучасних технологій переміщення, обробки та відслідковування вантажопотоків на усьому логістичному ланцюгу. Тому вибір постачальників автомобілів, обладнання (стелажного, вагового, пакувального, маркувального, зчитувального, підйомно-транспортного тощо), складської та завантажувальної техніки, транспортної та складської тари, а також постачальника ІТ-рішень для управління підприємством, транспортом, складом є дуже важливими рішеннями з погляду рентабельності цих послуг. Загалом таких постачальників, які працюють з вітчизняним ринком та на вітчизняному ринку, є достатньо, між ними сформовані конкурентні відносини і особливого тиску на послугонадавачів логістики вони не чинять.

5. *Споживачі.* Основними споживачами комплексних логістичних послуг (контрактної логістики) є:

- великі світові виробники, які вже представлені на українському ринку і тяжіють до локалізації свого виробництва та впроваджують перевірену досвідом ефективну практику логістичного аутсорсингу;

- ритейл-оператори. За даними дослідження компанії GT Partners Ukraine у 2011 р. було відкрито 402 нових магазинів роздрібних мереж. Для порівняння, у 2010 р. – лише 272 магазини. Про свої плани розвиватися у 2012 р. заявили 26 роздрібних мереж, які сумарно планують відкрити приблизно 420–440 магазинів. При цьому найбільші вікриття – 125 магазинів – планує здійснити мережа дискаунтерів “АТБ -маркет” [11];

- онлайн-торгівля. Результати досліджень тенденцій інтернет-торгівлі в Європі показали, що з 2008 р. обсяг електронної торгівлі в Європі збільшився на 70 %, перевищивши у 2011 р. 200 млрд. євро. У 2012 р. прогнозується ріст інтернет-торгівлі в середньому по Європі на 16 %. Український онлайн-сектор протягом останніх п’яти років показує значне зростання незалежно від економічних коливань. За даними Українського процесингового центру та Асоціації учасників електронного бізнесу, у 2011 р. обсяг електронної торгівлі в Україні зріс на 30–50 % порівняно з 2010 р. і становить 2 млрд. євро [12]. Ця тенденція зберігатиметься і в 2012 р., що показує перспективність контрактної логістики у цьому напрямку.

#### **Висновки і перспективи подальших досліджень:**

1. У 2011 р. місткість вітчизняного ринку логістичних послуг становить 15–17 млрд. дол. США, що знаменує приріст на 50–70 % за п’ять років, а порівняно із минулим 2010 р. – на 10–15 %.

На його розвиток чинить вплив загальна економічна ситуація в країні, інвестиційний клімат, нестабільність законодавства, державна підтримка.

2. Вітчизняний ринок логістичних послуг репрезентують п'ять сегментів: транспортно-експедиційні послуги; професійні складські послуги; експрес-доставка; комплексні логістичні рішення (контрактна логістика); управління ланцюгами поставок. Кожен з них має свої ключові чинники успіху, сформовані під впливом та характером прямої конкуренції, залежності від ролі, яку відіграють потенційні конкуренти, товари-субститути, споживачі та постачальники.

3. Найдинамічнішим сегментом п'ять років тому був сегмент професійних складських послуг, який зараз демонструє сповільнені темпи приросту. Для нього характерним є: конкуренція – географічно сконцентрована (Київ, Київська область); вхідні бар'єри – потреба у великих капіталовкладеннях; клієнти – логістичні оператори, оператори роздрібних мереж, виробництво, дистрибутори; з 2009 р. пропозиція перевищує попит, високі вимоги щодо якісних характеристик, короткі терміни підписання угод, низький рівень рентабельності.

4. Аналіз п'яти конкурентних сил сегменту “контрактної логістики” (“комплексних логістичних рішень”) дав змогу вийти на такі основні показники та залежності:

- реальний розмір цього сегменту становить 1,6 млрд. дол. США. Темпи приросту є вищі за середньогалузеві – 10–15 % (у 2011 р. порівняно із 2010 р.);

- основними драйверами розвитку цього сегменту є: а) розвиток міжнародної торгівлі, який сприяв присутності на українському ринку майже усіх великих світових виробників; б) розвиток роздрібних мереж; в) розвиток онлайн-торгівлі. Вони ж визначатимуть його перспективу;

- “контрактна логістика” знаходиться на стадії життєвого циклу галузі (ЖЦГ) – розвитку. Для порівняння: сегмент управління ланцюгами поставок знаходиться на стадії ЖЦГ – ранне зростання (формування), сегмент експрес-доставки на стадії ЖЦГ – прискореного розвитку (щорічно 15–25 %); сегмент професійних складських послуг на стадії ЖЦГ – сповільненого розвитку (щорічно приблизно 4–5 %), сегмент транспортно-експедиційних послуг на стадії ЖЦГ – зрілості;

- структура і масштаби конкуренції визначаються транснаціональними компаніями з відомими брендами, більшість з яких є піонерами ринку логістичних послуг і вважаються певним стандартом цього ринку. Вітчизняні підприємства представлені поодинокі. Для входження на цей ринок новим гравцям необхідно долати високі вхідні бар'єри та обирати відповідні стратегії;

- в Європі частка ринку “контрактної логістики” становить 33–35 % і операційний прибуток 3 PL-операторів в Західній Європі коливається на рівні 0,5–5 %. В Україні операційний прибуток трьох PL-операторів коливається на рівні 30–50 %, що свідчить про привабливість та перспективність розвитку “контрактної логістики”.

У цьому дослідженні на фоні узагальнення розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг проведено детальний аналіз лише двох сегментів, які якнайяскравіше репрезентують цей ринок. Однак для повного галузевого аналізу необхідно додати аналіз ще трьох сегментів, а саме: транспортно-експедиційних послуг, експрес-доставки та управління ланцюгами поставок, що і буде перспективою подальших розвідок.

1. <http://attera.com.ua>. 2. Смирнов І.Г., Косарев Т.В. *Транспортна логістика: навч. посіб.* – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с. 3. Бюлетень УЛА. – 2012 р. – №1. 4. *Разнонаправленные векторы развития комплексной логистики/ Дистрибуция и логистика.* – 2012. – №2 (89). – С. 6–13. 5. *Украинская логистика: на пути к самопознанию / “Транспорт і логістика”.* – 2011. – №1–2. – С. 5. 6. *Burnewisz J. Polska w orbicie strategii europejskich operatorów logistycznych. Spedycja, Transport, Logistyka.* – 2005. – № 5 – S. 72. 7. [www.commercialproperty.ua](http://www.commercialproperty.ua). 8. Портер М. *Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський.* – К.: Основи, 1998. – 390 с. 9. *Справочник логиста.* – 2012. – С. 4–8. 10. *Реалии украинской холодной логистики / “Дистрибуция и логистика”* – 2011. – №6. 11. *Ритейлеры снова растут // Дистрибуция и логистика.* – №3 (90). – С. 2. 12. *Торговля уходит в on-line? / Дистрибуция и логистика.* – 2012. – №3 (90). – С. 2.