

18 апреля 2025

От квадратных метров к технологиям: почему текущая модель складского бизнеса больше не работает?

По данным NF Group, спрос на складские помещения в России в первом квартале 2025 года снизился почти на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано не только с экономической ситуацией, но и с изменениями в структуре рынка, которые затрагивают владельцев складов, арендаторов и инвесторов. Вместе с Андреем Чмырёвым, функциональным архитектором цифровой логистической платформы KONCRIT (ГК «КОРУС Консалтинг»), разобрались, что происходит на рынке складской недвижимости и какие тенденции будут влиять на него в дальнейшем.

По мнению аналитиков главной причиной падения спроса стало перенасыщение рынка складскими площадями и, как следствие — существенные изменения в структуре запросов. Если раньше наибольший интерес к складской недвижимости наблюдался со стороны e-commerce, то теперь на первое место вышли производственные компании и традиционный ритейл. Это связано с тем, что онлайн-торговля достигла определенного уровня зрелости, а покупатели (особенно в непродовольственном сегменте) стали более осмотрительно подходить к расходам. Дополнительно на рынок давят высокие ставки Центробанка.



Общий тренд на падение потребительского спроса вынуждает компании по-разному реагировать на новые рыночные условия.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ E-COMMERCE

Наиболее ярко эти процессы проявляются в сфере складской логистики компаний, занимающихся электронной коммерцией. Показательным примером служит ситуация с OZON, который объявил о закрытии 8 сортировочных центров в Московском регионе. Это решение отражает общую тенденцию оптимизации расходов в условиях снижения покупательской активности.

С другой стороны, на фоне сокращений некоторые игроки рынка продолжают экспансию. Так, «Яндекс Маркет» демонстрирует противоположную стратегию, арендовав крупный логистический комплекс «Фортис П» в Шушарах (Санкт-Петербург) площадью 63 тыс. м². Это показывает, что несмотря на общий спад, есть компании, готовые усиливать свои позиции.

Статистика подтверждает наличие противоречивых тенденций. Например, в Санкт-Петербурге и области в 2024 году было арендовано и куплено 333 тыс. м² складов, при этом доля e-commerce в общем объеме сделок составила внушительные 57%. Однако прогнозы на 2025 год менее оптимистичны — ожидается сокращение этого показателя до 40-50%.



КАК ДЕЙСТВОВАТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Такая разнонаправленность действий участников рынка говорит о том, что отрасль находится в процессе серьезной трансформации. Компании вынуждены выбирать между стратегией сокращения и попыткой укрепить свои позиции в условиях меняющегося рынка. Кроме того, учитывая цикличность строительной отрасли, велика вероятность того, что компании возьмут паузу в запуске новых складских проектов. Ситуация будет развиваться по следующему сценарию: крупные игроки рынка завершат уже начатые объекты, но воздержатся от запуска новых. Это естественная фаза строительного цикла, когда рынок переходит от активного роста к периоду стабилизации и консолидации.

При таком сценарии развития событий, важно вкладывать усилия не столько в стройку, сколько в эффективность складских процессов на уже имеющихся объектах. Благодаря внедрению современных ИТ-систем, склады становятся не просто местом хранения товаров, а высокотехнологичными центрами обработки и распределения продукции. Такой подход приводит к трансформации парадигмы складского бизнеса — от простого предоставления площадей в аренду к комплексным логистическим услугам с высокой добавленной стоимостью.

В последнее время мы наблюдаем формирование нового типа складских объектов — интеллектуальных логистических хабов, где технологии играют

ключевую роль в обеспечении эффективности. Влияние технологической оптимизации на строительство новых складов носит комплексный характер. С одной стороны, повышение эффективности использования существующих площадей действительно может снизить потребность в строительстве новых складов. Однако, это компенсируется растущим спросом именно на современные, высокотехнологичные складские комплексы, изначально спроектированные с учетом возможности использования передовых технологий.

Складская инфраструктура представляет собой сложный механизм, требующий регулярных финансовых вливаний для поддержания работоспособности. Эксплуатационные расходы, такие как оплата электроэнергии и отопления, содержание штата сотрудников (включая их обучение) и внедрение современных IT-систем (от противопожарных систем до логистических решений), остаются неизменными вне зависимости от уровня спроса на складскую недвижимость, стоимости ее аренды и степени заполненности помещений.

Именно поэтому пустующие складские площади становятся источником прямых финансовых потерь — фиксированные траты продолжают расти, а доходы остаются на прежнем уровне или падают. В этой ситуации многие арендаторы оперативно привлекают новых субарендаторов, причём даже тех, кому нужно меньше площади, чем есть на складе. Такая стратегия требует от владельцев и арендаторов складских комплексов высокой адаптивности — возможности обслуживать несколько заказчиков одновременно, эффективно работать с системами учёта и обеспечивать совместимость систем склада с

информационными ресурсами партнеров. При этом главным показателем эффективности управления складскими помещениями остаётся повышение общей операционной эффективности складского комплекса.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Важно понимать, что даже при потенциальном снижении ключевой ставки ЦБ тренд на оптимизацию сохранится — это уже не вынужденная мера экономии, а стратегическое направление развития отрасли. Например, по данным McKinsey, роботизация складов способствует сокращению трудозатрат (до 30%) и снижению количества ошибок при сборке заказов (до 40%). Кроме того, рост агропромышленного и фармацевтического секторов создаёт повышенный спрос на склады с особым температурным режимом хранения, где роботизация необходима.

Автоматизация и цифровизация становятся не просто трендом, а необходимым условием для сохранения конкурентоспособности, так как они влияют на скорость и точность складских процессов, а значит — на повышение эффективности и снижения издержек для бизнеса.

Показательный пример отечественных компаний — опыт Wildberries по внедрению роботизированных систем, которые не только повышают производительность складов, но и меняют подход к организации логистических процессов в целом.

Успех в новых условиях зависит от способности компаний не просто внедрять отдельные технологические решения, а выстраивать комплексную стратегию цифровой трансформации, охватывающую все аспекты складской логистики — от управления запасами до последней мили. При этом критически важным становится развитие компетенций персонала и готовность бизнеса к изменениям на всех уровнях управления.

Таким образом, мы наблюдаем не столько обновление отрасли, сколько формирование принципиально новой модели складского бизнеса, где эффективность определяется не количеством квадратных метров, а качеством предоставляемых складских помещений.