



# Рынок постаматов в России:

## КАКИЕ ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧИВАЮТ РОСТ СЕГМЕНТА

Популярность постаматов, как основного способа получения интернет-покупок в РФ, растет. Пандемия практически заставила граждан оценить преимущества этих устройств, но сейчас они и сами уверенно занимают свое заслуженное место в обиходе современного человека. В конце 2021 г. многим экспертам казалось, что бурный рост интернет-торговли в России “выдохнется”

к концу года в связи со снятием санитарных ограничений. Сейчас уже очевидно, что подобные прогнозы оказались ошибочными. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), за первые 8 мес. т.г. объем онлайн-продаж товаров в РФ составил 3,08 трлн. руб., что на 39 % превысило показатели отрасли за аналогичный период 2021 г.

### Самовывоз вне конкуренции

Самым популярным способом получения заказов для российских покупателей остается самовывоз. Для этого имеется ряд вполне объективных причин.

Во-первых, доставка в пункт выдачи заказов (ПВЗ) или постамат обычно значительно дешевле доставки курьером до двери. Во-вторых, у покупателя нет необходимости часами ожидать заказа, не имея возможности покинуть квартиру или рабочее место. В-третьих, быстрое развитие логистической сети позволяет клиенту, по крайней мере в крупном городе, выбрать одно из множества мест получения заказов, наиболее удобно расположенное по отношению к его повседневным маршрутам.

Исследование Data Insight, проведенное по результатам 2021 г. и уточненное в апреле — мае 2022 г., показало, что 56 % онлайн-покупателей всегда или в большинстве случаев предпочитают самовывоз. Понимая это, соответствующую опцию развивают и представители интернет-торговли, которые четко видят, что подобная услуга повышает показатели общей конверсии.

Если в 2014 г. распределение между доставкой курьерами и в пункты выдачи заказов было 50 на 50, то сегодня показатели изменились: 98 % покупателей заказывают товар в ПВЗ и всего лишь 2 % выбирают курьерскую доставку.

“Потребителям неудобно открывать дверь курьеру, он должен позвонить,

сказать, когда придет, нужно согласовать с ним дату, нужно время точно выдержать. И с учетом того, что за последние пять лет ритм жизни россиян сильно изменился, для них намного удобнее стало получение заказов в пунктах выдачи”, — поделилась руководитель клиентского сервиса Wildberries Кристина Спирёва в рамках одной из сессий Московской недели интерьера и дизайна, прошедшей с 1 по 6 ноября.

### Популярность постаматов растет

Среди прочих способов самовывоза заказов наряду с ПВЗ и возможностью забрать товар на кассе магазина постаматы выделяют ряд уникальных преимуществ.

Во-первых, они предлагают полностью бесконтактный метод получения покупки, популярность которого резко выросла за время карантина. Во-вторых, получение заказа без помощи продавца обеспечивает конфиденциальность, что важно для определенной категории покупателей. В-третьих, росту постаматных сетей способствует их экономическая эффективность: они занимают небольшую арендованную площадь, не требуют постоянного присутствия сотрудника, обеспечивают надежное и полностью автоматизированное хранение заказов.

Благодаря этим преимуществам в 2020 — 2021 гг. число постаматов в России практически удвоилось. Этот период совпал с массовым строительством

постаматных сетей крупными участниками рынка — “Сберлогистикой”, Ozon, PickPoint и прочих.

В 2022 г. темпы снизились, но все равно остались значительными. По данным исследования Ecomhub, прирост от года к году составил 16,92 %, а общее количество постаматов в РФ превысило 37 тыс.

“Во всем мире, особенно в европейской части, очень активно идет зеленая повестка. Так сложилось, что у них превагирует доставка до двери. Причем доставка в пункты выдачи или постаматы была не так популярна. Тем не менее данный сегмент более экологичен: на доставку необходимо меньше топлива, следовательно, меньше выбросов CO<sub>2</sub>. Для них этот аспект важен. Это один из драйверов роста и изменения структуры рынка доставки последней мили в будущем”, — рассказал в рамках мероприятия ведущий аналитик РБК Сергей Хитров.

Можно предположить, что в ближайшие годы сети будут расти в основном за счет регионов и небольших населенных пунктов, где именно постамат является самым рентабельным способом открытия точки присутствия для крупных онлайн-ритейлеров, маркетплейсов и логистических компаний.

**Статью целиком читайте  
в бумажной версии журнала**