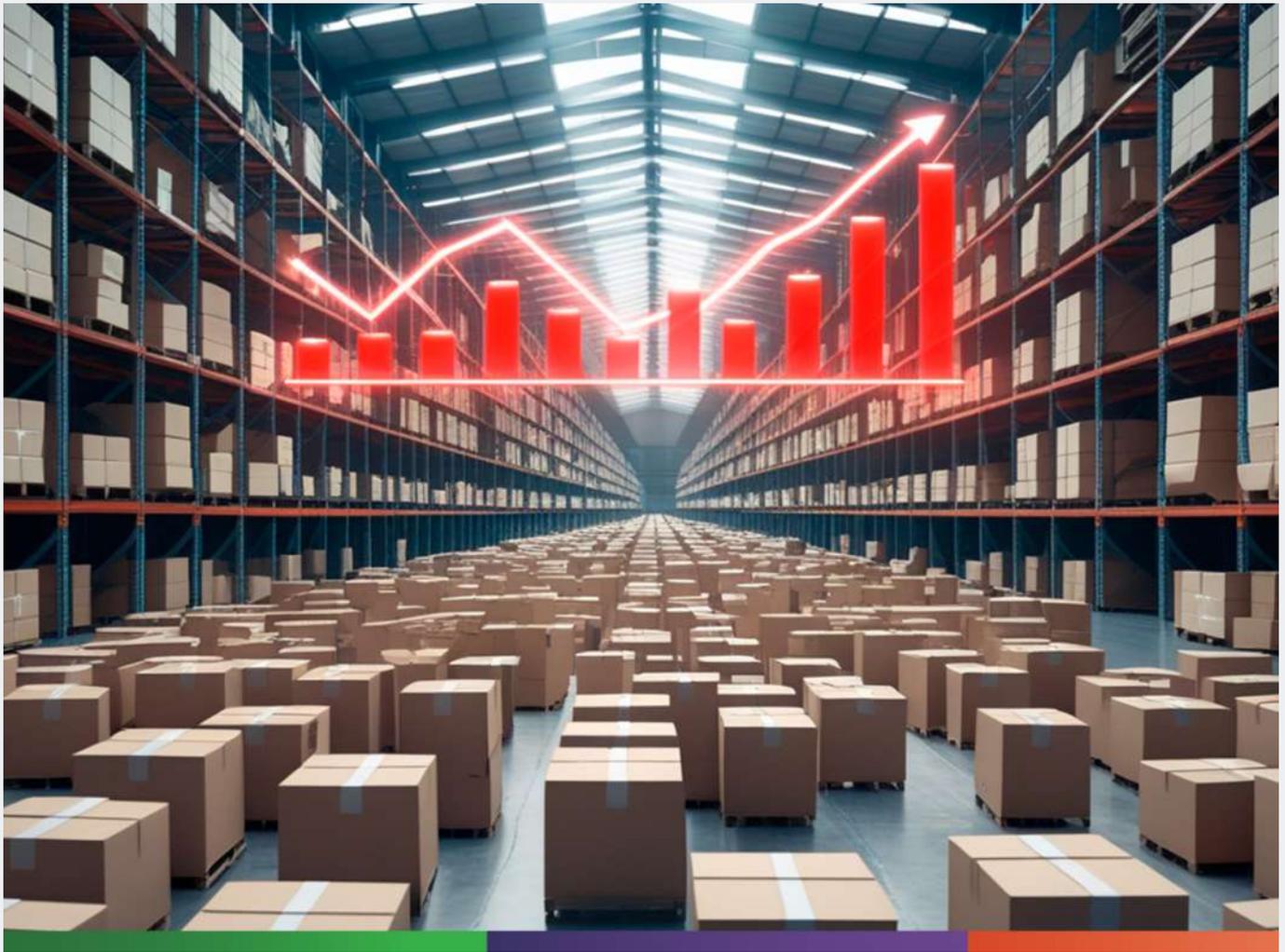


Когда маркетплейсы растут, а склады не успевают



Рейтинг топ-100 селлеров на Wildberries и Ozon показал: суммарная выручка лидеров превысила 1,1 трлн руб., а порог попадания в список — от 1,5 млрд руб. Конкуренция в ключевых категориях стремительно растет, усиливается давление со стороны крупных российских и китайских игроков, повышаются комиссии и меняются налоговые правила. В этих условиях селлерам и ретейлерам приходится искать не только маркетинговые ниши, но и способы сокращать операционные издержки — прежде всего в логистике и складской обработке.

На этом фоне показательна разработка ученых СПбПУ для складской логистики. Команда исследователей [REDACTED] разработала **программу для оптимизации распределения товаров по складам**, которая оптимизирует распределение товаров по складам с акцентом на сокращение номенклатуры на каждом складе, а не только на уровне запасов в целом. Математический алгоритм подбирает такой состав и распределение позиций, при котором снижаются ошибки при комплектации, ускоряются операции и уменьшаются складские и транспортные издержки.

Важно, что необходимый эффект достигается без дорогостоящей роботизации и внедрения сложных ИИ-платформ: системе достаточно работать с привычными Excel-данными и существующей инфраструктурой склада. Это снижает порог входа в «умную» логистику для малого и среднего бизнеса, который как раз сильнее всего чувствует рост комиссий и издержек на маркетплейсах.

[REDACTED] и ужесточении условий на маркетплейсах дополняется примером того, как университетские исследования по оптимизации и логистическому моделированию превращаются в прикладной инструмент для селлеров и ретейла.