

ЛОГИСТИКА

Страсти по «уберизации»

— теория и практика —

Основной владелец сервиса Святослав Вильде уверяет, что число клиентов системы растет ежегодно с момента запуска, и бывали годы, когда их число удваивалось. В последние годы прирост пользователей замедлился и в 2016 году составил 9%, сообщил господин Вильде, подчеркнув, что количество реальных сделок и выполненных перевозок в системе не фиксируются. «Мы можем видеть только количество заявок на перевозку грузов. Но за одной заявкой может стоять несколько одинаковых перевозок, а за десятком других — ни одной. Сейчас это около 130 тыс. заявок в день», — сообщил он.

Конкуренцию этим проектам на поле ИТ-логистики рассчитывают создать операторы промышленных торговых площадок, которые в числе прочих товаров и услуг готовы торговать и услугами перевозчиков. Один из примеров — торговый портал «Фабрикант», разработчики которого имели отношение к созданию многих систем электронных торгов, в том числе одной из пяти федеральных систем государственных закупок. «Едиственное различие в том, что мы межотраслевая площадка, то есть расторгиваем все товары и услуги, а они являются узкоспециализированной, предлагающей логистические услуги», пояснил «Б» директор по информационным технологиям компании Денис Андиферов. — Мы, естественно, предпочтем, чтобы логистические услуги также расторгивались у нас, весь необходимый для этого функционал на площадке есть.

В 2016 году портал обеспечил больше 1,8 тыс. закупок услуг логистики и грузоперевозок на 9,12 млрд руб. (в 2015 году — 1,7 тыс. сделок на 10,4 млрд руб.), сообщил господин Андиферов. «Любой лог, который приобретает заказчик, подразумевает непосредственно сам товар и почти всегда доставку покупателю. Очень редко проходят торги, когда товар доставляет сам покупатель

со складов продавца», — пояснил он столь значительные объемы торгов.

Рынок недоверия

Отечественные игроки логистического рынка, как и западные, хоть и предвидят бурное развитие ИТ в грузовой логистике, но указывают на большое количество технологических и юридических препятствий на пути «уберизации» грузовых перевозок, а также на менталитет отечественного грузоотправителя, не готового доверять свой ценный груз «неодушевленной» электронной площадке.

Например, в транспортной компании «Деловые линии» (специализируется на организации перевозок сборных грузов) полагают, что подобная Uber система в грузовой логистике работать не будет, потому что это слишком сложный и многогранный процесс для мобильного приложения, которое по своей идее должно быть максимально упрощено для работы пользователя. «Для повышения эффективности грузовладельцев нужны не просто высокие технологии, а прикладные знания и инструменты рынка. Агрегаторы этого дать не могут, это можем дать только мы — перевозчики и логистические операторы», — уверены в компании. Там считают, что только высокопрофессиональный технологический экспедитор, который учитывает дополнительные факторы и условия перевозки (гарантия сроков доставки, юридическая чистота перевозчиков и машин, страховка грузов и множество других), может сократить количество простоев и холостых пробегов машин.

Полностью автоматизировать сервисы заказа и оказания услуг перевозки грузов очень сложно, считает Андрей Шусталов, основатель и руководитель проекта Logister (компания предлагает программное обеспечение по учету и контролю исполнения заявок на перевозку с автоматической передачей данных в систему АТИ). Слишком много входящих и исходящих данных, которые необходимо оперативно обрабатывать —



Венчурные инвесторы предчувствуют наступление новой эры в грузовой логистике

без участия человека тоже не обойтись: «Нужна программа учета информации и работающий в ней оператор, который поддерживает связь с водителем».

«Онлайн-платформа — это еще достаточно сырая и несовершенная площадка, которая нуждается в доработке», — считает начальник отдела логистических операций транспортной компании DPD в России Дмитрий Воеводин. По его мнению, как бизнес-идея такая ИТ-платформа обладает высоким потенциалом и привлекательна, но отсутствие единой платежной системы, стандартизации документооборота и нормативно-правовой базы делают такое решение интересным только для мелких или серых перевозчиков, а также для частных автовладельцев, не всегда имеющих прозрачную налоговую историю или не всегда соблюдающих законы.

В компании SPSR Express (предоставляет услуги экспресс-почты и курьерской доставки) соглашаются, что агрегаторы подходят для малого и среднего бизнеса — для организации простых и разовых, нерегулярных перевозок, цена на которые

может оказаться кратно ниже, чем у крупных компаний. В России до 80% автомобильных грузоперевозчиков оформлены как индивидуальные предприниматели, в распоряжении которых находится от одной до пяти машин, но при этом они обслуживают всего около 20% коммерческих перевозок, заказываемых бизнесом «на стороне». Основные риски для клиентов заключаются в отсутствии гарантии надежности этих предпринимателей и исправности их транспортного парка, считают в SPSR Express, но при этом подтвердили, что в своей работе нередко используют систему «АвтотрансИнфо».

О рисках для грузоотправителей говорят и другие крупные логисты. «Большое количество крупных грузопередатчиков пока еще не готовы доверять свои грузы электронной платформе, которая не может предоставить гарантии ежедневного забора и доставки товара без потери качества», — говорит директор по операциям логистической компании FM Logistic Александр Павлов. Он добавляет, что немалое значение имеет обеспечение сохранности грузов, что достигается тщательной проверкой конечных перевозчиков, ведь основная масса перевозимых товаров — дорогостоящие. «Кризисный период ха-

рактеризуется повышением активности мошенников, в связи с чем вопрос страхования грузов крайне актуален», — считает господин Павлов.

Коммерческий директор 3PL-оператора GEFCO Никита Пушкарёв прогнозирует, что «уберизация» грузоперевозок должна принести выгоду участникам рынка за счет возможности максимально эффективного использования глобальной логистической инфраструктуры, что, в свою очередь, приведет к снижению транспортных расходов компаний. «В то же время в России в сфере оказания услуг есть своя специфика: одним из наиболее важных пунктов является длительное выстраивание доверительных отношений с партнером, ведь для многих клиентов важно видеть персональную вовлеченность в процесс перевозки менеджера компании, оказывающей им логистические услуги», — добавляет он. Система агрегатора должна соответствовать всем требованиям законодательства в части документооборота и предусматривать переход ответственности за повреждение или утрату груза, обеспечивать независимую и честную конкуренцию между участниками, а также равный доступ всех участников к ИТ-инфраструктуре системы. «Только в этом случае подобный продукт может быть востребован», — уверен господин Пушкарёв.

Генеральный директор транспортной компании «Оптимальная логистика» Георгий Властопуло подтверждает, что говорить о полном переносе функциональности и замене офлайн-операционных процессов онлайн-новыми преждевременно. Законодательство слишком сложное и многоуровневое, а ошибки в заполнении документов могут привести к серьезным последствиям. Все это требует тщательной подготовки перевозки, контроля и оперативных корректировок, что невозможно сделать без участия человека, обладающего профессиональным опытом и специальными знаниями. «Никакой агрегатор не решит эти проблемы

путем проставления ряда галочек в системе», — констатирует он.

Упражнения для роста

Основатель iCanDeliver Данил Рудаков отверг критику со стороны «традиционных» логистических операторов, заявив, что его компания полностью гарантирует клиентам сохранность их груза и безопасность перевозки, неся «как юридическую, так и финансовую ответственность»: «Мы гарантируем своевременную оплату за выполненную работу дальбойщикам и перевозчикам». Но Святослав Вильде из «АвтотрансИнфо» честно говорит, что до сих пор не знает, как решить проблему с «кражами и неоплатами». По его мнению, тут может быть полезно страхование грузов при перевозке, но «регулярно получать покрытие со страховой компании — еще то упражнение».

«В результате любой с виду бесподобный сервис в России — это обычный экспедитор, пытающийся использовать современные технологии вроде мобильных приложений с геолокацией, которые ему не очень помогают», — резюмировал Святослав Вильде. — Даже удешевления почти не получается: все приходится делать почти так же, как это делают все экспедиторы, со всеми теми же рисками. И масштабируется этот бизнес очень тяжело». Тем не менее господин Вильде убежден, что информационным технологиям в отечественной логистике есть куда развиваться. В качестве примера он упомянул новый сервис «АвтотрансИнфо», который дает возможность заключить договор о перевозке с использованием электронной подписи. При этом практически все опрошенные российские участники логистического рынка, как и их западные коллеги, убеждены, что появление в отрасли более простого инструмента взаимодействия между заказчиком и исполнителем неминуемо, и над этим уже работают дальбойные игроки.

Алексей Екимовский,
Николай Логинов

Чек высоких технологий

— инновации —

В текущем году все логистические компании, работающие с российскими интернет-магазинами, вынуждены будут выполнять новые требования федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники». До 1 июля все операторы экспресс-доставки, выступающие платежными агентами для онлайн-ритейла и предоставляющие партнерам опцию cash-on-delivery (оплата наличными или банковской картой при получении товара), должны решить несколько серьезных задач в области ИТ-обеспечения. На это потребуются и время, и деньги, рассказал «Б» директор по информационным технологиям SPSR Express СЕРГЕЙ КЛИМАШ.

Первая задача, решением которой занимаются логистические партнеры онлайн-ритейлеров, — это переход на новые контрольно-кассовые машины (ККМ) с фискальными накопителями нового образца. Эти устройства должны обеспечивать возможность ввода или сканирования штрих-кодов товаров для внесения или изъятия из чека вещей, выбранных покупателем по



сле примерки и проверки комплектности. Кроме того, новая касса должна обладать встроенной GPS-навигацией для автоматизации процедуры контроля за курьером и определения адреса транзакции, а также возможностью автоматической передачи всей этой информации через полномочного оператора фискальных данных (ОФД) в Федеральную налоговую службу России (ФНС).

Внедрение таких касс может осложниться тем, что у каждой компании существует свой набор обязательных внутренних регламентов и процедур, а рынок не всегда пред-

ставляет ИТ-решение, реализующее одновременно все необходимые требования. Нередко логистическим операторам, которые дают покупателям возможность оплатить товар при получении на всей территории своего присутствия (такой способ оплаты используют 75–80% покупателей), нужны аппараты, которые сертифицированы как кассовые, содержат банковский терминал и совместимы с операционными системами, используемыми в компании: Android, iOS, Windows Mobile/Phone и другие. Именно такие устройства позволяют соблюдать существующее законодательство и «пробовать» чек на месте.

Возможность использования кассовых аппаратов прежнего стандарта законом допускается, но в них должны быть заменены фискальные накопители, а сам аппарат должен быть усовершенствован до модели, внесенной производителем в реестр контрольно-кассовой техники (ККТ) нового образца. Средняя стоимость такого «апгрейда» одной кассы — от 12,5 тыс. руб.

Заключение договора с надежным ОФД, который будет накапливать и передавать в ФНС данные о произведенных кассовых операциях, еще од-

на задача логистов, работающих с е-сонтмерсом. Некоторые компании сегодня рассматривают в качестве альтернативы возможность самим получить статус оператора фискальных данных, чтобы минимизировать риски в сфере информационной безопасности. Однако стоимость подобного решения окажется значительно выше стоимости договора с аккредитованным ОФД, может достигать 100 млн руб. и занять более полутора.

Покупателям товаров в интернет-магазинах это нововведение даст некоторые преимущества: электронную копию бумажного чека можно будет получить по e-mail или в виде SMS-сообщения. Чтобы это работало, экспресс-операторы должны обеспечить надежную и безопасную отправку таких чеков покупателю.

Налоговой службе такое обновление позволит эффективнее бороться с недобросовестными игроками рынка и увеличить поступления в бюджет от уплаты налогов. Детальная информация о сделке, отраженная в чеке (место покупки, артикулы товаров со стоимостью и уплаченными налогами), позволит накапливать и анализировать статистику, выявлять отклонения от «белой» модели и вове-

мя пресекать нарушения закона. Например, в Македонии после внедрения технологии обмена информацией ККТ и налоговой службой поступления соответствующих налогов в госказну увеличились на 17%.

В то же время эти инновации тают в себе риски для логистических компаний. В связи с малым сроком подготовки к нововведениям некоторые игроки становятся заложниками дефицита новых фискальных накопителей и ККМ, который сегодня наблюдается.

Кроме того, мы видим непонимание или неверное толкование отдельных участниками рынка способов разрешения спорных ситуаций, которые могут возникнуть по техническим причинам. Сбои в каналах передачи данных могут привести к задержкам или ошибкам в отправке данных в ФНС, а поломка или сбой в самой ККМ может привести к потере нужной информации. Еще один риск, к минимизации которого стремятся экспресс-операторы, состоит в том, что интернет-магазины могут предоставлять неполную или некорректную информацию для формирования кассового чека в момент совершения покупки.

Отсутствие качественного и своевременного решения, полностью соответствующего новому фискальному законодательству, может привести к тому, что онлайн-ритейлеры будут вынуждены передать объемы перевозок тем логистическим компаниям, которые успели выполнить все требования законодательства до 1 июля.

Следующим шагом в направлении реформирования учета продаж, в том числе продаж через интернет, может стать переход с программно-аппаратных комплексов на исключительно программные средства обеспечения контроля кассовых операций без применения встроенного фискального накопителя, как это реализовано уже в ряде стран Восточной Европы. Такая модель базируется на применении электронной подписи, что позволяет устанавливать кассовое программное обеспечение на компьютеры, ноутбуки, наладонники и мобильные устройства и использовать их в качестве кассы. Это позволяет, в свою очередь, упростить процесс получения интернет-товаров покупателями, а также на 25–30% снизить стоимость владения ККМ за счет удешевления процессов установки и обслуживания.

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг