

ЛОГИСТИКА автомобильные перевозки

Цифровая конкуренция

Тренд на «уберизацию» грузовых перевозок может не принести сверхприбыли основателям многочисленных онлайн-агрегаторов заказов, но, как считают эксперты, в результате этих попыток повышается общий уровень цифровизации отечественного логистического рынка.

— цифровизация —

Мечта о создании онлайн-сервиса для грузовых перевозок по аналогии с популярными агрегаторами заказов на услуги такси не дает покоя многим IT-предпринимателям и участникам логистической отрасли, что видно по количеству уже реализованных или заявленных проектов. «Ъ» насчитал более 20 различных стартапов, находящихся на той или иной стадии развития и пытающихся реализовать подобную модель грузового сервиса, но говорить о безоговорочном лидерстве какого-либо из них пока не приходится: конкурентная борьба за новый рынок только начинается.

Некоторые из известных в России «бирж заявок» работают достаточно просто — по принципу «доски объявлений», где грузоотправители и собственники транспорта сами выбирают подходящих партнеров. Более «продвинутые» сервисы предлагают средства автоматизации поиска партнеров, онлайн-аукционы и редуцированные для поиска наилучшей ставки, GPS-навигацию для транспорта, страхование перевозки и некоторые другие услуги. Часть стартапов реализует концепцию ресурса для грузоотправителей: сервис обеспечивает поиск подходящего транспорта под груз пользователя. Другие ресурсы предоставляют владельцам транспорта возможность загрузить свой автомобиль в популярном направлении. Некоторые компании пытаются реализовать обе эти функции в комплексе, позиционируя себя в качестве электронной площадки для грузовладельцев и перевозчиков «без посредников».

С несколькими такими грузовыми агрегаторами уже работают мажоритарные инвесторы. Так, в октябре 2016 года сервис Deliver получил

\$5 млн на технологическое развитие от A&N Group Александра Мамута и Amereus Group Максима Воробьева, а в июне 2017-го — \$3 млн от фонда Inventure Partners. Логистический оператор КПД в мае 2017 года за 120 млн руб. приобрел контроль в онлайн-сервисе GroozGo, а Фонд развития интернет-инициатив и бизнес-ангел Лев Горюновский в общей сложности вложили 25,8 млн руб. в платформу Expeditor.Pro. Осенью текущего года стало известно об очередном успешном инвестировании проекта предпринимателя Торгома Шириняна в сервис Vezubr (размер инвестиций бывшего топ-менеджера «Ашана» Таймураза Агаризаева и дистрибутора брендов Unilever, Ferrero и Efco Гамлета Заргаряна не назван).

Впрочем, насколько успешны подобные проекты в финансовом плане, сказать сложно: большинство компаний не раскрывают такие показатели, хотя некоторые крупнейшие участники этого молодого рынка сообщают об оборотах ресурсов до 400 млн руб. в год и тысячах заявок на перевозку в день. В любом случае подобные цифры только подтверждают экспертные оценки специалистов: совокупная доля агрегаторов в общем объеме грузоперевозок автотранспортом в России не доходит и до 0,01%. Тем не менее если вспомнить о размерах рынка коммерческих перевозок (по разным оценкам, он составляет от 0,9 трлн руб. до 2 трлн руб.), то даже эта скромная доля вполне могла бы удвоиться в ближайшее время.

Догоняя Азию

В мире грузовые агрегаторы тоже пока не преодолели порог в 1%, но показывают темпы роста в 15–20%, рассказал «Ъ» проектный менеджер кластера информационных технологий



Вслед за успешными азиатскими коллегами российские IT-разработчики ищут эффективные модели цифровых онлайн-сервисов для нужд логистики

фонда «Сколково» Дмитрий Стариков. По его мнению, на рынок в России агрегаторы оказывают косвенное, но при этом весьма существенное влияние. «Они дают импульс к развитию крупных логистических компаний и повышению эффективности перевозок», — считает эксперт.

Наибольшего успеха грузовые агрегаторы добились в малотоннажных перевозках — как внутри-, так и межгородских, особенно в сегментах B2C и C2C, говорит резидент «Сколково», генеральный директор интернет-площадки «Везет всем» Алексей Козлов. Именно здесь появились первые «единоногие» в логистике (азиатские проекты GoGoVan и Lalamove), а успешные сегменты подтверждают работающие трансконтинентальные проекты, такие как uship.com, movinga.de, shiply.com, отмечает он.

Заместитель директора практики по работе с транспортными и инфраструктурными предприятиями КРМГ Вадим Топоров считает, что в результате попыток внедрения новых IT-моделей все участники рынка вынуждены трансформировать свои бизнес-процессы, развивая «убероподобные» IT-продукты. «Сама вероятность появления такого рода компаний, разрушающих традиционные бизнес-модели, заставляет многих участников рынка предпринимать превентивные действия. Некоторые крупные компании, причем не только транспортные, но и торговые, и даже производственные, запустили проекты по созданию агрегаторов транспортно-логистических услуг для собственного пользования, а в дальнейшем не исключают открытия этих платформ для более широкого круга пользователей», — рассказывает господин Топоров.

Из перевозчиков в агрегаторы

Как выяснил «Ъ», некоторые транспортные компании в принципе готовы сменить позиционирование — стать агрегаторами. «Рынку перевозок — как легковых, так и грузовых, — необходима цифровая консолидация. Наблюдаемые нами процессы подтверждают: скорее всего, это произойдет по той же схеме, что в сфере обслуживания (питание, гостиницы, заказ билетов) и у крупнейших ритейлеров», — рассуждает генеральный директор «ГрузовичкоФ» Рафаиль Купаев. «Наша компания пока выступает самостоятельным участником рынка грузоперевозок, в то же время мы движемся к реализации модели агрегатора на рынке грузоперевозок и рассматриваем ее принять в 2019 году». В компании ожидают, что в первый месяц запуска нового приложения его скачают не менее 10 тыс. раз, а на работу с ним перейдет минимум треть клиентов компании, «кому привычнее платить по безналу».

Между тем на рынке есть ряд игроков, не связанных с транспортниками или грузовладельцами, которые пытаются создать «классические» агрегаторы, позволяющие пользователям совместно использовать свободные мощности транспортных компаний, но безусловного успеха пока не добился никто. По мнению заместителя генерального директора по маркетингу и коммерческой деятельности VIA-Technologies Алексея Бугая, успех подобного ресурса возможен в том случае, если удастся отбирать перевозчиков с высокими показателями сохранности груза и соблюдения сроков доставки. «Это, в свою очередь, требует наличия опре-

деленных характеристик автопарка, например возможности сделать оперативную замену на линии в случае форс-мажора, а сам парк должен быть новым», — отмечает эксперт. Еще одна необходимая составляющая успеха «убероподобного» агрегатора заказов — удобная схема страхования. «И, разумеется, все компании — участники платформы должны быть белыми, с прозрачной системой расчетов», — отмечает он, добавляя, что такие сервисы полезны прежде всего для малого бизнеса, который обычно ищет перевозчика ситуативно.

Основатель базирующейся на Украине системы «Ларди-Транс» Дмитрий Бруслиловский подтверждает, что различными «биржами заявок» пользуются все без исключения самозанятые водители и небольшие автотранспортные предприятия — это помогает им оптимизировать работу водителей, найти обратную загрузку или уменьшить простой техники. «Причем пользуются сразу с несколькими одновременно: где-то лучше организован поиск грузов в Европе, где-то больше заявок из СНГ», — добавляет господин Бруслиловский. — Экспедитор или диспетчер, который не умеет

искать заявки на биржах, проверять контрагентов и работать с документами, очень быстро останется не у дел».

По цифровой дорожке

Актуальный как никогда вопрос оптимизации транспортных издержек — одно из главных обоснований для инвестиций в цифровизацию бизнеса. Крупные отечественные перевозчики уже значительно увеличили свой потенциал по автоматизации большинства логистических операций, прежде всего в сфере взаимодействия с клиентом при оформлении заказа на перевозку, расчета ставки, отслеживания груза, автоматизации взаиморасчетов, платежей за доставку и пр.

Таким «продвинутым» перевозчикам это открыло доступ к новым рынкам, например к услугам комплексной логистики, где традиционно работают провайдеры типа light-assets (такие компании владеют, как правило, минимумом собственных транспортных средств). «Возможности логистических компаний по цифровизации логистических процессов превышают возможности бизнеса, для которого перевозки не являются профильной сферой деятельности. Вкупе с ростом издержек это мотивирует бизнес отдавать все больше непрофильных процессов на аутсорсинг», — отмечает гендиректор «Деловых линий» Фарид Мадани, добавляя, что в последнее время уверенно растет число клиентов именно по направлению ЗПЛ.

Пока наибольший коммерческий эффект фиксируется от внедрения крупными перевозчиками современных интеллектуальных систем управления транспортом (Transport Management Systems, TMS) и системы управления складом (WMS). По данным VIA-Technologies, одного из основных разработчиков систем для «Деловых линий», по отдельным направлениям они дают экономию до 30% затрат или времени на доставку груза. «Мы также видим растущую потребность рынка в системах математической оптимизации бизнес-процессов в пограничных с TMS областях — они призваны заменить ручной труд, то есть дополнительно сократить издержки и повысить скорость и точность расчетов», — отмечает замгендиректора компании по коммерции и маркетингу Алексей Бугай.

**Николай Забродин,
Елена Разина**

МНЕНИЕ

Дмитрий Стариков, проектный менеджер кластера информационных технологий фонда «Сколково»:

Будущее агрегаторов, которые представляют собой лишь IT-платформы без комплекса сервисов и ответственности, видится весьма туманным. Агрегаторы должны двигаться к полноценному транспортному провайдеру. Важно помнить, что традиционные логистические компании не хотят уступать рынок и будут трансформировать свои процессы, развивая подобные продукты. Таким образом, агрегаторы прямо или косвенно дают толчок к развитию крупных логистических компаний и повышению эффективности перевозок.

Вадим Топоров, заместитель директора практики по работе с транспортными и инфраструктурными предприятиями КРМГ:

Агрегаторам пока не удастся решить ряд проблем, связанных со страхованием груза, своевременным оформлением документов и гарантией оплаты услуг. Помимо этого, развитию агрегаторов мешает незрелость рынка логистических услуг, что выражается в нестабильном качестве и низкой прозрачности процесса транспортировки. Поэтому компании предпочитают опираться на собственные логистические активы или работать с узким кругом проверенных поставщиков.

Рафаиль Купаев, генеральный директор компании «ГрузовичкоФ»:

Агрегаторы позволяют потребителю услуг сэкономить и выбрать лучшее, с его точки зрения, предложение. Бизнесу цифровизация помогает привлечь максимальное число заказов, оптимизировать загрузку автопарка и занятость сотрудников. Кроме того, появление новых возможностей при освоении IT-платформ обещает участникам рынка новые сегменты пока не изученного спроса. Как показывает опыт, объем заказов после принятия компанией модели агрегатора увеличивается. И если бизнес действительно хочет работать на масштабы, ему рано или поздно придется принять цифровизацию и принципы агрегатора как данность.

Эдуард Миронов, директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic:

Основная задача агрегаторов на логистическом рынке — это сокращение затрат на транспортную перевозку путем применения стандартного единого подхода ко всем грузоперевозкам. Это возможно в Европе, где формализована стоимость километра пробега и определены основные понятия цифровой логистики. В России стоимость километра сильно зависит от направления доставки и варьируется от 30 руб. (из Сибири в Москву) до 65–80 руб. (при доставках по Москве и ЦФО). А задача формализации понятий цифровой логистики на законодательном уровне в России поставлена только в 2018 году.

Логисты повышают цену

— конъюнктура —

«Однозначно можно сказать, что рынок стал более прозрачным и конкурентным», — говорит Евгения Серикова. — Это, в свою очередь, позволило нам плотнее заняться развитием внутрироссийских перевозок: появилась возможность конкурировать не только более низкой ценой, но и качеством, транслируя на внутренний рынок требования, которые предъявляет рынок международных автомобильных перевозок».

В AssttA отмечают, что усиление контроля за нормативами соблюдения режима труда и отдыха водителей заметно улучшило безопасность при автомобильных перевозках.

«Профессиональный уровень водителей на транспортных предприятиях стал выше, так как с рынка ушли недобросовестные компании, которые демпинговали только ценой в ущерб качеству, что в определенной мере сократило для компаний риски, связанные с порчей и утратой грузов», — отмечает Евгения Серикова.

Фарид Мадани добавляет, что в последние год-полтора с рынка уходило в том числе крупные операторы транспортно-логистических услуг. «Одни не справились с критическим падением маржинальности на фоне роста издержек, другие не смогли продолжать работать полулегально», — комментирует он.

В деле «обеления» отрасли помимо «Платона» сыграла значимую

роль Федеральная налоговая служба, отмечает господин Мадани. «Сегодня проверка контрагента для осуществления сделки перестала быть формальностью, а неблагонадежные контрагенты приносят много проблем партнерам. Поэтому клиенты все чаще выбирают полностью легальных перевозчиков», — говорит он. Вычет транспортного налога из общей платы за проезд по федеральным дорогам тоже одно из позитивных решений, и, «хотя величина налога гораздо меньше совокупных платежей на единицу транспорта», это вместе создает стимул для дальнейшего развития бизнеса «в белую», считает гендиректор «Деловых линий».

Елена Разина

ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ

ВЕДУЩИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР РОССИИ*

- 5 стран доставки – Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения
- Перевозки из Китая
- Более 180 городов присутствия
- 1 500 населенных пунктов доставки

- Индивидуальная логистика
- Совместные технологические проекты
- Интеграция информационных систем
- Срочная авиа- и автоперевозка грузов

- Ответственное хранение и складская обработка товаров
- Доставка грузов в гипермаркеты
- Прямые машины от 1,5 до 20 тонн

8 800 100-80-00 dellin.ru

* По доле рынка среди дальнемагистральных перевозчиков грузов. Данные исследования InfraNews 2017