

РЫНОК ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ, ПРОГНОЗЫ, ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Генеральный директор S7 Cargo и сервиса экспресс-доставки S7 Logistics Илья Ярославцев в интервью журналу «Логистика» рассказал о современных реалиях рынка экспресс-доставки, актуальных логистических трендах и цифровизации процессов.



Илья Ярославцев
Генеральный директор S7 Cargo
и сервиса экспресс-доставки S7 Logistics

– Илья, расскажите, пожалуйста, как изменилась ситуация на рынке экспресс-доставки в 2022 г. в сравнении с 2021-м?

– Сложившаяся геополитическая ситуация вынудила ряд логистических компаний, в совокупности обеспечивавших более 50% объемов грузовых авиаперевозок среди российских эксплутантов, приостановить свою деятельность. Сейчас Россия практически лишена как транзитного, так и прямо-

го воздушного экспортно-импортного потока с большинством стран. Исключение составляют лишь несколько перевозчиков, которые эксплуатируют небольшое количество отечественной техники. Безусловно, это повлияло на объемы грузоперевозок.

Санкции вынудили участников рынка искать новые варианты развития и менять цепочки поставок. Тем не менее постепенно логистика восстанавливается, меняется законодательная база и принципы деятельности компаний. Современные реалии позволяют взглянуть на все процессы по-новому и заняться их корректировкой: именно это позволит отдельным игрокам и индустрии в целом стать устойчивее к внешним изменениям.

– На ваш взгляд, что было критически необходимо логистическим компаниям раньше, а в сегодняшних условиях утратило актуальность и наоборот?

– Рынок доставки непрерывно меняется, подстраиваясь под актуальные тренды, с этим связаны и изменения в потребностях компаний. Например, раньше было важно иметь собственные складские помещения в регионах присутствия. Сейчас с доставкой от двери до двери практически в любую точку в сжатые сроки эта потребность отпала. Логистические компании все чаще сотрудничают между собой и разделяют зоны влияния: одна ком-

пания занимается авиаперевозками из города в город или из страны в страну, а другая – автомобильными перевозками по региону. Заключив договор о сотрудничестве, они могут предоставить клиенту полный сервис доставки от двери до двери, оптимизируя свою складскую инфраструктуру.

Кроме того, изменился процесс взаимодействия с курьерами – все чаще компании перестают содержать штат, а работают по партнерской программе на местах по принципу Uber, что позволяет значительно сократить прямые затраты на зарплаты сотрудников и диверсифицировать процессы для ускорения работы. И если этот процесс в большей степени уже налажен, то для расширения своих возможностей компаниям важно сосредоточиться на увеличении числа постаматов и пунктов выдачи заказов (ПВЗ). Это является зоной роста буквально для всех представителей рынка.

Важно отметить, что сложившаяся геополитическая ситуация вносит свои коррективы: например, российские компании вынуждены разрабатывать или адаптировать собственное программное обеспечение (ПО) в связи с тем, что многие зарубежные провайдеры прекратили или приостановили свою работу. Те, кто пользовался долгосрочной системой подписки на софт, чаще всего могут использовать его до конца года, но рассматривать



Фото S7 Logistics

варианты импортозамещения в этом сегменте представители рынка начали еще летом.

– По вашему мнению, какие тренды рынка являются в настоящее время основными?

– Во-первых, все больше потребителей ждут, что заказанные товары будут доставлены в кратчайшие сроки. По данным Data Insight за 2021 г., время доставки – это ключевой параметр при совершении покупок онлайн почти для 50% опрошенных, поэтому логистические компании делают все возможное, чтобы ускорить процесс доставки.

Во-вторых, важным направлением является доставка в труднодоступные регионы. Здесь уже начата экспериментальная эксплуатация дронов и беспилотников. Мы полагаем, что

в течение 5–7 лет эта отрасль наберет обороты и войдет в повседневную жизнь и процессы логистических компаний.

– Сегодня практически во всех отраслях деятельности человека оцифровывается большое количество процессов. Как с этим обстоят дела на рынке экспресс-доставки?

– Считаю, что ключевым достижением в сфере цифровизации является частичный или в некоторых случаях полный отказ от бумажного документооборота, что позволяет не только уменьшить экологический след, но и значительно ускоряет многие процессы. Так, в качестве альтернативы физическим договорам появились электронные оферты, а также авиационные и экспедиционные / транспортные накладные, которые можно

завизировать электронной подписью. Сейчас обсуждается вопрос введения этих инициатив на законодательном уровне.

Еще один тренд связан с необходимостью повысить безопасность информационных систем: утечки баз данных и хакерские атаки оказывают огромное влияние на представителей рынка, поэтому все они активно работают над заменой ПО.

– Как компании сегодня выстраивают долгосрочную работу на рынке? В чем состоит главный вызов для S7 Logistics и каковы, на ваш взгляд, пути его преодоления?

– Санкции и текущая геополитическая ситуация вынудили рынок доставки в России существенно измениться. Сначала пришлось выстраивать новые логистические цепочки,



Фото S7 Logistics

искать новые маршруты и варианты доставки. Сейчас же постепенно восстанавливается импорт, но с разворотом в сторону восточных партнеров и логистических коридоров.

Главная задача для S7 Logistics – в максимально короткий срок расширить продуктовую матрицу. Наш сервис сравнительно молодой, и чтобы быстро выйти на уровень конкурентов с многолетним опытом, каждый этап развития приходится проходить экстерном. Сегодня мы работаем во всех крупных городах РФ и предлагаем услуги совершенно разным категориям клиентов: крупному бизнесу, малым и средним предпринимателям, маркетплейсам.

– Какими вы видите перспективы рынка доставки?

– В качестве ключевого направления для развития мы видим ускорение доставки из Москвы в города за Уралом, а также внутри регионов. Уже

сегодня в отличие от многих представителей рынка S7 Logistics может гарантировать доставку отправления весом 500 кг, например, в Новосибирск в течение суток.

Также мы ждем увеличения заинтересованности в экспресс-доставке от представителей малого и среднего бизнеса. Предполагаем, что спрос с их стороны повысится параллельно с формированием понимания, что товары могут быть доставлены до получателей на следующий день после отправления. Это вовсе не обязательно связано с увеличением расходов и может дать им огромное конкурентное преимущество, даже снизив операционные затраты на логистику.

– Какие действия предпринимают компании для стабилизации ситуации на рынке и налаживания логистических путей?

– На текущий момент мы наблюдаем скопление грузов в дальнево-

сточных портах и предполагаем возможные задержки доставки отдельных категорий товаров в труднодоступные регионы. Кроме того, рынок ожидает сезонное повышение цен на дизельное топливо, в связи с чем некоторые логистические компании потенциально могут скорректировать тарифы в сторону повышения, чтобы не работать в убыток. Помимо этого, в связи с уходом международных игроков, таких как DHL, рынок все еще находится в состоянии турбулентности – грузы перераспределяются между перевозчиками и идет борьба за клиентов ушедших компаний.

– В каких сферах бизнеса прогнозируете рост на услуги экспресс-доставки?

– Хочу отметить, что экспресс-доставка предназначена не только для передачи документов и использования в форс-мажорных обстоятельствах. Это один из новых инструментов усиления продуктового предложения на рынке. При использовании экспресс-доставки рост возможен в любой сфере, которая ранее сталкивалась с проблемами традиционных методов, таких, например, как сборные грузы: это может быть как фармакология, медицина, ИТ-оборудование, так и непродовольственный ритейл, перешедший в онлайн для расширения географии присутствия.

– На ваш взгляд, насколько повлияет на рынок грузоперевозок уход зарубежных компаний, например DHL, в кратко- и долгосрочной перспективе?

– Уход зарубежных компаний в краткосрочной перспективе привлечет в работу российских перевозчиков дополнительные сложности: компаниям придется бороться за новых клиентов, прокладывать новые маршруты, на которых ранее преобладали конкуренты из-за рубежа, адаптироваться под реалии рынка. В долгосрочной перспективе ситуация станет стабильнее. Уход зарубежных игроков позволит частично восстановить объем перевозок, уменьшившийся в связи с сокращением импорта. Конечно же, адаптация к новым реалиям дается российским игрокам по-разному, на фоне этих процессов расстановка сил на рынке может измениться.

– Спасибо за интересную беседу! ■