

ЗАХВАТИТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ПОЛНОСТЬЮ УБЕР-АГРЕГАТОРАМ НЕ УДАСТСЯ



Богдан Костурек,
вице-президент по технологиям
платформы Trans.eu

О российском рынке логистики

– Богдан, здравствуйте! Логистический рынок сегодня находится в стадии уберизации грузоперевозок, проводятся испытания беспилотных транспортных средств, развиваются сервисы геолокации. Тем не менее степень внедрения таких технологий в России остается низкой. На Ваш взгляд, каковы причины такого явления?

– Барьеров для внедрения подобных технологий в России очень много. Прежде всего, это очень большой фрагментированный рынок. Его транспортная система неконсолидирована и основана на посредничестве всех транспортно-логистических структур. Целью таких решений, как уберизация, является 100-процентная загрузка грузовых автомобилей, снижение тарифов на перевозку и прежде всего устранение посред-

В современном мире уберизация проникает во все большее количество отраслей, в том числе и логистическую. Сегодня на вопросы журнала «ЛОГИСТИКА» отвечает Богдан Костурек, вице-президент по технологиям платформы Trans.eu, он рассказывает, как инструменты Логистики 4.0 влияют на весь транспортно-логистический сектор.

ников между грузовладельцами и перевозчиками. А это значит, что техническая реализация уберизации будет требовать больших изменений в каждой структуре и огромных затрат. На мой взгляд, это непростая задача. Российское законодательство, прямо говоря, устарело на фоне современных требований автоматизации, автономизации и цифровизации. В стране до сих пор есть проблемы с внедрением электронного документооборота, развитием транзитных коридоров, внедрением единых ИТ-систем. Кроме того, крупные компании заинтересованы в том, чтобы иметь собственные небольшие сервисы и платформы, поскольку им требуются индивидуальные условия перевозок. Для них важны изолированные острова перевозчиков и грузоотправителей, закрытые вокруг цифровых экспедиторов, операторов и даже TMS (поэтому они и пытаются этим заниматься) – каждый хочет иметь перевозчиков только для себя, в своих приложениях.

Отрасль жалуется на нехватку ресурсов, недостаточное количество водителей и транспортных средств. Бесконечно увеличивать автопарк невозможно. Единственным решением является максимально эффективное использование имеющихся ресурсов, получение как можно большей рентабельности с каждого маршрута и полуприцепа. В России же бизнес часто просто копирует за-

падные процедуры и решения без адаптации к местным реалиям. Эти ресурсы изолированы друг от друга на закрытых островах, поэтому нет сотрудничества, совместного использования грузового пространства. Каждый просто держит то, что может удержать. Изменение ментальности и мышления в большей степени будет способствовать развитию передовых технологий в транспортной отрасли России.

– **Согласны ли Вы с мнением, что сегодня в логистике прослеживается тренд развития агрегаторов, но вряд ли они займут значительную долю рынка, особенно в контрактных грузоперевозках?**

– Не согласен. Думаю, что оптимальное решение проблем как раз в цифровизации рынка и платформизации. Необходимо соединить участников рынка, даже небольшие компании, на логистических платформах и создать общенациональное сообщество перевозчиков и логистов на частном уровне, не на государственном. Отрасль опасается подобных решений, и это нормально. Но, на мой взгляд, беспокоиться не нужно: появление Uber или крупных цифровых экспедиторов не уничтожит весь логистический сектор. Под угрозой окажутся только недобросовестные компании и те, которые не смогут конкурировать в технологическом и финансовом плане.

– Позволит ли новый формат взаимодействия «заказчик – перевозчик» на основе IT-платформы (мобильное приложение) всем участникам сократить время реакции, снизить издержки на содержание персонала и исключить риск возникновения ошибок в коммуникациях?

– Да, новый формат взаимодействия внесет ряд оптимизаций. Представьте, что экспедитор работает на какого-то клиента, у него есть несколько своих перевозчиков, которые ездят чаще всего. Однако если вдруг появляется дополнительный заказ или выходит из строя автомобиль какого-то субподрядчика, ему необходимо быстро найти новое транспортное средство. Он может даже не знать, что в том же здании в соседней комнате сидит другой экспедитор, работающий на клиента, отправляющего товары по похожим маршрутам, у него примерно такие же требования, сроки, но для него ездят совершенно другие перевозчики, которыми можно было бы воспользоваться прямо сейчас, в трудный момент.

Некоторые называют это проблемой «островов данных». Дело в том, что некоторые компании, отделы, а иногда и отдельные лица обладают информацией, о которой знают только они сами. Часто у них нет ни желания, ни инструментов, чтобы поделиться ей, а это значительно усложняет сотрудничество. В малом масштабе это можно проиллюстрировать на примере двух экспедиторов, разделенных стеной. В более крупном – показать в виде работы логистического оператора, функционирующего как отдельный остров: он имеет собственные TMS, базу данных перевозчиков, с которыми обменивается данными. С внешним миром такой оператор сотрудничает по электронной почте, телефону и т.д. Он отрезан от внешних ресурсов.

Кстати, экспедиторы хорошо знакомы с этой проблемой. Крупные компании стараются устранить проблему отсутствия обмена информацией между сотрудниками. На самом деле решение кажется простым – соответствующий инструмент, что-то вроде базы данных. Только самого списка перевозчиков, например в Excel, недостаточно. Пока этот инструмент не позволит компании быстро общаться с внешним миром напрямую, без использования электронной почты или телефона, он не принесет много пользы.



Думаю, здесь может помочь sharing есопому. Благодаря такой упрощенной коммуникации и обмену информацией можно не только сэкономить время, затрачиваемое на поиск подрядчика, но и пойти еще дальше – к оптимизации транспортных средств. Допустим, что у одного экспедитора есть два клиента с грузами, и они хотят перевезти их в похожий срок. Большой экономией для всех участников цепочки поставок будет система, которая предлагает комбинацию этих грузов в одном грузовике. Однако есть одно «но», что тоже является одним из барьеров на российском рынке. Необходимо научиться использовать данные, которые сегодня в значительной степени рассредоточены. Это одна из мегатенденций, за которыми необходимо следить, чтобы идти в ногу с цифровой революцией. Данных все больше и больше, необходимо научиться собирать их и обмениваться ими. Хорошая новость в том, что это становится все проще, так как за количеством данных следует разработка устройств и систем, облегчающих их использование, таких как Trans.eu или Uber Freight. Это подтверждают представители отрасли. Логистические операторы управляют не только физическими потоками товаров, но и информацией, сопровождающей эти потоки. Это означает необходимость оперативного управления данными, в частности, с точки зрения объема полномочий или скорости передачи. Текущая информация о состоянии выполнения заказов в эпоху доставки e-commerce является обязательной. Аналогичный спрос отмечается на данные, которые позволяют точно

планировать и корректировать сроки реализации услуги.

– Может ли агрегатор транспортных услуг влиять на ценовую политику в отрасли? Позволит ли уберизация снизить издержки на логистику конечных пользователей?

– Да, указанная проблема решается с помощью уже имеющихся технологий, инструментов класса 4.0. Для завершения обработки заказа сотруднику, организующему более сложную перевозку, приходится обмениваться в среднем 40 электронными письмами. Это означает почти два часа работы над одной заявкой. Множество инструментов, которые используют компании, эффективно облегчают их работу.

Сегодня доходность уменьшается. Для поддержания общей маржи экспедитору необходимо реализовать намного больше заявок. Например, если когда-то ему приходилось закрывать 100 заявок, чтобы окупить свои расходы, то сегодня 120. Это значит, что процессы нуждаются в усовершенствовании и ускорении и соответственно в лучшем планировании и автоматизации.

Согласно отчету DHL, владельцев компаний перед цифровизацией цепочки поставок в первую очередь сдерживает опасение, что современные технологии не так надежны, как могут показаться, так считают 68% респондентов. Несмотря на это, цифровизация и автоматизация работы приносят ощутимые выгоды. По оценкам консалтинговой компании McKinsey, последовательная цифровизация цепочек поставок может привести



к увеличению годового дохода даже на 2,5%.

Возникает вопрос: как добиться таких выгод? Есть несколько способов. Big Data является наиболее важным информационным решением – 73% респондентов исследования DHL сообщили, что их компания инвестировала в эту технологию. Следующие места заняли решения на базе облака, Интернета вещей, блокчейна, машинного обучения и экономики совместного использования (sharing economy). Это в более широком смысле, касающемся всей цепочки поставок. На стыке «экспедитор – перевозчик» или «экспедитор – грузоотправитель» чаще говорится о необходимости использования решений, которые позволили бы быстро установить контакт предпочтительно с помощью одного инструмента и как можно шире интегрировать обмениваемые данные.

На примере решения Trans.eu мы знаем, что рабочее время, связанное с поиском груза и надзором за выполнением заявки, может быть сокращено на 15 или даже 20%, чему способствует автоматизация процессов. Экономия времени приводит к ощутимым финансовым выгодам. Ежемесячная или годовая экономия времени в размере 10–15% с учетом филиала из 6 человек означает, что предприятие экономит деньги на одного дополнительного сотрудника, который может, например, заняться поиском новых клиентов.

Прогнозы

– Программные продукты, аналогичные Uber, как инструмент автома-

тизации процессов организации грузоперевозок на рынке востребованы давно. Какими темпами, по Вашему мнению, будет развиваться уберизация в логистике в перспективе до 2025 г. в российском и мировом масштабах? Распространится ли уберизация автомобильных перевозок на другие виды транспорта, например авиаперевозки, контейнерные и мультимодальные перевозки?

– Революция обычно происходит в условиях, когда, с одной стороны, в данной среде существует большой дисбаланс, а с другой – появляется сила, обладающая значительными ресурсами для изменения такого положения дел. Все прогнозы единодушно подтверждают, что по мере развития мировой экономики спрос на транспорт значительно возрастет в ближайшие десятилетия. Вместе с тем существует ряд факторов, приводящих к тому, что доступность транспортных площадей не будет увеличиваться в соответствии с ожиданиями рынка.

Важнейшим препятствием для дальнейшего роста численности подвижного состава является нехватка профессиональных водителей, что уже ощущается практически на всех широтах. Численность профессионально активных дальнбойщиков сокращается, причем эта профессия непривлекательна для молодых людей в силу своего характера. Кроме того, все более очевидными становятся все более жесткие экологические стандарты, что ведет к дальнейшему увеличению расходов на расширение автопарка. Оба фактора повлияют на ограничение предложения транспортных площадей, по крайней мере до тех пор, пока не

получат широкое распространение автономные и экологически чистые технологии. Эти проблемы усугубляются политическими вопросами, усиливающейся тенденцией к защите внутренних транспортных рынков. Они также препятствуют рациональному распределению имеющихся ресурсов, способствуя росту транспортных расходов до уровня, который будет ощущаться всеми потребителями.

Принимаемые одноразовые меры, например увеличение объема транспортных единиц или несущей способности инфраструктуры, не могут удовлетворить растущий спрос. Мы можем наблюдать ситуацию, когда транспорт, который называют «кровотоком экономики», станет, как это ни парадоксально, главным препятствием на пути ее развития.

Говоря о мировой экономике, необходимо отметить, что здесь все в большей степени отмечается тенденция Индустрии 4.0, которая предполагает использование данных для ускорения процесса принятия решений и распределения ресурсов. Она предполагает, что алгоритмы, вооруженные большим количеством данных, могут выполнять эти действия эффективнее, чем люди. Транспортная отрасль, похоже, все еще находится в хвосте этих инноваций, что довольно странно, поскольку транспорт может многое от этого выиграть. К счастью, ситуация уже меняется.

Трансформация транспортного сектора из традиционного в индустриализованный будет во многом обусловлена двумя технологическими факторами. Первый – это автономия транспортных средств, которая по-

зволит сократить эксплуатационные расходы примерно на 15% к 2025 г. и, возможно, даже до уровня на 28% ниже к 2030 г. по сравнению с 2016 г. Это также будет способствовать увеличению спроса на специалистов, занимающихся эксплуатацией автономных систем. Вторым решающим фактором является разработка альтернативных приводов, которые адаптируют отрасль к растущим требованиям по выбросам CO₂ и позволят в долгосрочной перспективе снизить транспортные расходы, но это влияние будет заметно не ранее 2025 г.

Об онлайн-сервисах

– Сегодня в сервисах-агрегаторах перевозок имеют возможность регистрироваться все компании, даже те, для которых сохранность грузов неприоритетна. Есть ли ограничения при регистрации?

– В России доступ ко многим транспортным биржам может получить практически любой желающий. Процедуры по безопасности существуют, но на практике после регистрации доступ к данным предоставляется каждому. Проверяются только компании, которые хотят работать на платформах ритейла. Что касается платформ, таких как Trans.eu, регистрация и процесс верификации обязательны. Доступ предоставляется только тем, кто соответствует определенным критериям.

– Снижается ли риск сотрудничества с недобросовестными перевозчиками благодаря онлайн-сервисам и автоматизации процессов поиска контрагентов?

– Экспедиторы и логистические операторы создавали этот рынок, и для многих перевозчиков и грузоотправителей экспедиторы являются гарантами беспрепятственной реализации перевозок. Но среди тысяч честных профессиональных экспедиторов наверняка будет несколько десятков мошенников и паразитов, они найдутся на каждом рынке. Несмотря на это, инновационные платформы способствуют повышению безопасности благодаря алгоритмам, улучшенным процедурам, слежке и мониторингу большегрузов и т.д. Сегодня это одно из самых безопасных решений на рынке.

– Несет ли агрегатор транспортных услуг материальную ответственность



” Говоря о мировой экономике, необходимо отметить, что здесь все в большей степени отмечается тенденция Индустрии 4.0, которая предполагает использование данных для ускорения процесса принятия решений и распределения ресурсов.

за надежность перевозчика и саму перевозку перед заказчиком? А также кто выступает гарантом быстрой оплаты перед перевозчиком?

– В некоторых транспортно-логистических платформах, в том числе в Uber Freight, заявки выставляются от имени операторов платформ, это означает, что они сами выступают плательщиками. В Trans.eu по-другому. На платформе имеется ряд улучшений. Сами пользователи определяют рейтинг и надежность компании, что и является гарантом безопасности. Оплата регулируется правом и договором, но уже в следующем году мы запустим услугу Quick Pay, благодаря которой каждый оператор сможет получить свои деньги в течение 48 ч автоматически, и любой экспедитор сможет себе это позволить. Обратите внимание, что в действительности речь идет не только о деньгах, но и о доверии. Когда партнеры платят друг другу быстро, даже автоматически, между ними строятся доверительные отношения, а мы хотим быть гарантом этого доверия.

– Насколько процесс выбора перевозчика в платформах прозрачен?

– На примере платформы Trans.eu можем сказать, что процесс выбора перевозчика очень прозрачен, так как это происходит автоматически. Мы представили совершенно новый способ работы на рынке транспортных услуг. До сих пор у экспедиторов был выбор: контрактный или спотовый рынок. Второй обычно подразумевает поиск, размещение грузов и транспорта на транспортных биржах. Оба подхода имеют свои плюсы и минусы. Дело в том, что на платформе Trans.eu можно использовать такой метод работы, который позволяет совмещать эти две модели сотрудничества. В платформе есть специальные модули, благодаря которым можно обрабатывать все заявки в одном инструменте. Но самое главное – платформа сама выбирает перевозчика. Пользователям не надо этого делать вручную. Они используют функцию автоматического выбора субподрядчиков, в том числе среди тех, с кем у них уже подписан договор. На платформе Trans.eu, используя соответствующие возможности, логисты устанавливают правила автоматической балансировки. Предположим, что у логиста есть выбор из



” В России доступ ко многим транспортным биржам может получить практически любой желающий. Процедуры по безопасности существуют, но на практике после регистрации доступ к данным предоставляется каждому.

трех перевозчиков на данном маршруте. Каждый из них выполнит заказ по разной цене. Логист может создавать автоматические правила, чтобы, например, самый дешевый из этих перевозчиков получал наибольшее количество заказов на данном маршруте, допустим 60%, а самый дорогой – 30%.

– Уберизация – это перспектива в большей степени для срочных перевозок?

– Нет, это перспектива для всех видов перевозок.

– Способствует ли убер-площадка развитию услуг небольших грузоперевозчиков? Или она ориентирована больше на крупных игроков логистического рынка с большим автопарком?

– Цифровые площадки ориентированы на всех – крупных игроков с огромным автопарком, мелких предпринимателей, глобальных логистических операторов или даже производственных компаний, которые тоже должны управлять транспортом. Со-

гласно сказанному выше, платформы объединяют весь транспортно-логистический сектор. Поскольку у мелких предпринимателей есть свое место на рынке, у них оно есть также на цифровых платформах.

Вот простой пример. Грузоперевозки – сезонный вид деятельности. Дешевле найти перевозчика в июне, ноябре, в отпусковой сезон уже дороже. Отсутствие инструмента, позволяющего логистике сравнивать рыночные цены в разные периоды года, означает, что компания не может сказать, выгодно ли вообще доставлять товар покупателю, например между Рождеством и Новым годом. Одним словом, переменные и сезонные транспортные расходы могут превышать товарную маржу. Проблему решают как раз мелкие предприниматели, которых на рынке больше, чем крупных компаний.

– Если не секрет, какое количество сделок в среднем проходит через онлайн-площадку вашей компании?

– В среднем более 40 млн в год. Нашей платформой пользуются компании,

которые сотрудничают между собой на платформе много лет, и они не подтверждают сделок (нет такой нужды). Кроме того, у нас много действий происходит автоматически, они более прозрачны. Обычно компании официально подтверждают сделки только с новыми субподрядчиками, и таких в 2018 г. у нас было более 4 млн.

– Имеет ли возможность убер-агрегатор в логистике стать монополистом?

– Uber располагает для этого огромными ресурсами, потому что финансируется из средств Кремниевой долины. В своем анализе это недавно превосходно продемонстрировал Инвестиционный банк Morgan Stanley. В долгосрочной перспективе это устранил конкуренцию в основном со стороны традиционных экспедиторов – они просто не смогут конкурировать за перевозчиков в условиях такой нерыночной маржи. После того как рынок таким образом будет очищен, несколько игроков могут стать де-факто монополистами. Они сделают перевозчиков и грузоотправителей зависимыми друг от друга и смогут диктовать им свои ставки, но недолго. Полностью захватить рынок убер-агрегаторам не удастся. Уже сейчас на мировом рынке есть много игроков, которые богаче, чем Uber и его инвесторы.

– Спасибо за интересную беседу и развернутые комментарии! До новых встреч!