## Из статуса «грузоперевозчик» – в статус «цифрового агрегатора»

С. Владимиров



В конце октября текущего года состоялась третья ежегодная практическая онлайн-конференция Cordiant «Механизмы повышения эффективности автопарков в новых условиях». Среди участников мероприятия – представители автомобильных грузоперевозчиков, транспортно-логистических компаний, эксперты рынка грузовых автоперевозок.

На мероприятии была сделана экспертная оценка процессов, происходящих в сфере грузовых перевозок, которая подчеркнула острую необходимость повышения эффективности работы автотранспортных компаний в условиях турбулентности рынка и значительного роста операционных расходов. Одним из направлений оптимизации производственных процессов является использование цифровых технологий. О практическом опыте перехода к цифровым технологиям на примере сервиса «Грузовичкоф» рассказал Ирек Нуртдинов, генеральный директор компании «Грузовичкоф XXL».

## От прошлого к будущему

Свое выступление Ирек Нуртдинов начал с рассказа об этапах развития сервиса «Грузовичкоф».

Ранее на предприятии организация грузовых перевозок, их учет и анализ осуществлялись с помощью бумажных технологий – применялись обычные бумажные карты, расчеты велись в excel-таблицах. Заказы на перевозки принимались по телефону. Значительная часть отчетов для клиентов выполнялась вручную.

Сегодня, с увеличением потоков заказов, работа в прежнем режиме стала невозможной. Все стремятся к цифрови-

зации транспортной отрасли. В настоящее время в компании применяются современное программное обеспечение для расчета ставок, развитая IP-телефония, цифровые карты с GPS навигацией, мобильные приложения для клиента и водителя, GRM система для работы с клиентами, осуществляется потоковая обработка заявок через API-протокол.

### Тенденции рынка

Как отметил руководитель «Грузовичкоф XXL», компания всегда старалась отслеживать современные тенденции рынка и адаптировать свои услуги под них.

Например, когда возникла потребность рынка в срочной подаче транспорта, данный вопрос компанией был решен. Сегодня, при запросе клиента на срочную подачу автомобиля, транспортное средство подается в течение 15 минут.

С целью удовлетворения роста потребностей гипермаркетов в автомобильной доставке товаров, предприятие «Грузовичкоф XXL» расширило свой автопарк.

Когда началась цифровизация и автоматизация бизнес-процессов, компания обновила свой корпоративный сайт, создала удобные мобильные приложения, усовершенствовала программное обеспечение.

Затем появились запросы клиентов на ответственное хранение грузов, переход с В2В на В2В2С, доставку для e-commerce. Сегодня актуальной задачей является уменьшение времени подачи автомобиля при выполнении межтерминальных перевозок и доставке до «Последней мили».

Рынок грузоперевозок постоянно требует изменений в работе сервиса: сейчас клиент хочет получить товар уже на следующий день; платить не за целую фуру, а за место в машине; перевезти товары не только внутри страны, но и за ее пределами.

В настоящее время существовать компаниям на рынке по новым направлениям очень трудно. Постепенно предприятия переходят из статуса «грузоперевозчик» в статус полноценного «цифрового агрегатора», стараясь закрывать все потребности клиента.

## Единая цепочка поставок грузов

Развитие цифровых технологий и современные запросы рынка позволили компании запустить новые направления для обеспечения единой цепочки поставок грузов. Среди них: крупнотоннажные перевозки от 2 до 20 тонн в черте города и за его пределами, экспресс-доставка для e-commerce, сборные грузы, складское хозяйство. Кроме того, созданы подразделение пассажирских перевозок и служба эвакуаторов.

Благодаря запуску новых направлений выстроена цепочка услуг, которая закрывает множество запросов от клиентов, начиная от потребностей производителя-заказчика перевезти груз в экспедиторский центр либо на склад на ответственное хранение и заканчивая доставкой товаров до постоматов для конечных потребителей.

На каждом этапе системный подход к организации и цифровизация процессов позволяют снизить экономические издержки грузоотправителя, планировать время доставки и управлять всей цепочкой доставки.

Таким образом, удалось достигнуть главной цели – значительно сократить затраты грузоотправителя и обеспечить бесперебойность передвижения грузов от производителя до конечного пользователя.

## Современные цифровые технологии

После обновления сайта и увеличения количества заказов стало понятно, что компании нужно свое мобильное приложение для водителя, а также свое программное обеспечение. В частности, сегодня используется модуль автораздачи, который автоматически назначает автомобили на срочные заказы, сам ищет доступные машины, анализируя параметры заявки. Это сократило и простои автомобилей, и оптимизировало ценообразование и время подачи транспорта.

Еще в 2014 году было создано мобильное приложение для клиентов, где они могут посмотреть весь набор услуг, заказать автомобиль, в том числе такси, увидеть движение транспортных средств на маршруте.

Все новые услуги адаптируются в мобильном приложении. При этом глобальная цель компании – создание автоприложения для работы логистов уже внутри компании. Сегодня запущен WEB-ресурс для администрирования учетных записей водителей и автопарка. Кроме того, функционирует личный кабинет для юридических и физических лиц, позволяющий пользователям сделать быстрый расчет стоимости перевозки, управлять заказа-

## Эффективная цепочка поставок





В автопарке компании «Грузовичкоф XXL» есть не только автомобили «ГАЗель», но и грузовики большой грузоподъемности

ми, получать закрывающие документы, добавлять платежные карты.

В будущем компания планирует дальнейшее совершенствование и развитие своих проектов, например, создать мобильное приложение для грузчиков, а также мобильное приложение для удаленного трудоустройства.

В настоящее время осуществляется разработка искусственного интеллекта, который с обычной камеры смартфона сможет определить габариты груза, тем самым позволив выбрать оптимальные размеры транспортного средства.

В завершение своего выступления Ирек Нуртдинов ответил на вопросы участников онлайн-конференции.

## Вопросы-ответы

# – Окупаются ли для компании материальные вложения в разработку и внедрение процессов цифровизации?

– Все затраты на процессы цифровизации, которая началась в компании в 2014 году, обязательно просчитываются и анализируются. Можно отметить, что всё окупается. Кроме того, предоставляется возможность взять франшизу нашей компании и развиваться в другом регионе, что в настоящее время и происходит. Мы находим партнеров, которым уже не надо тратиться на программное обеспечение, специалисты «Грузовичкоф XXL» готовы поделиться с ними своими знаниями.

# – То есть вашу работу можно масштабировать и распространять?

- Конечно.

– Разработчики программного обеспечения находятся в штате вашей компании или вы используете аутсорсинг?

– С самого начала вектор развития компании был нацелен на собственных разработчиков, поскольку это очень важное направление, от которого мы зависимы. Когда рассматривался вопрос, что правильнее сделать – купить готовую разработку или сделать ее собственными силами, выбор был сделан в пользу собственных разработчиков программного обеспечения, которые находятся в штате компании.

#### – Каков масштаб деятельности компании?

– Сегодня обыватели считают, что у «Грузовичкоф XXL» есть только автомобили «ГАЗели». На самом деле это не так. Как я уже говорил, у компании есть машины грузоподъемностью до 20 тонн, мы осуществляем перевозки между терминалами, занимаемся сборными грузами.

Основное базирование компании – это Москва и Санкт-Петербург, сначала развивались в Санкт-Петербурге, затем в Москве. Помимо этого, осуществляем перевозки грузов на «ГАЗелях» почти в 50 российских городах. Базирование крупнотоннажных автомобилей компании, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, есть в Казани, Новосибирске, скоро будет и в Кирове.

Компания осуществляет перевозки по всей России, при этом основной упор мы делаем на собственный автотранспорт. Хочу заметить, что недавно прошло заседание в ассоциации МАКС (Ассоциация транспортно-логистических и почтово-курьерских компаний), где было принято решение инициировать решение вопроса по минимизации давления на рынок транспортных компаний, не имеющих собственный автопарк. Такие компании занимаются перекупом заказов клиентов и не несут финансового бремени перевозчиков, которые осуществляют техническое обслуживание и ремонт автотехники.

Ирек Нуртдинов выразил надежду, что этот вопрос будет решен на государственном уровне.



Автомобили Грузовичкоф выполняют перевозки по всей России