

ظهور کسب و کارهای الکترونیکی نوپا در صنعت حمل و نقل

صنعت حمل و نقل با نفوذ همزمان فناوریهای تلفن هوشمند، اینترنت همراه و GPS و ظهور و بلوغ واسطه‌های الکترونیکی، دستخوش انقلاب و دگرگونی شده است. اهمیت این نفوذ باعث ایجاد شاخه‌ای در صنعت حمل و نقل برای جذب خریداران از طریق اینترنت گردیده است. استفاده از این نفوذ و همگرایی تکنولوژیکی توسط چندین کسب و کار در دنیا به مرحله اجرا رسیده است. از موفق‌ترین آنان شرکت Uber می‌باشد که صنعت تاکسیرانی را متحول نمود. این شرکت در سال ۲۰۰۹ در آمریکا تاسیس شد و ارزش کنونی آن بالغ بر ۵۱ میلیارد دلار است که از ارزش شرکت‌های جنرال موتورز و فورد نیز پیشی گرفته است. Uber یک اپلیکیشن موبایل و بازارگاه^۱ است که به افراد کمک می‌کند تنها با یک کلیک، تاکسی و راننده‌ای را به خدمت بگیرند. این سرویس باعث کاهش ۵۰٪ هزینه استفاده از تاکسی و کاهش چشمگیر تردد خالی تاکسی‌ها در خیابان‌ها شده است.

کسب و کار دیگر Uship است که بر حمل بارهای مشتریان با بار بزرگتر از یک بسته پستی تمرکز دارد و سرویس حمل کالای کارآمدتر و مقرون به صرفه‌تر را ارائه می‌دهد. یوشیپ کامیون و یا انبار ندارد بلکه یک بازارگاه آنلاین است که مشتریان بارهای خود را در آن ثبت می‌کنند و شرکتهای حمل و نقلی که ظرفیت خالی دارند یا کامیونی که سفر مشابه دارد پیشنهاد قیمت می‌دهد. شرکتهای حمل و نقل از پر شدن ظرفیت حمل خود بهره برده و مشتریان نیز از کاهش ۵۰٪ تا ۶۰٪ هزینه حمل ناشی از فرآیند رقابت (مناقصه) سود می‌برند. Uship نیز از کارمزد معاملات موفق انجام شده درآمد کسب می‌کند.

کسب و کار دیگر بازارگاه حمل و نقل آنلاین Truckerpath است که بر حمل‌کنندگان تمرکز دارد و سه دسته مخاطب اصلی دارد: ۱- حمل‌کنندگان^۲ - کارگزاران^۳ و رانندگان^۴. این شرکت در اوایل سال ۲۰۱۳ نرم‌افزار موبایل برنامه‌ریزی سفر و موقعیت‌یاب منابع (مانند پارکینگ) را برای رانندگان کامیون منتشر کرد و در سال ۲۰۱۵ نیز نرم‌افزار Truckloads و بازارگاه آنلاین تخصصی برای اتصال بهتر بار به حمل‌کننده را عرضه نمود. در ماه مارس ۲۰۱۵ نرم‌افزار این شرکت توسط ۱۰۰،۰۰۰ نفر مورد استفاده قرار گرفت و در اوت همان سال تعداد کاربران آن به ۴۵۰،۰۰۰ (۲۵٪ کل کامیونهای کلاس ۸ آمریکا) رسید. هم‌اکنون داندلود برنامه از مرز ۱،۰۰۰،۰۰۰ عبور کرده است. در حال حاضر ۳۰۰ کارگزار در ماه بیش از ۸۰۰،۰۰۰ بار را برای حمل در سامانه ثبت می‌کنند. تحقیقات انجام شده از جامعه کاربران نرم‌افزار بازارگاه Truckerpath نشان می‌دهد که رانندگان با استفاده از نرم‌افزار برنامه‌ریزی سفر می‌توانند در هر سفر حدود ۵۱ دقیقه که معادل ۶۰۰ دلار در ماه است صرفه جویی کنند.

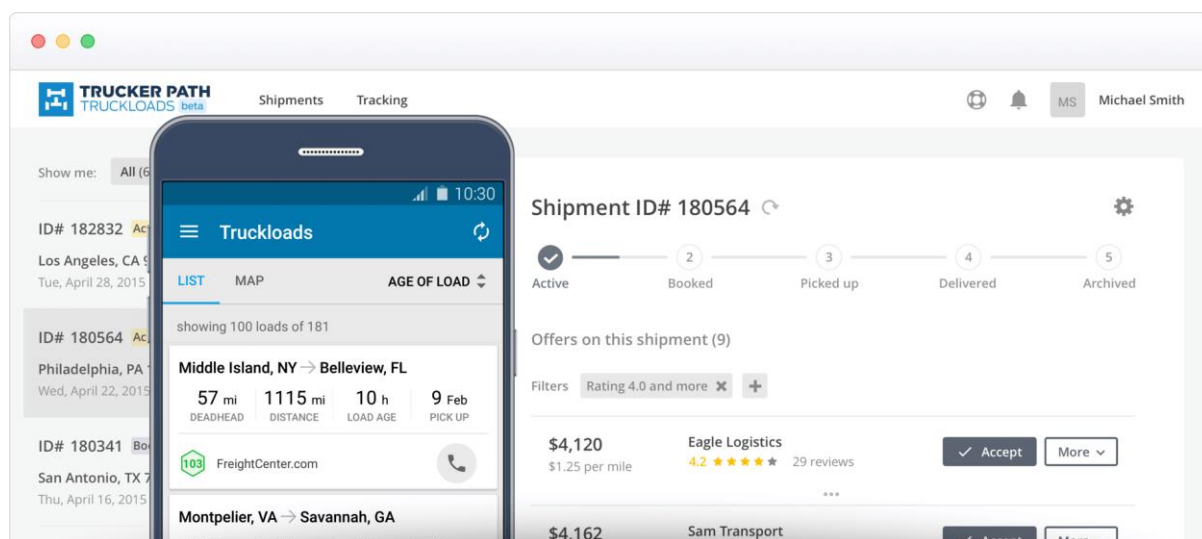
۱ Marketplace

۲ carrier

۳ brokers

۴ drivers

در این بازارگاه هنگامی که یک راننده یا کامیون‌دار برای یک محموله پیشنهاد حمل می‌دهد، این پیشنهاد فرآیندی (مذاکره) را بین راننده یا کامیون‌دار و صاحب کالا آغاز می‌کند. مشتری می‌تواند نرخ و اطلاعات FMCSA^۵ کامیون‌ران را ببیند و پس از دستیابی به توافق هر دو به اطلاعات یکدیگر و محموله دسترسی دارند. شرکتهای حمل و نقلی که به این بازارگاه ملحق شده‌اند از مزیت دسترسی به بیش از ۱۵۰،۰۰۰ راننده



کامیون‌دار که در سامانه عضویت دارند بهره می‌برند و همچنین به موقعیت تایید شده استقرار کامیونها نیز دسترسی فوری دارند.

تفاهم‌نامه همکاری با سازمانهای مرتبط

بازارگاه Truckerpath اخیراً اعلام کرده است که به منظور پشتیبانی بهتر از صنعت حمل و نقل آمریکا با ۴ سازمان مرتبط تفاهم‌نامه همکاری امضا کرده است. شامل:

- ۱- انجمن رانندگان مستقل و خود مالک^۶
- ۲- انجمن حمل و نقل بار^۷
- ۳- انجمن ملی شرکتهای حمل و نقل خرده بار^۸

^۵ Federal Motor Carrier Safety Administration یا اداره ایمنی حمل کنندگان موتوری در سازمان حمل و نقل ایالات متحده می باشد که عامل وضع قوانین صنعت حمل بار کامیون ها در آن کشور است. ماموریت اصلی این اداره کاهش حوادث، صدمات و مرگ و میر مربوط به ناوگان سنگین باری و مسافری است.

^۶ The Owner-operator and Independent Drivers Association (OOIDA)

^۷ The Truckload Carriers Association (TCA)

^۸ The National Association of Small Trucking Companies (NASTC)

۴- انجمن واسطه‌های حمل و نقل^۹

موسس این بازار گاه می‌گوید هنگام تاسیس شرکت به این نتیجه رسیدم که ایجاد یک بازار برخط بسیار مشکل است زیرا معماهای بسیار زیادی از نوع مرغ یا تخم مرغ وجود داشت، از همین رو تصمیم گرفتم روی ایده‌هایی که به راننده‌ها کمک می‌کند متمرکز شده و اولین ایده، ارائه اطلاعات و موقعیت پارکینگها به رانندگان خسته از راه بود.

اوبر کامیونها

کسب و کار دیگری که بر اتصال آنلاین صاحب کالا به حمل کننده بار (متناسب با دستمزد، ظرفیت حمل مورد نیاز، مسافت و...) تمرکز دارد و خود را اوبر کامیونها معرفی کرده Convoy است. این بازار گاه به حمل کنندگان از پیش تعیین شده بر اساس یک لیست قیمت، فرصت رد یا قبول یک پیشنهاد حمل بار را می‌دهد. این امر فرآیند چانه‌زنی که در کسب و کار حمل و نقل رایج است را حذف می‌کند. مدیر عامل این شرکت معتقد است به‌رغم اینکه اوبر صنعت تاکسیرانی را فتح کرده اما صنعت حمل و نقل بار بطور شگفت‌آوری در برابر تغییرات مقاوم است. البته با این وجود او اعتقاد دارد در حال حاضر فرصت بسیار خوبی در صنعت حمل و نقل بار فراهم است و راه نفوذ به این صنعت وجود دارد. او می‌گوید هدف ما تغییر صنعت است؛ همانطور که آمازون انتظارات مشتریان را در تحویل محصولات هنگام خرید اینترنتی تغییر داد ما نیز بدنبال تغییر سطح انتظارات صاحبان کالا بوده و هدف ما تامین ظرفیت حمل به محض درخواست است زیرا قبلاً چنین امری مقدور نبوده است. دو موسس مشهور ایرانی شرکت Ebay و Future Shop نیز در این شرکت سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

بازار برخط حمل و نقل محلی

بازار گاه Cargomatic نیز بر بازار حمل و نقل محلی تمرکز دارد. نرم افزار موبایل این بازار گاه به صاحب کالا این امکان را می‌دهد تا لیست بارهای خود را در آن ثبت نموده و اطلاعات آن به تلفن هوشمند رانندگان کامیونهای اطراف ارسال می‌گردد. وقتی کامیونی کاری را قبول کند صاحب کالا می‌تواند بار خود را بصورت برخط ردیابی نماید. از مارس ۲۰۱۶ بیش از ۴ میلیون پالت^{۱۰} در بیش از یک میلیون مایل توسط این شرکت جابجا شده است.

کلید رشد یک بازار گاه برخط

کلید رشد یک بازار گاه آنلاین موفق به اعتقاد مدیرعامل Cargomatic، آگاهی از تخصیص بهینه نیروی انسانی به بخشهای مختلف در مراحل مختلف رشد بازار گاه است. او اخیراً نیروی انسانی بخش داخلی فروش و اپراتوری

^۹ The Transportation Intermediaries Association (TIA)

^{۱۰} پالت ساختار بنیاد یک واحد بار است که حمل و نقل و ذخیره‌سازی کارآمد را میسر می‌سازد.

بازارگاه را تعدیل کرده تا روی قانع نمودن صاحبان کالا به استفاده از روش جدید اعلان بار تمرکز کنند زیرا صاحبان کالا برای دهه‌ها از روشهای سنتی اعلان بار و کارگزاری استفاده می‌کرده‌اند.

ظهور بازارگاه حمل و نقل در خاورمیانه

در کشورهای همسایه نیز اخیراً بازارگاه Loadme در دبی راه اندازی شده و خود را نخستین بازارگاه حمل و نقل خاورمیانه معرفی کرده است. Loadme از ردیابی GPS و نرم افزار موبایل برای اتصال صاحب کالا به کامیونهای موجود در محدوده استفاده می‌کند. این شرکت اعتقاد دارد می‌تواند باعث کاهش ۱۰٪ ترافیک در جاده‌های امارات و کاهش انتشار ۸ میلیون تن گازها دی اکسید کربن در سال گردد. مدیرعامل این شرکت می‌گوید کسب و کارهای مبتنی بر اشتراک منابع در بازارهای جهانی جواب خود را پس داده است مانند Uship در آمریکا، Teleroute و Timcom در اروپا؛ زیرا باعث صرفه‌جویی میلیونها دلار در ماه در صنعت لجستیک می‌گردد. این شرکت در حال برنامه‌ریزی برای افزایش گستره فعالیت خود در بازار شورای همکاری خلیج فارس و اردن است.

فرصت راه اندازی کسب و کارها برخط در صنعت حمل و نقل ایران

در ایران به رغم وجود فضای بی‌اعتمادی به کسب و کارهای اینترنتی، شاهد ظهور و موفقیت چند وب‌گاه موفق هستیم از جمله فروشگاه اینترنتی digikala که تنها با ارائه خدمات باکیفیت و جلب اعتماد کاربران خود و توانایی جذب سرمایه‌گذار (صندوق سرمایه‌گذاری سرآوپارس) توانسته با پاسخگویی به ۳۰۰۰ درخواست خرید اینترنتی، روزانه به فروش بیش از ۱ میلیارد تومان در روز دست یابد و بطور مستقیم برای ۱۲۰۰ نفر شغل ایجاد نماید (معادل ۱۵٪ تعهدات دولت به تنهایی در سال ۹۴ در زمینه اشتغال زایی). در سال ۱۳۹۴ ارزش این شرکت بیش از ۹۰ میلیون دلار برآورد شده است. (هفته نامه شنبه، ۲۴ دی ۹۴)

بر اساس برآوردها ۴۰ میلیون کاربر تلفن هوشمند در کشور وجود دارد و ۲۰ میلیون نفر نیز از اینترنت تلفن همراه خود استفاده می‌کنند. ۴۲۲ هزار کامیون فعال در کشور وجود دارد که بیش از ۹۰٪ آن خود مالک هستند و حجم جابجایی داخلی کالا در سال به ۳۸۵ میلیون تن می‌رسد که با ۲۷ میلیون سفر حمل (بارنامه) انجام می‌پذیرد و حجم ۶ میلیون تن کالا نیز از مرزهای کشور با تعداد ۲۸۶ هزار سفر عبور کرده است و حجم ۱,۴ میلیون تن واردات با ۷۰ هزار سفر و حجم ۶,۶ میلیون تن صادرات با ۱۳ هزار سفر انجام می‌شود. بر اساس برآوردها صنعت حمل و نقل جاده‌ای بار در ایران یک صنعت ۲۰۰ هزار میلیارد ریالی^{۱۱} (حدود یک چهارم درآمد نفت در سال ۹۴) است و بیش از ۷۵٪ حمل و نقل بار در کشور توسط کامیونها انجام می‌شود و سهم از بازار ترانزیت بار می‌تواند ۳ هزار میلیارد ریال باشد. از لحاظ منطقه‌ای و موقعیت جغرافیایی نیز ایران مستعد ارائه سرویس به کشورهای منطقه است و در کشور مازاد ظرفیت حمل وجود دارد. یک تحقیق نیز در سال ۸۹ نشان داد با احتساب کاهش ۱۵٪ تردد

^{۱۱} ۷,۵ میلیارد دلار

^{۱۲} این رقم در کشور چین حدود ۲۰٪ بوده است.

خالی ناوگان، صرفه جویی سالانه حاصل از ایجاد بازار الکترونیکی بار برابر با ۱۵۰ میلیارد تومان در سال خواهد بود.

بنابراین فرصت راه اندازی کسب و کارهای برخط بازارگاه حمل و نقل بار در ایران نیز وجود دارد. چنین کسب و کارهایی نه بطور ناگهانی بلکه به تدریج بر وضعیت فعلی بازار تاثیر گذاشته و عملکرد عوامل اصلی تشکیل دهنده بازار حمل و نقل بار را تحت تاثیر قرار می دهند. از عمده دلایل وجود تقاضا برای این نوع کسب و کارهای نوپا در ایران عبارتند از:

- ۱- نیاز به بهره‌وری در صنعت حمل و نقل جاده‌ای
- ۲- نیاز به شفافیت در امور جابجایی کالا
- ۳- نیاز به دسترسی سریعتر به ظرفیت حمل
- ۴- نیاز به گسترش بازار فعالیت در کشورهای همسایه
- ۵- نیاز به انجام کارآمدتر امور از جمله حذف روشهای سنتی (تماسهای تلفنی متعدد و رد و بدل ایمیلی و فیزیکی اسناد و فاکتورها) در فرآیند جابجایی کالا.

روزبه افشاری، r-afshari@rmto.ir