

ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ

Сегодня рынок электронной коммерции развивается бурно, и меняется он очень быстро. Признано, что в настоящее время e-commerce является одним из основных драйверов роста почтового сектора. Это – сегодня. А что будет лет через 5? Как станет раз-

виваться рынок? Какой сегмент дистанционных продаж остановится в своем развитии, а какой – бурно расцветет? Какой из них станет интересным для инвестирования? Куда в ближайшее время предпринимателям следует вкладывать деньги?

Попытку ответить на подобные вопросы предприняла недавно Национальная ассоциация дистанционной торговли РФ (НАДТ), проведя весьма любопытное исследование при поддержке компаний PickPoint и DPD.

Объектом исследования стали крупнейшие в отрасли интернет-магазины и сервисные компании (логистика, фулфилмент). В опросе приняли участие также эксперты рынка. Из разосланных немногим более 200 анкет ответ был получен от 170, что само по себе уже является отличным результатом.

Вопросов в анкетах было 15, и сконцентрированы они на тех моментах, которые сегодня “на слуху” и наиболее обсуждаемы среди участников рынка e-commerce. Оценки варьировались в диапазоне от 1 (“никогда не произойдет”) до 10 (“неизбежно случится”), и, как отметили в НАДТ, ответы на каждый вопрос могли быть диаметрально противоположными.

Следует подчеркнуть принципиальную позицию интервьюеров о периоде наступления того или иного события. Вопросы касались будущего, но не совсем далекого, поскольку, по мнению НАДТ, спрогнозировать развитие рынка на дальнесрочную перспективу бессмысленно и “попахивает профанацией”. Речь шла о ближайших 3 — 5 годах.

В целом оказалось, что ответы руководителей интернет-магазинов, как правило, более консервативны, чем представителей сервисных компаний и экспертов рынка. Это, по мнению НАДТ, доказывает верность популярной идеи

о том, что торговлю двигают не товары, а сервисы. Появление новых форм торговли и новых форматов коммуникаций — это всегда следствие технологических прорывов, среди наиболее ярких из последнего времени — трансграничная торговля и массовый отток в мобильный интернет.

Какие изменения в будущем покажутся участникам опроса наименее вероятными? Меньше всего оценок собрали следующие тезисы:

“Дроны станут использовать на последней миле и для сбора заказов” — 3,5 (интернет-магазины — 3,4; сервисные компании и эксперты — 3,8);

“Кардинально поменяется формат доставки, ПВЗ (пункты выдачи заказов) вытеснят курьеров полностью” — 3,8 (интернет-магазины — 3,8; сервисные компании и эксперты — 3,9);

“Десктопы уйдут, останется только мобильный интернет” — 4,0 (интернет-магазины — 4,0; сервисные компании и эксперты — 4,1);

“В фулфилменте роботы полностью заменят человека” — 4,3 (интернет-магазины — 4,9; сервисные компании и эксперты — 4,1);

“Использование технологий блокчейн станет повсеместным” — 4,7 (интернет-магазины — 4,4; сервисные компании и эксперты — 5,1).

Как видно, ответы колеблются от пессимистического до осторожного. Комментируя их, участники рынка, в первую очередь, отмечали высокую стоимость, в частности, дронов и роботов, подчеркивая, что людские ресурсы в РФ обходятся дешевле. При существующих объемах рынка (не сравнимых с развитыми странами!) ис-

пользование роботов и дронов экономически невыгодно.

Доступность некоторых современных технологий (например, блокчейн) также пока вызывает сомнения, хотя в более отдаленной перспективе их использование на рынке логистики вполне возможно. Активное же распространение мобильных устройств во многом объясняется их ценовой доступностью и плохим уровнем стационарного интернета в регионах, поэтому именно там наиболее заметен рост мобильной коммерции.

Что касается ПВЗ (включая постаматы), то они сегодня не готовы полностью заменить курьерскую службу, однако их позиции на рынке год от года укрепляются. Тем не менее, в ближайшем будущем ПВЗ вряд ли полностью заменят курьеров, так как курьерская служба тоже не стоит на месте и меняется в соответствии с потребностями клиентов.

Более консервативными выглядят представители интернет-магазинов по таким тезисам, как:

“Маркетплейсы сольются с социальными сетями” — 5,9 (интернет-магазины — 5,6; сервисные компании и эксперты — 6,6);

“Резко вырастут С2С-продажи” — 5,9 (интернет-магазины — 5,3; сервисные компании и эксперты — 6,8);

“Модель маркетплейса станет доминирующей на рынке” — 5,9 (интернет-магазины — 5,5; сервисные компании и эксперты — 6,5).

Несмотря на осторожность оценок, нельзя не отметить, что в некоторых социальных сетях уже сегодня продается немало товаров (например, Instagram),