

Дрон и Экспресс

От компании SF Express пришло письмо с предложением о сотрудничестве. Компания надеялась внедрить технологию использования дронов в доставке в Китае и использовать город Кзянцзян в качестве города-базы для развертывания сети.

Цзян Чэнь был крайне смущен после прочтения содержания письма.

«Концепция «Дроны+Доставка» была создана уже давно, и идея не принадлежит Будущему Групп».

Еще в июне 2013 года корпорация Matternet провела испытания беспилотных сетей на Гаити и в Доминиканской Республике. Используемые беспилотники были способны переносить два килограмма веса, во время первого теста максимальное покрытое расстояние составило 9,7 километра. После завершения первоначального планирования сети беспилотных летательных аппаратов компания планировала создать крупную международную сеть транспортировки и глобальную систему поставок с помощью беспилотных летательных аппаратов. В то же время также планировалось установить зарядную базовую станцию, чтобы беспилотники могли приземляться по пути для подзарядки.

В сентябре того же года курьерский беспилотник, самостоятельно разработанный компанией SF Express, завершил внутренние испытания и провел опытно-промышленные работы в локальных районах. Максимальная высота дрона с восемью моторами составила 100 метров. С помощью встроенной навигационной системы GPS можно было спокойно установить пункт назначения и проложить маршрут. Ошибка составляла не больше двух метров.

Однако и Matternet, и SF не смогли сделать систему пригодной для полноценного использования. Первый беспилотник, по-видимому, подходил только для бедных стран третьего мира, в то время как дроны последнего варианта подходили только для использования в горных районах.

Хотя использование дронов могло значительно повысить эффективность транспортировки, а также снизить затраты на рабочую силу, оно было ограничено суровой погодой и недостатками полетной системы, что делало эту идею лишь словами на бумаге.

Пэнлай был, пожалуй, единственным современным городом в мире, который добился внедрения беспилотной логистики. Однако причиной тому был только прогресс в беспилотных летательных аппаратах. Однако более важным фактором была безопасность и защита Пэнлая.

Примером были некоторые новости из других концов мира:

«Мужчина в Гуанчжоу отправил печенье своей подруге с беспилотником, и тот был сбит старухой. Когда парень обнаружил, что его беспилотник был «угнан», он отправился к женщине за компенсацией, но та не только отрицала, что сбила беспилотник, но и сказала, что чуть ли не пострадала от него...»

Законодательство о беспилотных летательных аппаратах всегда было серой зоной, и, похоже, людям было все-таки сложно принимать этот способ доставки. SF Express хотели представить дроны бета-серии с поддержкой Будущего Промышленности и завершить создание сети логистики дронов в Китае. И, честно говоря, Цзян Чэнь положительно это решение не оценивал.

Однако от предложения было сложно отказаться.

Для установления логистической сети дронов в Кзянцзяне SF Express компания 450 миллионов долларов США. По расчетам Цзян Чэня, 500 беспилотных терминалов должны быть в состоянии охватить все районы Кзянцзяна. Чтобы удовлетворить спрос на дистрибуцию, потребовалось бы около 50 000 дронов.

Стоимость одного беспилотника Beta-3 составляла 3000 долларов США, дрон от Matternet стоил 5000. Будущее Групп было более выгодным как по цене, так и по качеству.

Детальный расчет предполагал, что создание логистической сети беспилотников для SF Express не превысит 200 миллионов долларов США. Предложение составляло 450 миллионов долларов США, что означало прибыль в 125%!

Кроме того, если проект в Кзянцзяне докажет, что эта идея осуществима, то следующим шагом SF несомненно стало бы расширение сети в Шеньчжэн, следом Гуанчжоу, а после этого...

Учитывая количество городов по всей стране, сколько бы понадобилось курьерских компаний?

Такой огромный рынок был просто неисчерпаемой золотой жилой!

«Твое лицо говорит мне, что ты очень заинтересован», усмехнулась Кзия Шийу, глядя на лицо Цзян Чэня.

«Да, этот рынок стоит более 100 миллиардов долларов США. Я не думаю, что хотя бы одна компания останется незаинтересованной», Цзян Чэнь посмотрел на документы и кивнул.

Честно говоря, хотя он не понимал деталей партнерства, он был уверен в перспективах этого рынка. С количеством городов и курьерских компаний, даже если средний город мог заработать только 500 миллионов долларов США, масштаб рынка будет невообразимым.

«Я также очень оптимистично отношусь к этому соглашению. Независимо от того, будет ли проект в Кзянцзяне удачен, для нас нет никаких рисков. Однако я пока не согласна с их предложением».

«Но почему?» Цзян Чэнь был заинтригован ее решением.

Он знал, что у нее должна быть какая-то причина для этого.

«Хотя предложение SF Express очень привлекательно, у нас есть основная технология и у нас есть денежный поток. Почему бы нам не сделать это самим?»

Почему бы нам не сделать это самим?

Будущее Групп контролировала VRstore, огромную торговую платформу виртуальной реальности, которая интегрировала гигантов электронной коммерции. Ежедневный объем торгов на VRstore уже достиг астрономической цифры. Обладая таким огромным ресурсным преимуществом, Будущее Групп могло бы самостоятельно развить на этой основе офлайн-сервис доставки.

Пользователи могли делать покупки на VRstore, и Будущее Групп сразу будет все им доставлять!

Использование технологии доставки с помощью дронов позволит значительно снизить

трудозатраты Будущего Групп. SF Express должна была платить зарплату 400 000 сотрудников, но для Будущего Групп эта цифра составляла менее чем 50 000 человек.

С точки зрения операционных затрат, у Будущего Групп было абсолютное преимущество.

Когда он услышал, что Кзия Шийю сказала это, Цзян Чэнь на мгновение задумался.

«Заниматься логистикой самостоятельно? Имеет ли наша компания опыт в этой области?»

«Нам не нужно начинать с нуля. Мой совет – нужно купить логистическую компанию, интегрировать ее управленческую команду, а затем реструктурировать. В процессе мы сможем самостоятельно начать транспортировку и отправку товаров, наш головной офис отправит людей для того чтобы переконструировать и скопировать модель города Пэнлая. Если пробная операция окажется осуществимой, мы будем продвигать ее на материке и далее продвигать ее во всем мире!»

До этого у Кзии Шийю, по-видимому, был план развития концепции, поэтому она была полностью уверена в своих словах.

Цзян Чэнь тоже был убежден ими.

Предоставление услуг для других людей определенно не было столь прибыльным, как интеграция всей отраслевой цепочки.

«А как насчет риска?» Цзян Чэнь задал последний вопрос, который его беспокоил.

«Приобретение обойдется примерно в 3 миллиарда долларов США. Затем мы постепенно отменим права местных агентств, превратим франчайзинговую модель в прямые операции и создадим собственные торговые точки в крупных городах. Эта работа, вероятно, потребует инвестиций в размере 1 миллиарда долларов. Использование Кзянцзяна в качестве пилота логистической сети обойдется в 200 миллионов долларов США».

По ее подсчетам, стоимость всего проекта составляла около 4 миллиардов долларов США. С финансовыми ресурсами Будущего Групп этот риск можно было с легкостью принять.

«Ну что ж, я тебя полностью поддерживаю!» Цзян Чэнь улыбнулся.

Поскольку они решили заняться этой сетью логистики, письмо с предложением было, естественно, проигнорировано.

Кзия Шийю улыбнулась и зачесала волосы за ухо.

«Я поняла».