



Группа Компаний Глобалтрак

G *Globaltruck*

Трансформация 2020-2023

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (ДИСКЛЕЙМЕР)

Данная презентация, включая бумажную копию этих слайдов, информация, передаваемая во время любой презентации, как устной, так и письменной, и любой сессии вопросов и ответов, а также любого документа или материала, распространяется во время презентации или в связи с ней, и вся содержащаяся в ней информация, включая любую информацию, предоставленную или полученную от третьих лиц (вместе «Презентация»), была подготовлена ПАО «ГТМ» и ее консолидированными дочерними компаниями (вместе именуемые «Группа Компаний Глобалтрак») исключительно с целью предоставления информации о Группе Компаний Глобалтрак ряду сторон, которые выразили заинтересованность в получении информации.

Посещая презентацию, вы соглашаетесь соблюдать следующие условия. Настоящая презентация не может быть воспроизведена, ретранслирована или распространена в прессе или любому другому лицу, а также опубликована полностью или частично для любых целей. Несоблюдение этого ограничения может представлять собой нарушение применимого законодательства о ценных бумагах. Настоящая презентация не является частью какого-либо предложения или приглашения к продаже или выпуску, или каких-либо ходатайств о любом предложении о покупке или подписке на какие-либо акции или другие ценные бумаги, представляющие акции ПАО «ГТМ», а также оно, какая-либо его часть или факт его представления или распределения не должны служить основанием или использоваться в связи с любым контрактом или инвестиционным решением. Ни в каких целях нельзя полагаться на информацию или мнения, содержащиеся в данной презентации, или на любые другие материалы, обсуждаемые на презентации.

Информация в данной презентации не должна рассматриваться как совет по инвестициям. Насколько это возможно, данные об отрасли, рынке и конкурентной позиции, содержащиеся в этой Презентации взяты из официальных или сторонних источников. Были приняты меры к тому, чтобы факты, изложенные в данной презентации, были точными, а высказанные мнения были справедливыми и разумными. В тех случаях, когда в отраслевых публикациях, исследованиях и опросах третьих сторон обычно указывается, что содержащиеся в них данные были получены из источников, которые считаются надежно, но нет никаких гарантий точности или полноты таких данных. Соответственно, не следует чрезмерно полагаться на какие-либо данные по отрасли, рынку или конкурентной позиции, содержащиеся в этой презентации.

Некоторые заявления в настоящей презентации не являются историческими фактами, а представляют собой заявления относительно будущего. К таким заявлениям относятся, помимо прочего:

- Планы или прогнозы в отношении доходов, прибыли (убытка), прибыли (убытка) на акцию, дивидендов, структуры капитала, иных финансовых показателей и соотношений;
- Заявления относительно наших планов, целей или задач, в том числе относящихся к продукции и услугам
- Заявления относительно будущих экономических показателей;
- Заявления относительно предпосылок, на которых основываются заявления

Такие слова, как "полагает", "ожидает", "предполагает", "планирует", "намеревается" и "рассчитывает", а также аналогичные обороты, призваны обозначить перспективные заявления, но при этом не представляют собой исключительные варианты обозначения таких заявлений

По своей природе заявления относительно будущего подразумевают некоторые неотъемлемые риски и неясные вопросы, как общие, так и конкретные, и существует риск того, что планы, ожидания, прогнозы и иные заявления относительно будущего не реализуются. Вам следует помнить о том, что в силу ряда важных факторов фактические результаты могут существенно отличаться от планов, целей, ожиданий, оценок и намерений, выраженных в таких заявлениях относительно будущего

Если вы полагаетесь на заявления относительно будущего, вам следует тщательно проанализировать обозначенные выше факты и прочие вопросы и события, в которых отсутствует ясность, особенно в свете политической, экономической, социальной и правовой ситуации, в которой функционирует Группа Компаний Глобалтрак. Такие перспективные заявления являются действительными только в дату их опубликования, и Группа Компаний Глобалтрак не берет на себя обязательство по их обновлению или пересмотру, будь то при получении новой информации, при наступлении новых событий или по иной причине. Группа Компаний Глобалтрак не делает никаких заявлений, не предоставляет никаких заверений и не публикует никаких прогнозов относительно того, что результаты, изложенные в таких заявлениях относительно будущего, будут достигнуты. Такие заявления относительно будущего представляют только один из возможных вариантов развития ситуации и не могут рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный ход событий.

Соответственно, никакие лица не делают никаких заявлений или гарантий относительно точности таких заявлений, оценок или прогнозов, или того, что какие-либо события, выраженные или подразумеваемые в любых таких заявлениях, оценки, мнения или прогнозы действительно произойдут. Компания не несет никаких обязательств и прямо отказывается от каких-либо намерений обновлять или пересматривать любые такие заявления, оценки или прогнозы. Нет заявления в Презентация предназначена как прогноз прибыли или оценка прибыли. Ни Компания, ни третьи лица, ни их соответствующие директора, должностные лица, партнеры, сотрудники, агенты, аффилированные лица, представители или советники не принимают любые обязанности или ответственность перед вами, будь то по контракту или в результате правонарушения (включая, помимо прочего, небрежность и нарушение установленных законом обязанностей), искажение фактов, реституцию или иным образом (в каждом случае, вызванные халатностью или в противном случае) и не несет ответственности в максимальной степени, разрешенной законом, за любые убытки, ущерб или расходы любого характера, независимо от того, вызваны ли они каким-либо использованием, которое вы можете выбрать для презентации.

Стабильная Платформа Бизнеса

Ключевые показатели деятельности

Устойчивый рост 2018-2020*



Globaltruck – один из крупнейших автомобильных грузовых FTL-перевозчиков в России, входит в ТОП 5 автомобильных компаний по объему выручки*. Размер парка более 1300 тягачей и 1500 полуприцепов.



Парк Globaltruck является одним из самых **молодых** в отрасли – средний возраст тягачей составляет 2,9 лет



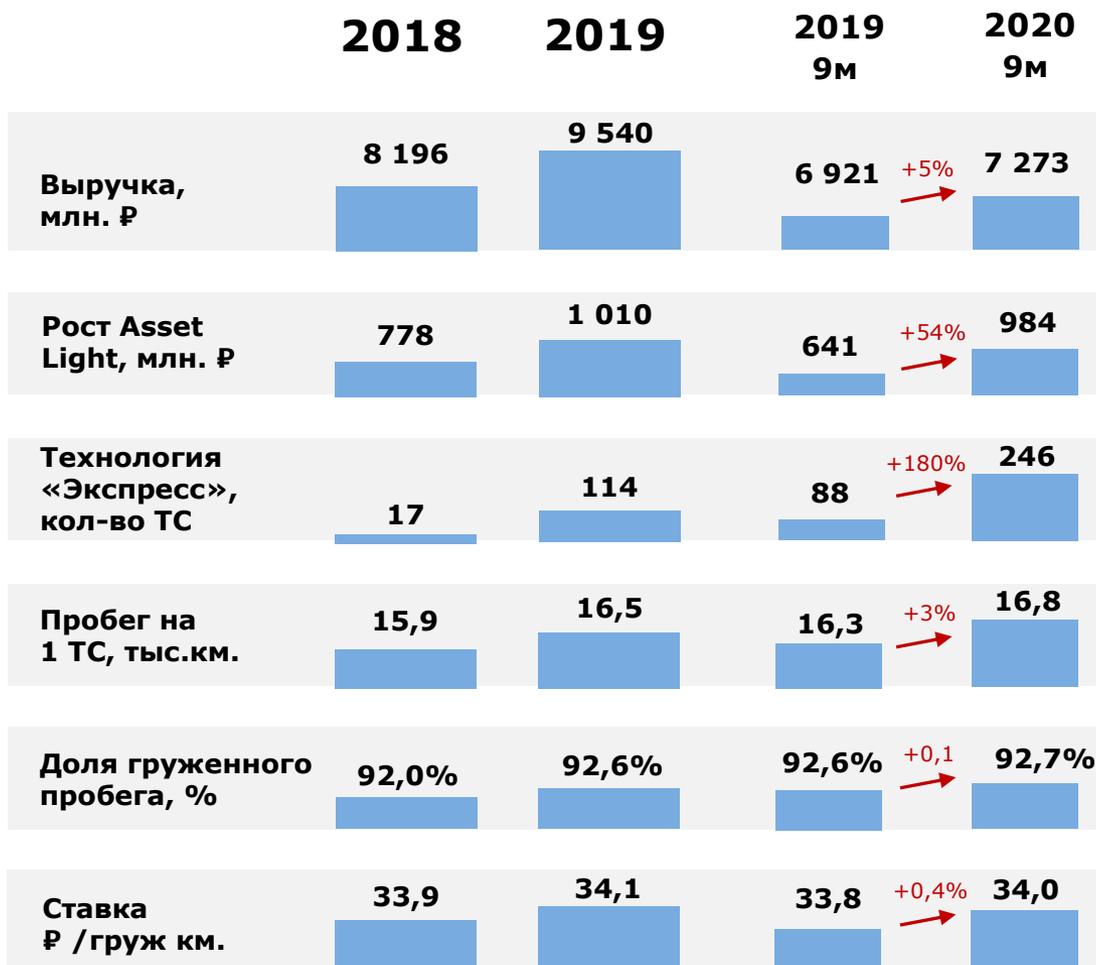
Маршрутная сеть Globaltruck охватывает большинство регионов России, а также страны Евросоюза и Азии



Уникальная технология FTL ЭКСПРЕСС перевозок, позволяющая доставлять грузы по РФ быстрее в среднем на 40% по сравнению с «классическими» перевозками

TM

Globaltruck **обслуживает более тысячи клиентов**, в число которых входят **крупнейшие мировые и российские компании**: Metro, X5 Retail Group, «Магнит», Unilever, Procter & Gamble, Ferrero, ММК, «Сибур», УГМК, а также компании сектора электронной коммерции и доставки посылок, включая GTD, DPD, «ПЭК», «СДЭК» и OZON



* Источник: M.A. Research Logistic, 2020

*По данным публикуемых финансовых и операционных результатов

Анализ Рынка

Рынок транспортной логистики до 1 трлн ₹ в год.

- Снижение объема рынка в 2020 на 5%, прогнозный объем составит 871 млрд ₹. С 2021 года ожидается восстановление рынка.
- Сегмент E-com поддержал развитие рынка сборных грузов и экспресс доставки, что позитивно сказывается на продукте Экспресс.
- **Компания Globaltruck в основном работает на рынке генеральных грузов - 483 млрд ₹**
Прогноз роста к 2023 году до 564 млрд ₹

Источник: M.A. Research Logistic, 2020

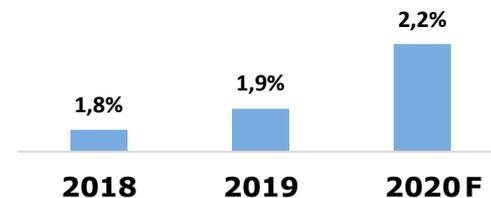
Основные тренды

- Возрастает доля доставок E-com, требующая повышенного уровня SLA и скорости доставки
- Происходит постепенная консолидация рынка в основном за счет сокращения экспедиторских компаний
- Сокращение компаниями своих непрофильных активов и повышение спроса на аутсорсинг логистических услуг.
- Усложнение цепочек поставок, изменение маршрутов, обострение конкуренции в борьбе за клиентов.
- Происходит процесс цифровизации отрасли, постепенное внедрение цифровых инструментов.

	2019	2020F	2023F	2019-2023
Коммерческий автомобильный транспорт всех отраслей				
Стоимостной объем, млрд руб.	916	871,7	1015,2	102,6%
Индекс роста, %	110,9%	95,2%	104,5%	
Комплектные перевозки (FTL), всего				
Стоимостной объем, млрд руб.	669,1	634,9	726,1	102,1%
Индекс роста, %	110,9%	94,9%	103,3%	
в т.ч. Генеральные грузы (сегмент Globaltruck)				
Стоимостной объем, млрд руб.	506	483	564,4	102,8%
Индекс роста, %	112%	95,5%	104,1%	
Перевозки сборных грузов (LTL)				
Стоимостной объем, млрд руб.	165,8	163	207,0	105,7%
Индекс роста, %	112,2%	99,7%	108,7%	

Источник: M.A. Research Logistic, 2020

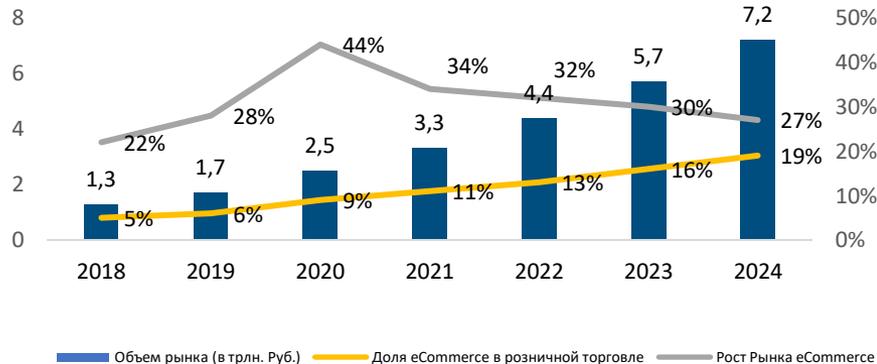
Доля Globaltruck в сегменте генеральных грузов



Анализ Рынка

Сегмент E-com как основной драйвер стабилизации и роста рынка грузоперевозок

Объем рынка eCommerce, трлн ₺



Источник: Динамика интернет-торговли, прогноз Data Insight © 07.2020

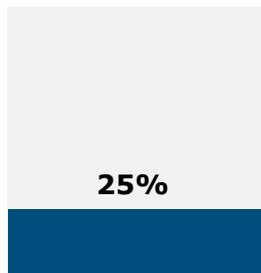
eCommerce 2020-2024: CAGR 33,2%

Ускорение роста за счет пандемии: дополнительный прирост в 2024 за счет факторов пандемии составит 1,6 трл. ₺ и 4,4 трл. ₺ совокупно за 4 года

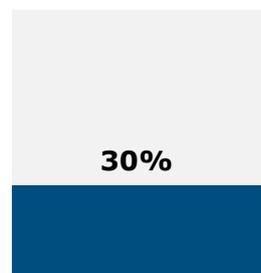
- Основным фактором роста рынка стал рост онлайн-продаж FMCG. Эффект от пандемии сохранится до 2024 года.
- Три месяца карантина привели в онлайн торговлю не менее 10 млн покупателей, большинство продолжит покупать в интернете.
- Число заказов в интернет-магазинах и на маркетплейсах в 2020 году увеличилось на 78% и достигло отметки в 830 млн. В денежном выражении был зафиксирован рост на 47%, до 2,5 трлн рублей. В 2020 году доля онлайн-торговли составила 9% от всей российской розницы.
- Скачок спроса весной 2020 года простимулировал рост аудитории E-com игроков, расширение географии заказов и доставки, рост мощностей всех участников логистической цепочки.
- Несмотря на то, что «крупнейшие игроки» E-com обладают собственными логистическими функциями, предложение качественного сервиса независимыми автоперевозчиками позволит им оптимизировать логистику и передать часть функций на аутсорс.

Доля E-com и сборных грузов в портфеле Globaltruck

2019



2020F



+20%

Зафиксирован повышенный спрос со стороны E-com индустрии на сокращение сроков доставки. Этот тренд повлиял и на рынок FTL - усилился спрос на специализированную транспортную услугу по ускоренной доставке.

Источник: Динамика интернет-торговли, прогноз Data Insight © 07.2020

Анализ Рынка

Структура российского рынка коммерческих автоперевозок

Концентрация рынка

Субподрядчики и посредники

Большие транспортные компании / экспедиторы получают заказы от клиентов и нанимают средних и мелких перевозчиков для исполнения заказа.

Высокая фрагментация рынка

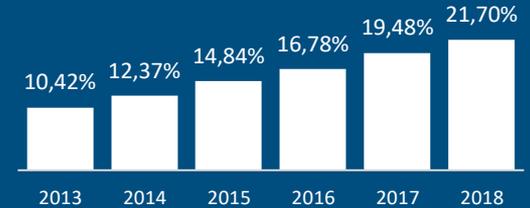
Основными игроками на рынке являются индивидуальные и мелкие компании перевозчики с флотом <50 авто. На фоне ~ **14 тыс. компаний** занятых в логистике на долю **ТОП 30** игроков приходится **лишь 21% рынка** в денежном выражении

Низкая эффективность

Большинство игроков аналоговые игроки, которые пользуются обычным фичерфоном и не обладают какими-либо ИТ решениями.



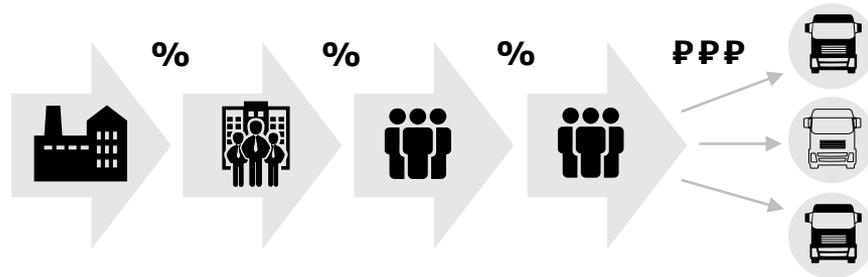
Динамика ТОП 30



Консолидация рынка растет с каждый год и приближается к показателям развитых стран (Великобритания, Италия – ТОП 10 – 40%)

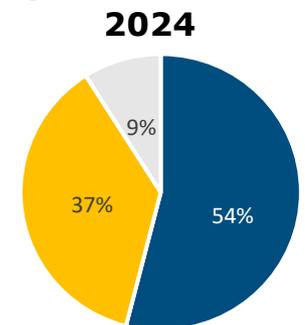
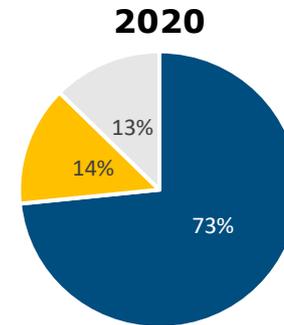
Остальные несколько тысяч компаний

* Источник: М.А. Research Logistic, 2020



Текущее состояние рынка грузоперевозок характеризуется большим количеством посредников и «мелких игроков».

Консолидация*



■ Прочие ■ ТОП-10 ■ Ритейлеры

■ Прочие ■ ТОП-10 ■ Ритейлеры

* По оценке компании

Анализ Рынка. Сравнение бизнес-моделей

Бизнес-модель

Плюсы

Минусы

Аналоговые офлайн компании

Традиционные игроки с собственным флотом а/м

- Понятный устоявшийся бизнес процесс
- Стабильный клиентский портфель
- Контроль исполнения заказа

- Сложное и капиталоемкое масштабирование как по клиентам, так и по флоту
- Высокозатратное «аналоговое» управление флотом и людьми
- Низкая скорость внедрения решений

Аналоговые экспедиторы

Традиционные игроки, не использующие цифровые решения

- Стабильный клиентский портфель
- Стабильный портфель перевозчиков

- Сложное масштабирование как по клиентам, так и по флоту
- Бизнес на «связях», а не на эффективности
- Невозможность в полном объеме контролировать процесс исполнения заказа и ценообразование

«Доски» объявлений

Интернет порталы на которых грузоотправители размещают общую информацию о заказах, а грузоперевозчики ищут грузоотправителей. Коммуникация происходит не на платформе

- Быстрый доступ как для грузоотправителя, так и для грузоперевозчика
- Хороший источник знаний об игроках рынка

- Офлайн коммуникация
- Отсутствие прозрачности - клиент и исполнитель могут видеть друг друга первый раз
- Нет контроля выручки за перевозку. Только плата за доступ к системе

Грузовые биржи и тендерные системы

Интернет порталы на которых грузоотправители размещают общую информацию о заказах, а грузоперевозчики ищут грузоотправителей. Коммуникация происходит на платформе

- Быстрый доступ как для грузоотправителя, так и для грузоперевозчика
- Оптимизирует нагрузку на логистический персонал грузоотправителя (управление подрядчиками в режиме одного окна)
- Возможность продажи доп. сервисов

- Нет контроля выручки за перевозку. Только плата за доступ к системе
- Не отвечает за процесс грузоперевозки
- Не контролирует параметры перевозки

Цифровые форвардеры и агрегаторы

Цифровые экспедиторы, которые растят базу грузоперевозчиков через приложения и цифровые каналы

- Наличие ИТ платформы
- Оптимизирует нагрузку на логистический персонал грузоотправителя (управление подрядчиками в режиме одного окна)
- Возможность продажи доп. сервисов

- Невозможность контролировать исполнение заказа
- Работа на конкурентном рынке с невысокой маржинальностью которая не покрывает ИТ затраты
- Необходимость наращивать базу клиентов и перевозчиков за счет высокого маркетинга и демпинга

Анализ Рынка

Проблемы рынка грузоперевозок

Грузоотправитель

1. Низкий уровень сервиса выполнения заказа.
2. Большое количество посредников, не прозрачное ценообразование.
3. Риски мошеннических действия недобросовестных перевозчиков, включая полную утрату груза.
4. Необходимость инструментов мониторинга месторасположения транспортного средства с грузом и температурного режима.

Перевозчик / экспедитор

1. Ценовой демпинг со стороны грузоотправителя.
2. Снижение объемов грузовой базы.
3. Порожные пробеги, простои на загрузке и выгрузке.
4. Отсутствие долгосрочных контрактных отношений на перевозку.
5. Низкий уровень цифровизации бизнес процессов, сложности в интеграции с информационными системами грузоотправителя.
6. Высокие издержки на закупку топлива и ТМЦ
7. Высокая стоимость заемных средств на привлечение оборотного капитала и инвестиции.

Выбор Globaltruck – ответ на вызовы участников рынка:

Что получает клиент – грузоотправитель?

- ✓ Снижение стоимости перевозки за счет большего охвата привлеченных перевозчиков.
- ✓ Снижение стоимости трудозатрат на логистику за счет передачи части функций на сторону цифрового экспедитора.
- ✓ Проверка деловой репутации подрядчиков – исполнителей заявки.
- ✓ Полный мониторинг состояния груза и ответственность за доставку.
 - ✓ Повышение скорости отклика на заявку и ее исполнение.
 - ✓ Собственный парк дает дополнительные преимущества в поддержании высокого уровня сервиса при исполнении заявки при старте работы с новыми клиентами и новыми направлениями.

Что получает перевозчик?

- ✓ Эффективную и предсказуемую логистику: гарантированный заказ или гарантированный пробег.
- ✓ Снижение операционных затрат через доступ к «закупочным условиям» крупного игрока: новая техника, топливо, тмц и ремонты.
- ✓ Сокращение кассовых разрывов - частичное авансирование «фрахта».
- ✓ Удешевление стоимости оборотного капитала.
- ✓ Доступ к готовым цифровым решениям по управлению водителями, по мониторингу технического состояния транспортного средства, по автоматизации документооборота.



Комбинированная модель бизнеса Globaltruck

Эффективное управление
собственным парком

+

Агрегационная платформа
для партнеров-перевозчиков

1

Высокий уровень управления собственным флотом на рынке.

2

Широкий перечень подрядчиков-транспортных компаний.

3

Высокое качество сервиса экспресс перевозок, востребованное растущим сегментом «eCommerce и сборные грузы».

4

Собственная IT компания, поддерживающая высокий уровень цифровизации.

5

Большое количество ТОП клиентов из различных сегментов. Все заказы исполняются с прибылью.

6

Грамотное управление флотом подрядчика, обеспечивающее его полную загрузку и «привязанность» платформе.

Globaltruck хорошо знает своих конкурентов и их решения, работает над минусами и совмещает плюсы других игроков.

Трансформация бизнес-модели Globaltruck

Собственный парк, как гарант высокого уровня сервиса

Стратегические инициативы



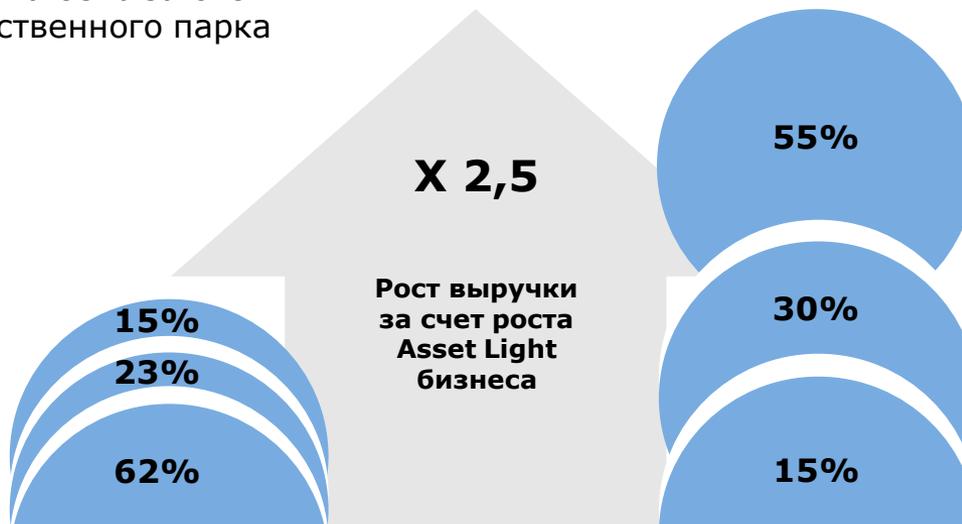
Структура выручки сейчас

Сформирована на 85% за счет утилизации собственного парка

Экспедиция
Спот в классической доставке

Экспресс доставка

Классическая доставка



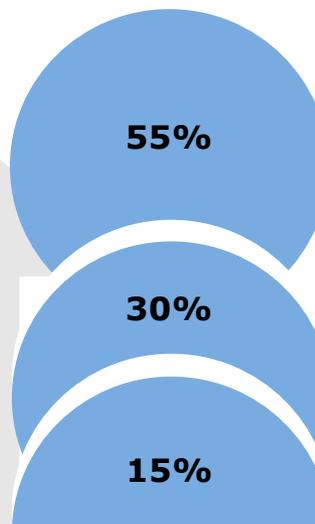
Целевая структура выручки

Цифровая экспедиция

- Спот в классической доставке
- Контракты в классической доставке
- Партнеры в классической доставке
- Партнеры в экспресс доставке

Экспресс доставка

Классическая доставка



Трансформация бизнес-модели Globaltruck

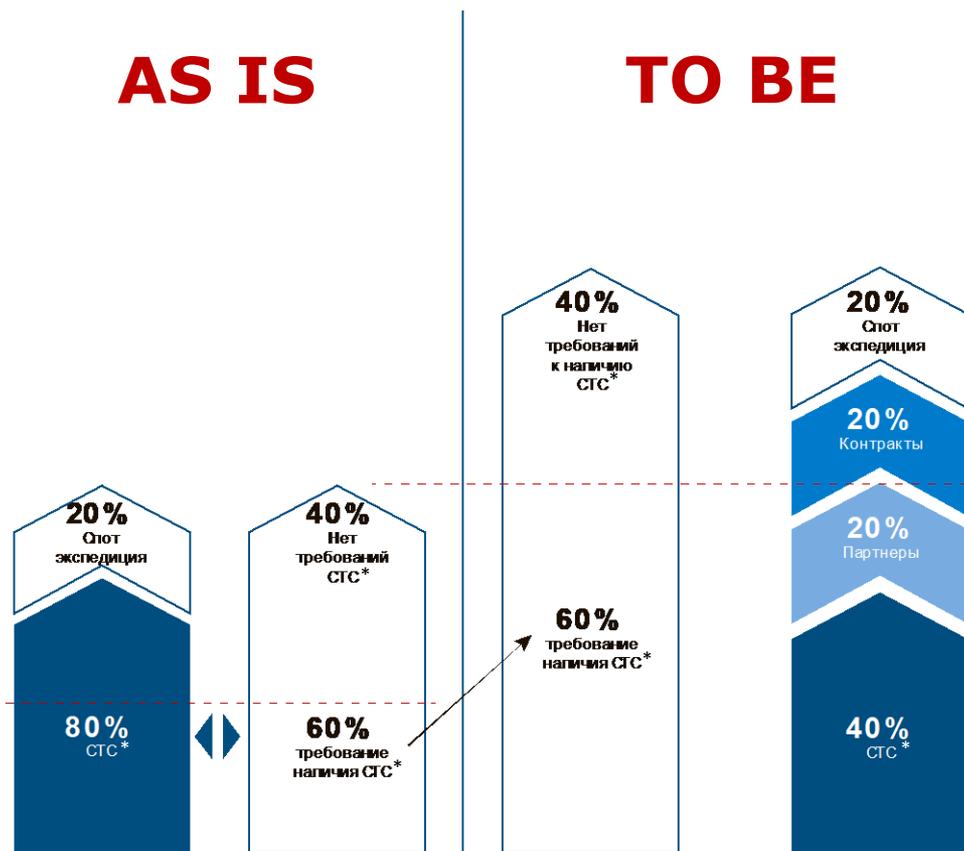
Структура ресурсов в новой модели

Учитывая требования клиентов к наличию собственного парка, будет формироваться структура привлеченных ресурсов «под зонтиком» Globaltruck в зависимости от уровня интеграции с перевозчиком

Структура ресурсов по модели Asset Light

AS IS

TO BE



* СТС - Собственные транспортные средства.

Трансформация Globaltruck

Развитие цифровой платформы GT2

Сервисы для клиента – грузоотправителя



- ✓ интеграция с системами размещения заказа клиентов и тендерными площадками
- ✓ прогнозирование на большом объеме данных клиента, конфигурация индивидуальной услуги по доставке
- ✓ система управления логистикой: расчет стоимости заявки, подбор доступного транспорта, гарантия исполнения заказа
- ✓ личный кабинет клиента: онлайн отчетность по SLA и др. параметрам заявки
- ✓ мониторинг текущего состояния исполнения заказа
- ✓ электронный документооборот
- ✓ скоринг перевозчиков

Внутренние системы



- ✓ система обработки и управления заказами: оценка заказа, автоматический поиск решения для его оптимального исполнения
- ✓ динамическая система ценообразования: распределение заявок между собственным и наемным парком
- ✓ торговая площадка: поиск оптимального подрядчика
- ✓ риск модуль: проверка и рейтинг перевозчиков, ТС и водителя
- ✓ маршрутизатор: создание оптимальных маршрутов исполнения заказов
- ✓ ситуационный центр и автоматическая диспетчеризация
- ✓ модуль мониторинга собственного и привлеченного флота: интеграция с телематикой подрядчиков
- ✓ электронный документооборот
- ✓ система отчетности для контрагентов.
- ✓ омниканальная коммуникация

Сервисы для перевозчика



- ✓ портал по приему заказов: онлайн система с указанием параметров всех доступных заказов
- ✓ модуль прогнозирования загрузки.
- ✓ система управления заказами: прием заказа, подбор оптимального маршрута под текущую локацию, тип прицепа и пр.
- ✓ мониторинг движения автомобиля: оптимальная маршрутизация, диспетчеризация, интеграция в общую телематику
- ✓ система управления водителями: назначение и смена водителя, контроль РТО, специальное приложение для водителя, повышающее эффективность его работы
- ✓ автоматизация документооборота.
- ✓ сокращение сроков оплаты за перевозку
- ✓ партнерские программы: снижение расходов на ГСМ, ремонты, запасные части и страхование



Цифровая платформа объединяет всех участников перевозки, вовлекая и глубоко интегрируя их в систему за счет удовлетворения потребностей каждого игрока – участника цепочки. Клиентам и экспедиторам становится выгодно работать в системе GT2 и они постепенно увеличивают долю своего бизнеса в системе Globaltruck.

Цель Globaltruck – стать владельцем процесса и определять правила работы на платформе

Цифровой экспедитор GT2

Как работает сейчас (as is)



2 - 4ч.

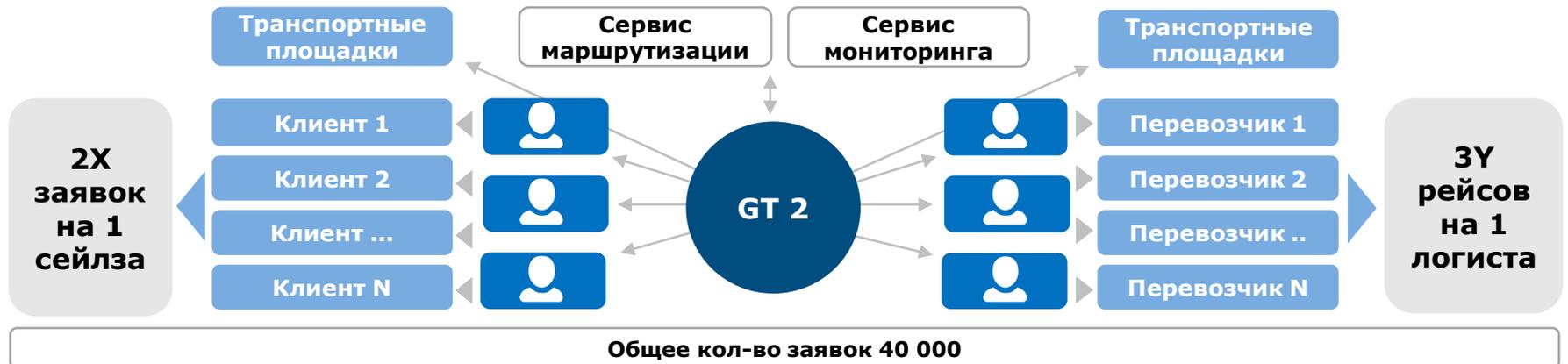


Как будет работать (to be)

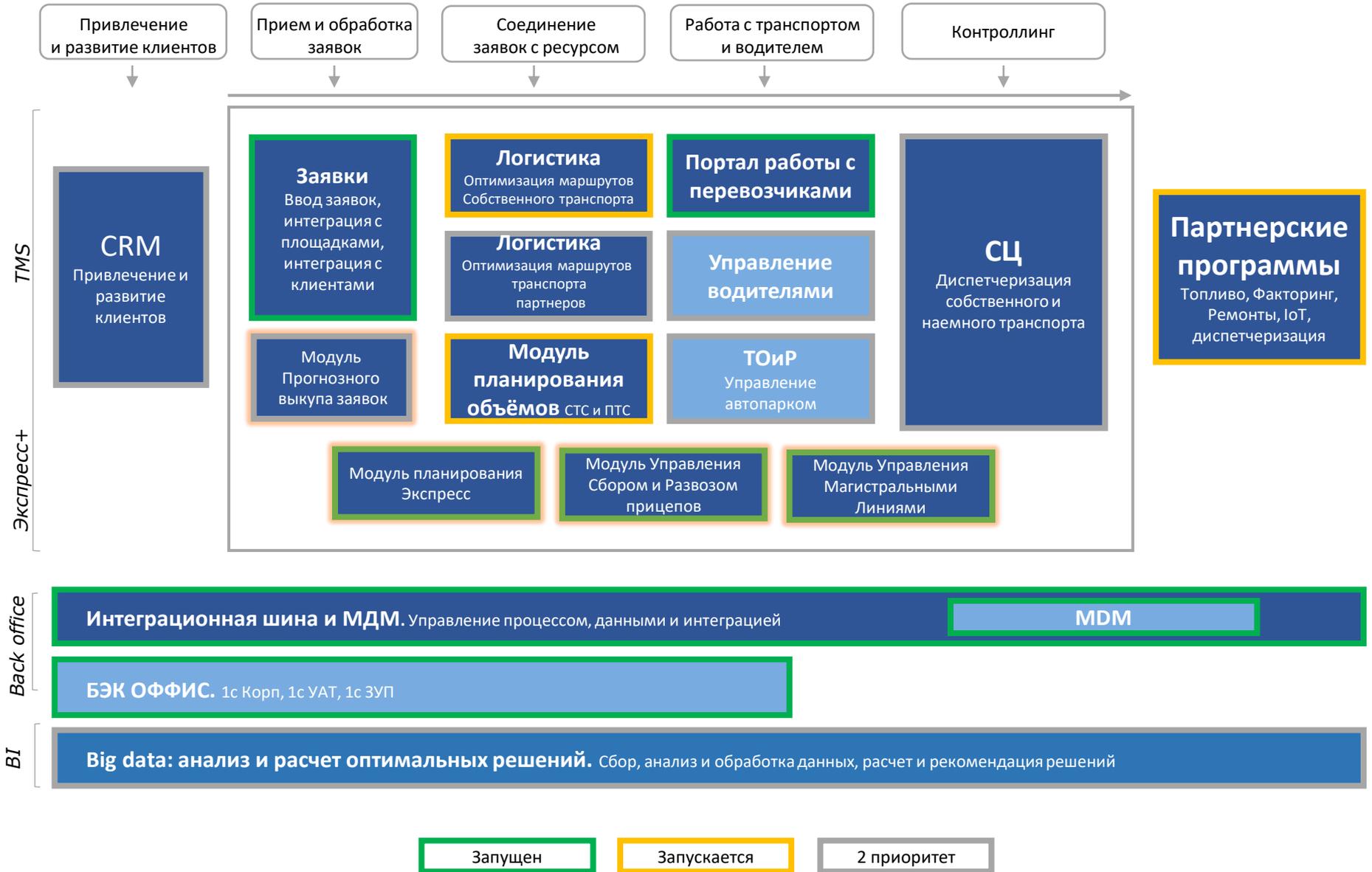


15 мин.

До 80% заявок обрабатывается автоматически.



Модули цифровой платформы GT2



Интеграция с партнёрами-перевозчиками

Развитие экспедиции с долгосрочными партнерами и управления флотом

Сегодня у Globaltruck создана большая база автогрузовых компаний-подрядчиков и запущена программа по управлению их флотом

Потребности перевозчиков

- ▶ Постоянный поток заказов
- ▶ Кардинальное снижение порожнего пробега
- ▶ Снижение времени простоя
- ▶ Скорейшая оплата рейса
- ▶ Инструмент управления своими машинами
- ▶ Исключение бумажного документооборота

Платформа Globaltruck GT2

- ✓ Интеграция позволит полностью видеть и контролировать внутренние процессы подрядчика. Система аналитики позволяет принимать решения лучше чем подрядчик
- ✓ Globaltruck планирует обеспечивать своих подрядчиков более 50% заказов и гарантировать высокий пробег
- ✓ Топливная программа, которая позволяет получить максимальную скидку на АЗС
- ✓ ИТ продукты. Глубокое понимание процессов грузоперевозчиков позволяет создать максимально удобные и востребованные цифровые продукты
- ✓ Программа лояльности по запасным частям и сервису. Благодаря выстроенным отношениям с поставщиками и ремонтными цехами Globaltruck может обеспечить максимально выгодные условия для подрядчиков
- ✓ Финансирование оборотного капитала. Сейчас перевозчик в среднем ждет оплаты до 75 дней после осуществления перевозки
- ✓ Лизинговая программа для партнеров Globaltruck по специальной ставке благодаря снижению рисков (заказы, оплаты и т.д.)

Полное и экономически эффективное управление флотом

Возможности

- ▶ Данный подход позволит в короткий срок консолидировать автомобили подрядчиков и иметь постоянные мощности, которые можно быстро нарастить или уменьшить в зависимости от потребности.
- ▶ ИТ платформа позволит эффективно управлять флотом подрядчиков и обеспечит их «привязку» к сервису

Цель

Переключить на себя привлечение заказа и оперирование флотом **Аутсорс Капекса для Globaltruck**

Проект Экспресс (CargoPipeline)

В течении следующих 3 лет собственный парк компании релоцируется на ключевой сервис группы Экспресс

Экспресс (CargoPipeline)

Уникальная технология автомобильных перевозок, позволяющая **сократить время на перевозку до 40%**. Использование сменных грузовиков для перевозки одного полуприцепа до пункта его назначения.

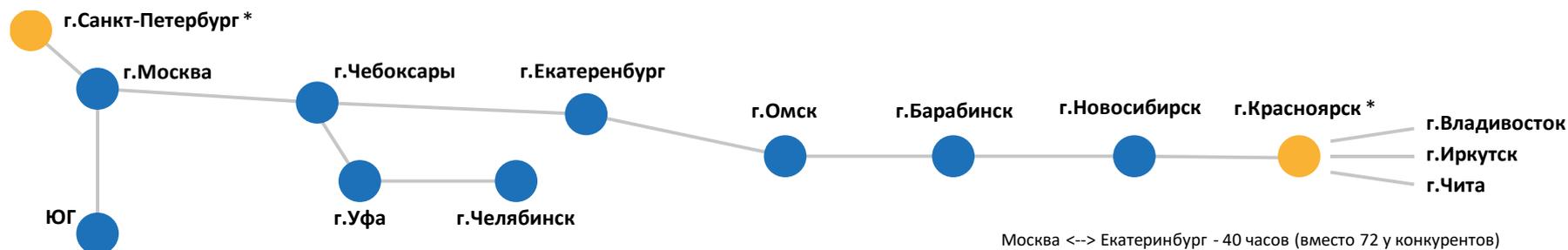
Пробег в месяц тыс. км



Потенциальная доля выручки по технологии Экспресс в структуре Heavy Asset

Год	2020	2021	2022	2023	2024
Доля	23%	35%	45%	55%	65%

Только на текущих клиентах у Globaltruck есть потенциал роста в 4 раза.



* Новые магистрали, планируемые к открытию в 2021г.

Москва <--> Екатеринбург - 40 часов (вместо 72 у конкурентов)
Москва <--> Магнитогорск - 40 часов (вместо 72)
Москва <--> Новосибирск - 72 часа (вместо 130)

- Маршрут разбивается на несколько участков перегона расстояние между которыми ~700 км
- Автомобили выезжают в одно время на встречу друг другу
- Автомобили с прицепом доезжают до базы перегона, где происходит обмен прицепами, а тягачи уезжают обратно

В сравнении с остальными вариантами ускоренной магистральной доставки:

- ✓ не нарушаем РТО
- ✓ имеем более высокую эффективность

Этапы трансформации Globaltruck



1 Этап Оптимизация

Оптимизация и унификация бизнес-процессов, реализация процессов на существующем ландшафте ИС и подготовка инфраструктуры будущей платформы, сбор и составление целевой модели данных

2020 -
2021

Достижение максимальной эффективности текущими штатом и флотом



2 Этап Трансформация

Перевод бизнеса группы на комбинированную модель основанную на эксплуатации собственного парка и управлении привлеченными парками партнеров через цифрового экспедитора

2021 -
2022

Повышение эффективности за счет увеличения производительности и автоматизации процессов



3 Этап Цифровизация

Полная автоматизация бизнеса группы. On-line взаимодействие с клиентами, подрядчиками и партнерами. Достижение цели увеличения скорости и качества процессов, отказ от ручных решений, кардинальное снижение трудозатрат

2022 -
2023

Цифровизация управления бизнесом, значительное снижение издержек на выполнение заказов

Рост доли рынка за счет развития цифровых продуктов и экспедиционного бизнеса