

25 марта 2021

Коллаборациям нужны железобетонные договоренности на берегу

Коллаборации – это уже не новый тренд, ему около 5 лет. Однако, как в случае зарождения и развития любой новой тенденции на транспортном рынке, последний разделился на две половины: тех, кто верит и понимает, что сотрудничество действительно приносит положительный экономический эффект, и тех, кто все еще смотрит на чужой опыт и сомневается. В том, какие все же перспективы открывает перед логистикой мода на сотрудничество, помог разобраться Иван Глушаков, руководитель отдела Customer Success направления Supply Chain Design ГК «КОРУС Консалтинг». – **Иван, задам наш традиционный вопрос: популярность коллабораций в цепях поставок – это временная мода или устойчивый долгосрочный тренд? –**

Коллаборационное планирование – безусловный тренд, причем в долгосрочной перспективе. Более того, оно отвечает предпоследней стадии зрелости бизнес-процессов. Как только компания разобралась с эффективностью собственных цепочек поставок, она ищет экономическую эффективность в совместных и вместе со своими бизнес-партнерами пытается заработать там, где одному этого не сделать. – **Российский бизнес традиционно придерживается более закрытой модели сотрудничества. Удалось ли переломить эти убеждения и превратить конкурентов в партнеров? Или этот процесс только начался? –** Российский бизнес

постепенно преодолевает традиционно закрытую модель работы и переходит к сотрудничеству. Сейчас первые шаги в коллаборации делают только те компании, которые осознают, что уже исчерпали большую часть своего внутреннего потенциала по оптимизации цепочек. Чтобы убедиться в необходимости этого, большинство игроков используют решения для оптимизации на постоянной основе. Остальная же часть «пелотона» пока находится на стадии работы с операционным планированием – прежде чем перейти к коллаборации, им предстоит пройти долгий путь.

– Как в принципе упомянутые тенденции влияют на уровень конкуренции на рынке? – Российский рынок пока в начале пути: до момента, когда такое планирование станет безусловным конкурентным преимуществом, компаниям еще далеко. Думаю, в скором времени мы увидим несколько ярких примеров коллабораций, в том числе в цепочках поставок. Однако первые результаты работы останутся за кадром – бизнесу важно убедиться в измеряемом эффекте, прежде чем тиражировать решение на других партнеров.

– Какими способами и насколько компаниям удастся снизить свои затраты за счет коллаборации? – Основные источники экономии – это избыточность цепочки поставок и синергетические направления в бизнесе. Приведу простые примеры. Использование общего парка позволяет сгладить волатильность спроса на контейнеры, а значит, увеличить доступность и уровень сервиса. А совместная аренда мощностей терминалов дешевле и гибче, чем отдельная для каждой компании. В совместных цепочках поставок товаров народного потребления, как правило, можно найти избыточное количество звеньев, когда бизнес может уйти от лишних перемещений, хранений и промежуточных «касаний» товара.

– Какие риски сопровождают подобную совместную деятельность? – Главный риск – обмен

чувствительной информацией при планировании, особенно если это касается коммерческих сведений. Эффективная совместная работа невозможна без общего понимания целей и выгод для обеих сторон, для этого требуется определенная степень доверия. И в этом плане компании стараются быть очень аккуратными. И другой сложный вопрос – раздел бенефиций от найденной экономии. Этот вопрос сейчас остается основным для более развитых рынков Азии, Америки и Европы. Очевидно, что все стороны заинтересованы в получении большей части, поэтому только железобетонные договоренности на берегу могут упростить эту ситуацию и закрыть риски. *Источник: РЖД-Партнёр*