

ЧТО НАС ЖДЕТ В 2021 ГОДУ: ПРОГНОЗЫ И ПЛАНЫ SCM АКАДЕМИИ

Шок, который испытал бизнес в 2020 г., постепенно отступает. Начинается пора принятия новой реальности и адаптации. Приходит осознание необратимости перемен, когда нужно играть по другим правилам. На фоне столь глобальных изменений умение анализировать, делать выводы и быть гибкими – ключевые навыки для тех, кто стремится оставаться в русле актуальных тенденций. 2020 г. это прекрасно показал: компании, которые быстро подстроились под новые условия работы, уже возвращаются к развитию и росту, остальные же уходят с рынка.

Мировая экономика переходит к восстановительному росту. Изменение глобального ВВП в 2021 г. может составить 5,5%, что на 0,3 процентного пункта выше, чем ожидалось в октябре, по данным обновленного прогноза Международного валютного фонда. У экспертов есть надежда, что и в России мы вскоре увидим позитивные сдвиги в сторону усиления экономики. Можно сказать, что произошла интенсивная коррекция рынка и цен: слабые игроки ушли, а сильные укрупнились. Теперь они предлагают более адекватные цены, сохраняя высокое качество услуг, и это относится ко всем направлениям бизнеса, не только к логистике.

Ситуация с пандемией коронавируса в мире остается сложной: с одной стороны, количество новых случаев заражения сокращается, с другой, ежедневное число смертей продолжает расти. Массовая вакцинация должна помочь стабилизировать ситуацию, но не быстро. Ожидается, что 2021 г. пройдет под эгидой продолжения борьбы с пандемией, сохранятся сложности с пересечением границ, проведением массовых мероприятий и др.

Даже если мы представим, что пандемия резко закончилась, в мире уже произошли изменения, которые не исчезнут. 2020 г. вместе с потрясениями принес массу возможностей. Пандемия подтолкнула нас на путь активного развития человечества – мы вынуждены быстро генерировать, подготавливать и внедрять новые решения.

Далее рассмотрим тренды, которые будут в центре внимания делового сообщества в течение всего 2021 г.

В каком бизнес-пространстве мы живем?

Для начала отметим, что крупнейшим изменением в структуре бизнес-процессов стал переход в онлайн. Нас неизбежно ждет цифровизация, причем абсолютно всех процессов и сфер. Онлайн-среда активно развивается и постепенно захватывает коммерческие процессы, а сотрудники находят ся на удаленке.

Цифровизация в бизнесе коснется как процессов внутри компании, например систем отчетности, передачи данных, коммуникации, распределения задач, так и инструментов общения с клиентом, в частности отслеживания местоположения товара, сроков его доставки, стадий обработки заказа. Устройства Интернета вещей уже сегодня могут отслеживать и аутентифицировать продукты и поставки с помощью GPS и других технологий, это направление будет развиваться и дальше. Сюда же стоит добавить растущий тренд использования систем планирования, предиктивной аналитики, WMS и TMS-систем, электронного документооборота: даже те, кто не был к этому готов, сейчас вынуждены внедрять эту технологию. Количество

информации и данных увеличивается, и большая часть этой информации пока никак не сортирована. Рост объема данных приводит к развитию облачных сервисов.

По прогнозу Gartner, мировые расходы на ИТ-технологии в 2021–2022 гг. увеличатся на 10,8% по сравнению с 2020 г. и составят 4,1 трлн долл. (табл. 1).

Цифровизация и развитие искусственного интеллекта стали новой «космической гонкой», а персональные данные пользователей – «новой нефтью». Все более серьезной угрозой в связи с этим становятся кибертерроризм и утечки данных.

Второй фактор – это онлайн-среда, то есть развитие маркетплейсов, социальных сетей как инструментов маркетинга, собственных онлайн-магазинов, переход на доставку, проходящую через онлайн-пространство. По оценке Data Insight, объем российского рынка e-коммерсе в 2020 г. достиг 2,5 трлн руб. При этом 65% посылок, доставленных в 2020 г., пришлось на собственные логистические службы магазинов.

Здесь же стоит отметить важность создания доверенной среды общения между партнерами. В мировых цепочках поставок обмен безопасными данными является одной из серьезных проблем. Специалисты ожидают, что использование блокчейна позволит безопасно обмениваться данными со всеми заинтересованными сторонами Supply Chain. На основе этой технологии также получают развитие смарт-контракты – протоколы транзакций, которые выполняются автоматически при достижении определенных условий. В цепочке поставок смарт-контракт может автоматически генерировать счет-фактуру, когда отгрузка

Таблица 1.

Прогноз мировых расходов на ИТ-технологии

Источник: Gartner, январь 2021 г.

Информационные технологии	Расходы, 2020 г.	Прирост, 2020 г., %	Расходы, 2021 г.	Прирост, 2021 г.	Расходы, 2022 г.	Прирост, 2022 г., %
Системы центров обработки данных	214,985	0,0	228,360	6,2	236,043	3,4
Корпоративное программное обеспечение	465,023	-2,4	505,724	8,8	557,406	10,2
Устройства	653,172	-8,2	705,423	8,0	714,762	1,3
ИТ-услуги	1011,795	-2,7	1072,581	6,0	1140,057	6,3
Услуги связи	1349,891	-1,7	1410,745	4,5	1456,637	3,3
Итого	3694,867	-3,2	3922,833	6,2	4104,906	4,6

достигает места назначения или при проведении финансовых транзакций между сторонами.

Третье неизбежное нововведение (хотя оно уже и не ново) – удаленная работа. Многие уже не вернутся в офисы даже после снятия ограничений, потому что это удобно, в том числе для самой компании: нет необходимости тратить деньги на помещение для офиса, командировки, трансфер сотрудников. Это новая культура, и компании развивают ее в части взаимодействия между удаленными сотрудниками, распределения ресурсов и управления информационными системами, ее обеспечивающими. К примеру, руководство компании Mail.ru Group уже заявило, что навсегда переводит сотрудников на гибридную форму работы. По самой свежей статистике, всего 5% сотрудников компании хотят вернуться в офис на постоянную работу, 30% – за удаленку, а все остальные – за гибридную форму, сообщил гендиректор Mail.ru Group Борис Добродеев, выступая на Гайдаровском форуме.

Четвертым пунктом важно отметить процесс управления рисками. В 2020 г. это стало особенно очевидным: компании, которые уделяли внимание риск-менеджменту, пострадали от кризиса гораздо меньше остальных игроков рынка. Те, кто даже не знал, что это такое, не выдержали волатильности продаж, нестабильной работы с заказчиками, закрытия границ. Это был шок! И быстро отреагировать на эти сложности не получилось.

При этом в прошлом году практически на каждой конференции по логи-



Рисунок 1. Ускорение роста за счет пандемии, в результате которой возникли факторы, чье действие будет ощущаться в течение многих лет. В 2024 г. объем онлайн-продаж, созданный ими, составит 1,6 трлн руб.

Источник: Data Insight https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce2020_2024.pdf

стике звучали рассказы об опыте компаний, которые управляли рисками и были готовы даже к таким непредсказуемым вещам, как пандемия. Процесс управления рисками стоит выделить в отдельную функцию: риски необходимо вычислять, оценивать и всегда иметь в запасе план «В», а лучше еще и «С».

Пятым пунктом стоит выделить направление планирования. Компании пришли к пониманию, что работать в спокойных условиях придется не скоро: издержки становятся настолько большими, что в некоторых случаях перекрывают прибыль. Планирование

спроса, производства и перемещения запасов – основа успешного бизнеса. Уже сейчас виден повышенный рост запросов компаний с просьбами помочь правильно организовать отделы планирования и подобрать системы автоматизации.

Шестой значимый фактор – запуск проектов по оптимизации. Организации, которые раньше получали высокую прибыль и не нуждались в этом, столкнулись с тем, что сейчас для них важно убрать все исторически сложившиеся неэффективные процессы. Оптимизационные проекты сейчас находятся в зоне повышенного спроса,

как и специалисты по Lean, особенно консалтеры и преподаватели по бережливому производству. Стоит также отметить, что несмотря на стремление сэкономить, крупные компании не отказываются от идеи создания устойчивой «зеленой» бизнес-экосистемы. Цепочки поставок не исключение. Концепция зеленого управления означает интеграцию устойчивых экологических процессов в традиционные цепочки поставок.

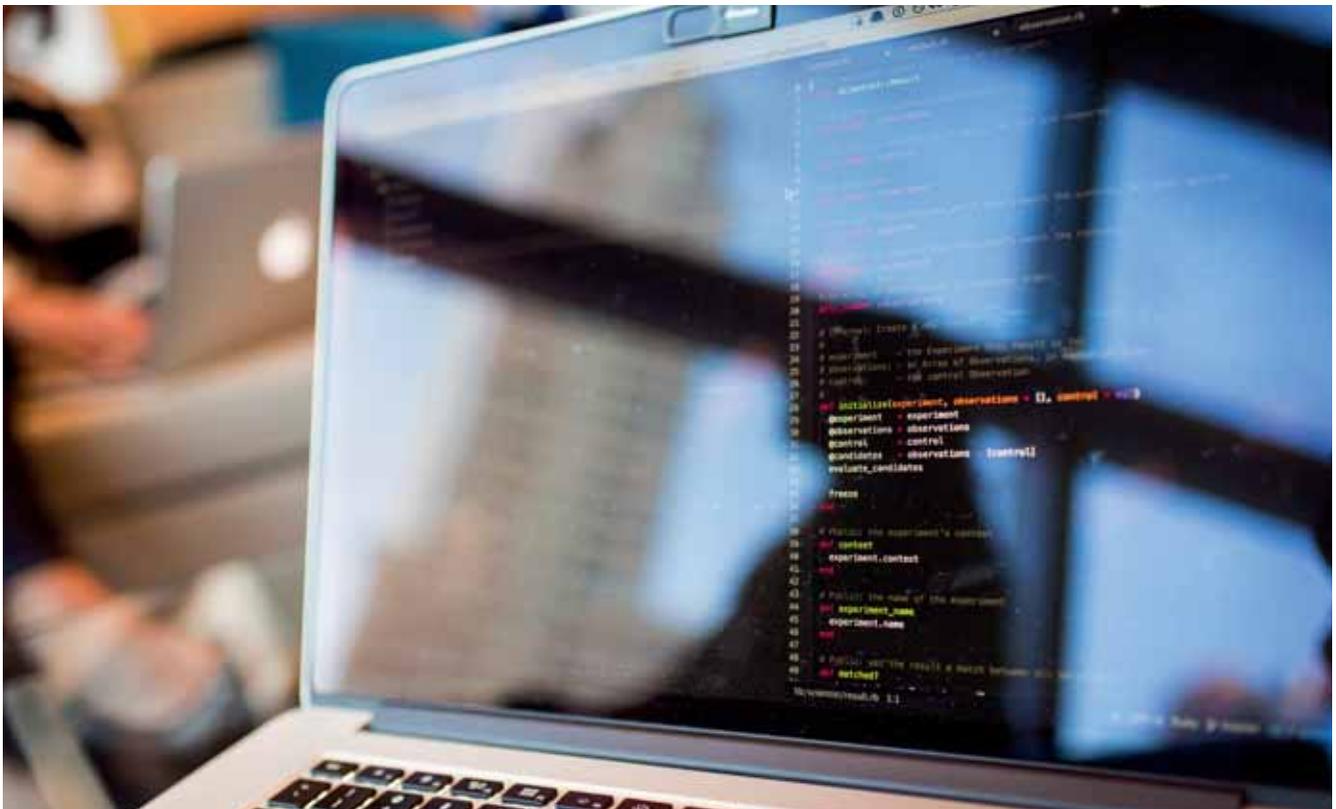
Седьмая тенденция, которую мы фиксируем на рынке, – это переход на аутсорсинг. В целом этот тренд близок к вопросу оптимизации. Почему? Либо компании оптимизируют собственные процессы, либо они определяют, что для них аутсорсинг будет выходом. Благо, что рынок логистических услуг уже сформирован и, как мы упоминали в самом начале, слабые игроки его покинули. Сейчас передача бизнес-процессов логистическим операторам не ведет к снижению качества сервиса, наоборот, увеличивает его и приносит экономию. Основной смысл передачи непрофильных процессов на аутсорсинг – это переход от постоянных расходов к переменным. Компании таким образом реагируют на волатильность рынка.

Восьмой фактор – популярность коллабораций и совместных проектов. Это не новый тренд, но пандемия дала толчок к его интенсивному развитию. До 2020 г. компании шли к этому, но очень боялись открываться друг перед другом. Прошедший год вынудил игроков рынка объединиться и решать логистические вопросы сообща. Весьма эффективными оказались связи «ритейлер – производитель», «производитель – производитель», проекты коллаборации транспортных компаний и производителей по доставке в «единое окно» ритейла. Даже логистические операторы начали объединяться друг с другом для решения общих проблем. Этот тренд однозначно будет сохраняться и, вероятно, развиваться еще быстрее. Компании понимают, что подобное сотрудничество приносит плоды быстрых и правильных совместных решений.

Заключительный пункт, на который мы хотели бы обратить внимание, – повышение важности Soft Skills. Еще в 2015 г. совместное исследование, проведенное Гарвардским университетом, Фондом Карнеги и Стэнфордским исследовательским центром, показало, что работоспособность и высокая эффективность сотрудника скла-

дывается из всего лишь 15% владения Hard Skills и 85% (!) владения Soft Skills. Очевидно, что без последних развитие карьеры будет затруднено.

Стоит обратить внимание на развитие Soft Skills как руководителей, так и линейных сотрудников компании. Soft Skills (гибкие, мягкие навыки) – креативность, адаптивность, стрессоустойчивость, самоконтроль, рефлексия, системное, структурное мышление, планирование и др. Фактически это уникальность, отличающая людей от искусственного интеллекта, то, чему ИИ не сможет научиться в ближайшем будущем. Также стоит уделить особое внимание формированию навыков тайм-менеджмента и самоорганизации для сохранения эффективности при удаленной работе. Лидерские качества, харизма, ораторские способности, коммуникационные навыки, умение вести за собой людей и организовывать сообщества выведут вас в топ. Причем не важно, о каком бизнесе мы говорим. Чтобы вести за собой людей, быть востребованным экспертом и создавать крепкий бизнес, нужно непрерывно развиваться. В этом также поможет коучинг и специализированные обучающие курсы. ■



Источник изображения: фото автора Christina Morillo: Pexels