

## ТЕХНОЛОГІЯ «VESTED» В ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК ТОВАРІВ, ЯКІ ШВИДКО ПСУЮТЬСЯ

Вигоди для виробника харчових продуктів від співпраці зі спеціалізованим оператором повинні включати можливість оптимізувати витрати, поліпшити якість логістичних послуг, гнучкість в реагуванні на зміну обсягів, покращити умови складування і транспортування. Практика показує, що в періоди погіршення кон'юнктури це дозволяє мінімізувати постійні витрати, пов'язані з утриманням власних складів та персоналу. Фірми, які втримались на ринку незважаючи на декон'юнктуру, розуміють наскільки важливим є аспект підтримування витрат на рівні адекватному продажу. Якщо логістичний оператор у своїй повсякденній роботі діє відповідно місії, у рамках якої буде конкурентоспроможну перевагу своїх клієнтів, надає їм надійні поради і професійне обслуговування, ділиться зі своїми клієнтами знаннями кращих практик та рішень, які сприяють заощадженню коштів, то в далекій перспективі такий підхід принесе успіх обом партнерам. Структура управління відносинами допускає створення загальних принципів, які підкреслюють важливість створення ефективних робочих команд. Сторони відстежують виконання угоди в рамках гнучкої структури управління, маючи уявлення про весь процес. Така модель співпраці пов'язує управління змінами, перехід від старого до нового способу дій зі змінами в оперативному управлінні.

Vested в секторі TSL (англ.: transport-shipping-logistics) не відрізняється від інших технологій, таких як TQM, Lean Management і Six Sigma, які в трансформаційний спосіб змінюють бізнес-моделі в ланцюгу поставок, потребують високого рівня підтримки з боку вищого керівництва, проведення значних змін в організаційній культурі учасників ланцюга поставок. Для формування відносин на засадах Vested, крім зазначених, вирішальне значення мають систематичне поповнення бази знань учасників ланцюга поставок і віра в те, що розроблення контракту у вигляді гнучкої моделі не тільки можливе, але й набагато краще, ніж використання жорстких методів у співпраці.

Vested як новий спосіб мислення, ґрунтується на системі відносин „Win-Win” («виграв – виграв»), яка має математичне підґрунтя в теорії ігор. В традиційних ділових відносинах, які засновані на системі "Win-Lose", одна із сторін отримує переваги за рахунок іншої (менталітет кожного учасника "Що я з цього буду мати"). На противагу, Vested створює відносини «Win-Win», в якому обидві сторони залучені в рівній мірі і прагнуть досягти загального успіху (менталітет "Що ми будемо мати"). Підхід "Win-Win" відомий як концепція, яка базується на формуванні довгострокової стратегії у співпраці, реалізувати яку дозволяє математична теорія ігор, що обґрунтовує отримання оптимального рішення за критерієм рівноваги Нешу: гіпотеза раціональної поведінки полягає в тому, що кожен із учасників прагне вибором своєї стратегії максимізувати власну цільову функцію. У випадку декількох гравців індивідуальна раціональна стратегія залежить від стратегій інших гравців. Набір таких раціональних стратегій називається рішенням гри (або її рівновагою). Ця рівновага сформульована в термінах діяльності кожного гравця, і, у випадку програшу, він може мати претензії винятково до самого себе, тобто у рівновазі Неша закладена самоорганізація учасників, яка забезпечує усім виграш. В рівновазі Неша кожний із учасників не приймає компромісне рішення, оскільки кожен «думає лише про свою власну вигоду», а результат є таким, що повністю задовольняє усіх.

З усіх стратегій win-win найбільш ефективна, однак цей принцип швидше стратегічний, оскільки тільки в довгостроковому плані підхід win-win є оптимальним. З іншого боку ця стратегія є енергозатратною, бо збільшується час переговорів, роз'яснюються зони спільних інтересів, в яких учасники приходять до спільної згоди, а це все вимагає додаткового часу і сил.

На відміну від звичайних домовленостей, де компанії купують транзакцію чи послугу у своїх постачальників, у відносинах типу Vested акцент ставиться на "результат закупівлі".