

УДК 33

Понимание и принципы Supply Chain экономики

Молодецкая Елена Юрьевна

Высшая школа корпоративного управления,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
119571, Российская Федерация, Москва, просп. Вернадского, 82;
e-mail: helenkorobko10@hotmail.com

Аннотация

Технология применения платформы системы цепочек поставок и инструментов систем цепочек поставок позволит улучшить уровень образованности и культуры общества и создания взаимодействия между сетями систем цепочек поставок, и соответственно повышение экономического роста. В силу существования интеграции цепочек поставок и соединение их в сети, автором предложено употребление нового возможного термина и его определения. Supply chain экономика — это состояние, где взаимодействуют структурные характеристики экономического рынка, компании и сектор поведенческих характеристик для получения атрибутов, которые описывают типы поставщиков, отношения закупок, сеть организаций (системы цепочек поставок) промышленных организаций и процесс осуществления системы цепочек поставок. В настоящее время конкуренция не может быть двигателем и ростом экономики, слишком много факторов сдерживают рост. Актуально будет сказать, что в настоящее время, прежде всего, партнерство между организациями, а также государством, и есть двигатель экономического роста.

Для цитирования в научных исследованиях

Молодецкая Е.Ю. Понимание и принципы Supply Chain экономики // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Том 7. № 11А. С. 64-71.

Ключевые слова

Цепочки поставок, партнерство, высокие технологии управления в направлении удовлетворения конечного потребителя, отраслевые интеграции систем цепочек поставок, модели взаимодействия, имитационное моделирование.

Введение

Построение высоких взаимоотношений в цепочках поставок – является неотъемлемой частью успешной структуры организации и развития сетей цепочек поставок. Успешное внедрение зависит от развития закрытых взаимоотношений с ключевыми покупателями и поставщиками. По этой причине, управлению требуются специальные инструменты, которые могут быть использованы для создания структуры ключевых взаимоотношений, которые идентифицируются, когда внедрение управлением взаимоотношениями с покупателями и управления взаимоотношения с поставщиками.

Основная часть

Существует два инструмента, которые могут быть использованы для развития высоких-исполненных бизнес-взаимоотношений:

- Модель партнерства;
- Облачные технологии.

Модель партнерства – в процессе формирования данной модели разделяет лидеров и всех остальных участников, элементы и внешние факторы партнерства. Лидеры определяют причины партнерства и должны проявиться впервые, когда находят потенциального партнера. Лидеры действуют независимо от каждой организации в порядке общего видения бизнес-выгодности (прибыли) построения более закрытых взаимоотношений. Участники – характеристики двух и более компаний, которые помогут или выявят процесс развития партнерства и действуют они двумя группами одновременно. И лидер, и участники определяют потенциал партнерства, основанный на характере и силе взаимодействия. Компоненты – это управляемость, контролируемые элементы, которые должны быть внедрены на частичном уровне в зависимости от типа партнерства. Показатели показывают существование, к которому каждая компания была приведена их лидером. Модель партнерства обеспечивает структуру взаимодействия лидера и участников, компоненты и описывает данный тип модели.

Компании, входящие в системную интегрированную структуру взаимосвязей, должны понимать, какие формы взаимодействия для них наиболее комфортны и удобны, чтобы удовлетворять условиям интегрированной системы, какие партнерства они создают, какую роль должен играть каждый партнер, и как они должны управлять этими партнерствами. Понимание будет усиливаться определением структуры партнерства. У каждого участника в системе цепочек поставок может быть не один, а несколько партнеров, как покупателей, так и поставщиков, у которых соответственно свои структурированные связи со своими поставщиками и покупателями.

Когда взаимоотношения в сети цепочек поставок структурированы, надо определить, кто является истинным партнером в сети цепочки поставок. Включение всех потенциальных участников может осложнить общую сеть цепочек поставок, потому что это может привести к взрыву числа партнеров, добавленных от одного уровня к другому уровню. Необходимо определить ключевой фактор выбора партнеров, которые имеют решающее значение и число определенных управляемых партнеров в сети цепочек поставок. В мире существует несколько классификации партнеров цепочки поставок двух типов: первичные и вторичные партнеры. В целом, основными партнерами (координационные компании) являются автономными стратегические бизнес-единицы, которые на самом деле выполняют эксплуатационные или

управленческие мероприятия, направленные на создание конкретного продукта или услуги для конкретного клиента или рынка. Этими первичными партнерами могут быть производители, такие как ASUS, DELL или розничные -продавцов, таких как АШАН, МЕТРО. В отличие от партнеров компании, которые просто обеспечивают ресурсы (например, активы, прикладное программное обеспечение, недвижимость, знания). Это вспомогательные партнеры, которыми могут быть также и транспортные перевозчики, консультационные компании, сторонние поставщики логистических услуг, поставщики услуг IT, онлайн-брокеров, и образовательные учреждения.

В стратегическом альянсе, бизнес-решения принимаются совместно, чтобы достичь согласованных целей организациями, которые разделяют ресурсы, информацию, прибыль, знания и риск.

Общие цели обеспечивают конкурентные преимущества среди сетей других цепочек поставок. Такими общими целями могут быть:

- расширить клиентскую базу;
- расширить ассортимент предлагаемых товаров или услуги;
- доступ к более широкой базе ресурсов;
- применить новые технологии;
- использовать существующую личную сеть, чтобы достичь нового поставщика

Другими словами – это управление взаимоотношениями между поставщиками и покупателями, чтобы удовлетворить спрос потребителя (покупателя) с наименьшей стоимостью для всей сети организаций –системы цепочек поставок.

Управление системами обеспечения – это управление взаимоотношениями в структуре сети организаций, вовлеченных в бизнес-процессы, от конечного потребителя через изначальных поставщиков, для того, чтобы создать ценность для покупателя и другим владельцев организаций.

В мире существуют Стандарты управления системами обеспечения (сетью цепочек поставок). Стандарт процесса управления системой цепочек поставок необходим для того, чтобы управлять связями внутри и вне границ компании.

Управление системой цепочек поставок и есть управление взаимоотношениями. Система цепочек поставок управляется, звено за звеном, отношениями за отношениями, путем их построений и организации, которые управляют данными взаимоотношениями, оказываются в лучшем положении.

Рассмотрев основную сущность и понимание системы цепочки поставок, размерность, цепочки поставок, основные элементы цепочки поставок, существующие модели, стандарты измерения показателей, характер построения взаимосвязей, модель партнерства, необходимо отметить, что существуют принципы управления системой цепочек поставок, утвержденные Советом Профессионалов по управлению цепочками поставок (CSCMP), которых всего семь:

Принцип 1. Сегментация покупателей в различные группы и адаптация системы цепочек поставок под обслуживание этих групп с целью получения прибыли.

Принцип 2. Создание и адаптация логистической структуры, чтобы удовлетворить спрос и прибыльность покупательского сегмента.

Принцип 3. Следить за сигналами рынка и планировать обеспечение удовлетворения спроса в соответствии со структурой цепочки поставок, прогнозированием спроса и соответственным размещением ресурсов.

Принцип 4. Дифференцировать продукт близко к покупателю и ускорять конверсию в системе цепочек поставок.

Принцип 5. Управлять источниками поставок сырья и материалов стратегически, снижая общую стоимость для владельцев материалов и услуг.

Принцип 6. Развивать систему цепочек поставок - широкую технологию стратегий, которая поддерживает принятие решений на разных уровнях, дает ясный и понятный взгляд на движение товаров и услуг, и информации.

Принцип 7. Адаптировать открытость показателей производительности, взаимодействия для поощрения коллективного успеха в достижении эффективности удовлетворения спроса конечного потребителя.

На основе семи правил логистики, применимых к цепочке поставок и 7 принципов Системы цепочек поставок, автором сформулировано 7 основных принципов для понимания нового сформулированного понимания supply chain экономики – экономики взаимоотношений.

Принципы Supply Chain Экономики:

-Организационная структурированность.

-Системность – и сегментированность как потребителей, так и поставщиков.

-Интегрированность в сети.

-Модель партнерства как базовая основа экономики взаимодействия.

-Покупательский спрос как фактор и двигательный механизм системы.

Единство целей сети организаций и людей и общность KPI и корреляция бизнес-процессов как фундаментальная основа синхронизации спроса и предложения

Социальный фактор как двигательный механизм системы цепочек поставок.

Анализ рынков и принципов работы в развитых странах и в России позволил сделать следующие выводы:

Организационная структурированность системы цепочек поставок зависит от продолжающейся рентабельности (прибыльности) каждой организации в этой сети. Необходимо оптимизировать общую прибыль, то есть разницу между выручкой и расходами цепочки поставок справедливо распределять между всеми участниками сети.

Стабильность любого бизнеса зависит от способности сохранения получать прибыль – это и есть финансовая суть. Это универсальное правило применимо как к старому, так и к новому бизнесу, также как и маленькому, так и огромному предприятию. Пути достижения этой цели варьируются в соответствии стратегией бизнеса. Некоторые компании преследуют инновации и более щепетильное отношение к предоставлению качества продукции и услуг клиентам, в то время как другие, сокращают оперативные расходы и ускоряют процессы доставки. Относительно средств, позволяющих достигнуть бизнес-целей, всем компаниям необходимо синхронизировать товарный поток, информационный и финансовый. Цель организации эффективной системы цепочек поставок позволит сгенерировать выручку посредством создания ценности взаимодействия. Все эти действия возможны только при наличии упорядоченных структурированных связей между участниками цепочки поставок.

Системность. Традиционная бизнес-концепция системы цепочек поставок намерена реагировать на непредвиденные запросы потребительского спроса созданием определенных буферов, таких как запасов, которые исправляют ошибки прогнозирования и позволяют убрать проблемы распределение/планирования производства. Традиционная парадигма Бизнеса также характеризуется последовательным потоком информации от одной функции бизнес-функции к

другой, то есть от одного подразделения к другому, но последовательный поток информации не дает организации, возможность синхронизации деятельности своих функциональных подразделений и ухудшают его подвижность.

Для того чтобы поднять эффективность бизнес-процессов, необходимо использовать системный подход вместо традиционного бизнеса, что создаст единое целое, которое будет являться больше, чем сумма его частей. Таким образом, системный подход считается главной основой supply chain экономики, а не концепции цепочки поставки.

Интегрированность в сети поставок. Для обеспечения интеграции в системе обеспечения используется системный подход, где партнерское сотрудничество лежит в его основе. В классической схеме представлены основные и вспомогательные организации сети или системы цепочек поставок. Основные организации участвуют в непосредственной трансформации потоков, а вспомогательные иметь могут связи как с одной выстроенной системой цепочек поставок, так и с несколькими системами цепочек поставок одновременно, то есть в наше время уже можно сделать вывод о том, что системы цепочек поставок объединяются за счет вспомогательных участников сети цепочек поставок. То есть существующие параллельно системы цепочек поставок, которые имеют общие точки взаимодействия через вспомогательные организации систем цепочек поставок.

Модель партнерства как базовая основа экономики взаимодействия. Например, перевозчик состоит участником системы цепочек поставок не в одной системе обеспечения, а в нескольких. Заказчики данного перевозчика обычно из различных отраслей, осуществляют перевозку различного товара и имеют соответственно различных конечных потребителей – таким образом, мы можем сделать выводы – далеко не утопические. Существует какие-либо системы цепочек поставок, бизнес-процессы которой направлены на удовлетворение спроса конечного потребителя от начального цикла до конечного, существует какая-либо другая система цепочек поставок, бизнес-процессы-которой направлены также на удовлетворение спроса потребителей. Например, одна система работает на удовлетворение покупательского спроса автомобилями, а другая на удовлетворение спроса лекарствами, а в третьей бизнес-процессы направлены на удовлетворение покупательского спроса сельскохозяйственной продукцией. И все три системы обеспечения имеют одного и того же перевозчика: допустим, что это один перевозчик, всего лишь участвует в перемещение сырья или товаров, или услуг в каждой из систем цепочек поставок. Если мы стремимся к идеальной всемирной сети системы цепочек поставок, то на сегодняшнем этапе мы можем сказать, что транспортные компании уже являются мостиками к объединению различных систем обеспечения абсолютно различных отраслей. Если учесть факторы всех присутствующих вспомогательных компаний, можно смоделировать дальнейшее развитие к созданию сетей.

На сегодняшнем этапе образуется структура сети активных и пассивных организаций составляющих систему цепочек поставок. Будущим является тенденция объединения в единую структуру сеть мировой сети рационального трансформирования ресурсов и услуг для конечного потребителя.

Управление цепочками поставок – управление взаимоотношениями в сети организаций от конечного потребителя через производителя используя ключевые кросс-функциональные бизнес-процессы для того, чтобы создать ценность покупателям и другим акционерам.

Управление между организационными взаимоотношениями с участниками цепочки поставок включают – людей, организации и бизнес-процессы.

Покупательский спрос как фактор и двигательный механизм системы.

Потребительский спрос переключается на вышестоящих партнеров в цепочке поставок и определяет экономику заказчика. Такое разъяснение в системе цепочек поставок помогает партнерам понимать, что совместные цели поставок сохраняют имя. Если существует спрос, система цепочек поставок должна отреагировать так, чтобы согласно существующим правилам, был дан ответ системой на удовлетворение спроса.

Единство целей сети и корреляция бизнес-процессов. Организации управляют серией нескольких бизнес-процессов, для того чтобы трансформировать входной поток в выходной поток, чтобы предоставить ценность покупателю.

Процессы управления Системами цепочек поставок идентифицированы Всемирным Форумом Системы цепочек поставок (CSCMP) в следующие:

- Управление взаимоотношениями с покупателями
- Управление взаимоотношениями с поставщиками
- Управление сервисом, предоставленным покупателям
- Управление спросом
- Выполнение заказов
- управление потоком производства
- управление коммерциализацией и продвижением продукта
- управление обратной связью (возвратами)

Каждый процесс управления системой цепочек поставок имеет два подпроцесса стратегический и операционный.

Социальный фактор как двигательный механизм системы цепочек поставок. Технология применения платформы системы цепочек поставок и инструментов систем цепочек поставок для повышения уровня благосостояния и соответственно повышение экономического роста. Новые знания позволяют улучшить уровню образованности и культуры общества и сознания взаимодействия. Управлять такими системами цепочек поставок невозможно без человеческого фактора – это люди, которые должны управлять данной структурой и ее подвижностью, а также люди, которые включены в бизнес-процессы.

Заключение

В эпоху глобальной конкуренции и ее роста расширение границ бизнеса на рынки других стран, с одной стороны, и ограничение взаимоотношений со введением санкций, с другой стороны, как никогда сеть организаций становится зависима от своей структуры и системы цепочек поставок. Система цепочек поставок в настоящее время имеет внушительную собственную значимость: использование как инновационный инструмент в конкурентоспособности и развитии.

Интеграция различных отраслей благоприятно отражается на раскрытии экономического потенциала участников цепочек поставок. Так как в некоторых отраслях существуют запирающие эффекты, результативность различных вариантов интенсивности при интеграции цепочек поставок зависит от отраслевых особенностей. Интеграция цепочек поставок межотраслевого взаимодействия имеет тенденцию структурирования модели партнерства с возникновением системы сбалансированных показателей для цепочек поставок. Результативность динамики интеграции межотраслевых цепочек поставок возможно получить путем образования моделей партнерства в цепочках поставок различных отраслей с точки зрения общности целей и задач, транслированные в определенные показатели.

Библиография

1. Лебедев Ю.Г. Логистика. Теория гармонизированных цепей поставок. М., 2007. 488 с.
2. Проценко И.О. Стратегическая и инновационная логистика // Российское предпринимательство. 2005. Том 6. № 4. С. 67-72.
3. Gattorna J. Dynamic Supply Chain. Financial Times Prentice Hall, 2010.
4. Lambert D., Knemeyer M., Gardner J. Building High Performance Business Relationships. Supply Chain Management Institute, 2010.
5. Lychkina N., Molodetskaya E., Morozova Yu. The Simulation Model of Supply Chains on the Macroeconomic Level is the Tool to Control the Economic Development of the Region // Strategic Innovative Marketing, Springer Proceedings in Business and Economics, 2017. DOI 10.1007/978-3-319-56288-9_47
6. Lychkina N.N. Synergetics and development processes in socio-economic systems: Search for effective modeling constructs // Business Informatics. 2016. № 1. P. 66-79.
7. Manfred B. Steger Globalism: the new market ideology. Rowman & Littlefield, 2002
8. Sgroi A. The Innovative Lean Enterprise. LLC, 2014.
9. Steger M.B. Globalism: The new market ideology. Rowman & Littlefield, 2009.

Understanding and the principles of Supply Chain Economics

Elena Yu. Molodetskaya

Graduate School of Corporate Management,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
119571, 82, Vernadskogo av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: helenkorobko10@hotmail.com

Abstract

In the era of global competition and its growth, expanding the boundaries of business to the markets of other countries, on the one hand, and limiting the relationship with the introduction of sanctions, on the other hand, the network of organizations more than ever becomes dependent on its structure and the system of supply chains. The supply chain system now has an impressive intrinsic value: use as an innovative tool in competitiveness and development. The technology of the application of the supply chain system platform and the tools of the supply chain systems will improve the level of education and culture of the society and create interaction between the networks of supply chain systems, and, accordingly, the increase in economic growth. Due to the existence of integration of supply chains and their connection to the network, the author suggests the use of a new possible term and its definition. The supply chain economy is a state where structural characteristics of the economic market, companies and the behavioral characteristics sector interact to obtain attributes that describe the types of suppliers, procurement relationships, the organization's network (supply chain systems) of industrial organizations, and the supply chain process. At present, competition cannot be the engine and growth of the economy, too many factors restrain growth. At the moment, first of all, the partnership between organizations, as well as the state, is the engine of economic growth.

For citation

Molodetskaya E.Yu. (2017) Ponimanie i printsipy Supply Chain ekonomiki [Understanding and the principles of Supply Chain Economics]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 7 (11A), pp. 64-71.

Keywords

Supply chain, partnership, new instruments and technology of business management, the supply chain as an integrated system of supply chains and the balanced development that meets the interests of all participants, simulation modeling method.

References

1. Gattorna J. (2010) *Dynamic Supply Chain*. Financial Times Prentice Hall, 2010.
2. Lambert D., Knemeyer M., Gardner J. *Building High Performance Business Relationships*. Supply Chain Management Institute, 2010.
3. Lebedev Yu.G. (2007) *Logistika. Teoriya garmonizirovannykh tsepei postavok* [Logistics. The theory of harmonized supply chains]. Moscow.
4. Lychkina N., Molodetskaya E., Morozova Yu. (2017) The Simulation Model of Supply Chains on the Macroeconomic Level is the Tool to Control the Economic Development of the Region. In: *Strategic Innovative Marketing, Springer Proceedings in Business and Economics*. DOI 10.1007/978-3-319-56288-9_47
5. Lychkina N.N. (2016) Synergetics and development processes in socio-economic systems: Search for effective modeling constructs. *Business Informatics*, 1, pp. 66-79.
6. Manfred B. (2002) *Steger Globalism: the new market ideology*. Rowman & Littlefield.
7. Protsenko I.O. (2005) Strategicheskaya i innovatsionnaya logistika [Strategic and Innovative Logistics]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 6, 4, pp. 67-72.
8. Sgroy A. (2014) *The Innovative Lean Enterprise*. LLC.
9. Steger M.B. (2009) *Globalism: The new market ideology*. Rowman & Littlefield.