

УДК 658.64

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК**А.В. ДОМКИНА***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

Рассмотрена эволюция концепции управления цепями поставок как экономическая категория. Определены факторы, повлиявшие на развитие данной логистической концепции. Выявлены подходы к определению термина «управление цепями поставок», исходя из точек зрения разных ученых и специалистов. Сформирован собственный взгляд на трактовку понятия.

На практике и в теории понятие «управление цепями поставок» трактуется в самых различных аспектах – от простого согласования планов сбыта и поставок несколькими компаниями до всеобъемлющей концепции управления бизнесом в XXI веке. Подобное различие обусловлено, во-первых, недостаточной научной проработанностью теоретических и методологических основ управления цепями поставок, отсутствием классификаций и т.д., а во-вторых – чрезмерной абстрактностью имеющихся результатов вследствие недостаточного числа интегрированных формальных методов и моделей, учитывающих специфику сложных распределенных экономических систем.

На основании вышеизложенного, можно сказать, что проблема определения экономической сущности понятия «управление цепями поставок» является весьма актуальной в настоящее время.

Термин «управление цепями поставок (Supply Chain Management – SCM)» впервые появился на Западе, он, был впервые сформулирован известным системным интегратором – компанией «i2 Technologies» и американскими консультантами, в частности, компанией «ArturAndersen», еще в 80-х годах, и впоследствии приобрел большую популярность [1].

Появление концепции управления цепями поставок именно в конце XX века было детерминировано рядом факторов.

Во-первых, резкое снижение темпов роста мировой экономики после энергетического кризиса 1970-х гг. потребовало усилий от специалистов (менеджеров и исследователей) по разработке маркетинговых, логистических и прочих управленческих концепций и инструментов, отвечающих новым условиям стагнирующей мировой экономики [2].

Во-вторых, в конце 70-х начале 80-х гг. XX в. усилилась роль логистики в компании как эффективного инструмента снижения операционных издержек. Впоследствии логистика стала идеологической основой для создания концепции управления цепями поставок, которая, по сути, изначально рассматривалась как стратегическая межфирменная логистика [3].

В-третьих, достижения в смежных дисциплинах находятся на достаточном уровне развития, сформирована концепция управления цепями поставок. Обычно говорят о четырех научных дисциплинах, оказывающих наибольшее влияние на управление цепями поставок:

– Теория систем. Данная теория рассматривает мир сквозь призму совокупности ресурсов и процессов, которые существуют для выполнения определенных «сверхцелей». Системный подход – ключевая и главная отличительная характеристика концепции управления цепями поставок.

– Теория игр. Ее основной вопрос исследование и объяснение оптимизации экономических решений, включающих более чем одного участника. Она стала полезным теоретическим инструментом при анализе решений об управлении складскими запасами, выборе местоположения склада, производства и т.п., ценообразовании, создании стратегических альянсов и партнерств.

– Теория транзакционных издержек. Возникновение теории транзакционных издержек связывают с классической работой Р. Коуза и постановкой в 1937 г. вопроса о природе фирмы и границах фирм. Теория транзакционных издержек дает возможность понять экономическую природу взаимоотношений между компаниями в цепи поставок.

– Межорганизационные отношения и теории промышленных сетей. Основной вклад в исследование межорганизационных отношений внесли А. Ван де Вен и Дж. Уолкер. Основа теории – понимание природы отношений между компаниями [4, 5].

В-четвертых, технология в этот период достигает такого уровня, когда она, с одной стороны, дает возможность координировать сложные процессы, оперативно обрабатывать большие массивы данных, а самое важное предоставляет возможность почти мгновенной и бесплатной коммуникации (факс, электронный обмен данными). С другой стороны, производство технологически сложных товаров стало требовать координации все большего числа независимых фирм, специализирующихся на отдельных компонентах.

Существует множество подходов к трактовке понятия «управление цепями поставок».

Раскрывая это понятие, Сергеев В.И. указывает на то, что управление цепями поставок – это интеграция восьми ключевых бизнес-процессов, а именно:

- 1) управления взаимоотношениями с потребителями;
- 2) обслуживания потребителей;
- 3) управления спросом;
- 4) управления выполнением заказов;
- 5) поддержки производственных процессов;
- 6) управления снабжением;
- 7) управления разработкой продукции и доведением до коммерческого использования;
- 8) управления возвратными материальными потоками [6].

В словаре Ассоциации оперативного менеджмента (Association for Operations Management – APICS) можно найти такое определение: «Управление цепями поставок – это проектирование, планирование, контроль и мониторинг деятельности в цепи поставок с целью создания чистой стоимости, построения конкурентоспособной инфраструктуры, использования рычагов глобальной логистики, синхронизации поставок со спросом и измерения результатов функционирования цепи поставок в целом».

В сборнике «Стандарты по логистике и управлению цепями поставок» производится следующее определение понятия «управление цепями поставок»:

– это организация, планирование, контроль и выполнение товарного потока, от проектирования и закупок через производство и распределение до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка к эффективности по затратам;

– это активная организация и текущая мобилизация цепей поставок в экономике с целью повышения успеха в задействованных предприятиях. При этом под цепью поставок здесь понимается цепь обеспечения, цепь создания стоимости продукта, включает все ступени производства и сбыта от добычи сырья через производство до сбыта потребителю;

– это организация, планирование, контроль и регулирование товарного потока, начиная с получения заказа и закупки сырья и материалов для обеспечения производства товаров, и далее через производство и распределение, доведение его с оптимальными затратами ресурсов до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка;

– это проектирование, планирование, выполнение, контроль и мониторинг деятельности в цепи поставок с целью создания чистой стоимости, построения конкурентной инфраструктуры, использования рычагов глобальной логистики, синхронизации поставок со спросом и измерениями результатов функционирования цепей поставок в целом;

– это планирование и управление всеми видами деятельности (в цепях поставок), включая сорсинг и управление закупками, преобразование (переработку) продукции и менеджмент всех видов логистической деятельности [7].

Признанные американские ученые в области управления цепями поставок Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт так определяют это понятие: «Управление цепями поставок – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации».

Международная организация, занимающаяся вопросами логистики (Совет специалистов в области управления цепями поставок (Council of Supply Chain Management Professionals – CSCMP) считает, что «Управление цепями поставок – это интеграция ключевых бизнес-процессов (в основном логистических), начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц» [1].

По определению Европейской логистической ассоциацией (European Logistics Association – ELA), «Управление цепями поставок – это интегральный подход к бизнесу, раскрывающий фундаментальные принципы управления в логистической цепи, такие, как формирование функциональных стратегий, организационной структуры, методов принятия решений, управления ресурсами, поддерживающих функций, систем и процедур».

Коэн (Cohen) дает следующее определение цепи поставок: «Цепь поставок – это сеть организаций, связанных между собой материальными, информационными и финансовыми потоками, предназначенная для удовлетворения требований конечного потребителя».

Согласно Джону Гатторне, цепь поставок – это «позвоночник» любой организации. Это те «дороки», по которым движутся товары и услуги, обрастая издержками по пути к конечному потребителю, и тем самым, увеличивая свою себестоимость [8].

Важным, для понимания эволюции концепции управления цепями поставок является анализ ключевых работ в этой области и определений данного термина авторами на разных этапах развития.

Определения термина «управление цепями поставок», исходя из точки зрения разных групп авторов и подходов, представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Основные определения термина «управление цепями поставок»

Подходы	Автор / источник	Определение
Первый подход	Oliver, Webber, Jones, Riley, Stevens	Управление цепью поставок охватывает поток продукции от поставщика, сквозь производителя и каналы распределения к конечному покупателю [3, 9].
Второй подход	Ellram, Christopher, Cooper, LaLonde, Masters	Управление цепью поставок – это интегрированный подход к планированию и контролю потока материалов от поставщика к конечному потребителю [10, 11].
	Cooper, Lambert, Pagh	Управление цепью поставок – это интегрированная философия управления тотальным потоком в канале распределения от поставщика к конечному потребителю [12].
Третий подход	Mentzer	Управление цепью поставок – это систематическая, стратегическая координация традиционных бизнес-функций внутри определенной компании и за ее пределами в цепи поставок для улучшения долгосрочных показателей [13].
	Gundlach	Цепь поставок – это сеть компаний от поставщиков до конечных потребителей, которые имеют склонность к интеграции поставок/спроса посредством координации усилий компаний [14].

Примечание: собственная разработка на основе изученных литературных источников.

В работах Oliver и Webber [3], Jones и Riley [9] и Stevens, при определении понятия «управление цепями поставок», акцент сделан на технологии координации и улучшения взаимопонимания между партнерами с сохранением заданного уровня обслуживания – первый подход.

В работах Ellram [10], Christopher [11], LaLonde и Masters, Cooper, Lambert и Pagh [12], при определении понятия «управление цепями поставок», сделан акцент на интеграции ключевых бизнес процессов – второй подход.

Наконец, в работах Mentzer [13] и Gundlach [14] развивается идея маркетингового подхода к управлению цепями поставок – третий подход.

Исходя из содержимого в таблице 1, можно сделать вывод о том, что понятие «управление цепями поставок» не всеми авторами трактуется одинаково и в различные периоды имело свои подходы. Также стоит отметить, что подходы к определению этого понятия менялись от того, что под управлением цепями поставок сначала имели в виду «технологии координации и улучшения взаимопонимания между партнерами с сохранением заданного уровня обслуживания», затем «идея маркетингового подхода к управлению цепями поставок».

Определение концепции управления цепями поставок все еще не устоялось и имеет множество вариаций. Многие специалисты, для простоты сводят суть управления цепями поставок к следующей формуле: «Нужный продукт в нужном месте в нужное время с низкими издержками и высоким сервисом для клиента».

Подводя итоги, можно сказать, что на наш взгляд, «управление цепями поставок – это планирование, организация, контроль и регулирование товарного потока, начиная с получения заказа и закупки сырья и материалов для обеспечения производства товаров, и далее через производство и распределение, доведение его с оптимальными затратами до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка».

ЛИТЕРАТУРА

1. Логистика и управление цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logscm.ru/>. – Дата доступа: 10.09.2019.
2. Черенков, В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В.И. Черенков // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Сер.8. – Вып.2(№16). – 2004. – С. 3-32.
3. Oliver, K. Supply Chain Management: Logistics Catches up with Strategy / K. Oliver, M. Webber // Logistics: The Strategic Issues; Ed. by. M. Christopher. – London: Champan and Hall, 1982. – P. 63 - 75.
4. Giannakis, M. Supply chain paradigms / M. Giannakis, S. Croom, N. Slack. Understanding supply chains // S. New, R. Westbrook, eds. – Oxford: University Press, 2004. – P. 2–22.
5. Bertalanff, L.V. The Theory of Open Systems in Physics and Biology / L.V. Bertalanff // Science. – Vol. 111. – 1950. – P. 23–29.
6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В.И. Сергеева [и др.]; под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
7. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник; под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2013. – 344 с.
8. Empowering logistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elalog.eu/>. – Дата доступа: 09.09.2019.

9. Jones, T.C. Using inventory for competitive advantage through supplychain management / T.C. Jones, D.W. Riley // *International Journal of Physical Distribution and Materials Management*. – Vol.17. – 1987. – P. 94–104.
10. Ellram, L. A managerial guideline for the development and implementation of purchasing partnerships / L. Ellram // *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*. – Vol.21. – 1991. – P. 13–22.
11. Christopher, M. *Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Costs and Improve Services* / M. Christopher. – London: Financial Times; Pitman, 1992. – 320 p.
12. Cooper, M. Supply Chain Management: More than a New Name for Logistics / M. Cooper, D. Lambert, J. Pagh // *The International Journal of Logistic Management*. – Vol.8. – №1. – 1997. – P. 1–14.
13. Mentzer, J.T. *Fundamentals of supply chain management: twelve drivers of competitive advantage* / J.T. Mentzer. – London: Sage Publications, 2004. – 304 p.
14. Gundlach, G.T. The changing landscape of supply chain management, marketing channels of distribution, logistics and purchasing / G.T. Gundlach, Y.A. Bolumole, R.A. Eltantawy // *Journal of Business & Industrial Marketing*. – Vol.21. – №7. – 2006. – P. 428– 438.