

Институциональное развитие современных цепей поставок потребительского рынка: логистический аспект

Ключевой посыл, отражающий имманентность тенденции формирования интегрированных цепей поставок состоит в том, что на современных рынках, «участники которых используют каналы распределения с количеством уровней выше нулевого (т.е. привлекают торговых и функциональных логистических посредников), в настоящее время конкурируют не отдельные организации, а интегрированные образования, «системы доставки ценности» — цепи поставок» [1].

В связи с этим определенный научно-практический интерес вызывают методические особенности формирования цепей поставок, формальное организационно-структурное образование которых отличается высоким уровнем их интегрированности.

По мнению в частности, ученого Е.И. Зайцева, занимающегося проблемами формирования логистических систем и цепей поставок, интеграция последних представляет собой технику формализации связей, взаимодействий между элементами системы [2].

Методическую значимость формальной дескрипции системы взаимосвязей логистической системы организации или цепи поставок в целом отмечает в своих исследованиях ученый Д.А. Иванов, полагая, что «внутри- и межфирменная интеграция и координация принципиально отличает управление цепями поставок от традиционной кооперации» [3].

Как в рамках теории логистики, так и в реальной рыночной практике управления понятие «цепь поставок» (supplychain) определяется как совокупность (последовательность) процессов, выполняемых при доведении товаров определенного товаропроизводителя до потребителя / группы потребителей (сегмента рынка), а также как линейно упорядоченное множество участников (звеньев), выполняющих вышеуказанные процессы [4].

Это определение является относительно «подвижным». Равно как и трактовка самого термина «управления цепями поставок» (SupplyChainManagment), который возник в 1980-х гг. и подвергался множеству попыток его переопределения, что объективно объясняется эволюционными подвижками в самой сфере логистической практики и развитием рыночной инфраструктуры современного рынка.

«Большинство трактовок SCM сводится к определению данной концепции как системного подхода к интегрированному планированию и управлению потоками различного происхождения от поставщиков сырья через производственные предприятия и склады до конечного потребителя» [5].

То есть, общность данных трактовок в различных вариантах идейного развития одной и той же логистической концепции, в которой основной акцент делается на синхронизации потоковых процессов всех участников производственно-коммерческого цикла.

«В настоящее время исследования в области SCM находятся на этапе концептуального становления, особенностью которого является заметное преобладание работ, ориентированных на практические потребности бизнеса. Наибольшее количество исследований посвящено следующим направлениям:

- стратегические аспекты управления цепями поставок;
- глубинное изучение отдельных функциональных областей;
- технологическое обеспечение цепей поставок;

- контрактные отношения в цепи поставок: составление контрактов и их пересмотр» [6].

Настоящая статья в целом затрагивает проблематику стратегического развития цепей поставок, что является первым пунктом представленной выше систематизации актуальных направлений их исследования.

В рамках ретроспективного среза мирового опыта стратегического синтеза цепей поставок, основные характеристики стратегического управления в логистике представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Характеристики стратегического управления в логистике
в мировом историческом развитии**

Период	1920-1950 гг. (фрагментаризация)	1960 г. (становление)	1970 г. (развитие)	1980 г. (интеграция)
Объект применения стратегического управления	Отдельные логистические функции	Материальный менеджмент, физическое распределение, операционный менеджмент	Бизнес-логистика – интегральный инструмент менеджмента	Интегрированная цепь поставок
Акцент в управлении	Внутрифирменные функции	Внутрифирменные межфункциональные компромиссы	Внутрифирменные межфункциональные и межфирменные компромиссы	Интегрированная логистическая деятельность – от момента возникновения до момента потребления потока
Объект управления в логистике	Материальный поток	Материальный поток	Материальный, информационный поток	Материальный и сопутствующий потоки: информационный, финансовый, сервисный и прочие потоки
Направленность стратегии	Снижение затрат по логистическим функциям	Снижение общих затрат в физическом распределении	Извлечение максимальной прибыли от логистических операций	Эффективность логистической деятельности
Степень влияния стратегии на логистические операции	Низкая	Низкая	Высокая	Высокая
Степень внимания к планированию и реализации стратегии	Низкая	Низкая	Высокая	Очень высокая
Инструмент оценки эффективности и стратегии	Отдельные финансовые показатели затрат по логистическим функциям	Финансовые показатели общих затрат логистических операций	Минимизация логистических издержек, максимизация прибыли	Эффективность интегрированных потоков (минимизация издержек, удовлетворение потребителей и проч.)

Из таблицы 1 видно, что процессная организация и институциональное «оформление» отдельных групп логистических операций, система логистического менеджмента на протяжении длительного исторического периода монотонно развивались в сторону усиления степени интегрированности цепей поставок. В силу этого, на современном этапе научных исследований последних, на наш взгляд, принципиально важно акцентировать внимание на механизмы и факторы долгосрочной стратегии поведения участников товаропроводящей сети, обновленный состав которых должен характеризоваться не только высоким уровнем их интеграции, но и паритетным распределением рыночной власти между ними.

Отметим, что признанные в области управления цепями поставок ученые Д. Ламберт и Д. Сток рассматривают управление цепями поставок в виде органически взаимосвязанной триады [7]:

- структура цепи;
- бизнес-процессы, происходящие в цепи;
- компоненты управления цепью.

Как отмечают отечественные ученые А.С. Малинин и В.И. Мухин постановка целей и анализ среды функционирования систем товародвижения неизбежно должен быть дополнен логичным выделением элементов системы из среды ее функционирования [8].

Обобщая особенности современной институционализации цепей поставок, Дудник Т.А. отмечает наличие достаточно расширенной трактовки понятия «управление цепью поставок», предложенной учеными Д. Ламбертом и Дж. Стоком, которая позволяет не только описать цепь поставок, но и «определить основные этапы процесса формирования интегрированных экономических образований:

- 1) формирование структуры цепи поставок – выбор варианта структуры, выбор участников каждого уровня цепи и формирование или корректировка реализуемых ими стандартов обслуживания;
- 2) формирование бизнес-процессов участниками цепи поставок – разработка или выбор и адаптация логистической концепции и технологии, обеспечивающей реализацию заявленного стандарта обслуживания;
- 3) формирование компонентов управления – создание системы контроллинга цепи поставок» [1].

В рамках настоящего исследования основной акцент делается на рассмотрении эволюционных особенностей рыночного формирования структуры цепи поставок, которая в определенной степени является производной от системы функций, выполняемых ее участниками.

Вместе с тем, укрупнение торговых сетей, расширение инструментов углубления интеграции поставщиков в цепи поставок ритейлеров фактически сформировали новую объектную декомпозицию цепи поставок, из которой достаточно активно вытесняется оптовое звено. То есть, торговые сети, специализируясь на выполнении функций обмена фактически усиливают требования по логистике и управлению поставками и перекладывают их на производственное звено.

Этот эмпирический тренд достаточно хорошо коррелирует с теоретическим указанием ученых Бауэрсокса и Клосса на необходимость учета взаимосвязи маркетинга и логистики при управлении цепями поставок, в качестве основного аргумента разделения которых выступает наиболее полное использование потенциала специализации [9].

На наш взгляд, речь идет о том, что разноуровневое развитие отдельных участников рынка, оптовиков и торговых сетей, логистических и складских операторов формирует особую результирующую конфигурацию товаропроводящей сети потребительского рынка. В рамках ее новой декомпозиции форматная розничная торговля максимально концентрирует в себе выполнение функций обмена, тогда как логистика автоматически перекладывается на поставщиков. Не имея возможности на высоком уровне организовать поставки в сеть, продуценты фактически стимулируют расширение

спектра вспомогательных логистических функций, реализуемых другими участниками каналов распределения.

В частности, традиционные вспомогательные операции (страхование, кредитование и др.) участников логистического канала дополняются проектированием и администрированием логистических систем и цепей поставок со стороны 4PL-провайдеров – системных логистических интеграторов [10].

В силу такой дифференциации положения отдельных участников цепей поставок, активного роста торговых сетей и функционального ослабления дистрибутивного звена в современной логистике был введен термин «интеграционный потенциал» участника цепи поставок, который характеризует степень привлекательности участника для интегрирования и возможность его влияния на эффективность процессов, протекающих в цепи.

Некритическое восприятие данного определения стимулировало новое теоретическое видение перемен в конфигурации цепей поставок в подчеркнуто позитивном русле, когда повышение конкурентоспособности участника цепи поставок рассматривается не только как фактор перераспределения в его пользу возможности управления цепью поставок, но и как инструмент повышения общей конкурентоспособности цепи, обеспечивающий ее развитие [1].

Однако, на наш взгляд, рыночная практика доминантного развития торговых сетей сформировала серьезную асимметрию в развитии процесса институционализации потребительского рынка России. Как отмечает В.В. Радаев, в предыдущее десятилетие развитие сферы обращения характеризовалось фундаментальными и крайне быстрыми преобразованиями. «Трансформировались отношения в цепи поставок между ритейлерами и их поставщиками, что во многом было вызвано изменением баланса рыночной власти в пользу растущих торговых сетей. Возникшая властная асимметрия с усилением зависимости поставщиков от новых каналов продвижения продукции привела к существенным институциональным изменениям, причем теперь новые правила обмена, в отличие от 1990-х годов, утверждались именно торговыми сетями» [11].

Все это привело к обострению проблемы доминирования и предельной доли рынка, принятию в 2009 г. Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (№381 – ФЗ). В итоге, принятый закон не столько позволил снять накопившиеся противоречия, сколько еще более заострил проблему дефицита легитимности требований по поводу сложившегося масштаба перераспределения добавленной стоимости в цепи поставок.

Проблематизация данной области фактически идентифицировала ограниченность теоретических подходов к анализу и решению вопросов современного развития рыночной инфраструктуры, причиной чему, как отмечают ученые Носов В.А. и Гончарова Л.А., является отсутствие нового информационно-аналитического инструментария [12].

Углубленное научное исследование данного вопроса в логистическом аспекте рассматриваемой нами проблемы полностью подтвердило это заключение, показав при этом, что система аргументации участников рыночного обмена в процессе символической «борьбы» за признание собственных рыночных позиций базируется на различной сущностной основе. Последняя, образует континуум, характеризующийся постепенным переходом от строгого количественного обоснования к моральным оценкам в терминах «справедливо-несправедливо» [13]. В итоге, основная проблема координации сводится к существованию нескольких логик, каждая из которых опирается на особый порядок обоснования ценности.

Для нашего рассмотрения особую актуальность в рамках экономической теории конвенций способов обоснования ценности имеют рыночная, индустриальная и гражданская логики.

«Рыночная логика оперирует понятиями эффективности и прибыльности, свободы контрактных отношений и конкуренции. В отличие от нее индустриальная логика

ориентируется на параметры производственных мощностей и технологий, планирования и инвестиций, обеспечения стабильности и функциональности связей в цепях поставок. Гражданская логика руководствуется категориями соблюдения прав участников рынка и обеспечения доступа к благам конечных потребителей в силу их гражданской принадлежности к данному обществу» [11].

Такой симбиоз способов логического обоснования формирует нетривиальную методическую основу синтеза результирующего обоснования, формирование которого априори не должно быть привязано к одному виду логики, а должно апеллировать к разным способам обоснования и разным логикам в зависимости от того, как складывается ситуация и какие аргументы выдвигает другая сторона» [11].

Таким образом, не углубляясь в изучение данного вопроса, необходимо констатировать, что дифференцированное развитие отдельных участников рынка стимулировало эмпирическое обновление процессов специализации, процессного и институционального обособления определенных групп операций в системе рыночного обмена. В результате этого на потребительских рынках формируется новая «особая» декомпозиция цепей поставок, характеризующая асимметричным распределением рыночной власти между ее участниками.

Вызванная последней миграция процесса накопления стоимости - перенесение ее центра в торговые сети - во все большей степени усугубляет процесс взаимодействия ритейлеров с поставщиками. Последний характеризуется принципиальными расхождениями в обоснованиях и аргументации участников рынка, которые, как показал проведенный нами анализ, обращаются к разным логикам, привязанным к дуалистическим (противоречащим друг другу) порядкам обоснования ценности.

Таким образом, современное развитие цепей поставок опирается на теоретическую базу, которая является весьма подвижной ввиду сложности реального рыночного развития товарного сектора экономики и сферы торговли.

Деформация межотраслевых пропорций воспроизводства, взаимодействие экономических сфер воспроизводства и обращения формируют сложные условия стратегического анализа цепочек поставок, в ходе которого продуценты вынуждены максимально адаптироваться под меняющиеся каналы дистрибуции, их состав и параметры функционирования [14].

Так, в США только 20% товаров достигает розницы через дистрибьюторов, основную долю составляют продажи в сетевую розницу. В России наблюдается обратная ситуация, когда 80–85% товаров проходит через дистрибьютора. Аналогичный процент товара пропускается через дистрибутивное звено в Китае. Промежуточное положение занимает Европа, где 40% товарооборота приходится на дистрибьюторское звено [15].

Таким образом, оценка российской фактографии через призму мирового опыта позволяет констатировать, что вероятный путь развития российского рынка — увеличение прямых продаж и сокращение продаж через дистрибьюторов.

С нашей точки зрения, научная оценка результирующего вектора современного эволюционирования институциональной структуры цепей поставок потребительского рынка должна основываться на определении того, насколько формирующийся состав товаропроводящей сети отвечает рациональному пониманию в ракурсе логистики оптимальности возникающего при этом процессного и институционального обособления определенных групп операций.

Подчеркивая специфику эволюции логистической концепции управления цепями поставок в целом, А. Бром отмечает, что «эффективность хозяйственной деятельности современного предприятия зависит от достижения управляемого резонанса логистической цепи – результата синхронизации его внутренних потоковых процессов и синхронизации потоковых процессов логистических цепей, участником которых он является» [5].

В этом смысле формирующаяся новая конфигурация каналов товароснабжения потребительского рынка должна максимально отвечать этому теоретическому видению ее

рационального эталона, поскольку в противном случае, мы можем констатировать, что стихийные тренды в формировании рыночной инфраструктуры в сфере конечного потребления не отвечают логистическим требованиям ее эффективного синтеза.

Рассматривая технологические аспекты и систему задач, решаемых в процессе оптимизации цепочки поставок, ученый М. Гиргидов приходит к выводу о том, что каждая из таких задач позволяет оптимизировать лишь один аспект функционирования цепочки поставок, тогда как реальным конкурентным преимуществом является эффективность всей цепочки в целом. Мы разделяем точку зрения ученого о том, что «концепция общей оптимизации имеет главенствующее значение для качественного и долгосрочного улучшения цепи поставок» [16].

Литература:

1. Дудник Т.А. О формировании институциональной структуры интегрированной цепи поставок // Логистика сегодня. 2010. № 3(39). – С.140-148.
2. Зайцев Е.И. Логистика и синергетика. Новая парадигма в теоретической логистике // Логистика и управление цепями поставок. 2004. №1. – С.7-14.
3. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. – С.41.
4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – Инфра-М, 2008. – 976 с.
5. Бром А. Синхронизация потоков – инструмент управления цепями поставок // Логистика. 2007. №4. – С.14-16.
6. Ю.В. Федотов, К.В. Кротов. Управление цепями поставок: к вопросу о выборе парадигмы // Российский журнал менеджмента. Том 8. 2010. №1. – С.67-70.
7. Сток Дж. Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / пер. с англ. В.Н. Егорова – М.: Инфра-М, 2005. – 797 с.
8. Малинин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления: Учеб.пособ. для вузов. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002. – 400 с.
9. Бауэрсокс Д Дж., Клосс Д Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н.Н. Барышниковой и Б.С. Пинскера. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – С.433.
10. Провайдеры логистических услуг – кто они? Аналитический обзор по материалам немецкой печати // Логистика и управление цепями поставок. 2004. №2. - С.28.
11. Радаев В.В. Как обосновать введение новых правил обмена на рынках // Вопросы экономики. 2011. №3. – С.104-123.
12. Носов А.Л., Гончарова Л.А. Подходы к исследованию каналов товародвижения в региональной логистике. [Электронный ресурс]: <http://www.logovolga.ru/?id=5577> (дата обращения: 25.09.11)
13. Организационная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. – С.19-46.
14. Гаспарян В.С. Моделирование оптимальной логистической цепи // Логистика сегодня. 2010. №01 (37). – С.18-22.
15. Т. Сорокина. Информация как двигатель дистрибуции // Эксперт. 2010. № 20 от 24-30 мая. – С.30-35.
16. Гиргидов М. С чего надо начинать оптимизацию цепочки поставок // Логинфо. 2009. №7-8. – С. 36-39.

