

## УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК У СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Управління ланцюгами поставок належить до моделі управління, що базується на вивченні ринкового попиту в розвитку підприємств, інтеграції та оптимізації всієї інформації, пов'язаної з виробництвом та експлуатацією, зв'язуючи воедино елементи продукту від сировини, переробки та продажу, а також вживаючи інтегрованих управлінських заходів.

Управління ланцюгами поставок на підприємстві є стратегічним, взаємодоповнюючим та інтегрованим за своєю природою [1]:

1. Стратегічний - стосується співпраці між підприємствами, яка базується на співпраці ресурсів та співпраці взаємного просування через конкуренцію. Підприємства здійснюють власне постійне вдосконалення та модернізацію шляхом підвищення рівня управління та ефективності управління, щоб уникнути усунення підприємств у ланцюгу поставок.

2. Взаємодоповнюваність - стосується недоліків власної діяльності підприємств, завдяки взаємній співпраці для досягнення взаємодоповнюваності, особливо в ринковому середовищі диверсифікованого розвитку, динамічне ринкове бізнес-середовище вимагає від підприємств сильних конкурентних переваг.

3. Інтеграція - впровадження управління ланцюгами поставок може інтегрувати незадіяні ресурси підприємств, підвищити операційну ефективність підприємств, знизити операційні витрати, спростити операційні зв'язки, підвищити ефективність управління, реалізувати спільне використання ресурсів, ефективно покращити рівень проектування та виробництва, а також прискорити інновації продукції, що в кінцевому підсумку може підвищити ринкову конкурентоспроможність підприємств.

В управлінні ланцюгами поставок максимізація прибутку є спільною метою кооперативних підприємств. Однак неминуче, що деякі підприємства керуються власними інтересами. Підприємства з власними інтересами часто не співпрацюють. Хоча багато підприємств співпрацюють, ця співпраця є тимчасовою, і більшість з них вийдуть з ланцюга поставок, як тільки вони не зможуть досягти економічних вигід у короткостроковій перспективі. У відповідь на проблему конфлікту інтересів в управлінні ланцюгами поставок слід підтримувати співпрацю для отримання довгострокових вигід, а стійкість ланцюга поставок можна ефективно підвищити шляхом створення механізму стимулювання.

В управлінні ланцюгами поставок підприємства є вузлами, і в роботі ланцюга поставок підприємства інформаційна асиметрія виникатиме тоді, коли між підприємствами існує недовіра. Щоб запобігти негативному впливу спотворення інформації про ланцюги поставок на роботу ланцюга поставок, підприємствам з великими обсягами виробництва необхідно створити механізм довіри та впроваджувати інновації в стратегії управління підприємством. На основі спільної інформаційної платформи буде створено механізм довіри до ланцюга поставок, і підприємства зможуть повноцінно спілкуватися один з одним на платформі з питань, пов'язаних з виробництвом, експлуатацією, продажами та іншою ринковою інформацією, а співпраця між підприємствами буде тіснішою [2].

В сучасному управлінні підприємством основна увага зосереджена на виробництві та експлуатації продукції, тоді як іншими видами діяльності займаються професійні сервісні підрозділи на основі аутсорсингу. За традиційної моделі управління ланцюгами поставок співпраця між підприємствами існує лише за формою, тоді як інформаційна співпраця не з'явиться. Неможливість обмінюватися інформацією сприятиме провалу співпраці. Таким чином, очевидно, що створення координаційних механізмів в управлінні ланцюгами поставок має вирішальне значення. Завдяки створенню механізму співпраці та координації ланцюга поставок можна реалізувати спільні цілі

підприємств у роботі ланцюга поставок. Завдяки співпраці на основі угоди можна обмінюватися ресурсами та інформацією, спільно розподіляти ринкові ризики та зміцнювати співпрацю між підприємствами, щоб кожне підприємство в ланцюгу поставок могло в кінцевому підсумку отримати вищі економічні вигоди.

Візьмемо для прикладу China Haier Group :

1. переформували бізнес-процес підприємств, реальний ринковий ступінь найсучаснішої економіки замовлення. Відправною точкою сучасної логістики Haier є замовлення. Компанія сприймає замовлення як рушійну силу своєї діяльності та джерело своїх бізнес-процесів, і організує всю свою бізнес-діяльність, таку як закупівлі, виробництво та продаж, повністю відповідно до замовлення. З моменту отримання замовлення починаються одночасні процеси закупівель, дистрибуції та логістики відправлення, і сучасний логістичний процес починається одночасно. Завдяки підтримці логістичних технологій та комп'ютерному управлінню, Haier Logistics синхронізує свої процеси за допомогою 3 JITs, тобто JIT-закупівлі, JIT-дистрибуції та JIT-розподільчої логістики. Така швидкість роботи Така швидкість принесла Haier постійний потік замовлень.

2. сучасна логістика Haier докорінно змінила спосіб циркуляції речей на підприємстві, в основному досягнувши нульових запасів з максимальною ефективністю капіталу. Haier змінив функцію традиційного складу як "резервуару", перетворивши його на текучу "річку". Haier вважає, що найважливішою метою підвищення ефективності логістики є досягнення нульового рівня запасів, і тепер склад Haier - це вже не склад у традиційному розумінні, а розподільний центр підприємства, місце, де тимчасово зберігаються матеріали для наступного етапу дистрибуції. Тепер це не склад у традиційному розумінні, а розподільний центр компанії.

3. сучасна логістика Haier принципово руйнує замкнуту систему самообслуговування підприємства та встановлює систему швидкого реагування на ринок. В умовах жорсткішої ринкової конкуренції сучасні підприємства повинні якомога швидше задовольняти різноманітні та індивідуальні потреби кінцевих споживачів, щоб захопити частку ринку. Тому, компанія Haier створила цілий набір систем швидкого реагування на ринок: платформи управління замовленнями в Інтернеті; мережевої платіжної системи; платформи для торгів для мережі; платформа для обміну інформацією, якою користувалися постачальники та продавці. Інтегрована інформаційна платформа сформувала внутрішню інформаційну "магістраль", з'єднавши Haier з глобальною мережею ресурсів користувачів, глобальною мережею ресурсів ланцюга поставок і комп'ютерною мережею, перетворивши інформацію користувачів на внутрішню інформацію, замінивши інвентаризацію інформацією і зміцнивши здатність всієї системи виконувати замовлення. Успішне використання системи електронної комерції значно скоротило відстань між компанією Haier та кінцевим споживачем, а також дозволило компанії Haier швидко реагувати на ринок та розширити частку ринку продукції Haier.

4. сучасна логістика Haier докорінно змінила ситуацію, коли підприємства конкурують на ринку як єдине ціле, що дозволило брати участь у міжнародній конкуренції через глобальний ланцюг поставок. Суть стратегічних інновацій полягала в переході від інтернаціоналізації Haier до інтернаціоналізації Haier шляхом побудови глобальної мережі ланцюгів поставок, що підтримується сучасною логістичною системою Haier.

#### **Список використаних джерел:**

1. Jin Y. AVIC Китай. Про культуру ланцюга поставок .*Журнал Хубейського технологічного університету*. - №6. 2020. 64 с.

2. Ге Су-Фан. Аналіз ризиків та оцінка управління ланцюгами поставок // *Китайська наука управління*. № 4. 2020. 1-2 с.