

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

М. А. Рыбалко,

кандидат экономических наук

(Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация)

Российский и зарубежный рынок интегрированных услуг в сфере управления цепями поставок стремительно развивался в последние годы и сегодня демонстрирует значительные объемы товарооборота. Рост рынка проявляется не только в отношении классических логистических услуг (транспортировка, хранение и переработка грузов). Напротив, рынок увеличивается в новых областях оказания услуг. Возрастающая широта и глубина услуг приводит к тому, что область логистической деятельности, отдаваемая производственными и торговыми компаниями на аутсорсинг, неизменно растет. Развитию этого тренда способствуют новые технологии, такие как Интернет и электронный бизнес.

Развитие технологий и расширение областей предоставления услуг приводит к развитию предпринимательства в этой сфере: растет как число существующих на рынке компаний по оказанию логистических услуг, так и число совершенно новых, желающих занять на расширяющемся рынке свою нишу.

С позиции потребителя рынок услуг в сфере управления цепями поставок (рынок логистических услуг) может быть подразделен исходя из различных критериев, таких как: 1) спектр предоставляемых услуг; 2) интеграция сети цепи поставок; 3) наличие логистических активов [3, с. 9]. На их основе на рынке можно выделить такие субъекты, как логистические консультационные компании, SCM-IT-провайдеры (поставщики программного обеспечения для управления цепью поставок) и собственно поставщики интегрированных услуг в сфере управления цепями поставок.

Поскольку современный спектр транспортно-складских услуг все более широко дополняется управленческими и стратегическими задачами, то формируется устойчивый тренд кооперации промежуточных звеньев (субпровайдеров) и развития интегрированных логистических провайдеров. Данный тренд представлен на рисунке и характерен в значительной мере для развитых европейских стран.

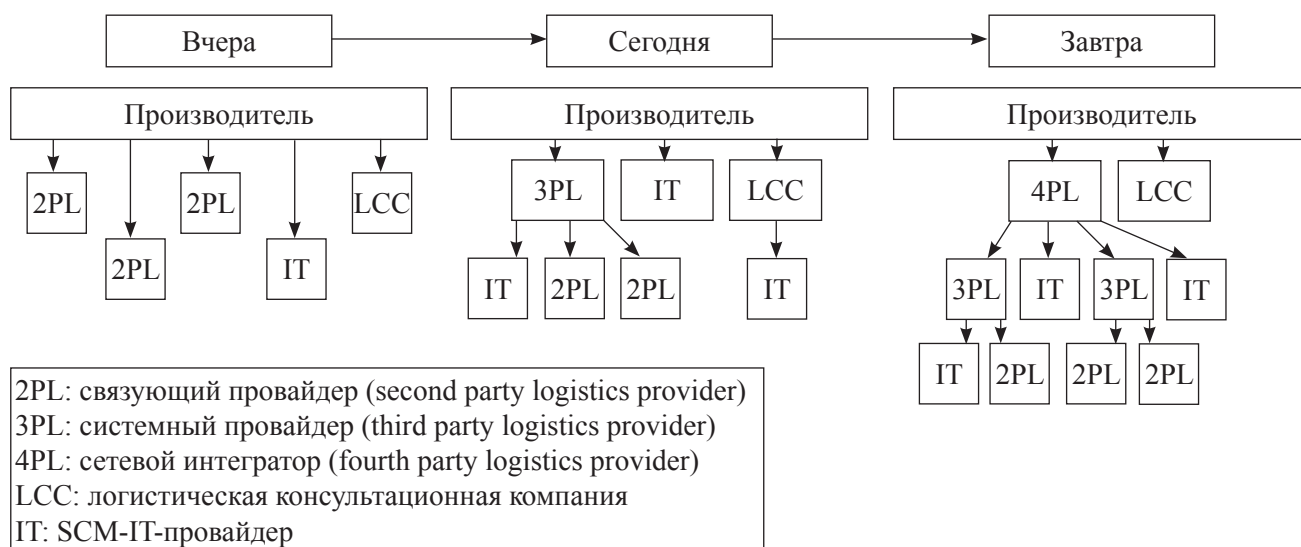


Рисунок – Современная рыночная структура и развитие предпринимательства в сфере управления цепями поставок (составлено по [1])

Бурное развитие информационных технологий привело к тому, что существенно расширились возможности развития информационного потока. Если раньше на переднем плане для компаний было специальное программное обеспечение для специфических логистических систем (как, например, системы управления складом или системы планирования маршрутов), то сейчас речь идет о комплексных плановых и управленческих системах для цепочки поставок. Сегодняшние требования рынка логистических услуг заключаются в объединении в сеть не только различных частей системы, но и всех партнеров в общей сети [2].

SCM-IT-провайдеры предлагают на продажу свое программное обеспечение (ПО) и, как правило, сопровождают внедрение и реализацию этих программ. А затраты на реализацию, в свою очередь, в силу специфичности каждой фирмы и адаптации к ней ПО составляют нередко наибольшую часть вложен-

ных инвестиций. Нередко IT-провайдеры внедряются в сеть поставок в качестве соединительного звена. Обмен данными, выходящий за рамки одного предприятия, открывает дополнительные возможности интеграции в сети поставок.

Другой вид IT-провайдеров приспосабливается к управлению рыночными площадками в сети Интернет. Интернет способствует обмену данными между партнерами сети поставок или партнерами определенного объединения. Эти рыночные площадки часто используются для решения задач, связанных с закупками и распространением товаров.

Что касается логистических консультационных компаний, то они сопровождают логистических провайдеров в диапазоне задач стратегического планирования их деятельности, построения логистических систем, процессного анализа и оптимизации, IT-разработки, а также по вопросам реализации и управления проектами. В развитых странах предприятия промышленности и торговли относят примерно 2–3 % своих внешних логистических расходов на консультантов [3, с. 25].

Логистические консультационные компании и поставщики программного обеспечения имеют возможность «перерасти» в провайдеров уровня 4PL и управлять цепью поставок. Так, например, крупные стратегические консультанты имеют общее представление о всей цепи поставок в сопровождаемых ими проектах. А консультационные компании, осуществляющие свою деятельность на уровне оперативных процессов, обладают информацией о логистических процессах в точках пересечения партнеров по цепи поставок. Изучение вопроса развития и «переквалификации» участников цепи поставок требует проведения дополнительных исследований.

## Литература

1. Дыбская, В. В. Логистика. Полный курс MBA / В. В. Дыбская [и др.]. – М.: Эксмо, 2008.
2. Altenbernd, G. Entwicklung eines Instrumentariums der integrierten Angebotserstellung für Logistikdienstleister / G. Altenbernd. – Verlag Praxiswissen; Dortmund, 2009.
3. Baumgarten, H. Struktur des Logistik-Dienstleistungsmarktes / H. Baumgarten // Logistik-Management, Strategien – Konzepte – Praxisbeispiele. Springer, 2002.