

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-3-44-58

Стратегия взаимодействия фокусной фирмы с поставщиком и потребителем в цепи поставок

С. Н. Любященко^{1*}

¹ Новосибирский государственный университет экономики и управления (НГУЭУ), Новосибирск, Россия
* lubsofia@yandex.ru

Аннотация. Распространение глобализации, а затем пандемия, связанная с COVID-19, и начало СВО привели к необходимости пересмотра ландшафта конкуренции на национальных и мировых рынках. Фокус внимания исследователей сместился с конкурентного взаимодействия отдельных фирм к соперничеству между цепочками поставок. Следовательно, необходимо определить, какая структура цепи поставок является наиболее предпочтительной для каждого ее участника. В статье рассматривается экономическое поведение фокусной фирмы по отношению к другим участникам цепи поставок. Проанализированы три ситуации. Первая предполагает полностью автономное функционирование всех участников цепи. Вторая заключается в том, что доминирующая фирма интегрируется с фирмой-продавцом (интеграция вперед), а третья – с поставщиком (интеграция назад). В работе проводится оценка стратегий фокусной фирмы в цепи поставок на основе анализа прибыли. Предложена формализованная модель, позволяющая проанализировать стимулы к интеграции фокусной фирмы с другими участниками при различных вариантах организации цепи и оценить условия, в которых поставщик и конечный продавец будут мотивированы к кооперативной деятельности. Также анализируется величина прибыли поставщика и продавца, представляющих собой крайние звенья цепи в случае, когда они будут более склонны к автономному функционированию. Модельное построение позволяет исследовать случаи, когда вертикальная интеграция более эффективна. Методологической базой исследования является сочетание парадигмы теории отраслевых рынков, экономической теории и управления цепями поставок. *Научной новизной исследования* является оригинальный подход к рассмотрению цепи поставок как системы, ориентированной на рыночную функцию спроса, т.е. деятельность всех участников цепи настроена на производство и продажу такого объема товара, на который предъявлен спрос. Также рассматривается цепь поставок с позиции оптимизации ее структуры и мотивации партнеров к кооперативному взаимодействию на основе анализа прибыли каждого участника. Предложенный подход позволяет сравнить результаты функционирования фирм в цепи поставок с позиции теории отраслевых рынков и экономической теории, что выходит за рамки логистики или стратегического менеджмента.

Ключевые слова: цепи поставок, фокусная фирма, вертикальная интеграция, кооперативная стратегия фирм, концентрация

Для цитирования: Любященко С. Н. Стратегия взаимодействия фокусной фирмы с поставщиком и потребителем в цепи поставок // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 3. С. 44–58. DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-3-44-58

The Strategy of Interaction of a Focused Firm with Supplier and Consumer in the Supply Chain

S. Lyubyashenko^{1*}

¹ *Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), Novosibirsk, Russia*

* *lubsofia@yandex.ru*

Abstract. The spread of globalization, and then the pandemic associated with COVID19, the beginning of ITS led to the need to revise the landscape of competition in national and global markets. The focus of researchers' attention has shifted from the competitive interaction of individual firms to the rivalry between supply chains. Therefore, it is necessary to determine which structure of the supply chain is the most preferable for each of its participants. The article examines the economic behavior of a focus firm in relation to other participants in the supply chain. Three situations are analyzed. The first involves the fully autonomous functioning of all participants in the chain. The second is that the dominant firm integrates with the seller (integration forward), and the third – with the supplier (integration backward). The paper evaluates the strategies of a focus firm in the supply chain based on profit analysis. A formalized model is proposed that allows analyzing the incentives for the integration of a focus firm with other participants in various variants of the chain organization and assessing the conditions in which the supplier and the end seller will be motivated to cooperate. The value of the profit of the supplier and seller is also analyzed, representing the extreme links of the chain in the case when they will be more inclined to autonomous functioning. The methodological basis of the research is a combination of the paradigm of the theory of industrial markets, economic theory and supply chain management. The scientific novelty of the research is an original approach to considering the supply chain as a system focused on the market function of demand, i.e. the activities of all participants in the chain are configured to produce and sell such a volume of goods for which demand is presented. The supply chain is also considered from the perspective of optimizing its structure and motivating partners to cooperate based on an analysis of the profits of each participant. The proposed approach allows us to compare the results of the functioning of firms in the supply chain from the standpoint of the theory of industry markets and economic theory, which goes beyond logistics or strategic management.

Keywords: supply chains, focus firm, vertical integration, cooperative strategy of firms, concentration

For citation: Lyubyashenko S. The Strategy of Interaction of a Focused Firm with Supplier and Consumer in the Supply Chain. *Sovremennaya konkurentsia*—Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.3, pp.44-58 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0649-2023-17-3-44-58

Введение

Актуальность исследования обусловлена тем, что конкурентоспособность цепей поставок на мировых рынках повышается благодаря кооперативному взаимодействию участников цепи. Взаимозависимость между партнерами в цепочке поставок обусловлена общими информационными и физическими потоками и усиливается в последнее время под влиянием

технологических инноваций, которые позволяют ее участникам эффективно координировать свои действия. До недавнего времени эти инновации способствовали глобализации цепочек поставок, позволяя небольшим компаниям конкурировать в мировом масштабе. Однако из-за геополитического противостояния западных стран и России произошел разрыв цепей поставок. Обострилась необходимость выстраивания отношений с новыми