

Атейбеков Еркин

*Докторант программы DBA «Деловое администрирование», Университет
«Нархоз», Казахстан, г. Алматы*

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА В РЕЗУЛЬТАТЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID – 19

Одним из важнейших изменений в структуре потребления в начале развития пандемии является возрастающий спрос на товары первой необходимости [1, с. 22].

Цепочка поставок сталкивается с нехваткой сырья или готовой продукции.

Офисные работники, работники транспортной системы из-за пандемии не могут работать в полном объеме, что влияет на скорость доставки и результативность всей цепи поставок. Доступ к крупнейшим логистическим центрам может быть ограничен.

Поэтому, логистические компании сталкиваются с проблематикой поиска оптимальных маршрутов для поставки товаров. Так как в данной ситуации оказываются все цепи поставок, то это обуславливает за собой рост стоимости доставки, в дополнение к чему на цену будут воздействовать колебания цен на топливо.

Чтобы сдерживать экспоненциальное распространение вируса, государства принимают различные меры защиты, включая полную изоляцию, закрытие границ, ограниченность поездок в различные и полный локдаун.

Это приводит к сокращению предложения товаров, повсеместным паническим накоплением продуктов и обвалом всякого спроса из-за самоизоляции общества.

Среди ведущих мер, которые необходимо предпринимать для разрешения направлений, связанных с пандемией можно представить следующие:

- перемещение сырья в регионы, которые наименее подвергаются карантину и имеют эффективную транспортную доступность.

- своевременное и оптимальное пополнение запасов, особенно согласно специфики отдельных регионов.

- информирование потребителей о ситуации с перевозкой товаров, а также пересмотр клиентской базы [2, с.37].

- стимулирование спроса с использованием акций и рекламы, если имеются издержки.

Пандемия COVID-19 опасна как для общественной жизни, так и для экономического развития во всех странах мира. Нарушение и перебои в цепочках поставок по всему миру формирует чрезвычайную гуманитарную и социальную неблагоприятную ситуацию.

Постоянный цикл работы с рисками: мобилизация, установление, контроль действий поможет компаниям оптимизировать цепочки поставок.

Такой подход также гарантирует оперативное реагирование на изменения и стабильность цепочек поставок для защиты от отрицательного влияния глобальных преобразований в будущем.

Для этого цепочки поставок должны использовать платформы, предлагающие доступ к прикладной аналитике, решениям с использованием искусственного интеллекта и машинного обучения, а также обеспечить сквозную прозрачность [3, с.16].

Основные причины развития кризиса в результате воздействия пандемии COVID – 19 представлены на рисунке 2.

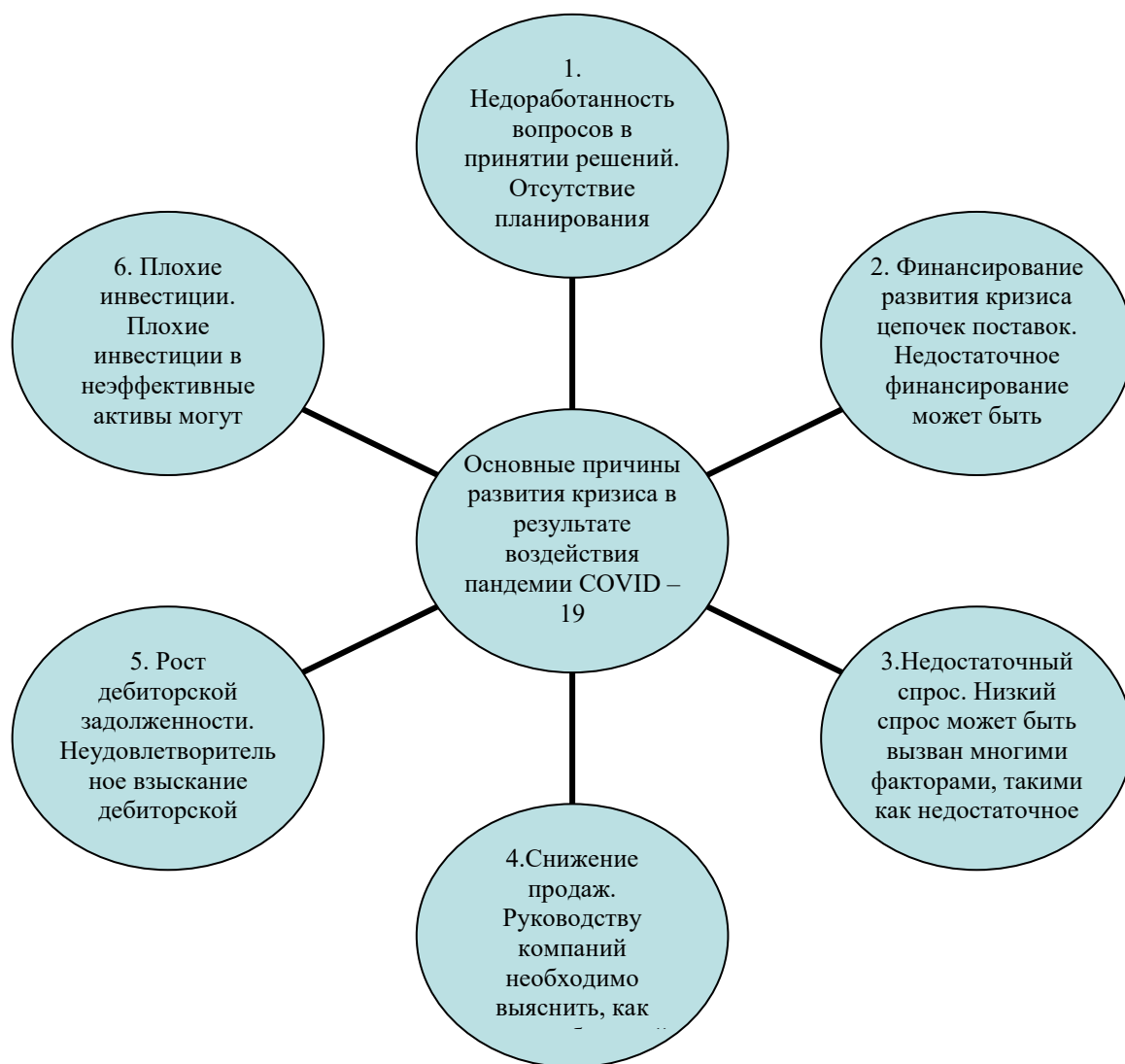


Рисунок 2 - Основные причины развития кризиса в результате воздействия пандемии COVID – 19

Примечание – составлено автором на основе источника [4].

Проанализируем данный рисунок.

1. Недоработанность вопросов в принятии решений [4, с.83].

Отсутствие планирования может привести к поспешным решениям и провалу бизнеса. Например, руководство компаний может потратить время и деньги на разработку продукции, без опроса клиентов и изучения производственных затрат, это необдуманное решение не позволит в полном

плане оценить, может ли продукт быть прибыльным. Даже если продукт полезен, он не может быть финансово жизнеспособным с точки зрения бизнеса.

2. Финансирование развития кризиса компании. Недостаточное финансирование может быть результатом множества других фундаментальных проблем, которые препятствуют прибыльности. Некоторые другие факторы, которые могут способствовать сбою деятельности основных цепочек поставок компании включают потерю ключевых контрагентов, срывы поставок.

3. Недостаточный спрос.

Для достижения успеха каждая компания должна иметь спрос на свои продукты или услуги. Низкий спрос может быть вызван многими факторами, такими как недостаточное предложение продукции и услуг, слишком высокая плата за продукты и услуги или создание бизнеса в месте, где нет большого количества потенциальных потребителей [5, с.31].

4. Снижение продаж. Одним из самых простых объяснений замедления оборота денежного потока является снижение продаж. Сокращение продаж часто означает, что рост бизнеса замедлился или достиг своего пика. Руководству компаний необходимо выяснить, как вызвать больший интерес к продукции или расширить свою деятельность в других областях, чтобы получить новый доход.

Основные направления по укреплению цепочки поставок в ситуации COVID – 19 включают в себя следующие мероприятия:

Плановые антикризисные стратегии вносят изменения в соответствии с планом, который должен быть осуществлен в краткосрочной перспективе для устранения кризиса. Для этого необходимы управленческие полномочия руководства, целеустремленность, умение и навыки преодоления сопротивления изменениям [6, с.22].

Стратегия, основанная на переговорах, подчеркивает необходимость переговоров с членами организации о выполнении антикризисных планов.

Аналитическая антикризисная стратегия направлена на принятие оптимальных с технической точки зрения антикризисных решений. Для

достижения этой цели необходимо привлекать команды, состоящие как из внутренних специалистов, так и из внешних консультантов [7, с.31].

Таким образом, подведем итог.

Одним из важнейших изменений в структуре потребления в начале развития пандемии является возрастающий спрос на товары первой необходимости. Отсутствие планирования может привести к поспешным решениям и провалу бизнеса. Пандемия COVID-19 опасна как для общественной жизни, так и для экономического развития во всех странах мира. Нарушение и перебои в цепочках поставок по всему миру формирует чрезвычайную гуманитарную и социальную неблагоприятную ситуацию.

Список использованных источников

1. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок. - Питер, 2017. - 315 с. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики / Под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. - М.: Проспект, 2018. - 608 с.
2. Смирнова Е.А. Управление цепями поставок: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2019. - 120 с.
3. Нурашева Р.Д. Как бизнесу управлять цепочками поставок в условиях пандемии. - А.: Білім, 2019. – 270 с.
4. Касымова А.В. Как создать устойчивую цепочку поставок вовремя COVID-19. – А.: Ғылым, 2019. – 215 с.
5. Базарбаева Б. Исследование эффективности цепочек поставок в условиях covid-19: роль информационно-коммуникационных технологий//Труд в Казахстане. – 2018. - №10
6. Сергеев В.И. Еще раз к вопросу о терминологии в логистике и управлении цепями поставок // Логистика и управление цепями поставок. - № 5. - 2019.
7. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок // ЮНИТИ-ДАНА, 2018 г.