

УПЕРЕДЖЕННЯ Й ЕВРИСТИКИ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ

Щеховська Л. М.

Національний авіаційний університет

Abstract. *This abstract provides valuable new insights into behavioral implications based on biases and heuristics in SCRM. It's stated that in some situations biases and heuristics are a vehicle to compensate for missing knowledge while simultaneously enabling an individual to arrive at a sufficient decision with little.*

У сучасному діловому світі ланцюги постачання зазвичай охоплюють велику кількість учасників і є складними за своєю природою. Саме тому, вони піддаються різним ризикам, що потенційно може призвести до збоїв у ланцюзі постачання та втрати продуктивності. Є багато прикладів збоїв у ланцюзі постачання, які свідчать про зростаючу частоту та серйозність ризиків, починаючи від природних катаклізмів, таких як землетрус у Туреччині, до наслідків, спричинених людьми, таких як торговельний спір між США та Китаєм. З огляду на безпосередні наслідки ризиків, пов'язаних із ланцюгами постачання, для бізнесу та суспільства, дослідження управління ризиками в ланцюгах постачання (SCRM) набувають усе більшого значення з багатогранними розробками та теоретичними дискусіями.

Дивно, але значною мірою сфера SCRM все ще нехтує поведінковою перспективою. Це примітно, тому що SCRM – це прерогатива людей. Зрештою, саме люди «часто без особливого попередження повинні приймати рішення про те, як найкраще реагувати [...] на потенційні ризики в ланцюгах постачання» [2]. У цьому контексті «управлінська поведінка як відповідь на ризик обов'язково керується суб'єктивними, а не цілком об'єктивними оцінками цих ризиків» [1]. Проте вчені також виявили, що досить часто дослідження про SCRM неявно припускають раціональну поведінку учасників, тому більшість наявних інструментів управління ризиками, структур і стратегій пом'якшення ризиків базуються на сумнівних поведінкових припущеннях [3]. Сучасна наука про управління ланцюгами постачання часто робить припущення про об'єктивну особу, яка приймає рішення, і цілком здатна контролювати статичний ланцюг постачання з висоти пташиного польоту, подібно до того, як менеджер диспетчерської системи метро натискає потрібні

кнопки. Отже, оскільки SCRM покладається на окремих людей та їхні суб'єктивні процедури прийняття рішень, ми стверджуємо, що когнітивні здібності й індивідуальні психологічні риси мають бути ключовим інтересом для науковців і практиків у контексті SCRM. Отже, під час дослідження й оцінювання ризиків варто також враховувати упередження та евристики для обговорення когнітивних здібностей та обмежень людей, які приймають рішення в процесі SCRM.

Упередження й евристики є ідеальним засобом для обґрунтування поведінкових наслідків у когнітивному процесі прийняття рішень у SCRM, оскільки в багатьох ситуаціях вони розглядаються як основна причина відхилень від раціонально оптимального рішення в поведінці [1]. Упередження – це систематичні помилки, які впливають на рішення або судження людей у результаті когнітивних обмежень, тоді як евристики – це емпіричні правила, якими люди зазвичай користуються, щоб орієнтуватися в океані інформації, доступної їм у процесі прийняття рішень [3]. Обговорення упереджень і евристик також забезпечує цілеспрямований підхід до окреслення поведінкових наслідків для SCRM, оскільки вони часто формулюються як очевидна закономірність «контекст – ефект – зв'язок». З огляду на характеристики ланцюгів постачання, які можна описати як складні адаптивні або соціально-екологічні системи, ми стверджуємо, що когнітивні обмеження та зумовлені ними упередження й евристики ставатимуть усе більш актуальними в майбутньому.

Упередження й евристики відіграватимуть ще більшу роль у SCRM, оскільки можна стверджувати, що зростаюча складність систем управління ризиками дедалі більше перенапружує когнітивні здібності осіб, які приймають рішення. За останні роки кількість ризиків та їхніх взаємозв'язків, які необхідно брати до уваги, надзвичайно зросла. Робота з ризиками не лише у власній організації, а й у всій мережі постачання призводить до експоненціального зростання ризиків. Можна зробити висновок, що ризик-менеджери, які раніше управляли обмеженою кількістю ризиків, що виникали в чітко визначених межах власної організації, тепер усе частіше стикаються з величезною кількістю ризиків та їхніх взаємозв'язків, що можуть виникати в складній і розгалуженій структурі, такій як замкнений ланцюг постачання. Зрештою, це твердження демонструє, чому сучасне SCRM є сприятливим середовищем для упереджень і евристик. Часто вони розглядаються як швидкі шляхи, які стають незамінними в складних ситуаціях із обмеженим часом. Незважаючи на те, що вони призводять до об'єктивно неоптимальних рішень, деякі вчені стверджують, що упередження та евристики є еволюційним алгоритмом, який вступає в дію, зокрема, в ситуації, коли час і, відповідно, обмежені (розумові) здібності знижують здатність розробляти більш складні підходи [4].

Отже, з огляду на зростаючу складність і динаміку SCRM і, як наслідок, обмеження часу на прийняття рішень, упередження та евристики стали нерозривно пов'язаними з процедурами прийняття рішень ризик-менеджерами.

Ми стверджуємо, що відсутність поведінкового підходу в SCRM є серйозним викликом для цієї галузі досліджень. З початку цього десятиліття поведінкові дослідження повільно, але неухильно розвивалися в управлінні ланцюгами постачання (SCM) і суміжних дисциплінах. Вони відображають заклик до більшої інтеграції «людського виміру» в дослідження SCM і демонструють, що безпосередній аналіз поведінкової складової пропонує нові напрями для вивчення [2].

Висновки

Отже, важко заперечувати необхідність розвитку поведінкової перспективи в управлінні ризиками в ланцюгах постачання, потребу підвищувати обізнаність про поведінкові наслідки впливу упереджень і евристик на прийняття рішень в SCRM. Запропоновані напрями наукових розробок заповнюють значну прогалину економічних досліджень щодо поведінкової перспективи, яка охоплює людський вимір у SCRM. Подальші напрацювання варто розглядати у контексті інтеграції поведінкових ефектів у ризик-менеджмент і як на SCRM впливають упередження та евристики, щоб вказати на теоретичні й управлінські наслідки для сфери управління ланцюгами постачання.

Список використаних джерел

1. Fawcett, S. E. and Waller, M. A. *Supply chain game changers-mega, nano, and virtual trends and forces that impede supply chain design (i.e., building a winning team)*. *Journal of Business Logistics*, 2014. Vol. 35, No. 3, pp. 157–164.
2. Hallikas, J., Karvonen, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V.-M. and Tuominen, M. *Risk management processes in supplier networks/ International Journal of Production Economics*, 2004. Vol. 90, No. 1, pp. 47–58.
3. Kahneman, D. and Tversky, A. "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*, 1979. Vol. 47, No. 2, pp. 263–291.
4. Waller, M. A. and Fawcett, S. E. *Data science, predictive analytics, and big data: A revolution that will transform supply chain design and management*. *Journal of Business Logistics*, 2013. Vol. 34, No. 2, pp. 77–84.