

3. Оноприенко, Г. К. Производительность и интенсивность труда : учебное пособие / Г. К. Оноприенко. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2013. – 331 с.

УДК 332.12:334

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАМКАХ КЛАСТЕРНОЙ СЕТИ

Кахро А.А., к.э.н., доц., Загорулько Ю.В., маг.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: кластер, кластерная цепь поставок, вертикальное и горизонтальное сотрудничество организаций, стоимость цепи поставок, уровни кластерной сети.

Реферат. Взаимодействие организаций в кластере помогает решать экономические проблемы всех взаимодействующих участников, что требует изучение применения концепции кластерной цепи поставок. Кластерная цепь поставок поможет кластеру повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке путем достижения сегментов с высокой добавленной стоимостью, используя общие возможности и ресурсы. Кластер обеспечивает естественную платформу для построения взаимоотношений между различными цепями поставок. В кластере может существовать несколько параллельных цепей поставок. Фактически цепь поставок может быть интегрирована с другими цепями посредством горизонтальных связей для создания реальной сети поставок, которая является общей в кластере. В представленной кластерной сети насчитывается около четырех уровней, а именно поставщики, производители деталей и основные производители, продавцы и клиенты. Кроме того, она включает в себя услуги, предоставляемые коммерческими компаниями (транспортные услуги, дизайн продукции, услуги по развитию производства, услуги о состоянии рынка, логистические услуги и т. д.) и некоммерческими организациями (университеты, школы бизнеса, правительственные организации, общественные и государственные организации и т. д.).

На сегодняшний день создание кластеров является одним из направлений преодоления глобальных проблем в экономике. Однако создать их не так просто. Для того чтобы организовать кластер, необходима кластерная цепь.

Кластерная цепь поставок – это концепция, которая в полной мере использует преимущества промышленного кластера и системы управления цепями поставок. В основном, это вертикальное сотрудничество (то есть сотрудничество между предприятиями, стоящими в начале и в конце цепи поставок) и горизонтальное сотрудничество (то есть сотрудничество между однородными предприятиями по разным цепям поставок, расположенным в одном кластере) [1].

Чтобы помочь кластеру объединенных организаций достичь своих целей, важно изучить применение концепции кластерной цепи поставок. Кластерная цепь поставок поможет кластеру повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке путем достижения сегментов с высокой добавленной стоимостью, используя общие возможности и ресурсы.

Кластер обеспечивает естественную платформу для построения взаимоотношений между различными цепями поставок. В кластере может существовать несколько параллельных цепей поставок. Фактически цепь поставок может быть интегрирована с другими цепями посредством горизонтальных связей для создания реальной сети поставок, которая является общей в кластере [2].

Чтобы управлять затратами организаций кластера, представим модель кластерной сети, состоящую из двух взаимозаменяемых цепей (рис. 1).

В представленной кластерной сети насчитывается четыре уровня, а именно поставщики, производители деталей и основные производители, продавцы и клиенты. Кроме того, она включает в себя услуги, предоставляемые коммерческими компаниями (транспортные услу-

ги, дизайн продукции, услуги по развитию производства, услуги о состоянии рынка, логистические услуги и т. д.) и некоммерческими организациями (университеты, школы бизнеса, правительственные организации, общественные и государственные организации и т. д.).

Поставщики будут специализироваться и поставлять один тип продукта (например, кожа, стельки, kleящий материал и аксессуары и т. д.) и столько, сколько основные и дополнительные производители смогут обработать.

Производители делятся на две группы: основные производители и производители комплектующих. Основные производители отличаются относительно более высокой производительностью и хорошими мощностями для производства товара. Каждый из них производит различные типы обуви, специализируясь на мужской, женской и детской обуви. Это позволит решить проблему специализации кластера, а также достичь лучшей сосредоточенности и конкурентоспособности производителей в своей области знаний.

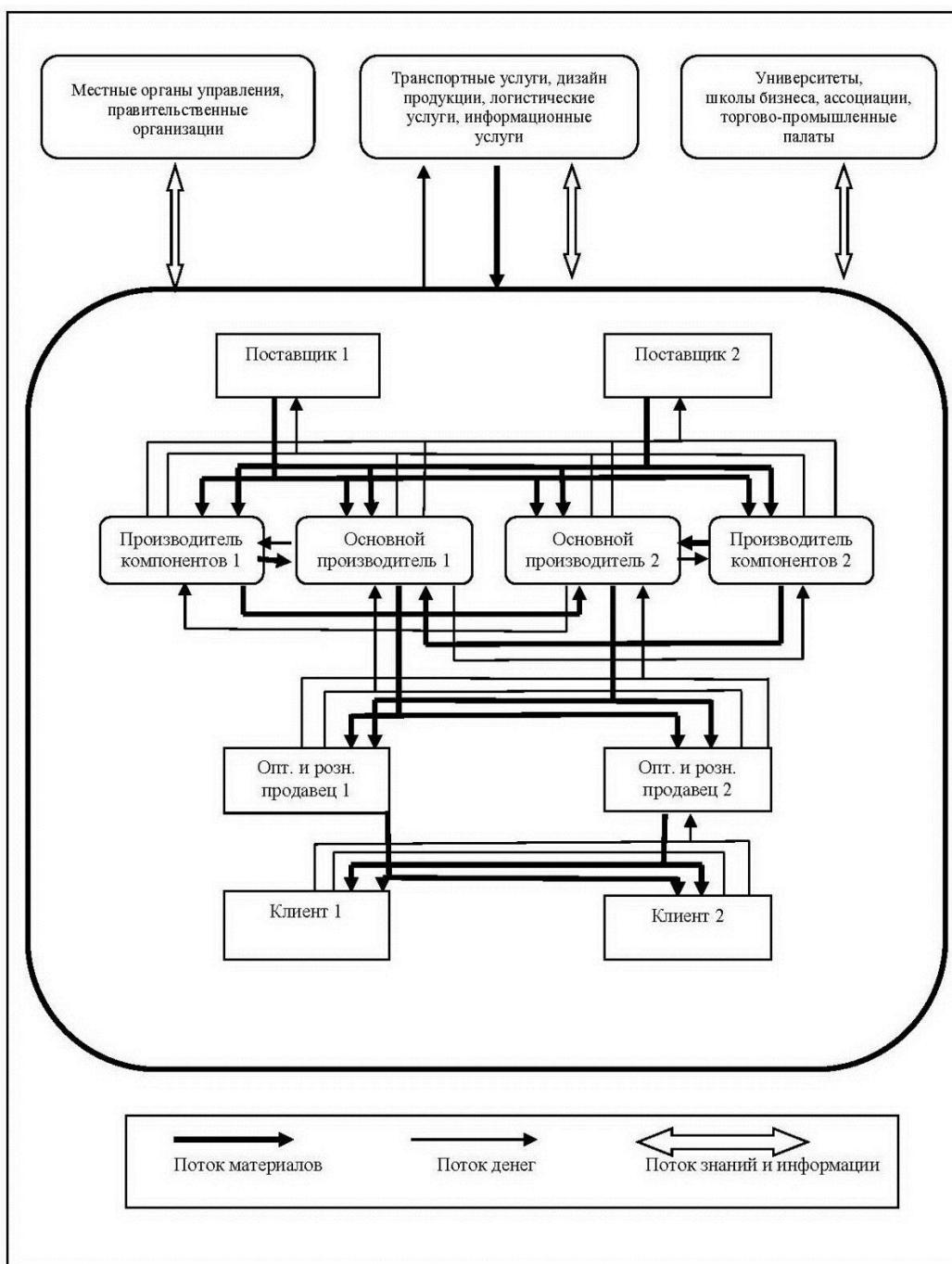


Рисунок 1 – Модель кластерной цепи поставок

Существование производителей комплектующих позволяет кластеру построить крепкие отношения между производителями и, следовательно, улучшить координацию и сотрудничество между членами. Производители комплектующих будут специализироваться на каждом производственном процессе в цепи создания стоимости. Одна организация специализируется в одном производственном процессе таком, как раскрой, подготовка, пошив, контроль качества и финишный этап. Это поможет организациям увеличить их емкость, качество продукции, снизить срок поставки, следовательно, достичь лучшего удовлетворения запросов клиентов.

Продавцы обеспечивают связь кластера с внешним миром и, в основном, на этом уровне сети образуются производственные заказы. Поэтому успешная интеграция этого уровня с производителями является ключом к повышению производительности кластера.

Другая часть кластерной сети состоит из вспомогательных организаций, как коммерческих, так и некоммерческих. Эти организации помогут кластеру в улучшении и обновлении деятельности. Так, например, обеспечивать современное обслуживание модной продукции, совместные перевозки и логистические услуги, службы развития человеческого потенциала в зонах производственных процессов, управления и качества, научных исследований и разработок в повышении производительности, передачи технологии и так далее.

Интеграция процессов цепи поставок может стать эффективным средством снижения затрат и повышения уровня обслуживания клиентов. Однако расчет интеграции не является простым. Организации, которые стремятся стать частью расширенной интегрированной сети поставок, также могут ожидать, что для этого потребуется инфраструктура, обеспечивающая эффективные информационные потоки и оптимизированную логистику. Один из ключевых компонентов этой инфраструктуры будет основываться на прочных соглашениях о сотрудничестве с торговыми партнерами. Наиболее эффективными из этих сетей будут те, которые будут сочетать информационные требования, логистические характеристики и права на сотрудничество, обеспечивая общие преимущества для большинства партнерских организаций. Соответственно, разработка такой сети является актуальной, поскольку позволит участникам кластера повысить эффективность производства, улучшить технологии, а также полнее удовлетворить запросы клиентов.

Список использованных источников

1. Damien Power. Supply chain management integration and implementation: a literature review. *Supply Chain Management: An International Journal.* – Vol 10, – No.4, (2005). – pp. 252–266.
2. Biqing Huang, Xiao Xue, (2012), An application analysis of cluster supply chain: a case study of JCH, *Kybernetes.* – Vol. 41 Iss: 1. – pp. 254–280.
3. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г. А. Яшева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 373 с.

УДК 336.719

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА ОСНОВЕ СМЕШАННОГО МЕТОДА

Квасникова В.В., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: депозит, конкурентоспособность, кредит, розничный банковский продукт.

Реферат. В статье представлена оценка конкурентоспособности розничных продуктов банков Республики Беларусь в национальной валюте на основе смешанного метода. С этой