

вам страховой программы, определяете виды и объем услуг, выбираете медицинские учреждения, в которых вы хотели бы обслуживаться и лечиться, у ДМС есть будущее [2].

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 №326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
2. Акопов В.И. Медицинское право: современное здравоохранение и право граждан на охрану здоровья. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 378 с.
3. Васильцова Л.И. Основы социального страхования: учебное пособие для вузов. – Екатеринбург: Уральский государственный аграрный университет, 2013. – 184 с.
4. Хоминич И.П., Финогенова Ю.Ю. Страховые механизмы реформирования социальной сферы. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 252 с.

Алтынникова Людмила Александровна

к.э.н., декан факультета дополнительного образования,
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: alyudmila@bk.ru

Вишнякова Юлия Геннадьевна

студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: vishnyuyuliya@yandex.ru

УДК 642.58:338.46

С.А. Легостаева, Л.Л. Алёхина

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ КЛАСТЕРА НА ПРИМЕРЕ ИНДУСТРИИ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ

Концепция кластера представляет новый способ видения экономики региона, а также указывает на новые роли и возможности отдельных предприятий, отраслей, руководства региона и государства в целом в повышении своей конкурентоспособности. Создавая критическую массу для необычайного конкурентного успеха в определенных областях бизнеса, кластеры отражают особенности практически любой национальной и региональной экономики.

Ключевые слова: кластер, система школьного питания, конкурентное преимущество.

Кластеры (на английском – группа, скопление, концентрация, куст) – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных

предприятий, действующих в определенной сфере экономики; для них характерна общность экономических интересов в обеспечении определенных потребностей населения и возможность при этом взаимодополнять друг друга.

Для управления созданием кластера индустрии школьного питания можно использовать следующие направления:

- выявить фактическую региональную горизонтальную структуру взаимосвязей предприятий, чья деятельность связана с производством школьного питания;
- выявить и оценить в рамках региональной горизонтальной структуры внешние и внутренние факторы, ограничивающие процессы индустриализации или способствующие им;
- анализ самоорганизации – формирование целостной системы и окончательное установление структуры управления. [3]

Границы кластеров достаточно редко подчиняются стандартным системам отраслевой классификации, не способным охватить многих важных участников конкурентной борьбы и связи между отраслями. Кластеры, в основном, состоят как из комбинации отраслей, выпускающих готовый продукт, так и из отраслей, составляющих инфраструктуру экономики, а также выполняющих сервисное обслуживание.

Кластер состоит из группы регионально взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся производством и реализацией продуктов питания для школьников, характеризующихся общностью интересов и взаимодополняющих друг друга. В кластер входят также предприятия инфраструктуры и сервиса, обслуживающие основное производство. Конкретно кластер включает (рис. 1):

- предприятия школьного питания;
- предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности;
- заготовительные организации, оптовые и розничные торговые предприятия;
- государственные комитеты и агентства;
- поставщиков технологического и холодильного оборудования, тары и упаковки, маркетинговых, сервисных и иных услуг;
- финансовые институты, кредитные учреждения;
- организации, обеспечивающие специальное обучение и образование персонала, поступление информации, проведение научных исследований и пр.;
- специализированных провайдеров инфраструктуры.

Данный кластер включает предприятия, которые входят и в другие крупные кластеры.

В частности, поставка сырья, полуфабрикатов и тому подобное может быть осуществлена предприятиями, которые входят в такие традиционные кластеры как растениеводства, животноводства и пищевой промышленности через сеть оптовой и розничной торговли.

Государственные комитеты и агентства (областной и районные отделы народного образования, санэпидемстанция, бюро метрологии и сертификации и прочие организации) призваны осуществлять надзор и контроль за процессами приготовления пищи и организации питания школьников.



Рисунок 1 – Кластер «Региональная система удовлетворения общественных потребностей в школьном питании»

Образовательные организации являются поставщиками квалифицированной рабочей силы для предприятий школьного питания, источником инновационных идей, а также научного, научно-методического, информационного и иного обеспечения.

Инвестиции, направленные из кластера «Финансово-кредитные учреждения», улучшают условия его функционирования, имеют мультипликативный эффект, проявляющийся сразу в деятельности всех участников кластера.

Предприятия машиностроения связаны с кластером школьной индустрии посредством поставки и обслуживания оборудования, необходимого для приготовления и хранения пищи.

Процесс потребления школьных завтраков и обедов предполагает наличие требуемого количества транспортной тары для перевозки продуктов, а также одноразовой и многоразовой упаковки и посуды. Парк автотранспорта осуществляет доставку продуктов в школьные столовые и буфеты.

Включение в кластер перечисленных групп предприятий позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в областях общих интересов без угрозы подавления эффективной конкуренции или ограничения интенсивности соперничества. Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между

родственными предприятиями и их поставщиками, с администрацией области, а также другими институтами.

Границы кластера могут изменяться по мере появления новых технологий, предприятий, отраслей, возникновения новых связей или изменения структуры существующих рынков. Вносят свой вклад в смещение границ кластера и законодательные инициативы администрации области

Предлагаемый кластер согласуется с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ. Кластер лучше, чем какие-либо отрасли, охватывает важные экономические связи региона. Он обеспечивает взаимодополняемость между отраслями, распространение технологий, навыков, инвестиций, информации, маркетинга на основе четкого осознания требований заказчиков по фирмам и отраслям. Действительно, большая часть предприятий, предлагаемых в качестве участников кластера, фактически не являются прямыми конкурентами друг другу, так как их экономическая деятельность реализуется в различных отраслях. Тем не менее, у них общие как удовлетворяемые ими конечные потребности, так и ограничения и препятствия в реализации эффективного развития.

Конкурентное преимущество участников кластера «Региональная система удовлетворения общественных потребностей в школьном питании» обеспечивается тремя путями.

1. Посредством повышения производительности. Оно обеспечивает:

1.1. Доступ к информации. Внутри кластера, в процессе осуществления экономической деятельности фактически создается «своеобразная база данных», накапливаются широкие знания по технологиям и другие специализированные виды информации. Доступ к этой информации в кластере беспрепятственен. Следовательно, минимизируются затраты по ее получению.

Кроме того, постепенно создается система информационных связей между участниками кластера. Информационные потоки приводят к образованию эффективной системы коммуникаций. Образование подобного рода системы представляет собой «скелет» кластера.

1.2. Взаимодополняемость. Географическая близость, как один из основных принципов создания кластера, облегчает реализацию взаимодополняемости его участников. Ее проявлением является установление экономических связей и постоянная координация совместной деятельности при реализации основных функций кластера. Фактическое «наложение» системы экономических связей на систему коммуникаций (по аналогии – создание «мышечной ткани» кластера) приводит не только к значительному сокращению необоснованных потерь времени на всех стадиях производственного цикла, но и к созданию имиджа кластера как надежного партнера при формировании деловых связей с другими участниками рынка.

1.3. Более облегченный доступ к специализированным факторам производства и рабочей силе. Участие в кластере в отличие от объединений по вер-

тикали, формальных альянсов с внешними структурами обеспечивает привилегированный, более дешевый доступ к таким специализированным факторам производства, как машины, оборудование, бизнес-услуги, персонал и прочее прежде всего потому, что отсутствуют бюрократические препоны. Движение же экономических ресурсов, их объем и направление внутри кластера регулируется стержневой организацией. Это делает ресурсы доступными, а их потоки оптимальными. В результате происходит оптимизация потребности в материально-производственных запасах, сдерживается тенденция к необоснованному повышению цен поставщиками или к невыполнению ими своих обязательств. Эффективное снабжение ресурсами внутри кластера облегчает коммуникационные связи, снижает издержки на адаптацию, способствует лучшему обеспечению вспомогательным или поддерживающим обслуживанием, таким как установка, наладка оборудования, обучение пользователей, устранение неполадок и своевременный ремонт.

1.4. Доступ к организации и потреблению общественных благ. Получение некоторых общественных благ, доступных в кластерах, тесно связано с администрацией области и общественными организациями региона. Предприятия должны иметь облегченный доступ к таким выгодам, как специализированная инфраструктура или советы экспертов при очень низких издержках. Поэтому стержневая организация, как интегратор и координатор деятельности участников кластера берет на себя ответственность за предоставление подобных услуг.

Государственные инвестиции в специализированную инфраструктуру, в образовательные программы, информацию, торговые выставки, а также другие формы деятельности, работающие на пользу кластера, стимулируются количеством и авторитетом участников и количеством фирм, желающих получить опыт дополнительных выгод от таких дотаций.

2. Посредством повышения способности к инновациям.

Сам факт существования системы коммуникационных связей еще не означает достижения необходимого уровня эффективности деятельности кластера. Движущей силой ее развития и совершенствования взаимоотношений его участников являются инновации.

Участие в кластере дает преимущества в доступе к новым технологиям, методам работы или возможностям осуществления поставок. Входящие в кластер предприятия и организации имеют возможность быстро внедрять как более совершенные компоненты и оборудование, технологии, так и новые концепции обслуживания, маркетинга и т.п. В противоположность этому изолированная фирма имеет худший доступ к информации об инновациях; она вынуждена выделять дополнительные средства для достижения нового знания в пределах своей собственной структуры.

3. Посредством стимулирования новых видов предпринимательской деятельности.

Само по себе существование кластера уже свидетельствует о наличии

определенных возможностей для роста. Предприятия, работающие в кластере или вблизи него, легче осознают существующие резервы роста производства продукции, предоставления сервисных услуг и т.д., которые они могут легко реализовать.

Идеологическая ориентация кластера на воспитание инновационного мышления его участников – это залог реализации экономической сущности предпринимательства. Успешность внедрения инноваций и информированность о существующих благоприятных возможностях рыночной конъюнктуры является «побуждающим мотивационным полем» для создания новых видов предпринимательской деятельности и расширения границ кластера. При наличии подобного видения предприятия с большей готовностью покидают существующие фирмы для того, чтобы создать новое дело в тех областях, где образовались новые экономические возможности.

Кроме того, барьеры входа на рынок оказываются в кластере ниже, чем в любом другом месте. Все требуемые активы, навыки, факторы производства и работники, уже доступные в месте расположения кластера, значительно легче собираются для создания нового предприятия. Местные финансовые институты и инвесторы, привыкшие к кластеру, могут потребовать меньших связанных с риском процентов на капитал. Кроме того, кластер часто представляет собой специфический локальный рынок. Предпринимателю, стремящемуся извлечь выгоду из существующих взаимоотношений, целесообразно оставаться в таком сообществе.

Интегрирующую и координирующую функцию кластера должна взять на себя стержневая организация, создаваемая и контролируемая администрацией области. Эта организация должна стать объединяющей фирмой в кластере.

Реализация стратегического влияния стержневой организации на формирование и развитие кластера должно осуществляться по следующим направлениям.

1. Поддержка стратегий предприятий и организаций кластера:

- устранение барьеров для местной конкуренции;
- сосредоточение усилий для привлечения инвестиций в кластер;
- сосредоточение на содействии по развитию основных видов деятельности в кластере.

2. Поддержка научно-технического и инновационного развития кластера:

- создание специализированных программ обучения и переподготовки кадров для предприятий и организаций кластера;
- построение исследовательской работы по разработке связанных с кластером технологий.

3. Поддержка и развитие инфраструктуры:

- поощрение направленных на интересы кластера усилий по привлечению поставщиков и провайдеров услуг из других регионов;
- создание ориентированных на кластеры зон свободной торговли, науч-

но-технических и промышленных парков и парков поставщиков.

4. Формирование спроса на товары и услуги кластера:

- создание ясных, направленных на обновление, законодательных стандартов для уменьшения неопределенностей в законодательстве, в том числе связанных с развитием кластера;

- организация и спонсирование независимого тестирования, сертификации продукции и сервиса для поставляемой кластером продукции;

- принятие на себя роли требовательного заказчика для выпускаемой кластером продукции.

Таким образом, реализация концепции кластера позволяет достичь высокой степени результативности при взаимном соблюдении интересов всех участников кластерной структуры.

Список литературы:

1. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Стратегический менеджмент. Системный подход. – М.: Генезис, 2011. – 848 с.

2. Кластерная политика. Институт региональных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1093>.

3. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Семёнова Н. Стимулирование региональных кластеров и обмен знаниями. Капитал страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/1020>.

Легостаева Светлана Алексеевна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

тел.: 89155091011

Алехина Лариса Леонидовна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

тел.: 89202834693