

## **МОДЕЛЬ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК**

Слонимская М. А., канд. экон. наук, доцент

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси  
г. Минск, Республика Беларусь

Прогресс информационно-коммуникационных технологий привел к развитию новых организационных форм ведения бизнеса, основанных на сетевых структурах и сетевых взаимодействиях, позволяющих получить дополнительное конкурентное преимущество для ее участников за счет сокращения транзакционных издержек, более точного прогнозирования спроса, повышения скорости реагирования на запросы и требования клиентов, расширенного набора знаний и информации, необходимых для повышения эффективности инновационной деятельности.

Важно реализовать данное преимущество, прежде всего, в экспортоориентированных отраслях промышленности. Например, в мясоперерабатывающей, имеющей высокий экспортный потенциал, предлагается организовать межфирменное сетевое сотрудничество предприятий, в рамках интегрированной цепи поставок, для чего необходимо:

1) внедрение автоматизированной информационной системы идентификации, регистрации, прослеживаемости животных и продукции животного происхождения (AITS);

2) разработка и внедрения информационной системы принятия решений логистическим интегратором относительно оптимальных параметров цепи поставок;

3) консолидация логистических и маркетинговых услуг, разработка единой логистической и маркетинговой стратегии цепи поставок, что позволяет снизить стоимость и повысить качество услуг для объектов цепи поставок, снизить транзакционные издержки предприятий – объектов цепи поставок;

4) создание среды для открытых инноваций («живой» лаборатории), обеспечивая обмен знаниями и компетенциями между объек-

тами цепи поставок, разработку единых стандартов выполнения процессов, совместное участие в интеграции современных информационных технологий в бизнес-процессы и разработке программного обеспечения в соответствии с бизнес-моделью SaaS (услуги по обеспечению доступа к программным продуктам через Интернет);

5) объединение объектов цепи поставок одного уровня в закупочные группы для снижения издержек на закупаемые ресурсы.

«Живая лаборатория» – это электронная платформа, предоставляющая для новаторов тестовую панель из потребителей, ее техническое обслуживание, инструменты моделирования бизнес-процессов и оценки опытных образцов [1].

Развитие межфирменных сетей в виде закупочных групп (group purchasing organization – GPO), как показывает зарубежный опыт, позволяет повысить экономическую эффективность деятельности объектов мясоперерабатывающей цепи поставок, так как дает возможность небольшим сельскохозяйственным предприятиям и фермерам получить лучшие условия от поставщиков по цене, обеспечивать стабильность поставок и контроль логистических затрат [2].

Для взаимодействия участников таких групп и принятия решений могут использоваться специально разработанные интернет-платформы и специальные пакеты прикладных программ, разработка и совершенствование которых также может быть организована в рамках деятельности «живой лаборатории».

### **Список литературы**

1. Слонимская, М. А. «Живые лаборатории» как инструментарий открытых инноваций в сетевых структурах / М. А. Слонимская // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 4. – С. 84-98

2. Будзяк, Т. Купуймо Разом! Закупівельні групи – нові можливості для українського бізнесу: Підручник / Т. Будзяк, П. Вуйтовіч-Марийка, О. Гайдукевич, З. Гудзій, Р. Данкевіч, Т. Мельник, С. Ревич, К. Редченко, В. Талах, Н. Якібчук. – Варшава, асоціація «Ініціатива Родинних Фіrm», 2016. – 310 с.