**Деловая игра №4**

**«Стратегическое взаимодействие участников кластера»**

Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено формирование сети инновационных территориальных кластеров. Развитие инновационных территориальных кластеров позволяет обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импортозамещению и росту локализации сборочных производств, а также – повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Студенты делятся на четыре группы.

Группа 1. Представители крупной сбытовой сети, имеющие ряд магазинов во многих регионах России, реализующей высокотехнологичную продукцию. Фирма стремится заключить договор купли-продажи товаров с компанией-производителем инновационной продукции. А также ищет компании по оказанию транспортных и складских услуг.

Группа 2. Представители компании-производителя, производящей высокотехнологичную продукцию и работающие с международными поставщиками деталей для инновационного производства. Желают заключить договор купли-продажи со сбытовой компанией.

Группа 3. Транспортно-экспедиторская компания, которая стремится заключить договор на оказание услуг со сбытовой сетью.

Группа 4. Складская компания, имеющая различные виды склада и которая стремится заключить договор на оказание услуг со сбытовой сетью.

Данные компании являются участниками инновационного кластера.

*Задание для всех групп:*

1. Что такое «инновационный кластер»?
2. Какие организации могут быть участниками инновационного кластера?
3. Какие транспортно-логистические услуги могут быть в инновационном кластере?
4. Что такое «цепочка ценности»?
5. Придумайте название компании, организационную структуру.
6. Сформулируйте преимущества и недостатки компании по отношению к конкурентам.
7. Предложите выгодный договор для вашего потенциального партнера.

*Задание для группы 1 – сбытовая сеть:*

1. Какие форматы магазинов присутствуют в вашей сети?
2. В каких регионах представлена сбытовая сеть?
3. Компания выбирает поставщиков инновационных товаров, транспортно-экспедиторских услуг и складских услуг. По каким критериям будет происходить выбор поставщиков? Какие методы будут использоваться?

*Задание для группы 2 – компания-производитель высокотехнологичных товаров:*

1. Представители каких стран, является вашими партнерами-поставщиками (три страны)?
2. Какие базисные условия поставки вы используете при работе с международными компаниями?
3. Предложите пример договора купли-продажи товаров для сбытовой компании.

*Задание для группы 3 – транспортно-экспедиторская компания:*

1. Какие виды и типы транспорта использует ваша компания?
2. Какие экспедиторские услуги оказывает?
3. Какие возможны варианты для сокращения издержек при транспортировке?
4. Предложите пример договора на оказание услуг для сбытовой компании.

*Задание для группы 4 – складская компания:*

1. Какие виды складов вы имеете?
2. Какие дополнительные услуги вы оказываете?
3. В какие регионах представлена ваша складская сеть?
4. Какие возможны варианты для сокращения издержек при складировании?
5. Предложите пример договора на оказание услуг для сбытовой компании.

Проведите презентации ваших компаний, а затем переговоры друг с другом. Придите к общему мнению по всем пунктам договоров.

**Список рекомендуемой литературы**

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015). Информационно-правовой портал http://www.consultant.ru.
2. Галанов В.А., Гришина О.А., Шибаев С.Р. Зарубежный опыт закупочной деятельности государства: Учебно-методическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Григорьев М. Н. Логистика. Базовый курс: учебник / М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – М.: Юрайт, 2013.
4. Дыбская В.В. Логистика складирования: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012.
5. Кизим А.А. Основы предпринимательской логистики: учеб. пособие / А.А. Кизим; Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014.
6. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общ. и науч. ред. В.И. Сергеев. – 2-e изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
7. Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: учебное пособие для студентов вузов / И.И. Кретов, К.В. Садченко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2011.
8. Курганов В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учебно-практическое пособие для студентов вузов / В. М. Курганов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2009.
9. Логистика**.**: Учебник / Под ред. Б.А. Аникин. – 3–e изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.
10. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : [учебник] / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова; под ред. В. И. Сергеева; Междунар. центр логистики. – М.: Эксмо, 2011.
11. Самолаев Ю.Н. Основы таможенной логистики: Учебное пособие. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2010.