

УДК 334.02

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛАСТЕРА

© 2015

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «ЛЕДИ ДОКТОР»*А.Г. Папян*, аспирант*Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)*

Аннотация: Развитие предпринимательства в России за последние 25 лет прошло через различные этапы, в том числе сформировались предпринимательские кластеры в ряде территорий, но этот процесс продолжается, и он особенно значим в условиях современных реалий национальной экономики России. Правильно сформированные и эффективно функционирующие предпринимательские кластеры способны стать залогом новой российской экономики в современных реалиях, а именно в условиях санкций, стать одной из мер стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса и преопределить возможности импортозамещения вначале в рамках отдельных предпринимательских кластеров, а в дальнейшем и на уровне национальной экономики. *Цели/задачи.* Определить, как происходит образование предпринимательских кластеров. Определить условия выработки стратегии предпринимательского кластера. Предложить подходы к выработке и реализации стратегии развития предпринимательских структур, в том числе и в рамках предпринимательских кластеров. *Методология.* В статье с использованием описательных методов проведен анализ различных аспектов функционирования предпринимательских структур в рамках предпринимательского кластера, предложены варианты выработки и реализации стратегии предпринимательского кластера. *Результаты.* В период кризисов эффективная стратегия развития предпринимательских структур в рамках предпринимательских кластеров способна обеспечить национальной экономике России эффективное функционирование и развитие. *Выводы/значимость.* Авторы пришли к выводу, что сделать национальную экономику самодостаточной возможно только при использовании комплексных и системных мер в рамках государства, направленных на поддержку предпринимательских структур, в том числе и в рамках предпринимательских кластеров.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегическое планирование, предпринимательский кластер, комплексная стратегия, информационная база мониторинга.

Обзор современной научной литературы, анализ действующей практики планирования свидетельствует о том, что стратегическое планирование становится одним из необходимых условий макроэкономического, регио-нального управления, а также управления на уровне хозяйствующих субъектов. Теоретические подходы к разработке стратегии предпринимательского кластера носят, по сути, традиционный характер. Однако расширение опыта стратегической практики, как по вертикали уровней управления, так и по территориальной горизонтали, развитие институционально-эволюционной экономической теории, современной теории фирмы, системной экономической парадигмы в целом привели к необходимости пересмотра некоторых положений, связанных с процедурами стратегического процесса применительно к кластерам.

Составление стратегии и прогнозирование экономического развития предпринимательского кластера представляет собой непростую задачу, поскольку исходное множество факторов, которые необходимо принимать во внимание, имеют различную природу и характеризуются общей неопределенностью. Поэтому традиционный подход предполагает разбивку комплекса анализируемых данных по видам экономической деятельности и сферам хозяйства, чтобы максимально сократить неопределенность и выработать комплекс мер в узком аспекте политики развития предпринимательского кластера. Часто результатом применения такого подхода является множество несвязанных решений и программ, исходящих из различных административных отделов иногда дублирующих и экономически неэффективных решений. Причем все предпринимательские структуры стремятся к достижению одной цели, и, как правило, это один из вариантов формулировки задач повышения благосостояния населения, проживающего на территории предпринимательского кластера с позиций стейкхолдерского менеджмента и социальной ответственности бизнеса. Кластер же как многофакторная и многоукладная экономическая структура помогает определить комплексную стратегию развития предпринимательства, поскольку вследствие своей уникальной структуры требует принятия мер не только на микро-, но и на мезо- или макроуровне. Кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику в отношении предпринимательства с учетом потенциала экономических субъектов.

В работах ряда ученых говорится о важной роли стратегического планирования для создания и развития кластерных систем [1]. Теоретической базой стратегического планирования кластера, по их мнению, должна стать системно-интеграционная теория планирования, а методология планирования должна базироваться на многомерном матричном организационном подходе. Нельзя не согласиться с данным утверждением, поскольку комплексная стратегия, всесторонне описывающая основные характеристики функционирования экономической системы, не может базироваться на односторонних теориях фирмы. Важно, чтобы стратегическое планирование опиралось на системный синтез, системную интеграцию различных направлений экономической теории. Развитие сложных экономических систем, к каким относятся кластерное объединение, не представляется возможным без применения специализированного инструментария, где основной является стратегия развития, переводящая экономическую систему из текущего состояния в целевое, задаваемое параметрами самой системы.

Экономическая стратегия для кластерных систем – это совокупная (интеграционная) стратегия, включающая стратегию развития каждого из элементов кластерной системы, сбалансированная по ресурсам, времени, целевым функциям и механизмам реализации и учитывающая особенности системного развития. При этом формирование стратегий на всех уровнях предпринимательской кластерной системы должно придерживаться единых принципов, в противном случае кластерное объединение окажется в условиях несогласованности направлений развития.

Разработка возможной стратегии развития предпринимательского кластера начинается с определения стратегических целей и задач, а также факторов, на которых базируется интеграционный процесс. Обоснование указанных категорий – достаточно очевидный этап стратегирования. Тем не менее он имеет ключевое значение, поскольку именно здесь должен быть сформулирован вектор приоритетных целевых установок, по которому будет развиваться сам предпринимательский кластер и предпринимательские структуры-участники, входящие в его состав. Цели участников, определяющие систему целей кластерного объединения, формируются исходя из их интересов. К основным интересам участников объединения относятся: снижение издержек производства и реализации продукции; повышение конкурентоспособ-

ности продукции и объединения; организация совместной системы обучения и переобучения кадров; организация совместных логистических сетей сбыта продукции; совместное использование высокотехнологичного оборудования; внедрение инновационных технологий в производство и управление; доступ к информации по маркетингу, производству.

Основные интересы заключаются в создании инвестиционной привлекательности предпринимательского кластера в рамках определенной территории, увеличении налогооблагаемой базы, создании новых организаций, рабочих мест, повышении качества жизни населения. Совместные интересы власти и организаций состоят в решении социальных задач (жилье, дошкольные учреждения, медицинские услуги, подготовка кадров) и привлечении инвестиций.

Основные целевые функции развития организаций участников кластерного объединения в соответствии с их интересами можно некоторым образом синтезировать (табл. 1).

Таблица 1.
Классификация видов стратегических целей развития предпринимательского кластера

Направленность стратегической цели	Сущность цели
Цели текущего состояния	Содержат задачи по созданию постоянного притока ресурсов, техническому обслуживанию, постоянному контролю за деятельностью членов объединения
Цели интенсивного развития	Любая цель, включающая в себя активное действие. К ним относят повышение производительности труда, повышение уровня образования и подготовки кадров, рост уровня технической оснащенности, внедрение новых идей
Цели экстенсивного развития	Цели, относящиеся к своеобразным формам роста. К этим целям могут относиться увеличение количества наименований, внедряемых в производство новых товаров; охват новых рынков; внедрение новых видов производства; использование новых идей в области менеджмента; кардинальные изменения в организационной структуре и т. п.

В формулировке цели должно быть отражено, на производство какого вида конкурентоспособной продукции направлено создание предпринимательского кластера. Должен быть назван общий вид деятельности, позволяющий достичь выпуска конкурентоспособной продукции. В формулировке цели должно присутствовать описание механизма повышения конкурентоспособности, характерного для кластерной формы организации производства, а именно – объединение взаимодополняющих предпринимательских структур. Наконец, предпринимательский кластер нуждается в государственной поддержке и с этих позиций является результатом частно-государственного партнерства, которое нацелено на взаимное усиление конкурентных позиций предпринимательского кластера и территориального сообщества на национальном, региональном и местном уровнях.

Следует отметить, что при построении стратегии развития предпринимательского кластера необходимо учитывать, что такое объединение, прежде всего, является частной инициативой бизнеса, нацеленной на взаимное усиление конкурентоспособности его участников на основе общей деятельности. А поскольку предпринимательский кластер является результатом частного бизнеса на конкретной территории, то его задачи, вытекающие из стратегической цели, должны быть распределены по

двум уровням:

1) задачи предпринимательского кластера на территориальном уровне;

2) задачи предпринимательского кластера на уровне хозяйствующих субъектов.

К задачам предпринимательского кластера на территориальном уровне относятся: повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности территории базирования предприятий предпринимательского кластера; достижение синергетического эффекта за счет взаимодействия бизнеса, органов власти и науки в рамках предпринимательского кластера на основе государственно-частного партнерства, передачи знаний и технологий; повышение уровня образования и квалификации трудовых ресурсов региона, формирование в регионе новых знаний и навыков; развитие новых коммуникационных каналов для передачи знаний, умений и навыков; повышение бюджетной обеспеченности территорий базирования предприятий предпринимательского кластера и др.

Задачи предпринимательского кластера на уровне хозяйствующих субъектов могут включать в себя: создание современного высокотехнологичного производства на предприятиях предпринимательского кластера; создание глубоких кооперационных связей между предприятиями предпринимательского кластера; формирование общей корпоративной культуры; усиление инновационной активности участников предпринимательского кластера и т. д.

Отметим, что цели, приоритеты и задачи должны быть предельно конкретными, достижимыми и измеримыми. Количественное выражение, как правило, они находят в целевых ориентирах, таких как достижение предпринимательским кластером определенной доли на мировом, национальном рынке профильной продукции, объем импортозамещения и др.

Стратегический системный анализ является следующим этапом в процессе стратегирования предпринимательских кластеров. Учет ключевых трендов на мировом и российском уровнях, отражающих макроэкономические, политические, социальные, технологические и инфраструктурные аспекты развития на долгосрочный период, позволяет корректно сформулировать представление о будущем предпринимательского кластера и региона в целом, которое станет основой видения и долгосрочной стратегической доктрины их развития. Как показывает практика, приоритетный подход, позволяющий концентрировать внимание на ключевых проблемах развития, частично решается за счет использования SWOT-анализа, который позволяет обратить внимание на угрозы и потенциальные возможности развития предпринимательского кластера с точки зрения внешней и внутренней среды.

Функционирование предпринимательских структур в рамках предпринимательского кластера во внешней среде порождает систему взаимных ожиданий между предпринимательскими структурами и другими субъектами. Формирование и реализация этих ожиданий составляют основную часть деятельности предпринимательских структур во внешнем мире. Определение баланса между этими ожиданиями является одной из основных задач стратегического планирования предпринимательской структуры. Достаточно важным, на наш взгляд, является на данном этапе осуществление анализа предпринимательских структур, входящих в состав предпринимательского кластера, с точки зрения внутренних возможностей предпринимательского кластера и непосредственно самих хозяйственных единиц. Это помогает определить их соответствие внешним требованиям и стратегическим задачам предпринимательского кластера в целом.

Разработка стратегии развития предпринимательского кластера может носить как несистемный, так и системный характер [2]. Несистемный подход к выбору стратегических альтернатив при разработке предпринимательского кластера предполагает, что стратегия – это

институциональные и ресурсно-технологические мероприятия, направленные на определенные преобразования. Основной инструментарий, применяемый авторами, направлен на оценку стратегических альтернатив предпринимательского кластера в рамках игрового подхода на основе обработки экспертных заключений и построения оценочных матриц, а также анализ различных вариантов инвестирования реализации стратегии.

Известные российские ученые Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная рассматривают предпринимательский кластер как систему и рекомендуют изучать его с точки зрения совокупности ее составляющих – объектов, процессов, проектов и среды. Авторы поддерживают данный подход и полагают, что стратегия кластера должна формироваться как совокупность четырех типов групповых стратегий: объектной, процессной, проектной и средовой, а именно:

- стратегических планов, входящих в предпринимательский кластер предпринимательских структур с учетом их всесторонних связей;

- стратегических планов развития и взаимосвязей процессов;

- стратегического описания проектов (целевых программ), реализуемых участниками предпринимательского кластера;

- стратегических планов функционирования и развития сообществ, сформированных из лиц, имеющих отношение к организации предпринимательского кластера.

Место и роль каждого из указанных видов стратегии в комплексной стратегии кластера зависят от стадии жизненного цикла, на котором находится предпринимательский кластер.

Первая ступень развития предпринимательского кластера – агломерация. Характеризуется концентрацией большого количества предпринимательских структур и других участников предпринимательского кластера, взаимодействие между которыми носит нерегулярный характер в рамках договорных отношений. Часто агломерация возникает на основе предпосылки к развитию производства. Историческая оправданность предпринимательского кластера сама по себе повышает шансы структуры на успех. Однако применение какой-либо из указанных выше стратегий на данном этапе развития предпринимательского кластера не представляется возможным, поскольку каждая предпринимательская структура действует обособленно, используя индивидуальные подходы к развитию.

Регулярное сотрудничество значительного числа участников агломерации в сфере основной деятельности для достижения общих целей характеризует следующий этап развития предпринимательского кластера. Основную роль на ступени создания предпринимательского кластера играет проектная стратегия. Вовлечение участников в состав предпринимательского кластера облегчается, если существует крупный проект, носящий, с одной стороны, стратегический характер для дальнейшего функционирования предпринимательского кластера, с другой, предполагающий участие потенциальных предпринимательских структур-участников в обеспечении ресурсами данного проекта и в получении выгод от его реализации. Такой проект становится генеральным, собирает участников на стадии формирования предпринимательского кластера. Между тем указанный проект должен быть дополнен проектами меньшего масштаба, которые удовлетворяют тем же условиям, что и основной, но заканчиваются позже основного. Следовательно, необходимо организовать непрерывное проектное планирование. Как правило, на этом этапе проектная стратегия формируется централизованно, от руководства предпринимательского кластера к его участникам.

Предпринимательский кластер становится развивающимся, если появляются новые участники рынка, занятые в основной отрасли функционирования предпринимательского кластера или же в связанных отраслях.

На этом этапе зачастую на территории предпринимательского кластера появляются филиалы международных финансовых корпораций, удовлетворяя возросший спрос на инвестиции. На этапе становления предпринимательского кластера главную роль играет процессная стратегия, отражающая планируемые к реализации в рамках предпринимательского кластера сквозные бизнес-процессы. Они должны затрагивать по возможности значительную долю участников кластера, вовлечь их в циклическую жизнь предпринимательского кластера в целом и стать связующим звеном для предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера. Процессная стратегия формируется централизованно и относится к числу общекластерных.

На этапе стабильного функционирования предпринимательского кластера, когда зрелый предпринимательский кластер достигает определенной критической массы участников и становится относительно замкнутой структурой с конечным количеством членов, основная роль принадлежит объектной стратегии. Предпринимательский кластер уже обладает хорошо развитой системой взаимоотношений с внешними поставщиками и заказчиками, другими предпринимательскими кластерами. Постепенно замедляется динамика роста кластера, сокращаются темпы образования новых фирм внутри предпринимательского кластера. Поэтому важно сформировать стратегию на базе объектных стратегий предпринимательских структур-участников, что предполагает достаточно высокий уровень их менеджмента и высокую степень взаимного доверия предпринимательских структур-участников, готовность к раскрытию стратегической информации. Помимо этого, создание такой стратегии невозможно без готовности предпринимательских структур-участников к достижению договорного компромисса. Принятие согласованной стратегии предпринимательского кластера как объекта с учетом объектных стратегий предпринимательских структур-участников предполагает ориентацию на ее соблюдение в условиях мягкого управления предпринимательским кластером.

Объектная стратегия формируется путем возвратно-поступательных взаимодействий между предпринимательскими структурами-участниками предпринимательского кластера и представителями руководства предпринимательского кластера в целом.

Заключительным этапом развития предпринимательского кластера выступает трансформация, и особая роль здесь отводится средовой стратегии. Со временем меняются рынки, технологии, операции и процедуры, естественным образом влияя на все формы производства, в том числе и на предпринимательские кластеры. Для того чтобы выжить в изменяющихся условиях и сохранить конкурентоспособность, предпринимательскому кластеру необходимы инновации и адаптация к быстро меняющейся среде. Он может избрать форму преобразований в один или несколько новых предпринимательских кластеров, которые сосредотачиваются вокруг другой деятельности, или просто изменить механизмы функционирования. На данном этапе задача стратегии заключается в формировании внутренней среды предпринимательского кластера, т. е. формальных и неформальных норм, правил, традиций, регламентирующих поведение и взаимоотношения предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера.

Таким образом, стратегия предпринимательского кластера должна развиваться вместе с предпринимательским кластером и проходить этапы жизненного цикла синхронно. Распределение указанных видов стратегий по этапам жизненного цикла предпринимательского кластера не означает, что на любом из них не могут формироваться, обсуждаться и реализовываться стратегии других видов. В условиях стабильного состава предпринимательского кластера на самых первых этапах его функционирования может разрабатываться комплексная стратегия, включающая в себя все четыре типа страте-

гии. Общая тенденция такова, что стратегия разрабатывается по мере развития предпринимательского кластера [3].

Разработка комплекса стратегий предпринимательского кластера не может быть осуществлена без соблюдения ряда основополагающих принципов, которых должны придерживаться участники, входящие в состав кластера, поскольку они находятся в постоянном взаимодействии. К основополагающим принципам, регулирующим отношения внутри предпринимательского кластера, относят [4]:

- принцип взаимодополняемости, полагающий, что цепь отношений, построенная внутри предпринимательского кластера, должна способствовать достижению кратчайшего срока изготовления и наименьшей себестоимости продукции и услуг предпринимательских структур, входящих в предпринимательский кластер;

- принцип сдержанной конкуренции указывает на то, что предпринимательские структуры одной отрасли, входящие в один предпринимательский кластер, должны осуществлять взаимовыгодное сотрудничество, а не входить в конфронтацию;

- принцип доступности означает способность предпринимательского кластера поддерживать развитие отрасли, привлекая новые идеи для реализации внутренних проектов путем привлечения новых партнеров, предлагающих более эффективное решение внутренних задач;

- принцип всесторонних связей гласит, что предпринимательские структуры, входящие в предпринимательский кластер, должны поддерживать горизонтальные связи внутри указанного объединения, а не только заботиться о собственном развитии, определяя более выгодных для себя партнеров;

- принцип соответствия означает, что деятельность крупных предпринимательских структур отрасли должна соответствовать направлению государственной политики поддержки последней;

- принцип общности предполагает, что построенные взаимоотношения между различными группами предпринимательских структур должны иметь не только формальные соглашения о сотрудничестве, но и способность руководителей предпринимательских структур, формирующих предпринимательский кластер, разрабатывать общее направление его развития.

Формирование стратегий на всех уровнях предпринимательского кластера должно придерживаться единых принципов, в противном случае предпринимательский кластер окажется в условиях несогласованности направлений развития.

Тем не менее согласование стратегий между участниками предпринимательского кластера представляет собой достаточно серьезную проблему. Требуется более высокий уровень стратегического мышления руководителей предпринимательских структур, входящих в состав предпринимательского кластера, чтобы принять решение, до какой степени они готовы идти на длительное тесное сотрудничество, какие знания они готовы вносить со своей стороны, и все это требует высокого уровня внутренней организации. Следует отметить, что в отличие от обычных форм взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, предпринимательские кластеры характеризуются рядом особенностей:

- наличием крупной предпринимательской структуры – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всего предпринимательского кластера;

- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников предпринимательского кластера;

- устойчивостью хозяйственных связей предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;

- долговременной координацией взаимодействия

предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера в рамках его производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и др.

Когда речь идет о стратегии предпринимательского кластера как объединения определенного количества объектов – участников предпринимательского кластера, требуется формирование объектной стратегии. По мнению Г.Б. Клейнера [5], ее следует проводить в несколько этапов. На первом этапе каждый из определенных объектов вместе с кластером в целом составляет свой стратегический план, основываясь на имеющейся у него информации без учета мнения других участников. Во втором этапе осуществляется иерархическое согласование стратегий, в ходе которого происходит увязка планов по горизонтали, т. е. между определенными участниками кластера с учетом стратегии кластера в целом. Третий этап заключается в иерархическом согласовании стратегий, в ходе которого корректируется интегральная стратегия кластера с учетом мнений определенных участников кластера и приоритета собственно кластера. На четвертом этапе происходит корректировка стратегий участников и согласование их с интегральной стратегией кластера. Таким образом, в результате этого процесса возникает стратегия кластера, согласованная со структурой «участник кластера – кластер в целом».

Для формирования проектной стратегии, по мнению того же автора, необходимым является:

- формирование совокупности важнейших стратегических проектов, планируемых к реализации каждой организацией – участником кластера; при этом по каждому проекту определены его связи с объектной стратегией данной организации и роль в реализации данной стратегии;

- изучение возможности трансформации стратегических проектов участников в стратегические проекты кластера в целом;

- на базе полученных проектов и объектной стратегии кластера в целом – формирование перечня стратегических проектов кластера;

- определение компонентов комплексной стратегии кластера, необходимых для поддержки данных проектов, и формирование требований к структурным компонентам комплексной стратегии.

Разработка процессной стратегии требует, в первую очередь, выделения устойчивых бизнес-процессов, установления их взаимосвязи, пересечений, конечных результатов. Персонафикация бизнес-процессов необходима для определения среди занятых в штатах участников предпринимательского кластера лиц, ответственных за реализацию каждого процесса. Существенным при разработке процессной стратегии является формирование системы мониторинга бизнес-процессов предпринимательского кластера. Без системы мониторинга не представляется возможным качественное составление процессного стратегического плана, предусматривающего:

- описание новых состояний карт бизнес-процессов предпринимательского кластера;

- описание перечня процессов, подлежащих реорганизации;

- описание бизнес-процессов каждого участника предпринимательского кластера, важных для функционирования бизнес-процессов предпринимательского кластера.

Таким образом, комплекс представленных стратегий определяет необходимые действия для достижения единых целей в интересах всего предпринимательского кластера, что характеризует общесистемную (кластерную) стратегию, в структуре которой должны присутствовать все перечисленные виды стратегий.

Количественные и качественные ориентиры стратегии предпринимательского кластера являются основой для разработки комплексной стратегии самой предпринимательской структуры-участника. Традиционно такая

стратегия включает семь разделов, отражающих относительно самостоятельные сферы деятельности предпринимательской структуры:

- товарно-рыночная стратегия – это стратегия поведения на товарных рынках (стратегия маркетинга);
- ресурсно-рыночная стратегия – совокупность принципов, определяющих поведение предприятия на рынках ресурсов производства;
- технологическая стратегия – стратегия выбора и обновления технологии;
- интеграционная стратегия определяет поведение в сфере слияния, поглощения, интеграции и т. п. Данная стратегия может быть включена в состав объектной стратегии, которая в этом случае будет соединять вопросы построения и изменения внутренних и внешних организационных отношений;
- финансово-инвестиционная стратегия – совокупность принципов, относящихся к способам привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов;
- социальная стратегия – совокупность принципов, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, характер его взаимодействия с собственниками;
- управленческая стратегия.

Исследования последних лет в области стратегического управления и планирования показывают увеличение влияния в конкурентной борьбе таких факторов, как внутренние и внешние компетенции, динамические способности. В связи с этим в работах российских ученых [6] предлагается дополнять вышеперечисленные составляющие комплексной стратегии современной предпринимательской структуры новыми, созвучными временными элементами, а именно корпоративно-культурной, институциональной и когнитивной стратегией. Рекомендуется все эти разделы стратегии включать и в стратегию самого предпринимательского кластера как устойчивой группы территориально близких и функционально связанных предприятий.

Зарубежные исследователи обращают большое внимание на развитие системы управления знаниями в постиндустриальной экономике. Управление знаниями в масштабах компании, региона и страны в целом становится основой развития инновационного процесса [7; 8]. Корпоративные знания играют роль незаменимого средства гармонизации взаимоотношений предпринимательской структуры с рынком, а внутренней среды предпринимательской структуры – с ее задачами. По сути, именно знания являются инструментом создания гармоничных предприятий либо их объединений. Особый характер корпоративного знания подчеркивает Г. Минцберг: «Знание, с которым имеет дело стратегическое мышление, не является интеллектуальным, не является ни аналитическим обобщением, ни абстрактными фактами и цифрами. В гораздо большей степени это личностное знание, внутреннее понимание, родственное «чувству материала» у мастера. Если факты доступны каждому, то такое знание – лишь немногим» [9].

В этой связи следует отметить, что создание предпринимательских кластеров требует формирования нового типа работников, способных создавать, систематизировать и использовать новое знание для обновления и повышения производительности труда [10].

«Новые профессионалы», в свою очередь, нуждаются в системе непрерывного ступенчатого обучения, переподготовки и повышения квалификации. Главным полем конкуренции становится развитие организационной культуры и норм поведения персонала. Усиление культурных взаимосвязей и параллелей участников при формировании культурной стратегии кластера, усиление роли единого запаса знаний, формируемого в ходе создания его когнитивной стратегии, обеспечивают сближение участников кластерной инициативы, формирование схожего видения мира и коллинеарность их стратегических интересов. Потому особое значение приобретает

включенность когнитивной, институциональной и культурной стратегий в комплексную стратегию как самого предпринимательского кластера, так и предпринимательских структур-участников.

Для реализации стратегии, ее корректировки целесообразным является создание организационной структуры, координирующей действия участников внутри кластера, основными функциями которой являются:

- обеспечение баланса интересов и разрешение противоречий;
- создание взаимного доверия между участниками;
- обмен информацией;
- составление, реализация и корректировка комплексной стратегии кластера в разрезе объектной, процессной, проектной и средовой ее составляющих.

В качестве такой организационной структуры может выступать независимая кластерная ассоциация, создаваемая самими предпринимательскими структурами-участниками, выступающая органом внутреннего самоуправления в предпринимательском кластере и носящая неформальный характер. При этом координация деятельности предпринимательских структур-участников должна осуществляться профессионалами-консультантами, работающими на постоянной основе.

Учитывая, что предпринимательский кластер является частью стратегии развития региона, считаем целесообразным говорить не только об органе внутреннего самоуправления в предпринимательском кластере, но и органе государственно-частного партнерства, содействующего формированию и развитию предпринимательского кластера в регионе. Речь может идти о создании координационного совета, стратегического комитета либо региональной организации предпринимательского кластера, включающей представителей всех стейкхолдеров предпринимательского кластера.

Формализация подобной организации включает:

- стратегические цели;
- основные принципы и ценности;
- направления работы;
- способы работы с расположенными в регионе предприятиями, организациями, субъектами инфраструктуры;
- методы работы с населением;
- политику развития; финансовое обеспечение;
- культуру отношений.

Основными функциями данной формальной организации выступают:

- обеспечение населения информационными материалами о предпринимательском кластере;
- позиционирование предпринимательского кластера на национальном и международном уровнях;
- обеспечение устойчивости за счет завоевания сильных конкурентных позиций;
- повышение стратегического потенциала за счет развития инновационных навыков.

Важнейшее значение для успешной реализации стратегии предпринимательского кластера в регионе имеет разработка и организация ее мониторинга. На данном этапе производится сбор информации, касающейся степени достижения целей, выраженных конкретными индикаторами.

Основная задача мониторинга – поставлять необходимую информацию для принятия управленческих решений текущего характера и формировать базу для оценки и подготовки стратегических решений [11]. Являясь основой для оценки и принятия решений по корректировке стратегии, мониторинг рассматривается как важнейший элемент управления в современных условиях, так как именно он дает возможность выявить существующие или потенциальные недостатки прежде, чем они перерастут в серьезную проблему.

Организационный механизм мониторинга представляет собой комплекс элементов осуществления этого процесса. Он выражается в инструментальном, информационном, ресурсном, нормативном и кадровом обе-

спечении данного процесса и его организации на определенной территории и во времени с целью получения достоверной информации о ходе реализации стратегии предпринимательского кластера [12].

Традиционно основной информационной базой мониторинга является государственная и муниципальная статистика. Формирование системы мониторинга состояния и развития предпринимательского кластера представляется весьма актуальным и своевременным, поскольку необходима информационная поддержка процессов подготовки и принятия управленческих решений на уровне как региональных и местных органов власти, так и самих предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера, а совершенствование информационных взаимосвязей рассматривается сегодня как одно из направлений развития стратегического планирования.

В настоящих условиях хозяйствования в национальной экономике России основной целью развития является создание благоприятных условий для жизни и бизнеса, превращение территории России в место, максимально открытое для новых видов деятельности и удовлетворения возрастающего круга потребностей. Переход от экономики фирм к экономике предпринимательских кластеров позволит национальной экономике России стать развитой экономикой и значительно улучшить предпринимательский климат, повысить качество и уровень жизни населения и обеспечить высокий уровень благосостояния.

При существующей ограниченности ресурсов в условиях финансового кризиса и текущей геополитической ситуации в мире возможность концентрации средств предпринимательских кластеров, обеспечивающих наибольший эффект не только для предпринимательских структур, но и для национальной экономики в целом, особенно актуальна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. М.: Финпресс, 2009. 192 с.
2. Далинчук Н.С., Черникова А.А. Кластер: гармонизация экономических и управленческих аспектов, механизм согласования деятельности ключевых подсистем кластера // Российское предпринимательство. 2009. № 8. С. 81–85.
3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в условиях неопределенности: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 2007. 570 с.
4. Великая Е.Г. Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса. Старый Оскол: ТНТ, 2014. 430 с.
5. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31–56.
6. Агафонов В.А. Методология стратегического планирования развития кластерных промышленных систем: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. 273 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2009. 344 с.
8. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook. Sweden: IKED, 2004. 250 p.
9. Минцберг Г., Куинн Д.Б., Гошал С. Высокое ремесло стратегии // Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. СПб.: Питер, 2011. С. 159.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 2010. 458 с.
11. Mattson L.G. Management of Strategic Change in a "Markets-as-Networks" Perspective // The Management of Strategic Change / ed. by A. Pettigrew. London: Basil Blackwell, 1987. P. 234–256.
12. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли предприятия // Российский экономический журнал. 2011. № 11-12. С. 63–69.

THE STRATEGY FORMING FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CLUSTER

© 2015

E.G. Velikaya, doctor of economical science, CEO of Limited Liability Company "LADY DOCTOR"

A.G. Papyan, postgraduate student

Moscow Financial-Law University, Moscow (Russia)

Abstract: Development of entrepreneurship in Russia over the past 25 years passed through various stages including the entrepreneurial clusters formed in a number of areas, but the process continues and it is particularly significant in terms of contemporary realities of the national economy of Russia. Well-formed and well-functioning entrepreneurial clusters can be the key to the new Russian economy in today's realities, namely in terms of sanctions, can become one of the measures to encourage and support small and medium-sized businesses and prejudice the possibility of import substitution initially within individual entrepreneurial clusters and later on the level of the national economy. *Objective.* Determine the process of business clusters' formation. Develop a strategy to determine the conditions of the business cluster. Suggest approaches to the formulation and implementation of development strategies of business structures including the framework of enterprise clusters. *Methods.* Various aspects of the functioning of business organizations within the business cluster were analyzed in the article with descriptive methods using as well as options for developing and implementing the strategy of the business cluster were proposed. *Results.* During the crisis, an effective strategy for development of enterprise structures in the framework of enterprise clusters can provide the national economy of Russia efficient functioning and development. *Conclusions and Relevance.* Authors came to the conclusion that to make the national economy self-sufficient only possible when using an integrated and systematic measures within the state to support business organizations including in the framework of enterprise clusters.

Keywords: strategy development, strategic planning, entrepreneurial cluster, integrated strategy, information base monitoring.