

УДК 332.142

## КЛАСТЕРНО-СЕТЕВАЯ ПАРАДИГМА В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА

© 2015

*М.А. Бушуева*, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Ивановский филиал), Иваново (Россия)  
*Н.Н. Масюк*, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента  
*А.Е. Каранцева*, аспирант кафедры экономики и менеджмента  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

**Ключевые слова:** кластерно-сетевая парадигма; кластеры; сети; экономика региона; развитие территорий; нивелирование управленческих дисфункций; конфликтно-компромиссное управление; локальный компромисс; квазиоптимальное управленческое решение.

**Аннотация:** В условиях глобализации мирохозяйственных связей меняются отношения между заинтересованными сторонами в регионе. Характер этих отношений претерпевает существенные изменения под воздействием глобализации, в результате которой бизнес выходит за пределы национальных границ, экономика переходит от жестких иерархических структур с вертикальной субординацией к более гибким, открывающим новые возможности.

Под действием глобального кризиса возникает новая организационно-управленческая, «кластерно-сетевая» парадигма, в рамках которой региональные экономические системы переходят к кластерному строению и сетевому способу взаимодействия. Сети позволяют экономическим субъектам интегрироваться в экономическом пространстве регионов. Интеграция региональных предпринимательских структур по сетевому типу приводит к образованию кластеров, которые, по мнению авторов, являются «вложенными» внутрь сети. Активизация сетей в регионе способствует комплексному развитию территорий и повышает конкурентоспособность всех экономических агентов сети. Несмотря на то что сети как таковые не требуют управления из центра, тем не менее региональные власти своими действиями оказывают влияние на всех хозяйствующих субъектов в регионе. Управленческие решения, принимаемые в этих условиях, зачастую оказываются дисфункциональными, не продвигающими систему к достижению поставленных целей, поскольку не учитывают интересы всех акторов. Управленческие дисфункции, выявленные на этой стадии управления, требуют немедленного нивелирования во избежание тяжелых последствий. Поскольку принятие оптимальных решений в силу многообразия акторов делается практически невозможным, в качестве альтернативы предлагается методология конфликтно-компромиссного управления, позволяющая достигать локальных компромиссов и принимать «квазиоптимальные управленческие решения».

Основу мирохозяйственных связей составляют сетевые информационные потоки, возникает новый, «сетевой» уклад жизни [1], появляются сетевые структуры и сетевые взаимодействия, при этом преобладает сетевая логика использования информации [2]. Развитие интеграционных процессов, возникновение новых видов стратегических партнерств, совершенствование организационно-экономических и финансовых отношений между субъектами интеграции являются определяющими в решении задач управления региональными экономическими системами [3].

С усилением глобализации феномен сетей как экономической категории выходит на первое место [4]. В основе результативности и эффективности многих компаний лежат знания, навыки и компетенции. При этом, по нашему мнению, речь здесь можно вести не только и не столько о «знаниевых» знаниях, т. е. знаниях, полученных в результате теоретического обучения, а об организационных знаниях, полученных в результате коммуникаций с другими агентами в рамках сети.

По мнению Н.В. Смородиной, сетевизация является новым способом координации связей и гармонизации интересов: «Мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры – гораздо более пластичные, чем иерархия, и одновременно более интегрированные, чем модель рынка» [5].

Многие аналитики-эксперты считают, что глобальный кризис разрушит существующие бизнес-модели деятельности компаний, регионов и территорий, и на смену придут динамичные сетевые структуры [6].

Адаптируясь к новой парадигме, региональные экономические системы переходят к кластерному строению с преобладанием сетевых межфирменных и межорганизационных взаимодействий. Можно констатировать, что большинство регионов, тяготеющих к кластеризации, вступают в эпоху кластерно-сетевого взаимодействия. Формируются стратегические альянсы между государственными структурами и бизнесом [7], бизнесом, образованием и наукой [8], сетевизация охватывает все сферы хозяйственной деятельности [9]. При этом экономические субъекты активно вовлекаются в государственно-

частные партнерства [10].

Региональная экономика, формирующаяся на основе сетевых структур, приобретает новые качества, а именно начинает работать принцип «конкурентного сотрудничества». Это означает, что участники сети, конкурируя между собой, приходят к выводу о том, что сотрудничество в рамках решения общих задач бывает зачастую более выгодным и позволяет экономить на трансакционных издержках, затратах на НИОКР, маркетинговых исследованиях и т. д. Хозяйствующие субъекты в региональной сети представляют собой организационные структуры, где возникает двойная подчиненность и межуровневое взаимодействие, причем одни и те же субъекты могут играть роль управляющих органов, вступать в сетевое взаимодействие для решения хозяйственных и социальных задач отдельного региона. Сетевые структуры (промышленные зоны и парки, партнерства, кластеры, ассоциации) можно отнести к системе регионального управления по наличию региональных отделений, представительств, филиалов; по участию (членству) представителей местных органов власти в большинстве этих структур; по ограниченности отдельной четко определенной территорией и т. д. [11].

Следует отметить, что каждая из форм сетевых структур, входящих в систему регионального управления, определяется совокупностью своих составляющих, условиями и факторами, использование которых дает дополнительные «импульсы» для регионального управления. Функционирование сетевых структур в регионах позволяет оперативно решать «приграничные» проблемы на местном уровне, создавать гибкие хозяйственные структуры с привлечением внешних инвестиций для строительства и расширения инфраструктуры, а также налаживать приграничную торговлю и туризм, сотрудничество в культурной, социальной, природоохранной и других сферах.

Все управленческие решения, принимаемые руководителями на региональном уровне в условиях кластерно-сетевого уклада, можно условно разделить на две группы:

- организационно-экономические;

- финансово-экономические.

К категории организационно-экономических региональных управленческих решений в кластерной экономике можно отнести создание и регулирование всех организационных построений и взаимосвязей участников интеграции на взаимовыгодных условиях, направленных на получение социально-экономического эффекта от функционирования интегрированных формирований в условиях кластера. Эффект от кластеризации и сетевизации зависит от наличия в регионе критической массы экономических агентов, а также соответствующей инфраструктуры, дающей возможности для деятельности этих агентов.

Базовым условием существования сетевой экономики является развитие и распространение интернет-технологий по всему миру и их широкое применение, переход коммуникаций в интерактивный режим через веб-сайты и др. [12]. Это дает новые возможности глобальных коммуникаций между людьми, а также новые инструменты для реорганизации форм их совместной деятельности.

По мнению авторов Ж.В. Игнатенко и Е.В. Барыжиковой [13], в условиях сети возрастает роль корпоративного знания и возможностей, когда новые идеи, инновации и мощный управленческий потенциал являются наиболее ценной и устойчивой формой капитала, при этом появляется возможность более широкой трактовки понятия «капитал» и введение термина «кластерный капитал».

Объединения партнеров и коллег, поставщиков и потребителей в стратегические альянсы, основанные на взаимно гарантированных преимуществах и взаимном доверии, создают новое организационное пространство, способное противостоять гиперконкуренции; возникают ассоциативные холдинги, являющиеся прообразами кластеров [14].

Управленческие решения, принимаемые по отношению к участникам региональных кластеров государственной властью, во многих случаях относятся к категории финансовых решений и затрагивают финансовые взаимоотношения экономических субъектов. Если принятое решение ошибочно, возникает управленческая дисфункция, являющаяся следствием конфликта интересов участников в борьбе за определенный вид ресурсов (в нашем случае финансовых), требующая если не устранения, то хотя бы сглаживания или нивелирования [15].

Для нивелирования управленческих дисфункций и снижения негативных последствий может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов между определенными категориями экономических агентов [16] путем взаимных уступок и частичной потери выгоды в краткосрочном периоде во имя взаимовыгодного сотрудничества в долгосрочной перспективе.

На основании анализа рассуждений М. Портера Ю.Н. Старцев и А.Ю. Даванков делают вывод, что «кластер – это сеть, обремененная условием территориальной близости предприятий и организаций, ее составляющих» [17], при этом они считают сеть более широким понятием, чем кластер.

Кластеры в XXI веке становятся главным структурообразующим элементом мирового рыночного пространства, являясь гибридной конструкцией и занимая промежуточное положение между иерархией и рынком. С одной стороны, кластеры имеют открытые границы для привлечения новых участников, подвижную внутреннюю структуру и способность к быстрой реконфигурации. С другой стороны, они хорошо интегрированы – вокруг совместной проектной идеи и координирующей работы сетевых платформ.

Сетевая структура более адаптивна и гибка, что обуславливается высокой степенью координации экономических агентов, отсутствием жестких связей между ними. При переходе к ней происходит полное внедрение

в информационно-экономическую среду, развитие потоки информации намного быстрее проводят сигналы изменений в экономике, чем ценовые сигналы в рыночной системе и жесткие связи в командной [18].

Если говорить об эффективности сетевых структур, то можно констатировать, что сети дают возможность региональным экономическим системам выстраивать сложную систему партнерских взаимодействий для решения социально-экономических вопросов и устранения перекосов в развитии. Глобализация и интернационализация оказывают сильное воздействие на выбор бизнес-модели компаний, функционирующих в рамках сети [19]. Обзор соответствующей зарубежной литературы по бизнес-моделям позволяет констатировать наличие двух подходов к содержанию этого понятия. Одна группа зарубежных исследователей, таких как Дж. Гальпер (J. Galper) [20], Дж. Гебауэр и М. Гинсбург (J. Gebauer, M. Ginsburg) [21], очень просто определяет бизнес-модель как способ ведения бизнеса. Другие, например Дж. Гордйн (J. Gordijn) [22] и А. Остервальдер (A. Osterwalder) [23], большее внимание уделяют различным аспектам бизнес-модели, предлагая при этом строить метамоделю, направленные на описание сложных объектов и отношений между ними. На наш взгляд, точка зрения последних более комплексно отражает сущность концепции бизнес-модели, поскольку содержит концептуальный вид конкретных аспектов конкретной компании.

Некоторые акцентируют внимание на взаимосвязи ключевых подсистем в бизнес-модели, оставляя за рамками ее взаимодействие с внешней средой [24]. Другие авторы рассматривают бизнес-модель как инструкцию, как фирма будет делать деньги и получать устойчивую прибыль долгое время [25]. Ряд исследователей рассматривает бизнес-модель как некую архитектуру для производства товаров и услуг, в которую должны быть включены все участники бизнеса, связанные потоками информации [26]. При этом, по мнению Д. Стюарта, цель деятельности компании должна стать одной из основных компонент бизнес-модели [27]. Правильно выбранная бизнес-модель с учетом функционирования в рамках сети позволяет даже небольшим компаниям, не обладающим мощным ресурсным потенциалом, быть успешными на рынке за счет уникального ценностного предложения, обладания ключевыми компетенциями и способностями. Синергетический и мультипликативный эффекты, проявляющиеся в сетях особенно сильно, являются драйверами экономического роста региональной экономики.

#### Выводы

1. Кластерно-сетевая парадигма развития региональной экономики является следствием глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей и представляет собой инновационную форму технологического уклада.

2. Сети способствуют инновационному развитию территорий вследствие того, что экономические агенты – участники сети имеют возможность обмениваться информацией и виртуально взаимодействовать, восполняя недостающие ресурсы, знания, навыки и компетенции за счет участников сети.

3. Кластеры, являясь частью сети, обладают теми же преимуществами, оказывая положительное влияние на инновационный климат региона. Функционируя в кластере, хозяйствующие субъекты получают синергетический и мультипликативный эффекты от сетевого взаимодействия.

4. В рамках принятия управленческих решений возникает необходимость ликвидации последствий неудачных организационно-экономических и финансовых управленческих решений на уровне региона.

5. Для ликвидации управленческих дисфункций и сглаживания противоречий предлагается использовать конфликтно-компромиссную методологию, позволяющую

щую хозяйствующим субъектам получить долгосрочную выгоду от локальных компромиссов за счет взаимных уступок на краткосрочных отрезках времени.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М.: Институт экономики РАН, 2012. 45 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
3. Татаркин А.И. Влияние интегрированных корпоративных структур на социально-экономическое развитие региона // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. 2005. № 6. С. 68–75.
4. Попков В.В., Берг Д.Б., Селезнева Н.А., Ульянова Е.А. Моделирование как инструмент формирования товарной и финансовой сети в региональной экономике // Экономика региона. 2015. № 2. С. 236–246.
5. Смородинская Н.В. Смена парадигмы мирового развития и становления сетевой экономики // Экономическая социология. 2012. Т. 13, № 4. С. 95–115.
6. Patalon W. The «New» Energy Sector: Windfall Profits for Investors, Energy Independence for the U.S. Economy // Money morning. 2010. № 7 (July).
7. Балдина Ю.В., Масюк Н.Н. Государственно-частное предпринимательство как инновационная форма взаимодействия бизнеса и власти // Креативная экономика. 2013. № 2 (74). С. 9–14.
8. Масюк Н.Н., Батурина О.А., Бушуева М.А. Стратегическое партнерство университетов с бизнес-средой: баланс взаимных интересов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 824–829.
9. Стрельцов М.А. О сущности и предмете сетевой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2009. № 3. С. 155–158.
10. Батурина О.А., Масюк Н.Н., Мокшина Ю.В. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 12 (30). С. 67–70.
11. Морозов И.В. Принципы формирования сетевых структур на региональном уровне // Регионология. 2012. № 4 (81). С. 20–24.
12. Tapscott D., Williams A.D. Wikinomics: how mass collaboration changes everything. New York: Penguin Group, 2007. 321 p.
13. Игнатенко Ж.В., Барыжикова Е.В. Сетевая экономика. Ставрополь: Северо-Кавказский социальный институт, 2006. 160 с.
14. Масюк Н.Н., Этезов А.Х., Брагина З.В. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий. Иваново: Ивановская государственная текстильная академия, 2005. 184 с.
15. Бушуева М.А., Масюк Н.Н., Брагина З.В. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 430–432.
16. Бушуева М.А., Коровин Д.И., Масюк Н.Н. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013. № 6 (348). С. 35–41.
17. Старцев Ю.Н., Даванков А.Ю. Сети и кластеры – становление современных подходов к региональному развитию // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 36. С. 110–116.
18. Рябцун В.В. Обоснование инновационных механизмов управления сетевой экономикой в России // Вопросы управления. 2008. № 3. С. 32–37.
19. Загоруйко М.В., Масюк Н.Н., Перфильева О.В. Стратегия выбора бизнес-модели организации и методика оценки степени интернационализации компании // Научное обозрение. 2015. № 15. С. 419–423.
20. Galper J. Three Business Models for the Stock Exchange Industry // Journal of investing. 2001. Vol. 10 (1). P. 70–78.
21. Gebauer J., Ginsburg M. The US Wine Industry and the Internet: An Analysis of Success factors for Online Business models // Electronic markets. 2003. Vol. 13 (1). P. 59–66.
22. Gordijn J. Value-based Requirements Engineering - Exploring IN.N.ovative e-Commerce Ideas : doctoral dissertation. Amsterdam, 2002. 311 p.
23. Osterwalder A. The Business Model Ontology - a Proposition in a Design Science Approach: dissertation. Switzerland, 2004. 172 p.
24. Mayo M., Brown G. Building a competitive business model // Ivey business journal. 1999. № 63 (3). P. 18–23.
25. Morris M., Schindehutte M., Allen J. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective // Journal of business research. 2005. № 58 (6). P. 726–735.
26. Timmers P. Business models for electronic markets // Electronic commerce in europe. 1998. № 8. P. 1–6.
27. Stewart D., Zhao Q. Internet marketing, business models, and public policy // Journal of public policy and marketing. 2000. № 19 (2). P. 287–296.

---

## CLUSTER-NETWORK PARADIGM IN THE REGION ECONOMY MANAGEMENT

© 2015

**M.A. Bushueva**, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economics  
*G.V. Plekhanov Russian University of Economics (Ivanovo Branch), Ivanovo (Russia)*

**N.N. Masyuk**, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair of Economics and Management

**A.E. Karantseva**, postgraduate student of Chair of Economics and Management  
*Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)*

---

*Keywords:* cluster-network paradigm; clusters; networks; region economy; development of territories; management dysfunctions evening-out; conflict-compromise management; local compromise; quasioptimal management decision.

*Abstract:* In the age of globalization of the world economic intercourse, the relations between the stakeholders in the region change. The nature of these relations undergoes the significant changes under the influence of globalization, which results in business going beyond the national borders, and the economy moving from strict hierarchic structures with vertical subordination to more flexible, opening up new opportunities.

Affected by the global crisis, a new organizational and management, “cluster-network” paradigm appears, when the regional economic systems move to a cluster-based structure and a network type of interactions. Networks allow economic actors to integrate in the economic space of the regions. The integration of regional business entities according to the network type leads to the formation of clusters, which, in the authors’ opinion, are the “inserted” inside the network. The activation of networks in the region contributes to the comprehensive development of territories and increases the competitiveness of all economic agents of a network.

Despite the fact that the networks do not require control from the center, however, the regional authorities’ activity affects all business entities in the region.

Management decisions made under such conditions are often dysfunctional, not promoting the system to achieve goals because they do not take into account the interests of all actors. Management dysfunctions identified at this stage of management require the immediate evening-out in order to avoid serious consequences. Since the making of optimal decisions is practically impossible due to the actors’ diversity, as the alternative, the authors propose a conflict-compromise management methodology that allows reaching local compromises and making “quasioptimal management decisions”.