

Синтез стратегии кластера на основе системно- интеграционной теории

Введение

Кластеры – группы организаций (компаний, предприятий, объектов инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, ВУЗов и др.), связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства продукции, ее реализации или потребления ресурсов, - в последнее время заняли особую нишу в пространстве объектов экономического анализа и синтеза. Причин этому несколько.

Первая связана с особенностями самих кластеров. По своей экономической сущности кластеры занимают промежуточное место между автономными организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами, сочетая в себе черты всех указанных видов экономических систем. Кроме того, кластер несет на себе и отпечаток проектных систем, поскольку часто является плодом сознательных организационных усилий лиц, рассматривающих формирование кластера как управленческий проект. Наконец, в определенном смысле кластер можно рассматривать как процесс, поскольку его состав не является постоянным и может измениться в любой момент производственной деятельности. Эти интегрированные свойства кластеров позволяют в принципе применять к ним как методы классического управления экономическими объектами, так и методы управления проектами. Учет и использование многоаспектных характеристик кластеров позволит, как можно надеяться, преодолеть отмечаемую сейчас многими исследователями и экспертами односторонность и неэффективность известных подходов к организации рынка.

Вторая причина интереса к кластерам объясняется сложившимися тенденциями в развитии управления экономикой. Дело в том, что и экономическая теория, и хозяйственная практика не смогли удовлетворительно решить проблемы рыночной координации отечественной экономики в условиях глобализации и инноватизации экономики ни на базе «атомизированного», сепаратного подхода к экономике, при котором она представляется как совокупность автономных агентов, ни на базе регионального подхода, в котором объектом управления является территориально-производственный комплекс, ни на базе отраслевого подхода, где объект управления – отрасль. Поиски оптимального решения, начатые при централизованном управлении, были продолжены в пореформенное время, однако эффект не достигнут до сих пор.

Третья причина связана с необходимостью резкого усиления инновационной компоненты экономики. Возможно, что отказ в кластерах от жесткого управления, присущего холдингам и подобным структурам, позволит качественно повысить активность агентов-инноваторов (авторов инновационных идей), адаптивность и восприимчивость агентов-имитаторов (реализующих инновационные идеи) и реактивность агентов-фасилитаторов (обеспечивающих финансами и другими ресурсами этот процесс). Четвертая причина обусловлена надеждами на повышение конкурентоспособности национальной экономики при активизации структурно-интеграционных процессов на базе кластерного подхода (обоснование такого подхода можно найти в трудах М. Портера).

И, наконец, последняя причина интереса к кластерным системам связана с тенденциями группировки и консолидации капиталов, которые могут привести к активизации процессов интеграции предприятий. Тогда кластеры могут надолго стать основной формой организации промышленности, поскольку именно такие экономические системы в наибольшей степени способствуют налаживанию взаимодействия участников кластера на основе надежных кооперационно-коэволюционных договоренностей, обеспечивающих баланс между самостоятельностью участников кластера и их координацией. Это, в свою очередь, означает, что стержнем эффективного функционирования кластера как экономической системы станет процесс стратегического планирования. В этих условиях

остро необходима теоретическая, методологическая и методическая проработка вопросов координации организаций науки, производства, консалтинга и других экономических сфер на базе кластерного подхода. Особое значение в развитии кластерного подхода в России имеет разработка методов стратегического группового планирования, естественным объектом и субъектом которого является кластер. Расширение опыта стратегической практики как по вертикали уровней управления, так по территориальной горизонтали в России и за рубежом, развитие институционально-эволюционной экономической теории, современной теории фирмы (предприятия), системной экономической парадигмы в целом привели к необходимости пересмотра основных положений, по сути – к реструктуризации самого стратегического процесса. Таким образом, пересмотр выбора объекта стратегического планирования вкупе с пересмотром методологии и методики разработки и реализации стратегии определяют необходимость создания новых схем и процедур стратегического процесса применительно к кластерам. Этим вопросам по отношению к инновационно-производственным кластерам и посвящена настоящая работа.

Работа выполнялась при финансовой поддержке РФФИ (проекты 06-06-08013-офи, 08-06-00223-а) и РГНФ (проекты 08-02-00229а, 06-02-00082а).

1. Кластеры как экономические системы

Предлагаемая в данной работе методология стратегического планирования кластеров базируется на углубленном понимании особенностей кластеров как экономических систем. Необходимо выяснить, какое место занимают кластеры в ряду экономических систем, в чем их отличия от других системных образований в экономике, на чем могут быть основаны взаимодействия организаций – участников кластеров. Чтобы ответить на эти вопросы, дадим релевантную проблеме классификацию экономических систем.

Под системой понимается относительно устойчивая в пространстве или во времени целостная и внутренне единая часть окружающего мира, выделяемая из него наблюдателем по пространственным или функциональным признакам (Клейнер, 2004б). К числу экономических систем относятся предприятия, организации, рынки, кластеры, страны и другие виды экономических объектов. О системах в принципе можно говорить и в связи с институтами и институциональными совокупностями, процессами и т.д. В название ряда экономических образований слово «система» входит как неотъемлемая часть, например, система страхования; налоговая система; система регистрации места жительства и т.п. Важно, что под экономической системой понимается не реально существующее, а воспринимаемое наблюдателем образование. Это, в частности, означает, что предполагается заданным определенным уровень детальности восприятия, на котором наблюдатель, скажем, может зафиксировать принадлежащее компании здание, но «не замечает» молекулярный состав краски на его стенах. Таким образом, каждый раз предполагается наличие некоторого контекста, на уровне которого рассматривается в качестве системы данная часть реальности.

Известно несколько классификаций экономических систем, например, по местоположению, масштабам (макро- и микроэкономические системы), внутреннему устройству,

распределению собственности, методам регулирования и т.д. (см., напр., Системный анализ..., 2004, с. 204). Каждая из них имеет свою ценность для развития экономической теории и последующего формирования на этой основе целенаправленной и адекватной экономической политики, однако для целей формирования методологии стратегического планирования кластера необходима самостоятельная классификация экономических систем, базирующаяся на комплексной оценке качеств экономической системы, существенных для стратегического планирования. Мы для этих целей предлагаем новую типологию экономических систем, основанную на расположении системы в пространстве и времени, на ограниченности или неограниченности занимаемого системой пространственного объема и временного промежутка. Скажем, что система ограничена во времени, если при ее создании известен присущий ей срок ее существования. Другие системы будем считать неограниченными во времени. Скажем, когда строится дом, то конечный срок его функционирования не указывается. Наоборот, лекарство выпускается в продажу, как правило, с точно известным сроком, после которого препарат нельзя использовать.

Аналогичным образом, система ограничена в пространстве, если при ее рождении известны ее пространственные размеры (границы). Например, для строительства дома выделяется определенная площадка. Наоборот, если выпускается новый закон, то сказать, указать границы его применения в пространстве невозможно, поскольку неизвестно, кто персонально будет его соблюдать, а кто нет.

Конечно, никакая система не существует спокон веку и вечно. Однако если априорных ограничений на время ее существования нет, то она ведет себя и воспринимается наблюдателем так, как будто ее функционирование будет длиться бесконечно. Например, для предприятий неограниченность во времени нашла свое отражение в общепризнанном принципе бухгалтерского учета «ongoing concern» («принципе действующего предприятия» или, в других терминах, «принципе непрерывности»).

Аналогичным образом, ограниченная в пространстве система занимает в нем определенный конечный объем и имеет имманентно присущие ей и приблизительно известные в принципе пространственные размеры. Поскольку речь идет о восприятии системы как ограниченной или неограниченной в пространстве или во времени, так что в известной степени эти признаки носят субъективный характер. В связи с этим можно говорить о степени выраженности характеристик локализованности системы, об уверенности в принадлежности конкретной системы к числу пространственно или хронологически ограниченных или неограниченных.

В зависимости от ограниченности/неограниченности протяженности (локализованности/нелокализованности) системы во времени и в пространстве можно выделить четыре типа систем. В табл. 1 они обозначены сокращениями ОО, ОН, НО и НН (О – ограниченная, Н – неограниченная в пространственном или временном смысле система).

Классификация систем по пространственно-временным характеристикам. Табл. 1

Пространственная протяженность	Временная протяженность	
	Ограничена	Не ограничена
Ограничена	ОО	ОН
Не ограничена	НО	НН

Таким образом, с точностью до адекватности исходной информации о системах получено их разбиение на четыре непересекающиеся подмножества. Если же учесть неполную определенность исходной информации, то можно говорить о принципиальной типологии, т.е. о выделении четырех принципиально различных типов систем, признаки принадлежности к которым могут существовать у реальных систем в большей или меньшей степени, фиксироваться наблюдателем с большей или меньшей степенью уверенности.

Теперь дадим содержательное описание каждого из этих типов систем. Для этого воспользуемся общесистемными понятиями объекта, среды, процесса и события и установим связь между ключевыми свойствами этих понятий и рассмотренными характеристиками систем. Под объектом обычно понимается часть внешнего мира, действительности, существующая вне субъекта и независимо от его сознания, противостоящая субъекту в его предметно-практической и познавательной деятельности. Еще одно значение слова объект – «предприятие, учреждение, а также все то, что является местом какой-то деятельности» (Энциклопедический словарь). Обычно под объектом понимается не произвольная, а локализованная в пространстве часть окружающего мира. Для объекта, в частности, для предприятия имеет смысл понятие пространственной границы между объектом и окружающим миром и, соответственно, понятие формы как описания (часто – метафорического) этой границы. Кроме того, объект не имеет априорно ограниченного срока существования, т.е. горизонта. Если существование системы кратковременно (по отношению, скажем, к способности субъекта различать изменения), или длительность существования заранее определена, то такое образование обычно не относят к объектам. Объект, следовательно, это ограниченная в пространстве и неограниченная во времени система. Экономический объект – это объект, осуществляющий экономическую деятельность, т.е. деятельность в сфере производства, потребления, распределения и обмена.

Это дает основания назвать системы типа ОН системами объектного типа. Если признаки, определившие отнесение конкретной экономической системы к числу ОН, носят ярко выраженный характер, то такие системы будем называть просто объектами. По отношению к системам объектного типа объект играет роль идеального выражения объектных признаков – ограниченности в пространстве и неограниченности во времени. Репрезентативным примером такой системы в сфере экономики является предприятие (организация)[1].

В определенном смысле объекту противостоит, хотя и имеет общие свойства с ним, среда. Под средой понимается «вещество, заполняющее пространство, тела, окружающие кого-нибудь или что-нибудь, совокупность природных или социальных условий, в которых протекает деятельность человеческого общества» (Энциклопедический словарь). Это

означает, что среда, в отличие от объекта, априорно не локализована в пространстве, но так же, как и объект, не имеет имманентных ограничений во времени. Также для среды не имеет смысла понятие горизонта как временной границы. Отсюда следует, что системы типа НН естественно называть системами средового типа. Систему выраженного средового типа будем именовать средой. Репрезентативный пример среды – институт или система институтов[2]. Следует заметить, что в конкретных случаях среда сама по себе может именоваться по-разному: по составу («институциональная среда»); по характеру («конкурентная среда»); по наименованию объекта, который она окружает; по объекту, в рамках которого она существует («среда Windows») и т.д.

Обратимся к понятию процесса как «хода, развития какого-нибудь явления» (Энциклопедический словарь). По содержанию это понятие связано с понятием среды, поскольку именно среда является местом протекания и распространения процесса. Органически связанное с процессом понятие распространения говорит о принципиальной неограниченности процесса в пространстве.

Важным свойством процесса является его цикличность, повторяемость тех или иных ситуаций в ходе протекания процесса. При этом цикличность может быть выражена как в виде долгосрочных циклов (циклы Кондратьева), так и в виде краткосрочных циклов (волновые процессы с низкой длиной волны). В таких процессах, как процесс обработки, процесс производства, процесс обучения и т.п., имеется общий смысл повторяемости явлений, представляющих сущность процесса: обработка одного экземпляра заготовки может быть воспроизведена для другого; производство в общем случае также подлежит воспроизведению; процесс обучения также может быть повторен для нового обучающегося или нового предмета и т.д. Отметим, что воспроизведение циклов процесса требует, как правило, источника энергии, питающего данный процесс. Отсюда вывод о том, что типовой процесс, являясь неограниченным в пространстве, является ограниченным во времени ввиду ограниченности источника энергии. Таким образом, для процесса нехарактерно понятие пространственной границы и формы, но имеет смысл понятие горизонта. К процессному типу систем можно отнести, следовательно, системы типа НО. Для экономических систем выраженного процессного типа будем использовать термин процесс. Репрезентативный пример процесса – диффузия инноваций (распространение НТП). Наконец, обратимся к системам вида ОО, т.е. системам, ограниченным как во времени, так и в пространстве. Для содержательной характеристики таких систем наиболее подходят два понятия: проект и событие. Событие характеризует, во-первых, относительно краткосрочные и, во-вторых, локализованные в пространстве изменения. С экономических позиций рассматриваться в качестве краткосрочных и считаться событиями могут весьма разнородные явления, такие, скажем, как скачок цен на нефть на бирже или реализация проекта строительства жилого дома. К этому же классу явлений относятся и социально-экономические проекты и планы с фиксированными сроками реализации. Все эти явления имеют заранее определяемую и имманентно присущую им длительность и локализацию в пространстве. Для проектов, так же, как и для объектов, имеет смысл понятие границы и, соответственно, формы в пространстве. В силу этого системы типа ОО целесообразно характеризовать как системы событийного (или проектного) типа, а в случае выраженности признаков – как события (проекты)[3]. Репрезентативный пример системы событийно-проектного типа – мероприятие (см. табл. 2).

Таким образом, список типовых экономических систем исчерпывается объектами, средами, процессами и проектами (событиями). Между тем многие экономические системы обладают признаками систем различных типов. Так, предприятие (система, явно принадлежащая к классу объектов) может рассматриваться как носитель определенного внутреннего климата, среды («заводская среда»). На каждом предприятии на систематической основе реализуются три основных процесса – производства продукции, реализации продукции, воспроизводства ресурсов. Особенности этих процессов также характеризуют конкретное предприятие. Далее, если система представляет собой развивающуюся сеть или неопределенное множество предприятий, то она сочетает свойства производственных объектов со свойствами коммуникационных сред. К числу гибридных систем можно отнести также предприятие, рассматриваемое как единое целое вместе с его системами фирменного обслуживания и/или франшизы. В общем случае наличие у системы признака пространственной или временной ограниченности следует рассматривать как лингвистическую переменную с нечеткими значениями.

В последнее время в реальной экономике идет процесс «перемешивания» типов систем. С одной стороны, для того, чтобы среда функционировала достаточно эффективно, усиливаются попытки организационного регулирования систем, что вызывает процесс «объективизации» систем других типов. Так, для регулирования водной среды в Москве функционирует объект (предприятие) «Мосводоканал»; для организации выполнения проектов в сфере общественных наук – объект Российский гуманитарный научный фонд и т.д. Вместе с тем, идут и процессы «деобъективизации» - децентрализации управления процессами, средами и проектами. Так, передача функций госуправления саморегулируемым организациям представляет попытку создания среды вместо объекта. Предложения перейти (в особенности, в науке) от сметного финансирования к проектному следует рассматривать как «проективизацию» объектов.

Общий подход в этом вопросе должен быть таким: гармонично развивающееся общество должно поддерживать наличие систем всех четырех видов (объектного, средового, процессного и проектного типов), особое внимание уделяя поддержке «образцовых», эталонных типовых представителей этих типов - объектов, сред, процессов и проектов. В образовании гибридных форм экономических систем, сочетающих черты разных типов, следует тщательно выбирать пропорцию тех или иных составляющих, исходя из назначения и особенностей системы.

Основные типы экономических систем. Табл.2

Типы систем	Частные случаи/типовой представитель	Распространение во времени	Распространение в пространстве
Объекты	Предприятие, кластер, территория, страна/предприятие	Неограниченное	Ограниченное
Среды	Институты, коммуникации/институт	Неограниченное	Неограниченное
Процессы	Распространение инновации, инфляция, рост (спад)/диффузия инноваций	Ограниченное	Неограниченное
Проекты	Создание предприятия, выпуск нового изделия, строительство здания/мероприятие	Ограниченное	Ограниченное

Экономические системы в виде объектов, существующих конечное, но не ограничиваемое априорно время, являются традиционным предметом анализа в экономической науке и в

зависимости от масштаба делятся обычно на объекты нано-, микро-, мезо-, макро- и мегауровня. К ним относятся предприятия (за исключением так называемых предприятий-однодневок, фактически относящихся к проектам, а не к объектам), регионы, отрасли, комплексы, страновые системы и группы стран (включая мировую экономику). Система в средовой форме представляет собой слабоструктурированное более или менее однородное пространство, рассматриваемое как средство передачи воздействий. Среда в виде совокупности институтов, средств коммуникаций, организационной культуры, инвестиционного климата и других подобных образований также достаточно часто, особенно в последние десятилетия, рассматривается в качестве предмета исследований в экономической науке. Вместе с тем среды достаточно редко рассматриваются как системы. Процессы достаточно часто рассматриваются в качестве предметов системного анализа, в частности, в связи с развитием экономической синергетики. Проекты также являются традиционным объектом системных исследований.

Следует подчеркнуть, что идентификация системы как имеющей объектный, средовой, процессный или проектный тип зависит, в том числе, и от ее масштаба. При рассмотрении макроэкономических систем (стран) «изнутри», макроэкономические объекты имеют значительное сходство со средами. Большие размеры создают впечатление безграничности. Не случайно предметом изучения в макроэкономике являются именно неограниченные в пространстве процессы: экономический рост, инвестиционные процессы, инфляция, безработица и т.д. Примерно таков же предмет изучения и в глобальной экономике. Мезоэкономические объекты системы (отрасли, рынки, регионы) сочетают в себе свойства объектов и сред. «Чистыми» объектами выступают главным образом микроэкономические системы типа предприятий, фирм, корпораций, более или менее локализованные в пространстве. Итак, мы видим, что мир типовых экономических систем состоит из систем следующих четырех видов: 1) «объекты» - юридические и физические лица, организации, предприятия, их группы, государства, союзы государств и т.п.; 2) «процессы» – последовательные и более или менее эволюционные изменения состояния тех или иных фиксированных сред или объектов и их групп; 3) «среды» – системы взаимодействия экономических объектов и место протекания экономических процессов; 4) «проекты» – относительно кратковременные существенные изменения ситуации в социально-экономической сфере. Эти четыре типа систем представляют все разнообразие экономических систем в координатах «время – пространство».

Важно уяснить, что у каждого типа систем есть своя уникальная роль или сфера ответственности в социально-экономическом мире. Объекты играют узловую роль в функционировании экономики, воплощают такие качества, как устойчивость и повторяемость, реализуют воспроизводственные функции. Среды заполняют межобъектное пространство и позволяют инновациям распространяться от объекта к объекту. Проекты вносят элементы инноваций и мобильности. Процессы распространяют инновации в экономическом пространстве (см. табл. 3).

Социально-экономическая макросистема является полной и способной к устойчивому функционированию и развитию во времени и в пространстве только в случае, когда в ней наличествуют в достаточном количестве и находятся в сбалансированном взаимодействии представители всех четырех видов систем.

Основные свойства и действия различных типов экономических систем и их прототипов. Табл.3

Вид систем	Типовой представитель	Свойства	Действия
Объект	Предприятие	Стабильность, результативность	Порождать, производить
Среда	Институт	Снижение неопределенности. Незаметно наличие, заметно отсутствие среды	Облегчать взаимодействие, распространять
Процесс	Инновация	Преобразование, трансформация, адаптация	Протекать, распространяться
Проект	Строительство	Изменчивость, краткосрочность, вдохновение	Изменять окружающий мир

Теперь мы можем сформулировать ключевые функции каждого типа систем в общей структуре их взаимодействия в ходе функционирования экономики. Эти функции в общем виде не могут быть реализованы никакими системами, кроме тех, для кого они названы ключевыми.

Ключевой экономической функцией объектов является организация деятельности разнородных элементов, собирание их в единое целое в ходе систематического производства.

Ключевая экономическая функция сред – контракция, обмен между различными компонентами и подсистемами экономики, создание условий для трансакций.

Ключевой функцией процессов является гармонизация деятельности и состояния всех экономических систем с точки зрения внутренней согласованности содержания.

Ключевая экономическая функция проектов – инновационная трансформация, энергетическая подпитка других видов систем. Сочетания систем указанных типов обеспечивают гармоничное сочетание таких общесистемных свойств, как стабилизация и мобильность, дискретность и непрерывность, управление и самоорганизация и т.д.

Для более рельефной характеристики систем различных типов можно сопоставить каждой такой системе соответствующий ей «типовой» продукт. Для объекта, основное назначение которого в систематической производственной деятельности, это товар – полезный материально-вещественный результат производственной деятельности, производимый для продажи или обмена. Для среды, основная функция которой – обеспечивать связь между объектами, это услуга – полезный законченный результат экономической деятельности, не создающей материально-вещественный продукт, но изменяющей качество имеющегося продукта. Для процесса это работа – результат функционирования системы, каждая часть которого и весь он в целом обладают полезностью. И, наконец, для проекта – это полезный результат невозпроизводимого и невозобновляемого изменения системы, могущий иметь форму товара, услуги или работы.

Какие выводы вытекают из приведенного анализа типологии экономических систем для кластеров и их стратегий? Как выглядит типовой инновационно-промышленный кластер в «системном» контексте?

1. Кластер представляет собой ярко выраженный пример многофункциональной и многоаспектной экономической системы, обладающей свойствами всех четырех видов систем. На каждый момент времени кластер может рассматриваться как территориально ограниченная система, что роднит кластер с объектом. Наличие устойчивых каналов связи между участниками, включение в крупный кластер инновационных и инфраструктурных организаций делает его похожим на систему средового типа. Институциональная среда кластера служит мощным средством и фактором устойчивости его развития. При наличии такой среды и в условиях внешнего инвестирования и можно рассчитывать на распространение внутри кластеров инновационных импульсов (процессов). Наконец, в начальный период существования кластер можно рассматривать и как проект, поскольку создание кластера носит характер реализации проекта, а состав кластера может меняться в ходе его функционирования. Наличие выраженных черт всех четырех видов экономических систем определяет и специфику кластера как объекта стратегического планирования, и специфику применяемых методов разработки и реализации стратегии кластера: комплексная стратегия кластера должна включать и его стратегию как объекта, и как процесса, и как среды, и как проекта (см. п. 3).

2. Ключевая функция инновационно-промышленного кластера также носит комплексный характер и включает в себя организационные, контрактационные, гармонизационные и трансформационно-инновационные компоненты. Это обстоятельство должно быть учтено при определении структуры стратегии кластера и отражено в организационных процедурах ее формирования, реализации и контроля.

3. При анализе и сравнении различных вариантов стратегии кластера предпочтение следует отдавать вариантам, которые поддерживают устойчивость кластера, что может быть достигнуто за счет синтеза объектных, средовых, процессных и проектных стратегий. Неустойчивости, присущие в отдельности проектным и средовым системам, должны быть скомпенсированы за счет механизмов, присущих объектам и процессам.

4. Вместе с тем, слишком интенсивные проявления объектных свойств организаций-участников кластера, проявление ими чрезмерной самостоятельности и пренебрежения интересами остальных участников также могут привести к его распаду. Они должны быть скомпенсированы за счет усиления альтернативных, проектных, процессных и средовых свойств кластера: организации общекластерных проектов (с конкретными целями и сроками); поддержки общекластерных процессов – процедур, охватывающих разных участников (например, волновых процессов технологических инноваций, поочередно распространяющихся внутри кластера); строительства насыщенной институциональной среды кластера. Постепенно должна усиливаться и объектность самого кластера в целом как системы.

5. Одной из наиболее важных задач стратегического планирования кластера является поиск и обеспечение баланса между объектными, проектными, процессными и средовыми чертами кластера в целом и организаций-участников.

2. Разработка стратегии функционирования кластера

2.1. Сущность и состав стратегии экономических систем

В качестве характеристики общего «стратегического фона», на котором приходится рассматривать процессы формирования стратегии кластера, необходимо отметить следующее.

В современной экономике России существует острый дефицит стратегического подхода на всех уровнях управления. Между тем именно стратегическое планирование могло бы сыграть роль консолидирующего, координирующего и стабилизирующего фактора, средства организации и поддержки инновационного экономического роста. Состояние спроса и предложения в сфере стратегических разработок в России характеризуется следующими данными обследования предприятий и организаций, проведенного ЦЭМИ РАН и Российским экономическим барометром в 2003-2004 гг. (Клейнер и др., 2005).

1. Настоятельная потребность в стратегическом планировании отмечается на уровне предприятий. По данным обследования, лишь 12% считает разработку комплексной стратегии ненужной. При этом на 56,3% предприятий такая разработка уже ведется, а 29,1% предприятий планирует ее начать. Несомненной является также потребность в региональных стратегических программах: почти 70% предприятий готово участвовать в региональных программах экономического развития, если такие программы будут сформированы. Наиболее отчетливо выражена потребность в промышленной политике на уровне государства (95,6% респондентов), на региональном (93,7%) и муниципальном уровнях (84,8%). Эта потребность, однако, не находит удовлетворения: отсутствие такой политики у федеральных властей констатируют 75,9% респондентов, у региональных - 80,4% и у муниципальных властей - 82,9% респондентов.

Таким образом, предложение стратегических разработок существенно превышает спрос, причем чем выше уровень управления, тем этот дисбаланс сильнее.

В табл. 4 приводятся результаты обследования, показывающие отношение менеджмента предприятий, разделенных на группы в соответствии с их экономическим положением, к разработке собственной стратегии.

Распределение предприятий по отношению к комплексной стратегии предприятия(в %).Табл.4

Экономическое положение предприятий	Считает ненужной	Ведет разработку	Планирует начать
Тяжелое	21,9	34,4	43,8
Нестабильное	9,7	62,5	25,0
Устойчивое	10,9	58,7	26,1
На подъеме	0,0	75,0	25,0
В среднем по выборке	12,0	56,3	29,1

Эти данные свидетельствуют о тесной взаимосвязи между экономическим благополучием предприятия и наличием у его менеджмента осознанной политики, направленной на достижение стратегических целей.

Необходимо также отметить, что за последние четыре десятилетия ситуация в сфере разработки и применения методологии стратегического планирования существенно изменилась. В 1960-е годы в США стратегическое планирование считалось одним из самых современных и эффективных средств достижения корпоративного успеха. В стратегическом планировании были заняты тысячи выпускников престижных школ бизнеса. Вера в то, что 1) будущее компании можно продумать, 2) все задуманное можно исполнить и 3) в результате получится то, что ожидалось, лежала в основе «стратегического конструктивизма» 60-х годов. 1970-е годы – пик расцвета стратегического планирования. Аналитические отделы крупных корпораций достигают размеров сотен сотрудников (General Electric – 200 высокооплачиваемых работников). Такие подготовленные в 70-е годы книги, как книга М. Портера «Стратегия конкуренции» (Porter, 1980) становятся бестселлерами и настольными книгами корпоративных экономистов. К середине 1980-х годов наступает отрезвление. Становится ясно, что стратегия «не иметь никакой стратегии» нередко одерживает верх над всеми другими. Вперед выходят либо фирмы, демонстрирующие гибкость политики, либо «предприятия технологической атаки», которым удается обеспечить технологические преимущества за счет неожиданных творческих разработок в области технологии. «Место под солнцем» завоевывает очередная панацея - качество продукции. Начитается тотальная борьба за качество. Пределы стратегического планирования в традиционном смысле слов становятся ясно видимыми наряду с его пробелами. В 1983 г. знаменитый отдел стратегического планирования в корпорации General Electric ликвидируется. Это стало сигналом и для сотен других компаний.

Прошло еще 10 лет. Спад стратегического планирования, пришедшийся на начало 1990-х годов, стал сходить на нет. Появилось новое поколение апологетов стратегии, которому удалось сформировать новые стратегические ценности. Основная идея «второго пришествия» стратегии – понимание стратегии как средства коэволюции экономических систем, т.е. взаимообогащающего скоординированного эволюционного развития.

Достижения эволюционной экономики как наиболее активно развивающегося течения экономической науки 1990-х – 2000-х годов привели к формированию целого спектра новых понятий и парадигм управленческой и микроэкономической науки. К их числу относятся идеи создания бизнес-экосистем, т.е. совокупности взаимосвязанных корпораций, аналогичных популяционным сгущениям в мире живой природы. Такие системы образуют замкнутые сообщества, в которых стратегия каждого неотделима от политики остальных. Теперь стратегические разработки выводятся из сферы коммерческой тайны, демонстрируются всем желающим, причем потребители и поставщики данного предприятия приглашаются к совместной проработке стратегических планов. При этом создается уникальная возможность выявления так называемых «белых пятен» бизнеса – не использовавшихся предприятием сфер деятельности, находящихся в

тени более традиционных, соответствующих профилю компании. Идея эксплуатации «белых пятен» – одна из доминант современного стратегического планирования.

Вторая доминирующая идея связана с активизацией человеческого фактора в производстве и управлении, демократизации стратегического планирования. В Electronic Data System Corporation из 55 тыс. занятых не менее 2,5 тыс. работников участвует в разработке стратегических планов компании. Таким же образом действовали компании Marriot Hotels, Helehe Curtis Industries и многие другие.

В итоге можно констатировать, что в практике развитых стран к началу 2000-х годов стратегическое планирование вошло в новую фазу развития, в ходе которой изменяется не только предметное содержание и методическое обеспечение стратегического планирования, но и его объектная ориентация. Понятие стратегии диверсифицировалось, и каждая компания получает такую стратегию, которая соответствует ее представлениям о том, что такое стратегия. Кроме того, в фокус внимания стратегии стали входить не только товарно-денежные сделки компании с другими агентами, но и вопросы управления и обмена нематериальными активами с окружающим миром.

Основные моменты необходимой ревизии традиционных методик стратегического планирования, к которой вплотную подвела эту сферу логика развития экономической теории и стратегической практики, сводятся к следующему.

1) На микроуровне изменился типовой объект стратегического планирования. Фактически в большинстве случаев объектом стратегического планирования является не одно предприятие, а группа (кластер) связанных производств. В России активно идут процессы формирования «административных» (в более или менее жестком смысле) отраслей и подотраслей (Клейнер, 2004а). В свою очередь, предприятия превращаются в своеобразные цеха, функции которых мало имеют общего с рыночными. Стратегическое планирование в его изначальном и полном смысле слова выходит с микроуровня на мезо- и макроуровни.

2) Изменяется предмет стратегического планирования, видение этого предмета, структура разделов стратегии. Если раньше основными предметами стратегического планирования были процессы реального производства, снабжения, маркетинга, то теперь стало ясно, что долгосрочный успех предприятия зависит от связанных непосредственно с человеком факторов, таким как знание, способности, талант и т.п. В компаниях появились «директора по знаниям» и т.п. Стало ясно, что не только конкуренция между работниками, предприятиями, группами, кластерами, т.е. силы отталкивания, обеспечивают эффективность организации экономики, но и силы притяжения, сотрудничества, кооперации, коэволюции.

3) Меняются и фундаментальные теоретические предпосылки стратегического планирования. В рамках неоклассической теории предметом стратегического управления были труд и капитал, в рамках институциональной – контракты. Основная часть

стратегической методологии базировалась на неоклассической микроэкономике с ее максимизацией прибыли как главным мотивом поведения экономических агентов. Сейчас активно развивается эволюционно-институциональная теория, где мотивы поведения агентов являются принципиально иными.

Отметим некоторые базовые качества стратегии экономической системы, которые полезно иметь в виду при формировании стратегии кластеров.

1. За формированием стратегии стоит стремление выявить или даже сконструировать предназначение системы (core competence) и реализовать его. Стратегия необходима для того, чтобы конкурентные преимущества участников смогли реализоваться в наибольшей степени.

2. Стратегия воплощает связь экономической системы с другими в экономическом пространстве и преемственность ее во времени. Стратегия – средство превращения экономики в более-менее однородную и благоприятную для бизнеса среду.

3. Стратегия имеет смысл тогда, когда известно, чего можно ожидать от партнера, иными словами, когда у партнера тоже есть стратегия.

4. В недоинституционализированной среде, каковой сейчас в значительной степени продолжает оставаться экономическая среда России, в том числе, в недоинституционализированной среде производственного комплекса (в частности, кластера), стратегия может выступить как замена отсутствующих экономических институтов, делающих поведение агентов предсказуемым. Из этого видно, какую роль должно играть стратегическое планирование для создания и развития кластерных систем. Именно стратегия (стратегический план) должна стать стержнем, вокруг которого разворачивается функционирование и развития кластера, поскольку другие средства консолидации интересов субъектов и координации их действий малоэффективны в условиях организационной свободы субъектов. Стратегический план играет роль центростремительной силы, обеспечивающей привязку «орбит» движения субъектов к внутреннему пространству кластера. Это предъявляет свои требования а) к составу стратегии; б) к ее содержанию; в) к механизмам ее составления, утверждения и реализации.

Комплексная стратегия, всесторонне описывающая основные характеристики функционирования экономической системы, не может базироваться на односторонних теориях фирмы. Чтобы приблизиться к ответу на основной вопрос стратегического планирования: как сделать предприятие успешным и конкурентоспособным, необходимо, чтобы стратегическое планирование опиралось на системный синтез, системную интеграцию различных направлений экономической теории. Представляется, что теоретической базой стратегического планирования и управления на микроуровне должна стать системно-интеграционная теория предприятия.

2.2. Системно-интеграционная теория фирмы как основа стратегического планирования в кластерах

Согласно данной теории, основанной на системной парадигме в экономических исследованиях (Корнаи, 2002), каждая экономическая система, в том числе – предприятие, производственный комплекс, может быть представлена в виде совокупности семи относительно самостоятельных, но взаимодействующих подсистем, изображаемых в виде «расслоенной пирамиды» (рис. 1).



Рис. 1. Структура подсистем экономической системы (предприятия, кластера и др.)

Содержание каждой из подсистем достаточно подробно рассматривалось в ряде работ (Клейнер, 2003, 2004б). Здесь хотелось бы подчеркнуть одну особенность: каждая из подсистем не только плотно «вписана» в структуру пирамиды на рис. 1, но и в реальности тесно связана с соседними подсистемами, и ее значимое изменение невозможно без изменения соседних «слоев» пирамиды.

Если базироваться на таком видении внутренней структуры экономической системы Предложенная концепция требует определенной ревизии содержания понятия стратегического решения. В книге «Предприятие в условиях неопределенности» (Клейнер и др., 1997) было предложено классифицировать решения по управлению предприятием на тактические, стратегические и суперстратегические. Первые относятся к использованию уже имеющейся производственной базы, вторые – к механизмам инновационного воспроизводства имеющейся базы, третьи – к механизмам формирования потенциала воспроизводственной базы. В терминах пирамиды предприятия на рис. 1 это означает следующее: к сфере суперстратегических решений относится так называемая

фундаментальная часть пирамиды – первые четыре снизу слоя. Именно они должны стать сферой особого внимания при разработке стратегических планов кластеров.

Существенное концептуальное изменение видения предмета стратегического планирования состоит в изменении соотношения между социальным, групповым и индивидуальным. Основным носителем фундаментальных конкурентных преимуществ фирмы становится не столько труд как социальное явление, сколько отдельный человек или группа людей, обладающих специфическим знанием. В современных условиях выигрывают те предприятия, на чьей стороне лучшие создатели стратегий и их лучшие исполнители. В связи с этим стандартные демократические процедуры количественного голосования при принятии решений в руководящих органах предприятий перестают быть адекватными вкладу факторов. В демократии побеждает количественное большинство, в то время как право голоса носителей уникальных знаний и навыков не учитывается. В свою очередь это предполагает изменение характера принятия решений. Для принятия решения априорно важен каждый человек, а апостериорно - тот, кто является носителем ключевых качеств для реализации той или иной стратегии.

В современных условиях на первый план выходят разделы стратегии, связанные с безопасностью и целостностью функционирования экономических систем, в первую очередь – предприятий и их групп. В рамках «экономической экологии», нацеленной на защиту субъектов хозяйствования, кластеры могут стать своеобразными зонтиками для входящих в него предприятий, обеспечивающими безопасность и увеличивающими конкурентоспособность предприятий.

Специальным предметом стратегического планирования должны стать «стыки» и взаимосвязи подсистем, указанных на рис. 1. Эти подсистемы тесно связаны между собой, влияют друг на друга непосредственно и опосредованно. В общем виде их функционирование и взаимодействие между собой внутри системы (например, предприятия или кластера) и с внешней средой представлено на рис. 2.

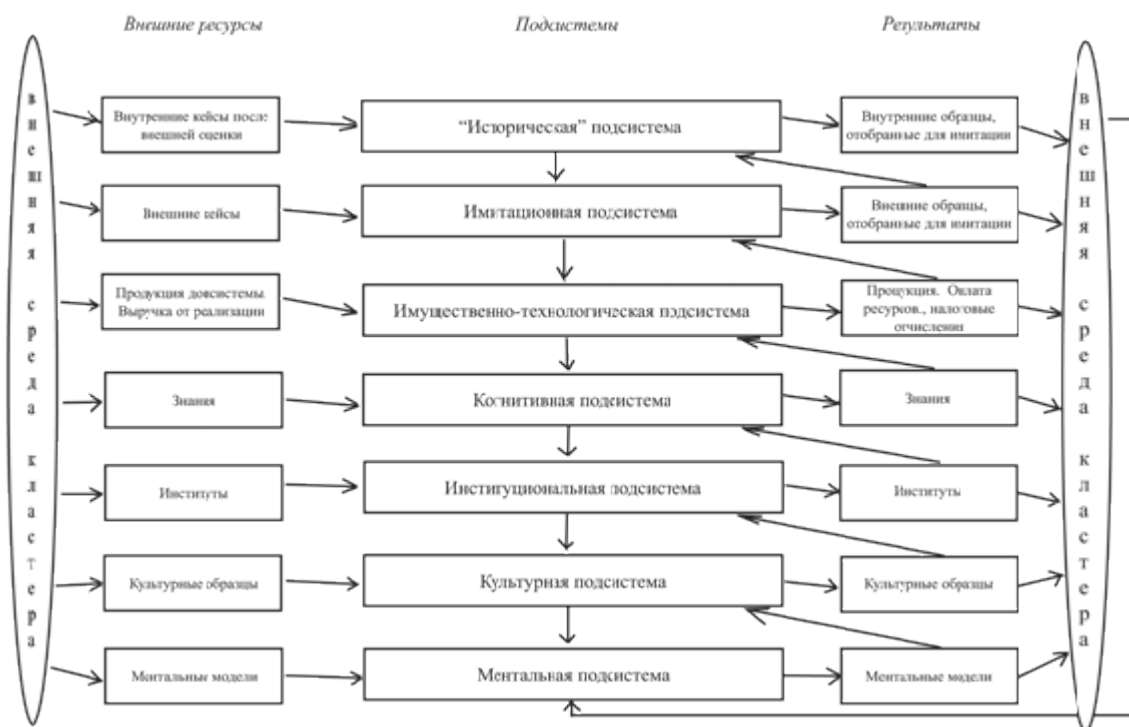


Рис. 2. Структура подсистем инновационно-производственного кластера

Здесь для методологии стратегического планирования кластеров существенно следующее. Во-первых, каждая из подсистем является «производственной» в том смысле, что производит некоторый «продукт», имеющий товарную или услугу форму и потребляемый, вообще говоря, как внутри кластера, так и за его пределами. Так, ментальная подсистема порождает специфическую для данного объекта модификацию мышления участников деятельности предприятий и организаций кластера; культурная подсистема производит культурные образцы и ценности, формирует культурную среду; институциональная подсистема генерирует новые институты, другие изменения в институциональной системе; когнитивная подсистема создает совокупность знаний и навыков; продуктом совместного применения технологий, средств и предметов труда, входящих в активы, является товарная продукция; «историческая» и имитационная подсистема формируют запас знаний, сведений и эмоциональных впечатлений относительно образцов поведения данного (историческая подсистема) и других (имитационная подсистема) предприятий.

Во-вторых, каждая подсистема участвует в «производственном» процессе расположенного выше слоя путем предоставления результатов своей деятельности как своеобразных средств производства (на рис. 2 – косые стрелки справа налево): ментальный капитал служит фактором формирования культурной среды; культурный влияет на формирование институтов; те, в свою очередь, вместе с перечисленными факторами определяют особенности когнитивных механизмов и социально-экономического генотипа; когнитивные механизмы позволяют осмыслить чужой опыт, который, в свою очередь, необходим для анализа собственного пути.

В-третьих, каждый из слоев, кроме первого снизу, участвует в процессе воспроизводства нижележащего слоя (так, социально-экономический геном позволяет воспроизводить основу национальной институциональной системы). При этом результаты влияния верхнего слоя на функционирование нижнего проявляются обычно в виде кумулятивного лагового процесса с удлинением лага по мере перехода от верхних к нижним уровням.

Можно видеть, что взаимодействие подсистем образует своеобразную петлю – воспроизводственный цикл – стрелки идут сверху вниз и снизу вверх.

Итак: в сферу стратегического планирования кластера, таким образом, должны войти производимые предприятиями кластера не только рыночные, т.е. пользующиеся платежеспособным спросом на рынке товары, но и нерыночные продукты – менталитет, культура, знания и т.д. Соответственно возникает ряд новых разделов стратегии (см. ниже).

Следует подчеркнуть важность требования системности и полноты кластерной стратегии. Оно должно стать основным в стратегическом процессе на всех уровнях. Пирамида на рис. 1 образует для каждого кластера единое целое. Неправильно было бы стараться вырвать из общей структуры отдельный слой и ставить его во главу «стратегического» угла без надлежащего согласования с другими слоями. Так, например, концентрация стратегии на знаниях сама по себе не сможет изменить конкурентное положение кластера. Тот факт, что в ряде компаний появились «директора по знаниям», «директора по обучению», еще не гарантирует успеха. Дополнительно нужен и «директор по корпоративной культуре», и «директор по корпоративному мышлению», и «директор по корпоративной эволюции». Взаимодействие, стыки между руководимыми ими подсистемами также должны стать предметом стратегического планирования.

Вывод заключается в следующем. Только комплексное системное стратегическое планирование может охватить деятельность и развитие экономического объекта во всей полноте и реализовать тем самым миссию стратегического планирования. Система стратегического планирования должна предусматривать:

- включение подсистем корпоративного менталитета, культуры, институтов, знаний, корпоративной эволюции и их координации между собой и с традиционными стратегическими подсистемами;
- перенос центра тяжести стратегического планирования на развитие нематериальных активов;
- соединение системы бизнес-планирования и бизнес-проектирования с системой расширенного комплексного стратегического планирования, соединение проектного и объектного подходов;
- актуальной остается задача создания в стране системы единого многоуровневого стратегического планирования, постепенной интеграции систем кластерного стратегического планирования по отдельным производственным комплексам кластерам в общестрановую систему индикативного стратегического планирования.

Остановимся кратко на базисных принципах методологии стратегического планирования, поскольку здесь необходимо принятия важного решения. В методологии стратегического планирования сформировались сейчас два основных полярных подхода. Один из них связан с именами А. Томпсона и А. Стрикленда (2003), второй – с именем Г. Минцберга (2001). Первые выдвигают на первый план в стратегическом планировании ремесло, алгоритмы, методики. Второй – искусство, эмоции, личностное знание, постижение. «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» (Минцберг, 2001). Это объясняется тем, что «рабочим материалом» для специалиста по стратегии является именно человек. И успех процесса разработки и впоследствии реализации стратегии консультирования достигается лишь тогда, когда автору стратегии удастся настроить свою душу в резонанс с «душой» объекта планирования, свои мысли – с обобщенным «мозгом» этого объекта, а свои ощущения – с сигналами внешней и внутренней социально-экономической среды. Истинная стратегия – это результат достижения резонанса между объектом планирования, субъектом планирования и их общей средой. Вот почему эффективная стратегия является скорее плодом открытия, озарения, чем результатом применения готовых алгоритмов, правил и разработок.

Для случая стратегического планирования кластеров это обстоятельство имеет особое значение. В условиях нежесткого управления взаимодействие предприятий и организаций, входящих в кластер, должно базироваться на механизме так называемого «поля тяготения» или «гравитационного поля», возникающего вокруг успешно работающих предприятий, организаций, коллективов. «Энергия успеха» такого коллектива или даже отдельной личности, сообщаемая другим членам группы (в виде заказов, инвестиций, кредитов и т.п.) создает условия формирования «орбит», на которых как бы располагаются остальные члены коллектива. Такая методология могла бы быть эффективной в первую очередь для сугубо инновационных кластеров, для которых разработка и продвижение новых технологий являются профильными видами деятельности.

Это означает, что для стратегии кластера все условия и факторы, представленные на рис. 1, должны стать предметом стратегического управления, в том числе – институциональные, когнитивные и культурные факторы. Традиционно комплексная стратегия предприятия включает семь разделов, отражающих относительно самостоятельные сферы деятельности предприятия.

1. Товарно-рыночная стратегия (стратегия поведения на товарных рынках).
2. Ресурсно-рыночная стратегия (стратегия поведения на рынках факторов производства).
3. Технологическая стратегия (стратегия выбора и обновления технологии).
4. Интеграционная стратегия (поведение в сфере слияния, разделения, поглощения, квазиинтеграции и др.).
5. Финансово-инвестиционная стратегия.

6. Социальная стратегия (во внутрифирменном управлении, а также по отношению к внешней социальной среде).
7. Управленческая стратегия.

В максимальном варианте в соответствии с изложенным выше к этим разделам должны быть добавлены еще четыре следующих раздела.

Стратегия формирования корпоративного менталитета и культуры («корпоративно-культурная стратегия»).

Стратегия формирования внутренней институциональной и взаимодействия с внешней институциональной средой («институциональная стратегия»).

§ Стратегия приобретения, создания, аккумуляции и хранения знаний («когнитивная стратегия»).

§ Стратегия управления событиями, заимствованиями из собственной и внешней истории («эволюционная стратегия»)[4].

Все эти разделы стратегии должны входить и в стратегию кластера как устойчивой группы территориально близких и функционально связанных предприятий.

Для каждого из перечисленных традиционных видов стратегии разработаны специальные методики (см., напр., Стратегии бизнеса, 1998). Для нетрадиционных видов стратегии таких методик пока нет. Между тем для кластерных систем, в особенности на стадии формирования и первых этапах функционирования важным является формирование и реализация общекластерной культурной стратегии, поскольку при создании кластера именно через посредство «культурного пространства» осуществляются первые контакты как между руководством организаций, входящих в кластер, так и между работниками этих организаций. Даже при подборе потенциальных кандидатов на участие в кластере целесообразно провести анализ организационной культуры, сложившейся на данном объекте, и определить оптимальные стимулы и механизмы вовлечения этой организации в процесс создания кластера. Необходимо подчеркнуть и роль когнитивной стратегии участников и кластера в целом, поскольку именно запас знаний, доступный для участников, может стать тем фактором, который сделает состав кластера устойчивым. Более подробно эти вопросы изложены в препринте (Клейнер и др., 2007).

3. Методы синтеза кластерной стратегии

Предлагаемая в данном разделе в обобщенном виде методология формирования комплексной стратегии кластера базируется на многомерном матричном организационном подходе. В соответствии с типологией систем, обоснованной в разделе 1, следует признать, что естественная структуризация кластера проходит по следующим четырем направлениям:

- а) объектная структура (элементы – самостоятельные субъекты – участники кластера: предприятия, организации и др.);
- б) процессная структура, элементами которой являются повторяющиеся бизнес-процессы, протекающие в разных субъектах кластера и при взаимодействии между ними (например, процесс последовательной или параллельно-последовательной обработки полуфабрикатов, осуществляемый на разных предприятиях кластера);
- в) проектная структура, элементами которой являются проекты – невозпроизводимые последовательности мероприятий, имеющие конкретную достижимую и проверяемую цель;
- г) средовая структура, элементами которой являются среды, основную роль среди которых для промышленных кластеров играют профессиональные сообщества (инженерные, управленческие, маркетинговые, логистические объединения, сообщества потребителей и т.п.) [5], а также совокупности формальных и неформальных институтов, функционирующих в кластере.

Фактически кластер следует рассматривать как комплекс, объединяющий четыре группы систем указанных типов – объектную группу, процессную, средовую и проектную группы. Отсюда следует, что стратегия кластера должна формироваться как амальгама четырех типов групповых стратегий (будем использовать термин «тип» для указания той структуризации, которая принимается во внимание при формировании данной составляющей стратегии – объектная, процессная, проектная или средовая):

- а) стратегических планов входящих в кластер предприятий с учетом их всесторонних взаимосвязей (объектная стратегия кластера);
- б) стратегических планов развития и взаимосвязей процессов (процессная стратегия кластера);
- в) стратегического описания проектов (целевых программ), реализуемых участниками кластера (проектная стратегия кластера);
- г) стратегических планов функционирования и развития сообществ, сформированных из лиц, имеющих отношение к организациям кластера (средовая стратегия кластера).

Каждая из этих четырех стратегий является комбинацией стратегий соответствующих подсистем, а сплетение этих четырех стратегий образует целостную, всестороннюю и полную стратегию кластера.

Подчеркнуть в этой связи хотелось бы следующее: каждая из экономических систем, к какому бы типу она ни принадлежала – объектной, процессной, проектной или средовой, может и, как правило, должна иметь свою комплексную стратегию. Эта стратегия должна состоять из разделов, перечисленных выше (товарно-рыночная, ресурсно-рыночная и т.д.). Общая структура стратегического комплекса кластера показана на рисунке 3. (товарно-рыночная и ресурсно-рыночная стратегии в целях экономии места объединены в один блок).

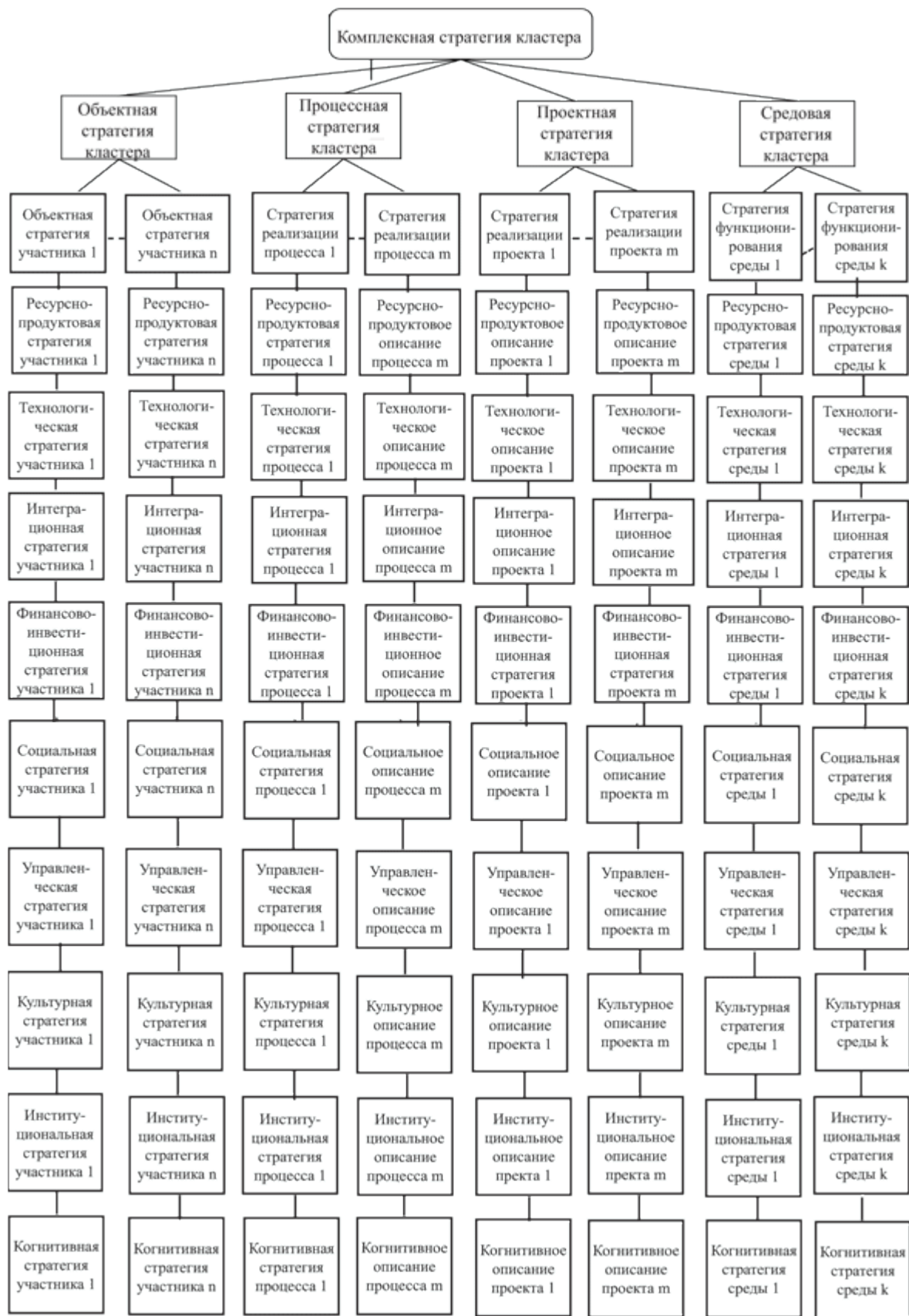


Рис. 3. Структура комплексной стратегии кластера

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

На этапе создания кластера основную роль играет проектная стратегия кластера. Вовлечение участников в состав кластера облегчается, если существует достаточно крупный проект, носящий, с одной стороны, стратегический характер для дальнейшего функционирования кластера, с другой, - предполагающий участие потенциальных организаций-участников в обеспечении ресурсами данного проекта и в получении выгод от его реализации. Такой проект становится своеобразным знаменем, под которым собираются участники на стадии формирования кластера. Вместе с тем данный проект должен быть дополнен проектами меньшего масштаба, которые удовлетворяют тем же условиям, что и основной, но заканчиваются позже основного. Иными словами, следует организовать непрерывное проектное планирование.

Проектная стратегия на этом этапе формируется централизованно, сверху вниз – от руководства кластера к его участникам. На этапе становления кластера главную роль играет процессная стратегия кластера, отражающая планируемые к реализации в рамках кластера сквозные бизнес-процессы. Они должны затрагивать по возможности значительную долю участников кластера, вовлечь их в «повседневную», циклическую жизнь кластера в целом и стать связующим звеном для участников кластера.

Процессная стратегия относится к числу общекластерных и также формируется централизованно. На этапе стабильного функционирования кластера основная роль принадлежит объектной стратегии. Эта стратегия формируется на базе объектных стратегий участников, что предполагает достаточно высокий уровень их менеджмента, а также достаточно высокую степень взаимного доверия участников, готовность к раскрытию стратегической информации. Кроме того, создание такой стратегии невозможно без готовности участников к достижению договорного компромисса. Наконец, принятие согласованной стратегии кластера как объекта с учетом объектных стратегий участников предполагает ориентацию на ее соблюдение в условиях мягкого управления кластером.

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

Наконец, на этапе развитого функционирования кластера особую роль в его устойчивости играет средовая стратегия. Ее задача – формирование внутрикластерной среды, прежде всего – институциональной среды, т.е. формальных и неформальных норм, правил, традиций, регламентирующих поведение и взаимоотношение участников кластера.

Стратегия кластера, таким образом, должна развиваться вместе с кластером и проходить этапы жизненного цикла синхронно. Распределение указанных видов стратегий по этапам жизненного цикла кластера не означает, что на любом из них не могут формироваться, обсуждаться и реализовываться стратегии других видов. В условиях стабильного состава кластера на самых первых этапах его функционирования может разрабатываться

комплексная стратегия, включающая в себя все четыре типа стратегии. Общая тенденция такова, что стратегия разрастается по мере развития кластера.

Серьезную проблему представляют процедуры согласования стратегий между участниками кластера. Естественная иерархия «подсистемы – система» должна использоваться не только для трансляции сверху вниз «руководящих указаний», но главным образом для обмена информацией, необходимой для долгосрочного планирования. Это означает, что общие стратегические планы по каждому из четырех направлений формируются как синтез частных планов подсистем и системы в целом. Отметим, что если такой обмен и эффективное использование информации будут налажены, то можно не сомневаться в достоверности полученных на этой основе прогнозов и реализуемости соответствующих стратегических планов.

В частности, когда речь идет о стратегии кластера как объединения n объектов – участников кластера, формирование объектной стратегии кластерной системы предлагается проводить в четыре этапа.

На первом этапе каждый из этих n объектов вместе с $n+1$ -м объектом – кластером в целом составляет свой стратегический план, основываясь на имеющейся у него информации без учета мнения других участников.

На втором этапе осуществляется неиерархическое согласование стратегий, в ходе которого происходит увязка планов по горизонтали, т.е. между n участниками кластера с учетом стратегии $n+1$ -го субъекта, т.е. кластера в целом.

На третьем этапе осуществляется иерархическое согласование стратегий, в ходе которого корректируется интегральная стратегия кластера с учетом мнения n участников и приоритета $n+1$ -го (кластера в целом).

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». Отметим, что наилучшим вариантом реализации этой схемы является тот, при котором второй и третий этапы осуществляются руководителями (или их заместителями) организаций - участников кластера, в то время как представителем самого кластера как объекта является руководитель отдела стратегического планирования головной организации кластера. На четвертом этапе в процесс включается руководство кластера в лице первых - вторых лиц.

Одновременно с процедурой разработки и согласования стратегий участников кластера как объектов и формирования объектной стратегии кластера должны проводиться три

дополнительные процедуры разработки и согласования процессной, проектной и средовой кластерных стратегий.

Для разработки процессной стратегии кластера необходимо вначале инвентаризировать устойчивые бизнес-процессы, создав своеобразную карту бизнес-процессов кластера. На эту карту на фоне «естественного» ландшафта, образованного объектной структурой кластера, наносятся бизнес-процессы, их взаимосвязи, пересечения, начальные и конечные точки. Далее необходимо персонифицировать бизнес-процессы, определив среди занятых в штатах участников кластера лиц, ответственных за реализацию каждого существенного процесса. Эти лица должны стать участниками процедур согласования процессной стратегии кластера. На следующем этапе формируется система мониторинга бизнес-процессов кластера. Далее составляется процессный стратегический план, предусматривающий:

- а) обобщенное описание нового состояния карты бизнес-процессов кластера.
- б) рейтинг бизнес-процессов с точки зрения их поддержки в стратегическом аспекте;
- в) перечень процессов, подлежащих реорганизации;
- г) описание бизнес-процессов каждого участника кластера, существенных для функционирования бизнес-процессов кластера.

Формирование средовой стратегии кластера – процесс достаточно новый для экономической теории и практики. Поэтому на данном этапе предлагается ограничиться следующим организационным мероприятием: сформировать Технический совет кластера, включающий представителей функционального и технологического менеджмента всех участников кластера.



Рис. 4. Комплексная стратегия как модуль сопряжения участника кластера и кластера в целом

Формирование проектной стратегии кластера – один из наиболее важных участков «стратегического фронта». Для создания проектной стратегии необходимо:

- а) сформировать совокупности важнейших («стратегических») проектов, планируемых к реализации каждой организацией-участником кластера, определив по каждому проекту его связи с объектной стратегией данной организации и роль в реализации этой стратегии;
- б) изучить возможности комплексирования и трансформации стратегических проектов участников в стратегические проекты кластера в целом,
- в) на базе полученных композитных проектов и объектной стратегии кластера в целом сформировать перечень стратегических проектов кластера;
- г) определить компоненты комплексной стратегии кластера (рис. 5), необходимые для поддержки данных проектов и сформировать требования к структурным компонентам комплексной стратегии.

В отношении проектной стратегии надо иметь в виду, что подход, лежащий в основе проектной стратегии, в некотором смысле конфликтует с подходом, на котором базируется объектная стратегия, поскольку отражает иной способ видения кластеров (дискретный vs. континуальный). Согласование возможно при взаимном движении друг к другу: акцентировке этапов реализации стратегии (усиление проектного начала стратегического плана) при одновременном росте внимания в постпроектному развитию кластера и/или организаций-участников.

Для реализации и корректировки стратегии кластера целесообразно создать Стратегический комитет кластера, включающий четыре подкомитета:

- организационный подкомитет (сфера ответственности – составление, реализация и корректировка объектной стратегии кластера);
- процессный подкомитет (сфера ответственности – составление, реализация и корректировка процессной стратегии кластера);
- проектный подкомитет (сфера ответственности – составление, реализация и корректировка проектной стратегии кластера);
- институционально-технологический подкомитет (сфера ответственности – участие в формировании и корректировке объектной, процессной и проектной стратегий кластера с точки зрения сред и инфраструктур).

Территориальная близость участников кластера позволяет в рамках Стратегического комитета и его подкомитетов вести стратегические разработки и обсуждения совместно представителям всех организаций-участников «в реальном масштабе времени» и в режиме личного общения.

Необходимо сформировать и стратегический бюджет кластера, предназначенный для финансирования:

- а) организации и поддержки работ по формированию и корректировке стратегии кластера в увязке со стратегиями участников,
- б) стратегической инфраструктуры кластера;
- в) начальных стадий общекластерных проектов;

г) мероприятий по поддержке общекластерных процессов.

В заключение отметим, что предложенная в данной работе методология стратегического планирования обеспечивают не только устойчивое развитие кластера во времени, но и устойчивость состава кластера. «Приживляемость» юридически и имущественно самостоятельной организации к «телу» кластера обеспечивается многоканальной структурой связей между подсистемами организации и подсистемами кластера, охватывающей как базисную, так и надстроечную сферу функционирования и структуры участников. Усиление культурных взаимосвязей и параллелей участников при формировании культурной стратегии кластера, усиление роли единого запаса знаний, формируемого в ходе создания когнитивной стратегии кластера (см. приложение) обеспечивают «срастание» участников кластерной интеграции, сближение их видения мира и коллинеарность их стратегических интересов.

Использование комплексной стратегии как своеобразного многожильного кабеля позволяет связать организацию с кластером не только в целом (на уровне руководства), но и на уровне отдельных подсистем (рис. 4). Включение организации в состав кластера («трансплантация»), поддержанное процессом диверсифицированного многоуровневого матричного стратегического планирования в соответствии с данной методикой, сохраняет и самостоятельность функционирования приживляемой организации как целого, и включение ее подсистем в структуру подсистем кластера.

Заключение

В работе представлены результаты научно-практического исследования методических основ формирования стратегии интеграционных системных комплексов кластерного типа.

Актуальность проблем повышения интегрированности экономики обусловлена историческим процессом трансформации экономики и общества 1990-х – 2000-х годов, необходимостью в современных условиях резко повысить инновационную составляющую экономики, что возможно только при качественно иной системе организации взаимоотношений между экономическими агентами. Кластерные системы должны сыграть в этом определяющую роль. Достижение устойчивости состава и функционирования кластерных систем невозможно без стратегического планирования, внедрение которого в России сталкивается с определенными трудностями. Эти трудности связаны как с непроработанностью теоретических проблем функционирования предприятий в современных условиях отечественной промышленности, так и с недостатками существующей методологии формирования стратегии экономических систем. В работе приводится классификация систем на четыре типа – объектные, средовые, процессные и проектные, определены особенности и роль систем каждого из типов в экономике, показано, что кластер обладает чертами всех четырех типов систем.

Учет предложенной классификации приводит к необходимости формирования стратегии кластера как комплекса из четырех типов стратегических документов а) стратегических

планов входящих в кластер предприятий с учетом их всесторонних взаимосвязей (объектная стратегия кластера); б) стратегических планов развития и взаимосвязей процессов (процессная стратегия кластера); в) стратегического описания проектов (целевых программ), реализуемых участниками кластера (проектная стратегия кластера); г) стратегических планов функционирования и развития сообществ, сформированных из лиц, имеющих отношение к организациям кластера (средовая стратегия кластера). Создание такой комплексной стратегии представляет собой сложный полиструктурный и многофакторный процесс, включающий формирование, согласование и комплексирование точек зрения руководителей организаций – участников кластера и руководства кластера, представителей профессиональных сообществ работников организаций кластера, ответственных за проектную деятельность кластера и, наконец, представителей местных органов управления и власти.

В работе показывается, как, используя комплексную стратегию в качестве связующего звена между организацией-участником и кластером в целом, можно повысить шансы на «приживляемость» организации в кластере за счет связей ее функциональных подсистем со структурой функциональных подсистем кластера. Особое внимание уделяется инструментарию взаимодействия местных властей с руководством кластера, направленного на эффективность его функционирования в стратегическом измерении.

В данном материале не освещены целый ряд вопросов, имеющих прямое отношение к рассматриваемой теме. Это, во-первых, более полное изложение системно-интеграционной теории предприятия, на которой базируются высказанные рекомендации; во-вторых, - различные разделы методологии и методики стратегического планирования на микро- и мезоэкономическом уровне, в-третьих – вопросы прогнозирования взаимодействия различных фрагментов экономики в масштабах страны, в четвертых – проблемы совместимости ментальных, культурных и когнитивных характеристик персонала организаций, входящих в кластер и т.д. Каждая из этих тем требует самостоятельного изучения и изложения в рамках комплексного междисциплинарного исследования иного масштаба.

ЛИТЕРАТУРА

1. Porter M. (1980) *Competitive Strategy*. London, 1980.
2. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. (1997) *Предприятие в условиях неопределенности: риски, стратегии, безопасность*. М.: Экономика, 1997.
3. Клейнер Г.Б. (2003) *От теории предприятия к теории стратегического управления*. *Российский журнал менеджмента*, т. 1, № 1, 2003;
4. Клейнер Г. (2004а) *Наноэкономика*. *Вопросы экономики*, № 12, 2004;
5. Клейнер Г.Б. (2004б) *Эволюция институциональных систем*. М.: Наука, 2004
6. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. (2004в) *Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике*. *Вопросы экономики*, 2004, № 4.
7. Клейнер Г., Качалов Р., Сушко Е. (2005) *Экономическое состояние и институциональное окружение российских промышленных предприятий: эмпирический анализ взаимосвязей*. *Вопросы экономики*, 2005, № 9
8. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. (2007) *Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров*. / *Препринт # WP/2007/216*. – М.: ЦЭМИ РАН, 2007
9. Корнаи Я. (2002) *Системная парадигма*. *Вопросы экономики*, 2002, № 5

10. Минцберг Г. (2001) *Высокое ремесло стратегии*. В кн.: Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. *Стратегический процесс*. СПб.: Питер, 2001, с. 159.
11. *Системный анализ и принятие решений*. (2004) *Словарь-справочник под ред. В.Н. Волковой и В.Н. Козлова*. М.: Высшая школа, 2004
12. *Стратегии бизнеса: аналитический справочник*. (1998) / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998
13. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. (2003) *Стратегический менеджмент*. М. – СПб. – Киев, Вильямс, 2003.
14. Ферова И.С. (2005) *Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона*. Красноярск: Красноярский государственный университет, 2005.

[1] Отметим, что не все предприятия обязательно должны иметь объектную форму. Такие нетрадиционные предприятия, как виртуальные системы, распределенные предприятия могут иметь средовую форму. Однако правилом является объектная форма предприятия.

[2] Под институтом понимается система относительно устойчивых формальных и неформальных норм или правил, регулирующих принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп.

[3] На первый взгляд кажется, что проекты и события являются не просто различными, а противоположными по содержанию понятиями. Если событие происходит объективно и независимо от субъекта и, как правило, относится к прошлому, то проект представляет собой, наоборот, субъективное видение будущего. Однако в них есть и общее. И событие, и проект означают некоторый разрыв в непрерывном потоке явлений, независимо от того, какими силами или причинами он вызван. Это дает возможность использовать их для обозначения типа экономических систем.

[4] Стратегия управления событиями формирует событийное пространство кластера, что служит мощным средством неадминистративного управления. В компаниях или кластерах, где реализуется регулярный стратегический менеджмент или идет его постановка, целесообразно в составе подразделения, отвечающего за стратегическое планирование (управление), создать специальную группу "эвентмейкеров", т.е. сотрудников, планирующих и "создающих" события, точнее говоря, превращающих тщательно отобранные факты в события.

[5] Чрезвычайно важной для устойчивости функционирования кластера является и среда акционеров или владельцев долей собственности компаний, входящих в кластер. Эта тема заслуживает специального рассмотрения и не включается в данную работу.