

4. Бєліков О. І. Рейдерство в Україні – реалії сьогодення / О. І. Бєліков // Юридичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 105-109.
5. Бочарова О. В. Способи поглинання акціонерних товариств / О. В. Бочарова // Підприємство, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 149-151.
6. Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 129-136.
7. Гетьман-Павлова І. В. Мєры защиты от враждебных поглощений / І. В. Гетьман-Павлова, Е. В. Цыганкова, В. В. Шахова // Юрист. – 2008. – № 8. – С. 18-34.
8. Глубіш А. Бізнес-розвідка як складова системи протидії рейдерській атаці / А. Глубіш // Бизнес и безопасность. – 2008. – № 2. – С. 56-59.
9. Житомирский В. С. В блокнот предпринимателю. Рейдерство: явление, причины, профилактика, защита / В. Житомирский. – СПб. : Ленинградская торгово-промышленная палата, 2006. – 54 с.
10. Крутов В. Є. Правове забезпечення протидії рейдерству / В. Є. Крутов, Ю. Булаг // Право України. – 2009. – № 9. – С. 132-139.
11. Лазуренко В. І. Рейдерство: Слияние и поглощение / В. І. Лазуренко. – М. : ТУКБН, 2009. – 230 с.
12. Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання / Г. Паламарчук, Л. Венгу // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 23-25.
13. Рид Стенли Фостер. Искусство слиний и поглощений / Рид Стенли Фостер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 478 с.
14. Теория управления социалистическим производством : учеб. / под ред. О. В. Козловой. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Экономика, 1983. – 432 с.
15. Тараханова З. Э. Функционирование рейдерства в РФ : автореф. дисс. ... канд. юр. наук / З. Э. Тараханова. – Владикавказ, 2008. – 21 с.

Ванеева И.В., Ромашин Н.В.

УДК 330.111

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Стратегические приоритеты социально-экономического развития Автономной Республики Крым предусматривают внедрение интенсивной модели экономического развития [1]. В основе этого процесса – формирование конкурентоспособных кластеров в санаторно-курортной и туристической областях, сельском хозяйстве и пищевой промышленности региона.

Кластер как экономический феномен активно обсуждается в современных дискуссиях о формировании конкурентоспособных преимуществ стран и регионов. Однако, несмотря на столетнюю историю изучения кластеров, до сих пор ведутся дискуссии о причинах их высокой эффективности. Впервые понятие кластера было сформулировано в фундаментальных работах А. Маршалла «Принципы Экономии» и М. Портера «Конкуренция» [2, 3]. Современным проблемам исследования кластеров посвящены работы скандинавских исследователей Т. Андерссона и О. Сельвелла, датчанина П. Маскелла, итальянцев Герьерри и Пьетробелли, а также российских исследователей - В. Княгинина, Л. Маркова, Л. Абалкина, М. Афанасьева, Л. Мясникова и других [4]. Суть кластерного подхода состоит в согласованном развитии группы юридически независимых компаний из одного региона, которые работают в смежных отраслях. Проще говоря, такие компании действуют в едином бизнес - направлении. Ученые пытаются ответить на вопрос, как можно использовать опыт успешных зарубежных кластеров в отечественной экономике.

Целью статьи является изучение кластера как формы экономических отношений и кооперации в стратегическом региональном развитии.

Задачи исследования:

- выявить характерные признаки кластера;
- рассмотреть возможность применения кластера как инструмента формирования экономической конкурентоспособности региона.

Объектом исследования является феномен кластера как стратегической модели региональной структуры.

Предметом изучения выступают характерные особенности кластерных отношений, формирующие конкурентные преимущества регионального производства.

В результате изучения популярных концепций кластера сформулировано определение: кластер есть поле экономических отношений, включающее отношения кооперации, конкуренции и социального капитала, позволяющих эффективно обмениваться информацией, создавать новое знание и интернализировать внешние эффекты между участниками на замкнутой территории [4]. Потенциальные преимущества кластера позволили разработать метод кластерной региональной политики, когда вместо поддержки отраслей осуществляется поддержка кластера, как кооперации групп предприятий малого и среднего бизнеса. Кластерный метод позволяет реализовать региональные целевые программы и осуществить финансирование нужд кластерного производства.

Исследования кластерной формы организации производства выявили большой потенциал для стимулирования долгосрочного роста экономики регионов. Такой потенциал обеспечивают ряд факторов и особенности структуры кластера. Во-первых, это гибкая и неоднородная структура, состоящая из множества потенциально заменяемых различных организаций, что обуславливает способность кластера к быстрой адаптации под любые изменения и вызовы внешней среды.

Во-вторых, включенность в модель кластера территории его размещения, позволяющей использовать кластер не как отдельную фирму, но как территориально-производственное объединение, построенное на опыте сотрудничества с местными властями. При стратегическом развитии кластер может рассчитывать на партнерскую государственную поддержку и заинтересованность в его развитии. Это является дополнительным антикризисным буфером в виде и государственного финансирования, и локального законодательства, учитывающего производственные нужды.

В-третьих, кластер имеет значительный инновационный потенциал, поддерживаемый конкуренцией внутри структуры, а также наличием социального капитала – межличностными взаимоотношениями, т.е. доверием и возможностями свободной коммуникации. Отношения, возникающие между сотрудниками кластера, многократно облегчают обмен информацией и генерацию нового знания внутри кластера.

В-четвертых, кластер успешно интернализирует внешние эффекты, совмещая в себе все признаки большой и малой организации, занимающей определенную территорию. Предприятия кластера получают эффект масштаба и возможность распределения рисков между многими партнерами. При этом они не страдают от неповоротливости бюрократического аппарата, сложных процессов и процедур, ограничивающих гибкость и реакцию бизнеса. Чрезвычайно важно, что у кластера есть возможность привлечения государства для ведения совместных проектов и обеспечения общественных благ на региональном уровне [4].

Исследованиями установлено, что наиболее развитые кластеры имеют пять принципиальных характеристик, первые три из которых могут рассматриваться в качестве стартовых предпосылок для формирования кластеров [5]:

1) Наличие конкурентоспособных предприятий

Ключевым условием для развития кластера является наличие конкурентоспособных на рынке предприятий. Концентрация занятости на депрессивных предприятиях может быть предпосылкой для формирования и развития кластера, но не является критерием его наличия. В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться: относительно высокий уровень производительности компаний и секторов, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (такие как прибыльность, акционерная стоимость).

2) Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера

Сюда можно отнести: выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие специализированных человеческих ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и образовательных программ, специализированных организаций, проводящих НИОКР, необходимой инфраструктуры и другие факторы.

3) Географическая концентрация и близость

Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться от типа и особенностей кластера и охватывать один или несколько регионов государства.

4) Широкий набор участников и наличие «критической массы»

Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций.

5) Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров

Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера. Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса; связи между компаниями, вузами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИОКР и образовательных программ.

Внедрение кластерных технологий способствует росту деловой активности предпринимательских структур, улучшению инвестиционного климата в регионе страны, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что дает импульс для интенсивного развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема территорий.

Главной задачей внедрения кластерной модели является изменение психологии предпринимателей, понимания ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерного объединения ради общей экономической выгоды.

Кластер может включать большое или малое количество предприятий, а также большие и малые предприятия в разном соотношении. Он служит той «ареной», на которой осуществляется реальное взаимодействие между местными предпринимательскими структурами, а также между предпринимательскими структурами и другими институтами.

Характерные признаки кластеров можно свести к 12 показателям [6]:

- возможности по исследованию и развитию;
- квалификация рабочей силы;
- развитие трудового потенциала;
- близость поставщиков;
- наличие капитала;
- доступ к специализированным услугам;
- отношения с поставщиками оборудования;
- ассоциирующиеся структуры;
- интенсивность формирования сетей;
- предпринимательская энергия;
- инновации и обучение;
- коллективное видение и руководство.

С учетом отраслевой специфики выделяются следующие типы кластеров:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний – поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и другие.

3. Инновационные и «творческие» кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

4. Туристские кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например, туристских операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и других.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Анализ опыта работы кластеров позволил выявить ряд ограничений (недостатков), связанных с его определяющей позицией в регионе, и со специализацией, распространяющейся на целый регион, на большое количество юридических лиц и людей, локализованных в кластерном регионе. Распад кластера неминуемо повлечет за собой всплеск безработицы [6, 7].

Однако, сравнивая суммарные выгоды от применения кластерной формы с его недостатками, а также альтернативными вариантами организации производства, можно отметить высокую устойчивость, гибкость и эффективность кластера, востребованные в глобальной экономике. В региональной экономике эта форма оказывается прекрасным подспорьем для властей, пытающихся определить основные сферы государственного инвестирования и сформировать планы развития региона. Кластер органично связан с регионом, с его экономическим и социально-культурным профилем, а через переговорный процесс и с лидерами кластерных предприятий. Учитывая это, можно предположить, что властям будет легче сделать выбор пунктов программы стратегического развития региона. Более того, программа, сформулированная в содружестве с представителями кластера, может оказаться гораздо более действенной, т.к. будет учитывать интересы всех участников регионального сообщества (которые, как правило, представлены в кластере).

Необходимо отметить, что кластерное развитие экономики - это определенный инструмент бизнеса. Современное рыночное общество формирует правила деятельности своих хозяйствующих субъектов через законы, взаимоотношения, банковский сектор, институты поддержки и т.д. Поэтому кластер, существующих в рамках данных правил, - это особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам (оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. При этом важно, что в кластере достигается прежде всего синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным [8].

Вывод.

Отечественная экономика уже сегодня обладает достаточным потенциалом для развития конкурентоспособного производства и ресурсами для осуществления этой программы, да и кризис красноречиво подтверждает необходимость укрепления национального хозяйства. Формирование конкурентоспособных производств не является спонтанным, самостоятельным, не зависящим от государства процессом. Власть может и должна применить опыт ведущих экономик по развитию кластеров:

вложить средства в развитие регионов кластерной локализации, обеспечить достаточную законодательную базу, а также снабдить отечественные предприятия необходимой информационной поддержкой для развития кластерных образований.

Источники и литература:

1. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ark.gov.ua/blog/2010/12/15/strategiya-ekonomicheskogo-i-socialnogo-razvitiya-avtonomnoj-respubliki-krym-na-2011-2020-gody/>
2. Porter M. The Competitive Advantage of Nations = Конкурентные преимущества стран / М. Porter. – N. Y.: Free Press, 1990; Портер М. Э. Международная конкуренция / М. Э. Портер; пер. с англ. под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М., СПб., К. : Вильямс, 2006. – С. 602.
4. Щербинина А. О. Кластер как форма кооперации рыночных агентов: вопросы теории и методологии : автореф. дисс. / А. О. Щербинина. – СПб. : 2009. – 159 с.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tpprf.ru.
6. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах : [Электронный ресурс] / П. С. Руднева // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Ч. 2 (декабрь). – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru>.
7. Самохвалов П. А. Создание и функционирование кластеров в региональной экономике : [Электронный ресурс] / П. А. Самохвалов // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2836>.
8. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н. А. Ларионова // Экон. вестник Ростовского гос. ун-та. – Ростов н/Д., 2007. – № 1.4.2.

Высочина М.В.

УДК 65.012

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Управленческие решения имеют сложную, недостаточно исследованную природу, являются предметом исследований теории управления, кибернетики, психологии, психофизиологии, праксиологии и т.д. Современные исследования, проводимые в этой сфере, касаются анализа общей ситуации, сложившуюся в настоящее время в области принятия управленческого решения, выявления объективных закономерностей процессов принятия решений, закономерностей интеллектуальной деятельности человека, специфики ее организации и самоорганизации, сознательной мобилизации психофизиологических резервов организма и т.п. Главным в теории принятия решений является разработка практических рекомендаций руководителям, принимающим решения. Результативность управления вообще и управленческих решений, в частности, связана с комплексным использованием множества обстоятельств, в том числе во многом зависит и от процедуры принятия управленческих решений, порядка и условий их практической реализации. Поэтому столь важны методологические основы при разработке и принятии решений.

Сложность управленческих задач продолжает возрастать, что обуславливает потребность в постоянном развитии и совершенствовании методологических положений, методов и методических рекомендаций. Научная обоснованность решений, их оптимальность зависит, с одной стороны, от степени совершенства методов, используемых в процессе выработки и реализации решений, с другой – от уровня знаний и владения персоналом управления комплексом методов. В связи с этим интерес представляют: общая характеристика всей совокупности научных методов, используемых в процессе принятия решений; определение предпочтительной области использования некоторой группы методов (отдельного метода) в зависимости от типа решения; условия, в которых принимаются решения.

Проблемам научной обоснованности управленческих решений посвящены работы многих отечественных и зарубежных исследователей, среди которых наибольший интерес представляют труды Г. А. Черноморова [1], В. В. Розена [2], С. Л. Блюмина и И. А. Шуйкова [3], М. Эддоуса и Р. Стэнфилда [4], И. Г. Черноуцко [5], А. Н. Борисова, Э. Р. Вилломса и Л. Я. Сукура [6], В. Н. Эйтингона, М. А. Кравца и Н. П. Панкратовой [7], В. М. Колпакова [8]. Исследование проблем принятия эффективных управленческих решений осуществляется в рамках научно-исследовательской работы кафедры менеджмента Национальной академии природоохранного и курортного строительства.

Цель статьи – классифицировать методы принятия управленческих решений по этапам процесса разработки, принятия и реализации управленческих решений. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

1) обосновать необходимость классификации методов принятия управленческих решений по этапам процесса разработки, принятия и реализации управленческих решений на основе результатов анализа существующих подходов к классификации;

2) дать характеристику процессу разработки, принятия и реализации управленческих решений.