

ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ДИСФУНКЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ И КЛАСТЕРАХ

Масюк Н.Н., Кулик Д.Г., М.А. Бушуева

*(Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Российский университет управления им. Г.В. Плеханова (Ивановский филиал))*

Резюме: Проблемы управления любыми экономическими системами являются важнейшими элементами становления инновационной экономики. Сетевое взаимодействие хозяйствующих субъектов в рамках предпринимательских сетей и кластеров является инновационной формой стратегического партнерства. В процессе управления как кластерами, так и предпринимательскими сетями возникают управленческие дисфункции.

Для нивелирования управленческих дисфункций и снижения негативных последствий предлагается методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов всех стратегических партнеров сети.

Цель: Изучить ситуации возникновения управленческих дисфункций в кластерах и предпринимательских сетях и предложить методы их сглаживания.

Метод или методология проведения работы: Проведение кабинетных исследований.

Результаты: выявлены сходства и различия предпринимательских сетей и кластеров как субъектов управления. Показана возможность сглаживания управленческих дисфункций на основе локальных компромиссов, лежащих в основе конфликтно-компромиссного управления.

Область применения результатов: Менеджмент.

Ключевые слова: управленческие дисфункции, конфликтно-компромиссное управление, предпринимательские сети, кластеры, локальный компромисс, заинтересованные стороны, взаимные уступки.

PROBLEMS OF THE ORIGIN OF MANAGERIAL DYSFUNCTIONS IN BUSINESS NETWORKS AND CLUSTERS

Masyuk N.N., Kulik D.G., Bushueva M.A.

*Vladivostok State University of Economics and Service,
(Russian University of Economics. Plekhanov (Ivanovo Branch))*

Abstract: The problems of management of any economic system are the most important elements of an innovation economy. Networking business entities within business networks and clusters is an innovative form of strategic partnership. In managing both clusters and entrepreneurial networks arise managerial dysfunction.

The authors have developed a methodology for conflict-management compromise based on the achievement of local compromises all strategic partners for the purpose of leveling network management dysfunctions and reduce the negative effects.

Objective: To study the situation of occurrence of administrative dysfunctions in clusters and business networks and propose methods of smoothing.

Method or methodology of work: desk research.

Results: identified similarities and differences between business networks and clusters as control subjects. The possibility of smoothing managerial dysfunctions based on local trade-offs underlying conflict-management compromise.

Scope results: Management.

Keywords: managerial dysfunctions, conflict-compromise management, business networks, clusters, local compromise, stakeholders, mutual concessions.

К 2020 году по плану Правительства Российской Федерации доля малого бизнеса в структуре внутреннего валового продукта (ВВП) России должна составить 50%. В нем предполагается занятость не менее половины экономически активного населения страны. В данный момент доля малых и средних компаний составляет 20% от ВВП, а занята в них только четверть работающих россиян. Добиться поставленной задачи можно путем интенсивного изменения управленческих механизмов в структуре малого и среднего бизнеса, глобальным объединением бизнесов разных уровней. Сегодня малый и средний бизнес нуждается в разработке, внедрении, усовершенствовании методов, механизмов и инструментов интегрированного взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках инновационных сетевых структур, к которым относятся предпринимательские сети и кластеры.

Прежде чем рассматривать управленческие дисфункции, дадим авторские определения предпринимательских сетей и кластеров как сетевых форм взаимодействия заинтересованных сторон (стейкхолдеров), которые, несмотря на сходства, имеют и специфические различия, хотя и те и другие являются инновационными формами стратегического партнерства фирм в глобальной экономике.

Под предпринимательской сетью будем понимать функционирование постоянного, стабильного круга автономных, однородных по сферам деятельности и отраслевой принадлежности самостоятельных фирм, выполняющих различные задачи, необходимые для реализации некой объединяющей идеи или бизнес-стратегии, которую они не могут воплотить по отдельности. Сетевая форма хозяйственной связи становится основой предпринимательской сети [1]. Именно деятельность порождает сетевую структуру. Причем, необходимо отметить, что сетевая структура формируется в результате стремления бизнес-партнеров удовлетворить свои экономические интересы.

Для идентификации кластеров воспользуемся определением, данным в работе Посталюк Т.М.: «...кластер – это, прежде всего, сетевая инновационная форма самоорганизации общества для выживания в условиях жесткой международной конкуренции»¹. Можно также говорить о кластере как стратегическом партнерстве заинтересованных сторон. Партнерские отношения могут быть не формализованы и иметь виртуальный характер², кластер может существовать в формате ассоциативного холдинга³.

При этом следует помнить, что главным смыслом существования кластера является наличие в нем специфических экономических отношений, основанных на перераспределении во времени выгод для конкретных экономических субъектов - участников кластера (динамический аспект) и переуступке этих выгод друг другу (пространственный аспект). И этим он существенно отличается от предпринимательской сети, о чем будет сказано позднее.

Зарубежные экономисты Пауэлл⁴ и Хайт⁵ рассматривают предпринимательские сети и кластеры как синонимы. При этом кластеры они характеризуют как разновидность крупных предпринимательских сетей. В рамках данного подхода показывается, что кластеры более масштабны, чем предпринимательские сети, т.к. они объединяют, как правило, предприятия малого и среднего бизнеса и формируются из динамики структуры рынков.

¹ Посталюк, Т.М. Кластерная форма сетевой организации российской экономики как инновационное направление ее развития / Т.М. Посталюк // Проблемы современной экономики. – 2013. - №1(45). С. 298.

² Масюк, Н.Н. Инновационное развитие региона на основе кластеризации как формы виртуальной интеграции компаний / Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. - №3. – С. 102-107.

³ Масюк, Н.Н. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий / Н.Н. Масюк, З.В. Брагина, А.Х. Этезов. – Иваново: Изд-во Ивановской государственной текстильной академии. – 2005. – 184 с.

⁴ Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь /Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики // У. Пауэлл, Л. Смит-Дор, сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. – М., 2004. – С.226-280

⁵ Hite, J.M. The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm / J.M. Hite, W.S. Hesterly W.S. // Strategic Management Journal. - 2001. Vol. 22 (3). - P.275-286.

Кластеры же формируются как отражение глобальных структурных процессов, происходящих в определенном регионе или же в государстве в целом.

Авторы не вполне согласны с таким подходом, поскольку процесс кластеризации, несмотря на его глобальный характер, зачастую может охватывать и предпринимательские сети, при этом охватывая как малый, так и крупный бизнес, особенно, если ситуация касается финансирования и инвестирования.⁶

На основе вышесказанного авторами сделана попытка систематизировать сходства и различия предпринимательских сетей и кластеров как субъектов управления (табл. 1).

Таблица 1 – Сходства и различия предпринимательских сетей и кластеров как субъектов управления

Наименование признака	Предпринимательские сети	Кластеры
<i>Сходные признаки</i>		
Единая бизнес-стратегия	Да	Да
Инновационность развития	Да	Да
Автономность	Да	Да
Ориентация на рынок	Да	Да
Горизонтальная интеграция	Да	Да
Отражают процессы глобализации	Да	Да
Синергия	Да	Да
<i>Различия</i>		
Географическая близость	Нет	Да
Однородность партнеров по сферам деятельности и отраслевой принадлежности	Всегда (или почти всегда)	Нет
Использование вертикальных связей	Почти никогда	Практически всегда
Баланс экономических интересов	В меньшей степени	В большей степени
Переуступка кратковременных выгод стратегическим партнерам	Нет	Да
Готовность идти на локальный компромисс	Мала	Велика

Далее можно перейти к управлению сетевыми структурами. Несмотря на существующие различия, мы можем увидеть и множество сходных признаков, которые позволяют сделать вывод о сходстве всех сетевых образований как субъектов управления. Это означает, что им также будут свойственны управленческие дисфункции⁷.

⁶ Бушуева, М.А. Механизмы финансового обеспечения кластерного развития / М.А. Бушуева // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). – 2009. - №8. –С. 39-44.

⁷ Сухарев, О.С. Теория дисфункции экономических систем и институтов [Текст]. - М.: Ленанд, 2014. - 144 с.

В одной из предыдущих работ нами было дано определение управленческих дисфункций, под которыми было предложено понимать предкризисное или кризисное состояние экономической системы, являющееся следствием неэффективного управленческого решения и выражающееся в нарушении функционального состояния данной системы, определяемое по отклонениям от заданных параметров⁸. По нашему мнению, управленческая дисфункция – это не что иное, как кризис взаимных ожиданий заинтересованных сторон.

Можно с уверенностью утверждать, что управленческие дисфункции могут возникать как в предпринимательских сетях, так и в кластерах, поскольку как только кто-то из субъектов сети не оправдывает ожидания остальных участников (стейкхолдеров), возникает системная дисфункция управляемости, приводящая к рассогласованию деятельности всех стратегических партнеров.

Любое сетевое образование, будь то кластер или предпринимательская сеть, обладает определенным потенциалом рассогласования, который в случае неэффективного управления приводит к конфликту интересов участников. Разрешению конфликта может способствовать конфликтно-компромиссная методология, в основе которой лежит локальный компромисс как основа нивелирования управленческих дисфункций.

Поскольку достижение абсолютного компромисса в реальных экономических системах невозможно в силу разноплановости интересов заинтересованных сторон, то локальный компромисс превращается в единственно возможный инструмент нивелирования управленческих дисфункций. При этом ключевой методологической проблемой становится определение весовых коэффициентов локальных критериев (приоритетов) стейкхолдеров.⁹

Здесь выходят на передний план различия между предпринимательскими сетями и кластерами, основным из которых является то, что субъекты предпринимательской сети никогда не идут на локальные уступки с потерей экономической выгоды в краткосрочном периоде, тогда как в кластере эта ситуация становится практически единственной, особенно при принятии финансовых решений. Финансовое обеспечение участников кластера предполагает наличие так называемого «кластерного» капитала, который формируется как результат совместных финансовых и инвестиционных решений и является результатом синергетического эффекта от деятельности всех субъектов кластера.

⁸ Бушуева, М.А. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №12, ч.3.

⁹ Бушуева, М.А. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №12, ч.3.

ВЫВОДЫ

1. Интеграция малых предприятий, их кооперация с предприятиями среднего и крупного бизнеса с целью создания сетевых структур позволяет существенно повысить конкурентоспособность бизнеса, всех предприятий, входящих в сеть. Объединение должно осуществляться таким образом, чтобы входящие в него предприятия не теряли своей самостоятельности, могли свободно регулировать долю своего участие в стратегическом партнерстве.

2. Управленческие дисфункции возникают как в кластерах, так и в предпринимательских сетях как следствие рассогласования интересов участников и дисбаланса их экономических интересов. При этом отсутствие жестких стандартов и правил создания сетей влечет за собой возникновение системных рассогласований.

3. Одним из вариантов ликвидации или нивелирования управленческих дисфункций является локальный компромисс, являющийся основой конфликтно-компромиссной методологии, позволяющий участникам на основе частичных уступок в краткосрочном периоде достигать экономических выгод в глобальной перспективе.

Библиографический список:

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / Под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2004.- 256 с.
2. Бушуева, М.А. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) /М.А. Бушуева, Д.И. Коровин, Н.Н. Масюк // Известия вузов. Технология текстильной промышленности. – 2013. - №6 (348). – С. 35-41.
3. Бушуева, М.А. Механизмы финансового обеспечения кластерного развития / М.А. Бушуева // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). – 2009. - №8. –С. 39-44.
4. Бушуева, М.А. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №12, ч.3.
5. Масюк, Н.Н. Инновационное развитие региона на основе кластеризации как формы виртуальной интеграции компаний / Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. - №3. – С. 102-107.

6. Масюк, Н.Н. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий / Н.Н. Масюк, З.В. Брагина, А.Х. Этезов. – Иваново: Изд-во Ивановской государственной текстильной академии. – 2005. – 184 с.
7. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь /Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики // У. Пауэлл, Л. Смит-Дор, сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. – М., 2004. – С.226-280.
8. Сухарев, О.С. Теория дисфункции экономических систем и институтов [Текст]. - М.: Ленанд, 2014. - 144 с.
9. Hite, J.M. The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm / J.M. Hite, W.S. Hesterly W.S. // Strategic Management Journal. - 2001. Vol. 22 (3). - P.275-286.