

реалізацією стратегії, є: її невідповідність структурі фірми; високий ризик; відсутність навичок; слабкість інформаційних систем; недосконалість методів діяльності.

Стратегічні рішення потребують певних знань. Для вибору ефективної стратегії розвитку організації або для формування власного підходящого стратегічного плану для конкретного підприємства, необхідно, щоб менеджер, який буде приймати стратегічне рішення, розумів принципи побудови стратегії, вмів аналізувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовища організації та вплив, який вони справляють, був здібний до стратегічного мислення.

Список використаних джерел

1. Мазаракі А. А. та ін. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
2. Захаров О.М., Зокін А.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, методи оцінки та механізми збільшення - URL: http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с.
4. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством/ Довгань Л.Є., Мохонько Г. А. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №11. - С.118

Шершньова Зоя

к.е.н., професор кафедри менеджменту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
shershnova.zoia@gmail.com

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ БІЗНЕС КЛАСТЕРІВ

Ключові слова: стратегія, ланцюги та мережі стратегій, кластери

Анотація: розглянуто роль стратегій у формування бізнес - кластерів, доведена необхідність балансування стратегій організацій, які входять до кластерів

Shershnova Zoia

PhD, Professor, Management Department
State Higher Education Institution
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
shershnova.zoia@gmail.com

STRATEGIC APPROACH IN BUSINESS CLUSTER DEVELOPMENT

Keywords: strategy, chains and networks of strategies, clusters

Abstract: the role of strategies in the formation of business clusters is considered, the necessity of balancing the strategies of organizations that are part of the clusters is proved.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується пошуками ефективного співробітництва суб'єктів господарювання. Активно йдуть інтеграційні процеси для виконання складних багато профільних досліджень, виготовлення продукції, яка потребує об'єднання зусиль організацій різних організаційно – правових форм, галузевого спрямування, що працюють на різних вітчизняних та іноземних ринках тощо. При цьому, якщо ведеться економічне та правове обґрунтування доцільності та наслідків таких інтеграцій. Теорія та практика менеджменту довела, що сучасним найбільш доцільним напрямком є формування та розвиток кластерів бізнес – організацій, призначених для вирішення проблем трансформації систем управління економікою в цілому, окремих галузей та регіонів.

Створення та функціонування кластерів має за цільові настанови проведення спільних наукових досліджень з розробки інновацій різного типу; підвищення якості проведення маркетингових досліджень (у певній галузі, регіоні тощо); розробка та впровадження технологічних стандартів; спільне управління компетенціями (знаннями); створення та використання конкурентних переваг, базованих на спільному використанні ресурсів, спільних проектах (програмах розвитку), узгодженому плануванні цілей та стратегій, спільному управлінні витратами та доданою вартістю; зменшення ризиків тощо

Мета даної публікації полягає в тому, щоб на основі узагальнення базових теоретичних положень кластеризації господарюючих суб'єктів, а також досвіду успішного функціонування діючих кластерів, запропонувати перелік та основні вимоги до змісту етапів формування кластерів різного типу..

Досвід формування та функціонування кластерів виокремив такі стадії: створення кластеру → становлення кластеру (розвиток діяльності, залучення нових суб'єктів) → формування мережених зв'язків → органічне зростання → трансформація кластера → припинення діяльності кластерів. Кожна з цих стадій має особливості, залежні від типу кластеру. Разом з тим важливим є оцінка часових параметрів кластеру, які залежать від складності цілей та завдань, які вирішують його учасники. Час існування кластеру впливає на особливості органів управління, які формуються на період існування.

Можливий склад органів управління кластером, створеного на середньо- та довго строковий період може включати: Раду кластеру (яка здійснює стратегічне, операційне, інноваційне, логістичне, та маркетингове управління розвитком кластера), експертну групу, фахівців з обліку та оподаткування, логістиці, маркетингу, інновацій; бухгалтерського та податкового забезпечення; юридичного забезпечення; банківського, страхового та іншого фінансового забезпечення; інформаційно - медичного забезпечення діяльності кластеру.

На відміну від інших бізнесових організаційних формувань, ці органи управління мають тимчасовий характер, зумовлений часом існування кластеру. Вирішення складних, довготривалих проблем потребує стратегічного підходу щодо їх вирішення. Наявність стратегій у кожного претендента на участь у кластері дозволяє із самого початку відбирати відповідні підприємства та організації. Велику роль при цьому мають стратегії розвитку кожної з організацій – учасників кластеру, які можуть існувати та виконуватися як в межах кластеру, так й продовжують бути актуальними після ліквідації кластеру коли цілі його створення вже досягнуто. Це ще раз демонструє можливості стратегій до деякої міри компенсувати недоліки суто організаційних зв'язків внутрішніх систем управління організаціями.

Виходячи з того, що будь – яка бізнес – система – це багатоцільове утворення, існує необхідність координації цілей та стратегій різного спрямування як всередині організації, так й у межах кластера. Актуальними є формування спільних комплексних стратегій – економічного, соціального, організаційного, інноваційного та інших видів розвитку. Такий підхід може створити «стратегічний каркас» кластеру, на базі якого можуть формуватися стратегічні програми та проекти його розвитку.

Окремо, на наш погляд, доцільно ставити питання щодо розвитку теорії «ланцюгів стратегій», тобто стратегій, орієнтованих на послідовність їх виконання. «Ланцюги стратегій» можуть існувати в якості орієнтирів для послідовного пошуку (створення) інновацій різного типу, джерел фінансування, залучення учасників кластеру з необхідними компетенціями. Це особливо важливо для кластерів, побудованих на за вертикально інтегрованим принципом. Координація інноваційних, продуктових, ресурсних, виробничих та інших стратегій у «ланцюгу стратегій» полегшить процес планування стратегічних програм та планів різного рівня та спрямування, як інструментів виконання програм.

Стратегічний підхід щодо формування та виконання комплексних стратегій та «ланцюгів стратегій» сприяє реалізації можливостей спільного розвитку бізнес – організацій у межах використання стратегічного організаційного розвитку III рівня (СОР III рівня.).

Список використаних джерел.

1. Войнаренко М. Кластеризация в структуре предпринимательства, экономического сотрудничества и привлечения инвестиций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.unecse.org/ie/wp8/documents/voynarenko/pdf>.
2. Задорский В.М. К вопросу о «кластеризации Украины». [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ucluster.org/blog/2009/11/k-voprosu-o-klasterizacii-ukrainy/>
3. Омеляненко Т.В. Виробнича стратегія підприємства у контексті кластерної конкурентоспроможності // Вчені записки: Збірник наукових праць. Вип. – К.: КНЕУ, 2007. – 270с. (с.155 - 161).
4. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія / [Л.І. Федулова, Г.Л. Норд, Н.О Руденко та ін]: за ред д-ра екон.наук, проф. Л.І. Федулової. – Миколаїв: Іліон, 2012. – 295 с.
5. Шершньова З.Є. Комплексні стратегії у стратегічному розвитку інтегрованих корпоративних структур. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - № 2, Т.2 (246) – 2017. – 289 с. (с. 99 - 104)
6. Шершньова З.Є. Організаційно – методичні основи взаємодії між бізнес – організаціями та формування бізнес – альянсів. Збірник матеріалів У Міжнар. наук – практ. конф. «Стратегічні імперативи сучасного менеджменту» – К.: КНЕУ 2020