
МЕНЕДЖМЕНТ

MANAGEMENT

УДК 338.45
ББК 65.305
З 48

О.А. Зеленская

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Майкопского государственного технологического университета, г. Майкоп. Тел.: (918) 420 50 80, e-mail:zelen-vikto@rambler.ru.

С.К. Ешугова

Кандидат экономических наук, декан финансово-экономического факультета Майкопского государственного технологического университета, г. Майкоп. Тел.: (8772) 57 12 18.

Кластерные инициативы в современной российской промышленности (Рецензирована)

Аннотация. В статье описаны примеры сотрудничества предприятий и бизнес-групп с конкурентами, что является отличительной особенностью кластера, когда, несмотря на конкуренцию за факторы производства и на рынке конечной продукции, компании находят возможности для взаимовыгодной кооперенции, повышающей эффективность всех участников отношений, — со-конкуренция.

Ключевые слова: кластеры, конкурентоспособность, кооперенция, организации.

О.А. Zelenskaya

Candidate of Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department, Maikop State University of Technology, Maikop. Ph.: (918) 420 50 80, e-mail:zelen-vikto@rambler.ru.

S.K. Eshugova

Candidate of Economics, Dean of Financial and Economic Faculty, Maikop State University of Technology, Maikop. Ph.: (8772) 57 12 18.

Cluster initiatives in the Russian modern industry

Abstract. The paper describes examples of cooperation of the enterprises and business groups with competitors that is a distinctive feature of a cluster. Despite the competition for factors of production and end products in the market, the company finds possibilities for the mutually advantageous cooperation increasing efficiency of all participants of the relations — co-competition.

Keywords: clusters, competitiveness, cooperation, organizations.

В сложившихся экономических условиях новая концепция конкурентоспособности позволяет понять, что конкурентоспособность производственных систем и организаций, объединённых в кластер, существенно возрастает при партнёрской интеграции

их деятельности. Наиболее подробно и обстоятельно опыт сотрудничества организаций-конкурентов описан в ряде исследований, проведенных в Высшей школе экономики [1].

Эти исследования посвящены анализу межфирменной кооперации как

фактора развития российских кластеров. На основе результатов интервью представителей российского бизнеса, образования и власти был проведен анализ масштабов развития отдельных кластеров в России и наиболее распространенных форм сотрудничества между их участниками. Как правило, авторы таких исследований приходят к выводу о том, что по сравнению с европейской практикой формы сотрудничества российских предприятий с другими экономическими агентами менее разнообразны. Результаты таких исследований дают основания для вывода о недостаточно высокой оценке относительной ренты, создаваемой кооперацией, несмотря на то, что объективные свидетельства наличия относительной ренты присутствуют.

По мнению авторов исследования [2], признаки формирования кластера, основанного на сотрудничестве, найдены в отраслях, которые практически никогда не рассматривались в государственной политике как сфера возникновения кластера. В то же время в отрасли машиностроения (автомобилестроения) свидетельств сознательного сотрудничества кластерного типа гораздо меньше. Это может интерпретироваться с разных точек зрения: и как преимущества новых отраслей, не обремененных традиционными связями, в том числе с точки зрения кооперации, и как отрицательное воздействие специфичности инвестиций на стимулы к сотрудничеству, поскольку специфичные инвестиции повышают сумму квазирент. В вышеупомянутой работе [2] в качестве объектов углубленных интервью служили следующие отрасли: машиностроение (автомобилестроение, приборостроение и электровозостроение) и отрасль ИТ.

Выбор этих секторов был обусловлен их различием по целому ряду характеристик, а следовательно, различием в ожидаемых результатах анализа. В отрасли машиностроения крайне высоки издержки входа, в отличие от отрасли ИТ, где издержки входа на большинство рынков умеренны. Более того, для производителей в отрасли машино-

строения значительная доля инвестиций специфична, чего нельзя сказать об отрасли ИТ. В соответствии с институциональной теорией этот фактор повышает сравнительные преимущества иерархического механизма управления транзакциями, и одновременно — повышает риски, связанные с кооперацией. Таким образом, может возникнуть неожиданный эффект, когда крупные предприятия в отраслях машиностроения, тесно связанные технологически и способные создать высокую дополнительную прибыль благодаря сотрудничеству, могут оказаться гораздо менее склонными к сознательной кооперации, нежели относительно мелкие предприятия в отрасли ИТ. Кроме того, для отрасли ИТ сотрудничество между множеством компаний может создавать значительную величину относительной ренты, но только при условии кооперации множества участников. Однако отклонение от кооперативной стратегии повышает выигрыш, поскольку позволяет использовать преимущества сотрудничества без соответствующих затрат. В итоге равновесным может быть отказ от кооперации со стороны всех участников.

Еще одно важное различие между этими отраслями заключается в том, что в отличие от ИТ-сектора машиностроение активно включено в региональные концепции развития кластеров: согласно базе данных Минэкономразвития о кластерных инициативах регионов России, в 21 субъекте РФ предпринимаются меры по развитию кластеров в различных подотраслях машиностроения (судостроение, автомобилестроение и автокомпоненты, электроника и приборостроение, авиастроение, тяжелое машиностроение и пр.) — всего 25 инициатив. При этом лишь в двух регионах заявляется о создании кластеров в области ИТ-технологий: это кластер информационных технологий г. Дубна Московской области и Федеральный технопарк в сфере информационных технологий «Анкудиновка» в Нижегородской области [3].

Предварительные гипотезы, подлежащие проверке в ходе эмпирического исследования, состояли в том, что рос-

сийские предприятия в меньшей степени готовы к совместной деятельности и раскрытию информации и инвестициям, рассчитанным на долгосрочное сотрудничество, нежели предприятия стран-членов ЕС. Вот почему перечень форм сотрудничества, эквивалентных кластерной деятельности, в российской экономике может оказаться более ограниченным; предприятия машиностроения в меньшей степени готовы к сотрудничеству, чем производители в IT-секторе; источники проблем на пути межфирменной кооперации различны в двух рассматриваемых отраслях: мы ожидаем преобладания проблемы изъятия квазиаренды в машиностроении, в то время как для IT-сектора более характерной должна быть «проблема безбилетника»; более активной кооперации сопутствует более высокая конкурентоспособность, что свидетельствует о создании отношенческой ренты (даже в тех случаях, когда предприятия её как таковую не оценивают).

Авторы вышеуказанных работ ожидали, что результаты интервью будут свидетельствовать о развитии в России скорее кластеров, включающих взаимозависимые предприятия, чем кластеров, основанных на сознательной кооперации.

Исследования, результаты которых опубликованы в [1], представляются несколько неполными, так как состав респондентов был ограничен предприятиями машиностроения и IT-бизнесом. Кроме того, в число респондентов в этих исследованиях попали специалисты и менеджеры, не имевшие представления о кластеризации вообще и формировавшие свои знания о кластерных процессах в ходе анкетирования. Поэтому нами был проведен опрос специалистов и менеджеров на ряде предприятий Юга России и других регионов, где кластерные инициативы уже проявились. Состав вопросов полностью соответствовал составу вопросов из исследований [4]. Всего было опрошено 1367 респондентов.

Опубликованные результаты исследований [1] показали, что география размещения основных поставщиков в

секторе автомобилестроения не ограничивается одним регионом: больше половины респондентов отметили, что их основные поставщики расположены в других регионах России. В то же время компании, отметившие появление новых крупных поставщиков в течение последнего года, отмечают, что их важнейшие поставщики расположены в том же регионе. Это может быть рассмотрено как косвенный сигнал о значимости фактора размещения при формировании хозяйственных связей (при наличии соответствующего выбора).

В секторе автомобилестроения выражена тенденция к сохранению состава основных поставщиков в течение длительного времени: 64% респондентов отметили, что длительность сотрудничества с основными поставщиками составляет более пяти лет. Это объясняется, прежде всего, спецификой отрасли: многие виды оборудования, комплектующих и материалов производятся лишь несколькими производителями (а зачастую одной фирмой); смена ассортимента происходит достаточно редко и всегда предваряется процедурой согласования технических характеристик всех комплектующих и узлов. Этим и объясняется высокий процент респондентов (82%), отметивших, что смена основного поставщика практически невозможна либо сопряжена со значительными затруднениями. Это указывает на специфичность инвестиций и взаимозависимость между технологически связанными предприятиями, а одновременно — на риск перераспределения квазиаренды.

В IT-секторе ситуация иная. Для производства программного обеспечения не требуется каких-то особых комплектующих и материалов, а основное оборудование может быть легко заменено на продукцию другой фирмы. Это подтверждается отмечаемой респондентами легкостью переключения с одних поставщиков на других. Тем не менее, взаимоотношения с поставщиками у предприятий этого сектора выглядят достаточно устойчивыми и, что также важно, географически сконцентрированными.

В результате этих исследований было обнаружено немного свидетельств сознательного сотрудничества между продавцами. На вопрос о готовности предоставить льготы постоянным поставщикам (в форме товарного кредита, предоплаты и т.п.) ни один респондент не ответил утвердительно. В то же время готовность предоставить поставщику спецификацию требуемой продукции, образец, консультацию и т.п. высказывают 85% респондентов машиностроения и 41,7% респондентов IT-сектора. Те же респонденты отмечают востребованность подобной помощи со стороны поставщиков (75 и 41,7% соответственно). В случае машиностроения, однако, во многих случаях сотрудничество является скорее неотъемлемой частью процедуры согласования технических характеристик узлов и комплектующих при разработке новой продукции, чем проявлением партнерских отношений между компаниями и их готовности к взаимовыгодной кооперации. В секторе IT, напротив, устойчивость межфирменных связей не может быть объяснена отсутствием выбора поставщиков, уникальностью поставляемой продукции или технологической необходимостью. Таким образом, в обоих секторах наблюдаются достаточно устойчивые производственные связи с поставщиками. При этом в IT-секторе они являются скорее проявлением неформальных связей между расположенными в географической близости предприятиями.

В контексте нашего исследования особый интерес представляет сотрудничество предприятий и бизнес-групп с конкурентами (это является отличительной особенностью кластера, когда, несмотря на конкуренцию за факторы производства и на рынке конечной продукции, компании находят возможности для взаимовыгодной кооперации, повышающей эффективность всех участников отношений — кооперенции). Очевидно, что это верно только для кластера в понимании сотрудничества. Гипотетически все виды кооперации рассматриваются респондентами как возможные в обоих сек-

торах, включая обмен информацией о технологии производства и совместное использование результатов НИОКР. На практике, однако, всестороннее сотрудничество отсутствует — доминирует фактор конкуренции, что особенно заметно в секторе машиностроения, где кооперация ограничивается обменом информацией о состоянии спроса и сотрудничеством с целью разработки предложений по совершенствованию экономической политики. В связи с этим необходимо рассмотреть в контексте эволюции взглядов на конкуренцию становление подходов к пониманию и использованию феномена «кооперенции» (со-конкуренции; конкурентного сотрудничества). Здесь же необходимо рассмотреть пути развития межфирменных сетей и превращения их в третью форму взаимодействия компаний наряду с рынком и иерархиями, что приведет к принципиальному изменению правил рыночного поведения.

В секторе IT готовность к кооперенции с конкурентами выше. Компании сотрудничают в рамках отдельных бизнес-проектов, осуществляют совместные программы обучения и повышения квалификации, обмениваются успешным опытом применения управленческих технологий. Однако при этом респонденты указывают на отрицательные стороны подобной активности, прежде всего связанные с «проблемой безбилетника».

Отношение к совместному использованию результатов НИОКР в секторе IT отрицательное, а вот совместное лоббирование общих интересов в органах исполнительной власти в противоположность машиностроению практически не развито. IT-компании могут конкурировать не только на рынке конечной продукции, но и на рынках ресурсов. В IT-секторе это прежде всего касается сферы образования, что, как уже отмечалось выше, порождает проблему безбилетника в области проектно-ориентированной подготовки студентов и молодых специалистов. Интересно, что компании самостоятельно ищут способы преодоления этой проблемы путем заключения соглашений с кон-

курентами. Среди предложений — регламентация перехода сотрудников из одной компании в другую.

В контексте настоящего исследования особый интерес представляет вопрос: считают ли предприятия кооперацию источником дополнительной прибыли (отношенческой ренты)? В исследовании [2] респондентам задавались вопросы о том, рассматривают ли они взаимодействие с другими экономическими агентами как фактор роста своей конкурентоспособности и сотрудничество с какими сторонами является в этом отношении наиболее важным. Респондентам предлагалось выбрать не более трех из предложенных направлений кооперации.

Респонденты машиностроения отмечают важность сотрудничества с покупателями и поставщиками (что определяется самой системой разработки и производства продукции) и с федеральными органами власти. Иными словами, повышение конкурентоспособности рассматривается ими как результат целенаправленной государственной политики, причем скорее федеральной, чем региональной. Напротив, предприятия ИТ-сектора отмечают важность сотрудничества с покупателями и конкурентами. Таким образом, в этом секторе большая роль отводится межфирменной кооперации, чем государственной политике.

Эти результаты позволяют сделать следующие выводы. Субъективные оценки респондентов подтверждают гипотезу о существовании отношенческой ренты — в данном случае о возможности повышения конкурентоспособности предприятий благодаря сотрудничеству с другими экономическими агентами. При этом важнейшие направления сотрудничества различаются между рассмотренными отраслями.

Второй важный результат касается различий в позициях респондентов двух рассматриваемых секторов в оценке выгод кооперации с конкурентами. В секторе ИТ большинство респондентов считают подобное сотрудничество важным фактором повышения конкурентоспособности.

Получившийся в результате сопоставления разных точек зрения обобщенный список возможных направлений государственной политики включает практически большинство применяемых в зарубежных странах мер по поддержке кластеров. По результатам исследований, опубликованных на Западе, большинство менеджеров компаний получают наиболее значимую поддержку государства в форме поиска и опубликования информации (организация публичных мероприятий — 45%, обеспечение передачи информации — 43%). В ЕС 41% фирм также отмечает, что власти внесли вклад в финансирование совместных проектов участников кластера. Почти такая же доля компаний утверждает, что государство обеспечило налаживание сетей с университетами и администрацией и другими компаниями (около 40%). Менее распространенной формой поддержки кластеров является упрощение и выполнение административных процедур, поддержка международных отношений (1/3). Помощь через предоставление зданий и других элементов инфраструктуры получает 1/3 компаний. Таким образом, наличие инструментов поддержки, нацеленной на формирование кластеров первого типа, объединяет российские и зарубежные компании. Что же касается политики содействия проектам кооперации, то есть развитию кластеров второго типа, ни российские предприниматели, ни российские власти не проявляют в ней заинтересованности, в отличие от европейских коллег.

Знакомство с концепцией кластера (способность дать определение термина) демонстрируют около 75% респондентов в обоих секторах, исследованных в работах [2], и 82% респондентов — в нашем исследовании. В большинстве своем понимание кластера ограничивается территориальной концентрацией предприятий одной или нескольких связанных отраслей. О сотрудничестве между участниками экономической деятельности и синергетическом эффекте упоминают далеко не все. Такое же понимание кластеров неявно лежит

в основе большинства региональных кластерных инициатив: в большинстве своем мероприятия по развитию кластеров ориентированы на увеличение производственных мощностей в определенных секторах, в то время как стимулированию сотрудничества между существующими предприятиями уделяется мало внимания.

Включение в число характеристик кластера, помимо географического расположения, технологических взаимосвязей и кооперации производителей, наличие ключевого фактора широко распространено в России, в то время как в мировой литературе, определяющей кластеры, является скорее исключением [5]. На наш взгляд, это отражает важную проблему не только развития сотрудничества, но и модернизации предприятия в целом — отсутствие инициатора преобразований, который одновременно обладал бы полномочиями и возможностями, достаточными для обеспечения выполнения всеми участниками группы предприятий взятых на себя обязательств.

На вопрос о существовании кластера в отрасли респондента или в смежных отраслях положительно ответили 20% респондентов машиностроения и 50% респондентов IT-сектора. Таким образом, степень развития кластерных отношений в машиностроении субъективно оценивается респондентами несколько ниже, а в IT-секторе — значительно выше, чем в среднем по странам ЕС: напомним, что в соответствии с результатами исследования [The Gallup Organization, 2006] в среднем каждая четвертая компания в ЕС работает в среде, характеризуемой тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой.

Обобщая результаты интервью, можно сделать вывод о том, что в рассматриваемых регионах России имеются предпосылки для формирования IT-кластеров как сети активно взаимодействующих предприятий, учебных и научных учреждений при поддержке региональных органов власти (прежде всего в сфере развития инфраструктуры), в то время как

в секторе машиностроения следует говорить скорее о потенциале для развития региональных центров производства, но не кластеров в понимании группы технологически связанных и активно сотрудничающих предприятий. Более того, в рамках интервью отдельными респондентами была высказана точка зрения, что пространственная концентрация в секторе машиностроения может иметь негативные последствия для этого сектора, поскольку все хозяйственные связи будут заданы размещением, и предприятия потеряют стимулы для повышения своей конкурентоспособности (конкуренция среди поставщиков комплектующих снизится).

Если технологические связи между производителями большей частью исторически определены, отношение к такой кооперации достаточно сдержанное. Возможно, именно необремененность старыми связями определяет большую готовность к кооперации сравнительно молодых компаний IT сектора, несмотря на то, что именно в этой отрасли участие в совместной деятельности сдерживается проблемой безбилетника. Отсутствие жестко заданных технологических связей между предприятиями обеспечивает большую гибкость в выборе партнеров и совместных проектов, а, значит, — большую отношенческую ренту при более низком риске её изъятия. Важным фактором, сдерживающим кооперацию в отрасли машиностроения, может, с нашей точки зрения, выступать также специфичность инвестиций, необходимых для осуществления совместных проектов, что увеличивает сумму квазиренды и риск оппортунистического поведения, снижая стимулы для сотрудничества.

В результате исследований *могут быть сделаны следующие выводы:*

1. В условиях ограниченности научно и финансового потенциала большинства российских промышленных предприятий, в основном унаследованных от командно-административной системы, обеспечить их конкурентоспособность на российских и мировых рынках возможно лишь посредством их экономической консолидации на осно-

ве кластерно-сетевого подхода, при котором разные экономические агенты реализуют одинаковые модели поведения, задаваемые соответствующими институтами; в этом случае приверженность одним и тем же институтам порождает взаимные внешние выгоды для агентов, позволяя им формировать сеть. Главным фактором роста конкурентоспособности в результате кластеризации является наличие институциональных рутин по совместному пользованию неисчерпаемого и легко тиражируемого ресурса — информации, обеспечивающему взаимный внешний положительный эффект.

2. Стимулирующая рост конкурентоспособности консолидация экономических субъектов на основе реализации кластерно-сетевого подхода представляет собой стратегию экономического поведения, при которой интегрирующиеся экономические агенты придерживаются одних и тех же стандартов поведения, идентифицируемых в неинституциональной теории как институты. Эта модель кооперативного поведения, обеспечивающая взаимопомощь ее участников, предполагает приверженность одним и тем же институциональным нормам и порождает взаимные внешние выгоды для агентов, что является необходимой предпосылкой формирования экономической сети, в свою очередь, порождающей позитивные экстерналии.

3. Сетевые эффекты при всей их значимости не обеспечивают полного снятия объективных противоречий экономических интересов, детерминированных объединением их носителей в сеть, но являются наиболее эффективными из возможных способов консолидации экономических агентов в современных условиях. При этом отрицательные внешние эффекты, на наш взгляд, минимизируются при условии сетизации на основе принципа со-конкуренции, т.е. конкурентного сотрудничества.

4. Конкурентоспособность производственных систем промышленных пред-

приятий, объединённых в кластер, существенно возрастает при партнёрской интеграции их инновационной деятельности, организованной по принципу экстернализации, предполагающему сохранение конкуренции между партнёрами при объединении их ключевых компетенций, включающих методы разработки новых изделий, их унификации, создания систем управления технологическим развитием, систем коммерциализации заимствованных разработок. При этом ключевые компетенции отдельного предприятия должны признаваться всеми участниками кластера.

5. Важнейшим фактором роста конкурентоспособности участников промышленных кластеров является наличие рутин, т.е. массовых институциональных практик по совместному использованию практически неисчерпаемого и легко тиражируемого ресурса — информации, обеспечивающего взаимный внешний положительный эффект. Конкурентоспособность производственных систем промышленных предприятий, объединённых в ПК, существенно возрастает при партнёрской интеграции их инновационной деятельности, организованной по принципу экстернализации, предполагающему сохранение конкуренции между партнёрами при объединении их ключевых компетенций.

В промышленности России имеются все предпосылки для формирования кластеров как сети активно взаимодействующих предприятий, учебных и научных учреждений при поддержке региональных органов власти (прежде всего в сфере развития инфраструктуры), имеется потенциал для развития региональных центров производства, но не кластеров в понимании группы технологически связанных и активно сотрудничающих предприятий. В обоих случаях основой для формирования кластера являются консолидированные информационные потоки между его участниками.

Примечания:

1. Голованова С.В., Кадочников С.М. Кластерные отношения в России: по результатам углубленных интервью с предпринимателями. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/01/25/1229048869/article.pdf>

2. Голованова С.В., С.Б.Авдашева, Кадочников С.М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8, №1. С. 41-66.

3. Радаев В.В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле // Экономическая социология. 2009. №10 (1). С 19-56.

4. Шаховская Л.С., Бородина Е.А., Аракелова И.В. Кластеры в экономике современного региона. // Управление кластерами в региональной экономике: сб. науч. статей / под ред. Р.М. Нижегородцева. Новочеркасск: Изд-во ЮРГТУ (НПИ), 2010. 299 с.

5. Кузьминов А.Н. Ценологический инструментарий управления региональной рыночной средой предприятий малого бизнеса. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦВШ, 2007. 124 с.

References:

1. Golovanova S.V., Kadochnikov S.M. Cluster relations in Russia: by results of profound interviews to businessmen. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/01/25/1229048869/article.pdf>

2. Golovanova S.V., Avdasheva S.B., Kadochnikov S.M. Intercompany cooperation: the analysis of development of clusters in Russia // Russian journal of management. 2010. V. 8, No. 1. P. 41-66.

3. Radayev V.V. Economic struggle and social relations: structure of the competitive relations in a new Russian retail // Economic Sociology. 2009. No. 10 (1). P. 19-56.

4. Shakhovskaya L.S., Borodina E.A., Arakelova I.V. Clusters in economy of the modern region // Management of clusters in regional economy: collection of sci. papers / Ed. R.M. Nizhegorodtsev. Novochechassk: YuRG TU (NPI) Publishing House, 2010. 299 p.

5. Kuzminov A.N. Cost tools of management of the regional market environment at the enterprises of small business. Rostov-on-Don: SKNTSVSH Publishing House, 2007. 124 p.