

---

---

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА КЛАСТЕРОВ

Фролов Д.П., Грушевский Д.В.

*В статье предлагается осмысление природы кластеров, причин и противоречий их образования на основе развития идей школы Нобелевского лауреата Р. Коуза и системно-интеграционной теории Г.Б. Клейнера. Обоснована необходимость учета институциональных факторов в ходе управления процессом кластеризации и целесообразность развития эволюционного подхода к изучению кластерных форм пространственной интеграции.*

В условиях модернизации экономики современной России особое значение придается институтам и механизмам регионального развития. Данная тенденция объективно отражает интенсивно происходящий в глобализирующемся мировом хозяйстве процесс регионализации, связанный с активизацией уникальных локальных ресурсов для устойчивого развития специализированных территорий на основе местных хозяйственных культур. Одним из наиболее перспективных направлений регулируемого развития регионального экономического пространства является разработка *кластерных технологий точечного инновационного роста*.

Бизнес-кластеры успешно зарекомендовали себя в хозяйственной практике многих зарубежных стран. В ходе их эволюции закрепились основные институциональные модели кластерной организации хозяйственного пространства. В свою очередь, в России уже сложились необходимые и достаточные условия для эффективной адаптации института кластеров к неоднородной региональной среде и его активизации в качестве фактора инновационного прорыва к «экономике знаний». Особую актуальность использование кластерных стратегий имеет в депрессивных и стагнирующих регионах России, позволяя сформировать узлы инновационного роста и в перспективе на их основе развить макрорегиональную сеть трансфера инноваций и межотраслевого перелива капитала, минимизировав риски и транзакционные издержки межрегиональных взаимодействий хозяйствующих субъектов. «*Кластеризация всей страны*» – объективная закономерность развития экономического пространства современной России.

Перед российской экономической наукой закономерно возникают задачи обобщения накопленного за рубежом опыта развития бизнес-кластеров, формирования методологических и методических основ их культивирования в отечественном хозяйственном пространстве. Однако в современной научной литературе *отсутствует общепринятое определение понятия «бизнес-кластер»*, поэтому нередко под кластерами понимаются иные институциональные структуры, создаваемые в соответствии с интересами региональных групп влияния. Например, в Казахстане под видом кластеров под жестким государственным руководством насаждается модель вертикально-интегрированных специализированных территорий. В результате кластерные технологии пространственного развития применяются в искаженных и неадекватных формах, не обеспечивая поступательного повышения мощности потоков инноваций и инвестиций в регионах страны.

*Природа кластера, как и природа фирмы, все еще остается для экономистов «тайной за семью печатями»*. Классическое, хотя и достаточно общее определение этого феномена предложил М. Портер: «Кластеры – это сконцентрированные по гео-

графическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [7, с. 205-206], «характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [7, с. 207]. Г.Б. Клейнер с соавторами выдвигают уточняющую дефиницию: «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» [4, с. 4]. Таким образом, ключевыми критериями идентификации кластеров выступают:

- 1) локальная *концентрация* деятельности фирм (территориальная близость);
- 2) их *кооперация* на основе функционального взаимодополнения (производство ↔ снабжение ↔ сбыт ↔ коммерческая и научно-исследовательская инфраструктура);
- 3) *конкуренция* в рамках сетевой организации.

Видимо, «кластеры занимают промежуточное место между автономными организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами» [4, с. 4], сочетая в себе их институциональные черты. Однако остаются неясными многие фундаментальные вопросы: каковы причины образования кластеров? Какое именно место они занимают в «палитре» институциональных структур рыночной экономики? В чем заключается экономическая специфика кластеров?

Попытка ответить на эти вопросы предполагает необходимость развития подхода Нобелевского лауреата Р.Г. Коуза и его последователей, противопоставляющих фирму и рынок как институциональные альтернативы. При выборе между использованием стихийного ценового механизма (рынок) и механизма управленческой координации (фирма) хозяйствующие субъекты руководствуются сравнительной величиной соответствующих издержек – *PSC* и *MSC* [11].

Издержки использования ценового механизма (*price system costs, PSC*) включают, в частности, затраты на мониторинг товаров и контрагентов, сбор и анализ информации о ценах, ведение переговоров, подготовку и заключение сделки, контроль за выполнением условий контракта и т.д. Внутрифирменные издержки управления (*management system costs, MSC*) предполагают затраты на координацию и субординацию агентов фирмы, согласование их интересов и контроль за оппортунизмом, планирование и регулирование производственных процессов и т.п.

Иначе говоря, осуществление трансакций на рынке предполагает «издержки, которых можно избежать, образовав фирму... Разумеется, организация фирмы рентабельна только в том случае, когда издержки, которых удастся избежать, превышают издержки, которые приходится нести фирме в процессе координации деятельности факторов производства» [5, с. 100]. Как резюмирует О.И. Уильямсон, при осуществлении стратегии интеграции «главным доводом должна служить сравнительная экономия трансакционных издержек» [8, с. 16]. Фактически на это указывает и М. Портер, замечая, что пространственная «локализация внутренних видов деятельности должна в значительной степени определяться совокупными системными издержками» [7, с. 270].

Существуют очевидные «преимущества кластеров в нововведениях и росте производительности по сравнению с изолированным местоположением» [7, с. 229] фирм в экономическом пространстве. Поэтому исходным пунктом моделирования *институ-*

циональной логики кластеризации объективно является изолированная, автономная фирма, использующая в ходе своей деятельности рыночный (ценовой) механизм и несущая соответствующие издержки (*PSC*). Степень включенности такой фирмы в отношения кооперации близка к нулю. Изоляция (франц. *isoler* – разобщать) специализированных локальных фирм является отправной точкой формирования кластера.

Ситуацией, полярной изолированному местоположению фирм, является их полная интеграция (лат. *integer* – целый), предполагающая их объединение, слияние в одну большую фирму, функционирующую на основе механизма управленческой координации с издержками *MSC*. Уровень кооперации в рамках такой фирмы близок к 100%. Но реализация кластерной стратегии не предполагает столь глубокой интеграции, хотя «многие преимущества объединения в кластеры относятся также к подразделениям в пределах одной компании» [7, с. 228].

Бизнес-кластер (англ. *cluster* – гроздь, скопление) по институциональным характеристикам не аналогичен конгломерату (лат. *conglomeratus* – скупенный). Последний представляет собой механическое соединение разнородных хозяйственных субъектов, их «суммативное множество», по терминологии философа В.П. Кузьмина, или «простую сумму составляющих, не дающую возможности извлекать синергические эффекты из соединения всех видов внутренних и рыночных ресурсов» [9, с. 180].

Напротив, участники кластера объединены функциональными экономическими отношениями, «тесными и постоянными связями, личными контактами» [7, с. 228], общей организационной культурой, включающей ценности, представления, установки и эталоны действий [4, с. 48]. В функционировании бизнес-кластера наиболее существенны взаимодействия его членов между собой и с ближайшим окружением (ближний порядок). Деятельность кластера характеризуется и издержками внутрифирменной координации (*MSC*) его отдельных участников, и издержками использования ценового механизма (*PSC*) в ходе их контрактных взаимодействий на локальном общем рынке, причем их уровни примерно равны или близки к равенству ( $MSC \approx PSC$ ).

Пользуясь метафорой Г.Б. Клейнера, можно говорить о «душе кластера», характеризующей «внутреннее единое неповторимое духовное начало, ...обеспечивающее его стремление к гармоничному функционированию и развитию» [3, с. 146] на основе гармонизации транзакционных факторов совместной деятельности входящих в него фирм. Можно предположить, что уровень кооперации членов кластера, в соответствии с концепцией «золотого сечения», варьируется в диапазоне 38,2-61,8%, выход за границы которого ведет, с одной стороны, к дезинтеграции кластера и эволюционной автономизации его участников, а, с другой, к их постепенному объединению в одну «фирмообразную структуру» [1, с. 254]. Данная гипотеза, несомненно, нуждается в эмпирическом подтверждении.

*Кластер – локальная институциональная система, а кластеризация – сложный институциональный процесс*, связанный со взаимной адаптацией корпоративных институций, норм, ценностей его участников, формированием репутации и имиджа, взаимной «подстройкой» интересов и мониторингом, сплоченным противодействием оппортунизму. Последний момент особенно важен для российских фирм, несущих значительные потери и затраты из-за недобросовестных действий конкурентов и контрагентов. Именно «членство в кластере делает возможным непосредственное наблюдение за деятельностью других фирм» [7, с. 229], при этом «кластеры ограничивают также возможности вредных действий» [7, с. 228]. *Образование кластера есть форма пространственной институционализации*, которой, на взгляд А.И. Татаркина и соавторов, «мо-

гут быть названы также действия группы хозяйствующих субъектов, инициативно объединяющихся для решения проблемы выживания и развития» [2, с. 197]. Конкретные формы организации кластеров демонстрируют различные варианты того, «каким образом функции, осуществляемые фирмами, распределяются между ними» [5, с. 110] в процессе вступления в локальные экономические отношения.

Конечно, «не существует групп без интереса» [2, с. 281]. В процессе кластеризации происходит взаимное наложение множеств экономических интересов участников кластера, на пересечении которых возникает множество общих интересов, являющихся основой реализации кластерной стратегии. Входящие в кластер фирмы сохраняют и продолжают реализовывать частные интересы, связанные с укреплением своего конкурентного статуса, поскольку «давление со стороны равных соперников усиливает конкурентное давление внутри кластера» [7, с. 228]. Однако в целом их интересы образуют *диссонансное созвучие* – именно так музыковед Г. Кауэлл определял введенный им термин «кластер», – т.е. промежуточную форму между диссонансом интересов и их консонансом, согласным звучанием.

В контексте музыкальной терминологии кластер можно понимать как промежуточную ступень между разрозненными *соло* изолированных локальных фирм и мощным *хором* предприятий, входящих в одну крупную фирму. Кластер ближе к *джазу*, объединяя черты импровизации в ансамблевом диалогически-состязательном взаимодействии своих участников на основе их индивидуального мастерства и уникальных компетенций. По сути, экономика кластера – это «джаз-экономика», в которой на фоне общей слаженной работы постоянно возникают импровизации (инновации), подхватываемые и развиваемые другими участниками (см. рис.).



*Кластер как промежуточная форма институциональной интеграции*

Своим функционированием кластеры продуцируют инновационный резонанс в региональной «экономике знаний». В рамках кластера «инновационный процесс является коллективным, поскольку трансформация технологических и рыночных условий требует интеграции большого количества людей со специализированными знаниями и навыками. Поэтому эти люди вовлекаются в кооперативное взаимодействие» [6, с. 23], базирующееся на определенных нормах, правилах, контрактах, регламентах, стандартах, ценностях и других элементах межфирменной институциональной среды. Поскольку «инновация – это особый случай трансакции» [6, с. 23], следует привлечь внимание к внутренним трансакционным издержкам кластеров, оказывающим существенное влияние на их масштабы и эффективность.

Формирование и функционирование кластера в каждом конкретном случае является вероятностным институциональным процессом обретения и поддержания компромисса интересов его участников (производителей, поставщиков, торговых структур, инфраструктурных предприятий, университетов и др.), инвесторов и региональных администраций в процессе совместного «строительства насыщенной институциональной среды кластера» [4, с. 20]. Подчеркнем: *образование кластеров – это эволюционный процесс, искусственное ускорение которого недопустимо*. Кластеры органично сочетают свойства стохастических и детерминированных систем, поэтому попытки их создания «сверху» под лозунгом «Все в кластер!» неизбежно обречены на провал. Применительно к кластерам существенна локальная нелинейность, поскольку их поведение как систем коллективного действия определяется именно нелинейными слагаемыми. Функцией региональных властей как принципалов кластеризации «становится распознавание самоподдерживающихся тенденций, культивирование положительных из них и ослабление негативных» [2, с. 495], что требует научного обоснования соответствующих институциональных технологий эволюционного управления экономическим пространством регионов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. 360 с.
2. Динамика корпоративного развития / В.Ж. Дубовский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко / Под ред. А.И. Татаркина. М.: Наука, 2004. 502 с.
3. Клейнер Г.Б. Роль предприятия в современной экономике // Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. 318 с.
4. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров / Препринт # WP/2007/216. М.: ЦЭМИ РАН, 2007. 61 с.
5. Коуз Р.Г. «Природа фирмы»: влияние // Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. 360 с.
6. Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3. С. 7-22.
7. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.
8. Уильямсон О.И. Введение // Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. 360 с.
9. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. коллектива Д.С. Львов, А.Г. Поршневу. М.: ЗАО «Изд-во “Экономика”», 2002. 702 с.
10. Уэлборн Р., Кастен В. Деловые партнерства: Как преуспеть в совместном бизнесе. М.: ООО «Вершина», 2004. 336 с.
11. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution // American Economic Review. 1997. Vol. 87. № 2. P. 426–429.