

Голованова С.В., Государственный университет Высшая школа экономики,
Нижегородский филиал
Авдашева С.Б., Государственный университет Высшая школа экономики
Кадочников С.М., Уральский государственный университет

Межфирменная кооперация: уроки для развития кластеров в России

Статья посвящена исследованию межфирменной кооперации как фактора развития кластеров. Авторами проведен сравнительный анализ теоретических и эмпирических работ по этой тематике, включая обзор накопленных данных о межфирменной кооперации в России. На основе результатов интервью представителей российского бизнеса, образования и власти проведен анализ масштабов развития отдельных кластеров в России и наиболее распространенных форм сотрудничества между их участниками. Результаты исследования свидетельствуют о том, что по сравнению с европейской практикой формы сотрудничества российских предприятий с другими экономическими агентами менее разнообразны. Признаки формирования кластера, основанного на сотрудничестве, найдены в отрасли ИТ.

Перечень ключевых слов: кластер, кластерные отношения, кооперация, отношенческая рента

В настоящее время в России очень популярна идея развития кластеров, что находит свое отражение и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития, и в стратегиях развития отдельных регионов. По определению М. Портера [Porter, 1998] кластер представляет собой территориально обособленную группу взаимодействующих (чаще всего мелких и средних) предприятий различного назначения (промышленных, сервисных и пр.) и связанных с ними организаций (образовательных заведений, органов государственного управления, предприятий инфраструктуры), что позволяет компаниям повысить конкурентоспособность за счет синергетического эффекта. При этом положительные эффекты между предприятиями могут возникать как автоматическое следствие пространственной концентрации производства либо быть следствием активного взаимовыгодного сотрудничества между участниками экономической деятельности. По сути, в данном случае речь идет о двух альтернативных подходах к определению кластеров.

По данным Министерства экономического развития России в настоящее время на уровне субъектов РФ пойдутся мероприятия по стимулированию развития около 250 различных кластеров¹. Как показывают теоретические и эмпирические зарубежные исследования политика смещения приоритетов от поддержки отдельных предприятий к поддержке эффективных взаимосвязей между участниками инновационной системы оправдана: развитие кластеров часто сопутствует повышению конкурентоспособности. Однако планирование государственной политики по стимулированию кластеров и её оценка во многом зависят от того, идет ли речь о кластерах как группе предприятий, между которыми существует взаимная зависимость на уровне поставок товаров или ресурсов, или же группах предприятий, сознательно планирующих и реализующих совместные проекты.

В данной статье мы ставим своей целью выявить свидетельства существования кластеров предприятий в российской экономике, оценить роль межфирменного

¹ База данных региональных кластерных инициатив размещена на сайте Минэкономразвития РФ:
<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/welcome/economy/strategyandinnovation/clusterpoliticdirect/doc1248781849803>

сотрудничества и отношенческой ренты в их формировании. Ключевой вопрос при этом – свидетельства существования каких именно кластеров мы можем обнаружить в России: объединенных взаимной зависимостью или совместными проектами. Основными задачами исследования являются:

- 1) краткое обобщение подходов к исследованию кластеров в традициях разных направлений экономической теории (параграф 1)
- 2) сравнительный анализ результатов исследования развития межфирменной кооперации в России (параграф 2);
- 3) выявление признаков существования объективных внешних эффектов между предприятиями технологически связанных отраслей (параграф 3);
- 4) оценка масштабов развития отдельных кластеров в России и выявление наиболее развитых форм сотрудничества между их участниками; сопоставление результатов с зарубежными исследованиями (параграф 4);
- 5) проверка гипотезы о положительном влиянии вовлеченности компании в межфирменную кооперацию на их инновационную активность, - как косвенное свидетельство объективного существования отношенческой ренты (параграф 5).

1. Конкуренция или кооперация?

Вопрос о соотношении между конкуренцией и кооперацией является одним из ключевых в теории стратегического управления [Катькало, 2006], что находит отражение в многообразии теоретических подходов, объясняющих преимущества и недостатки различных стратегий фирм в их взаимодействии с внешней средой.

Естественным стремлением любой фирмы является получение лучших экономических результатов по сравнению с соперниками. В соответствии с *ресурсной концепцией* этому способствует обладание специфическими активами [Barney, 1991; Teece, 1980], на борьбу за которые и на сохранение которых и должны быть направлены усилия. Развитие этой идеи в стратегическом менеджменте с течением времени привело к смещению акцентов с конкуренции за располагаемые ресурсы на стратегию опережения конкурентов в формировании будущих конкурентных преимуществ. Межфирменный обмен ресурсами, информацией, управленческими технологиями и пр. между предприятиями-конкурентами в этом контексте недопустим, поскольку приводит к прямо противоположному результату. В соответствии с *теорией конкурентных стратегий* источником экономических выгод является позиционирование во внешней среде [Портер, 2005а, 2005б]: повышение рыночной доли, способность противодействовать входу новичков в отрасль, диверсификация продукции, лидерство по издержкам и пр. Все это также предполагает скорее противопоставление фирмы конкурентному окружению, нежели кооперацию и партнерство. Но почему в таком случае возникают альянсы?

Причины возникновения межфирменной кооперации исследуются в многочисленных работах, относящихся к различным дисциплинарным и междисциплинарным подходам². Выгоды формирования альянсов и сетей компаний анализируются с позиций экономических, социальных и других наук. Сложность объекта исследования определяет многообразие подходов к его объяснению. В *экономике транзакционных издержек* [Williamson, 1975] обосновывается существование критического размера компании, после которого рост внутренних издержек управления приводит к неэффективности иерархической структуры, необходимости перехода на рыночный или промежуточный (гибридный) механизм управления транзакциями. С этих позиций формирование альянсов и сетей фирм может быть объяснено стремлением фирм к минимизации транзакционных издержек. Анализ кластеров в контексте современной новой институциональной экономики предпринят А. Шаститко [Шаститко, 2009]. Автор рассматривает кластеры как особую форму гибридных институциональных соглашений,

² Подробный сравнительный анализ различных подходов представлен в [Катькало, 2006].

существующих в формате сети двусторонних и многосторонних контрактов между компаниями, которые в силу пространственного расположения и отраслевой принадлежности с большей вероятностью вступают в повторяющиеся экономические обмены, чем компании из несвязанных отраслей на значительном пространственном (в экономическом смысле) удалении друг от друга.

В рамках *теории отраслевой организации* эффективность "квазиинтеграции" [Blois, 1972], - т.е. устойчивой системы эксклюзивных отношений между фирмами, устраняющей необходимость организационного мониторинга, - объясняется с позиций оптимизации издержек производства, экономии от масштаба, разнообразия, специализации и опыта [Teese, 1980; Eccles, 1981]. Согласно *концепции ресурсной зависимости* [Pfeffer, Salancik, 1978] большинство из действий компании определяются внешними для нее силами, контролирующими ключевые потоки ресурсов, а принимаемые ею стратегические решения нацелены на приспособление к внешним условиям. В таком контексте решения о формировании альянсов могут рассматриваться как попытки воздействия на внешнюю среду так, чтобы сделать ее более благоприятной. В рамках *отношенческого подхода* в теории стратегического менеджмента вводится понятие *отношенческой ренты*, т.е. сверхприбыли, которая формируется в результате взаимодействия и не может быть получена изолированными компаниями [Dyer, Singh, 1998]³. При этом в качестве факторов *отношенческой ренты* авторы выделяют специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности, а также эффективное управление межфирменными взаимодействиями.

Межфирменная кооперация, выходящая за пределы добросовестного, но относительно формального соблюдения условий заключенных договоров, создает не только выигрыши, но и риски для участвующих в ней предприятий. В терминах новой институциональной экономики сотрудничество и связанные с ним специфические инвестиции создают квази ренту. В свою очередь, это дает участникам взаимодействия возможность ее присвоения [Benton, Maloni, 2005; Corsten, Kumar, 2005; Dyer, Singh, Kale, 2008]. Все это, с одной стороны, снижает для компаний привлекательность стратегии формирования альянсов, но с другой – повышает ценность устойчивых проверенных связей между агентами. Отражением последнего является активное развитие *теории сетей*, - совокупности устойчивых связей между агентами, которые сохраняют при этом относительную самостоятельность по отношению друг к другу. С помощью сетевого подхода изучают различные вертикальные и горизонтальные структурные конфигурации, формирующиеся из сетей фирм на рынках [Радаев, 2008]. Одно из направлений исследований в этой области – анализ развития кластеров формально независимых малых фирм [Perrow, 1993]. Взаимозависимость соседствующих фирм, их вовлеченность в процесс информационного и ресурсного обмена, жесткая конкуренция, заставляющая перенимать наилучшую практику в производстве и управлении, общность используемой инфраструктуры – вот факторы роста фирм в кластере и повышения их конкурентоспособности [Powell, Brantley, 1992].

Наряду с разными подходами к объяснению преимуществ кластеров в литературе существуют и разные определения этой формы организации. Исторически кластеры определялись в первую очередь как группы отраслей, связанных потоками товаров или услуг [Czarniak, Ablas, 1979]. После работ Портера и с популяризацией идеи кластера как источника конкурентоспособности все большая роль стала придаваться сознательному сотрудничеству между продавцами [Anderson and Narus, 1990, Dwyer et al 1987, Kalwani and Narayandas 1995, Mohr and Spekman 1994].

³ В одном из предыдущих номеров Российского журнала менеджмента (РЖМ, Т.7, №3, 2009 г.) уже подробно обсуждался вопрос о роли взаимодействия между компаниями в формировании межорганизационных конкурентных преимуществ с позиций *отношенческого подхода*.

2. Межфирменная кооперация в России: накопленные свидетельства

Для мирового бизнеса все более распространенной стала конкуренция через кооперацию, когда в качестве конкурентов выступают не отдельные фирмы, а их альянсы и сети [Катькало, 2006, с. 403]. Привлекали к себе внимание и масштабы кооперации между российскими компаниями. Значительную роль кооперации между российскими предприятиями можно было бы ожидать, поскольку важной особенностью советской экономики служили весьма развитые персональные связи между директорами предприятий, а также между директорами и представителями органов планирования, оказывавшие заметное влияние на организацию производства [Долгопятова, Ивасаки, Яковлев, 2009].

Десять лет назад в качестве одной из форм подобной кооперации рассматривались бизнес-группы. Однако уже некоторое время назад стало ясно, что бизнес-группы как формы объединения предприятий представляют собой разновидность не стратегических альянсов, а новых компаний, возникших в результате реструктуризации советских активов [Паппэ, Галухина, 2009]. Соответственно, превосходство результатов деятельности бизнес-групп над независимыми компаниями [Долгопятова Т. и др. (ред), 2007] связано не с преимуществами кооперации и сотрудничества, а в первую очередь с преимуществами новых собственников и контролируемых ими активов. Анализ цепочек создания стоимости в российской промышленности [Авдашева и др., 2005] обнаружил вариант конкурентоспособной организации цепочек, не основанный непосредственно на владении активами (то есть не использующий иерархического механизма управления транзакциями) – так называемая модульная организация цепочек. В рамках модульной организации, проанализированной на примере взаимоотношений компании ИКЕА с её поставщиками, независимые предприятия формируют объединение, которое может быть названо кластером. Вместе с тем, в основе такого кластера лежит не сотрудничество и кооперация равноправных партнеров, а управление ассортиментом, стандартом качества и ценой поставок со стороны ключевого участника цепочки. Зафиксировано развитие подобных же кластеров – и на подобных основаниях, - в цепочках создания стоимости, которые управляются ритейлерами [Радаев, 2009; Олейник, 2009].

Нельзя сказать, что в исследованиях российских предприятий не были обнаружены свидетельства кооперации между продавцами и её положительное влияние на их результативность. Примером может служить исследование [Кротов, Куц, Смирнова, 2008], в котором выявлено, что компании, реализующие маркетинговые стратегии взаимоотношений, более устойчивы к колебаниям внешней среды, способны успешнее выводить новые продукты на рынок, а также более качественно удовлетворяют потребности клиентов. Причем компании, ориентированные на кооперацию в цепях поставок, способны извлечь более значительные результаты, нежели остальные компании, из инвестиций во взаимоотношения. Вместе с тем, в этом исследовании не было возможности четко разграничить цепи поставок, основанные на равноправной кооперации, и цепи поставок, управляемые ключевыми участниками, что давало бы основания для однозначных выводов о положительной роли равноправной кооперации.

В свою очередь, результаты выборочных обследований российских предприятий не дают оснований для вывода о том, что сознательное сотрудничество с поставщиками и покупателями широко распространено. По данным опроса 957 предприятий обрабатывающей промышленности Института анализа предприятий и рынков (2009) [Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации. Доклад ГУ-ВШЭ по НИР (0402-19-08). М., 2009] масштабы сотрудничества между предприятиями невелики. 85% российских предприятий обрабатывающей промышленности указали, что за четыре года

они не приобрели ни новых российских, ни новых зарубежных стратегических партнеров. В свою очередь, среди предприятий, у которых новые стратегические (российские или зарубежные) партнеры появились, наиболее часто встречающаяся форма кооперации – в области реализации продукции (77%), существенно реже распространено сотрудничество в области разработки новых продуктов (42%) и совместного производства (39%). Таким образом, большинство российских предприятий поддерживает традиционные связи, и сотрудничество с новыми партнерами осуществляется по направлениям, которые представляют собой относительно простые формы взаимодействия, в рамках которых не создается существенная отношенческая рента (и при этом не возникает высокого риска её присвоения).

Интересно сопоставить данные по России с результатами исследования развития кластеров, проведенного по инициативе Еврокомиссии в 2006 г. в 25 странах-членах ЕС, нескольких странах-кандидатах на вступление, а также в Норвегии, Швейцарии и Исландии. В рамках исследования были проведены опросы топ-менеджеров более чем 3,5 тыс. компаний [The Gallup Organization, 2006]. В процессе исследования выявлено, что в среднем каждая четвертая компания (с числом занятых не менее 20 человек) в ЕС работает в среде, характеризующейся тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой. Большинство компаний (57%) отмечают наличие обмена опытом внутри кластера; 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий; 43% фирм заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к исследовательской инфраструктуре (исследовательским лабораториям и пр.). Таким образом, можно отметить, что в западных странах межфирменная кооперация не только более развита по сравнению с Россией, но и ориентирована на информационный обмен и совместную инновационную деятельность, т.е. создание отношенческой ренты.

Какие же факторы дестимулируют сотрудничество в России? Результаты уже отмеченного выше исследования Института анализа предприятий и рынков (2009) свидетельствуют о том, что российские предприятия опасаются оппортунизма со стороны бизнес-окружения: 24% предприятий указали, что проблема недобросовестной конкуренции для них серьезна или очень серьезна. Этому способствует несовершенство судебной системы: 26% предприятий считают, что не смогут добиться защиты своих прав в суде против других коммерческих организаций. Таким образом, основным фактором, сдерживающим развитие межфирменной кооперации, является неэффективность системы защиты договорных отношений, что повышает риски участия в совместных проектах, связанные с оппортунистическим поведением партнеров и проблемой перераспределения квазиренды.

3. Особенности экономической географии постсоветской России: есть ли тенденции формирования кластеров?

Как указано выше, свидетельства формирования кластеров могут быть обнаружены и без сознательной кооперации между продавцами. Возникающие между предприятиями одной отрасли или последовательных стадий технологической цепочки внешние эффекты создают стимулы к концентрации производства отдельных видов продукции на данной территории. Вот почему в исследовании кластеров значительное место занимает анализ пространственной концентрации производства, и воздействие указанных внешних эффектов на конкурентоспособность производителей.

Пространственная концентрация производства может возникнуть как результат независимого или согласованного решения фирм об организации производственной деятельности на одной территории в случае, если это способствует улучшению доступа к ресурсу, например, если производство последнего характеризуется внутренней отдачей от масштаба [Duranton, Puga, 2003; AbdelRahman, 1994; 1996]. Если эффективность обмена

знанием между фирмами влияет на производительность их деятельности, а издержки осуществления информационного обмена зависят от расстояния между фирмами, наличие технологических внешних эффектов обуславливает стремление фирм располагаться ближе друг к другу и может привести к формированию на некоторой территории отраслевого производственного центра [Berliant, Peng, Wang, 2002; Helsley, 1990; Lucas, 2001]. Размещение производства может быть ориентировано на сближение в пространстве по принципу связанных этапов цепочки создания добавленной стоимости [Venables, 1996] или по принципу приближения к основному рынку сбыта продукции [Krugman, 1991], при этом основное внимание при принятии управленческого решения о размещении производства уделяется оптимизации структуры издержек транспортировки промежуточной и конечной продукции. Пространственная концентрация производства означает не только увеличение числа производителей (и потребителей) на некоторой территории, но и объединение рынков факторов производства, что увеличивает ожидаемую прибыль фирм и ожидаемый уровень оплаты труда для работников [Krugman, 1991], повышает качество и вероятность совпадения интересов работодателей и работников [Helsley, Strange, 1990; 1991]. Относительно более высокая эффективность регионального рынка труда в свою очередь может стать решающим фактором при принятии решения о размещении производства.

В литературе, посвященной проблемам экономики развития, много примеров успеха кластеров, где наблюдались эти эффекты (хороший обзор работ по теме представлен в [Humphrey, 2002]), эмпирическое выявление отдельных эффектов получено, например, в работах [Holmes, 1999; Simon, 1988; Audretsch, Feldman, 1996; Davis, Weinstein, 1999; Smith, Florida, 1994]). При этом авторами отмечается, что с формированием кластера происходит улучшение доступа к (прежде всего, финансовым) ресурсам, повышение эффективности использования трудовых ресурсов (специализация деятельности фирм), накопление знаний и распространение инноваций между участниками кластера. Формирование кластеров рассматривается многими исследователями как фактор роста международной конкурентоспособности производителей, а порой и как единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции [Porter, 1998; Halder, 2002]. В рамках своих исследований М. Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах и показал, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. По его мнению, это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

Идея существования объективных внешних эффектов между близко расположенными предприятиями технологически-связанных отраслей лежит в основе методики картирования кластеров (cluster-mapping), которая была реализована при исследовании локализации промышленных предприятий в зарубежных странах [The Gallup Organization, 2006]. Результаты исследования свидетельствуют о достаточно высокой корреляции размещения смежных производств, на основании чего авторы выделяют кластерные группы отраслей, развитие которых, по их мнению, следует рассматривать в комплексе.

Попытка выявить свидетельства существования объективных внешних эффектов, связанных с размещением технологически связанных производств, предпринята в исследовании тенденций развития пространственной структуры отраслей деревоперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности России [Авдашева, Голованова (ред.), 2009, гл. 8]. В процессе анализа показано, что развитие технологически

связанных отраслей наиболее активно происходит в географической близости друг от друга. Аналогичные результаты получены также в рамках исследования, проведенного в разрезе всех отраслей ОКОНХ и всех регионов России на основе данных за 1998-2004 гг. [Авдашева, Голованова (ред.), 2009, гл. 9]. С использованием методологии регрессионного анализа авторами показано, что наличие в регионах развитых технологически связанных производств способствует более активному развитию отраслей в регионах.

Существует достаточно большое число эмпирических исследований, свидетельствующих о влиянии промышленного района и даже размещения внутри этого района на темп роста и результативность деятельности фирм [см., например, Chung, Kalnins, 2001; Shaver, Flyer, 2000; Sorenson, Audia, 2000; Jaffee, 2003]. Для России интересные результаты получены в исследовании Бруно, Бычковой и Эстрина [Bruno, Bychkova, Estrin, 2008], посвященного анализу факторов входа новых фирм на региональные рынки России в 2000-2002 гг. В рамках анализа показано, что региональные характеристики оказывали влияние на интенсивность входа новых фирм. В частности, выявлено негативное влияние, которое оказывали высокий уровень урбанизации региона, низкий уровень доходов населения и неблагоприятный инвестиционный климат на появление новых фирм в регионе. Влияние характеристик территории на производительность и другие индикаторы конкурентоспособности предприятий выявлено и в других эмпирических исследованиях. В частности, в исследовании В. Голиковой и др. [Голикова и др. 2007, гл. 4] продемонстрировано, что доля конкурентоспособных предприятий обрабатывающей промышленности положительно зависит от размера населенного пункта, причем эта зависимость выражена очень сильно. В более поздней работе на той же эмпирической базе подтверждена гипотеза о том [Гончар, Кузнецов, 2008], что размещение в пределах агломерации повышает как абсолютный уровень производительности предприятия, так и вероятность оказаться в группе предприятий, производительность которых выше, чем в среднем по отрасли.

Во всех отмеченных исследованиях, однако, не предпринимается попытки оценить роль межфирменного взаимодействия и кооперации. Остается неясным, является ли рост результативности фирм следствием их более эффективного взаимодействия с конкурентным окружением на ограниченной территории или близкое размещение порождает возникновение положительных внешних эффектов между предприятиями вне зависимости от того, взаимодействуют ли они между собой или нет. Иными словами, можно ли рассматривать полученные результаты как косвенное подтверждение существования отношенческой ренты.

4. Кластерные отношения в России: результаты интервьюирования.

Цели и методы исследования

Характерны ли кластерные отношения для российских производителей? Можно ли найти объективные свидетельства существования отношенческой ренты? Для ответа на эти вопросы мы провели серию интервью с руководителями предприятий-участников потенциальных кластеров, а также представителями образовательных и научных учреждений, региональных властей и технопарков.

В качестве объектов углубленных интервью мы ограничились двумя секторами российской промышленности: машиностроением, включая автомобилестроение, приборостроение и производство электровозов и отраслью ИТ. Выбор этих секторов был обусловлен их различием по целому ряду характеристик, а следовательно, различием в ожидаемых результатах анализа. В отрасли машиностроения крайне высокие издержки входа, в отличие от отрасли ИТ, где издержки входа на большинство рынков умеренны. Более того, для производителей в отрасли машиностроения 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. Одновременно для отрасли ИТ должна быть характерна другая проблема развития кооперации, известная как проблема безбилетника. Сотрудничество между множеством компаний ИТ может создавать значительную величину отношенческой 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 секторами 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 в Московской области и Федеральный технопарк в сфере информационных технологий "Анкудиновка" в Нижегородской области.

Число регионов также было ограничено тремя: Калужская область (Центральный ФО), Нижегородская область (Приволжский ФО) и Свердловская область (Уральский ФО). Круг респондентов определялся, с одной стороны, позицией региональных властей в определении границ кластеров и с другой – выявляемыми в процессе интервьюирования устойчивыми хозяйственными отношениями между разными экономическими агентами. Всего в течение мая-августа 2009 г. было проведено 60 интервью, из них 32 – с представителями топ-менеджмента предприятий, остальные – с представителями региональных властей, образовательных и научных учреждений и технопарков. Репрезентативность результатов в масштабах российской промышленности обеспечить невозможно, тем не менее, высказанные мнения обладают своей ценностью, и ряд закономерностей хорошо наблюдаем даже на этих данных.

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

1. Российские предприятия в меньшей степени готовы к совместной деятельности, 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;
2. Предприятия машиностроения в меньшей степени готовы к сотрудничеству, чем производители в ИТ-секторе;
3. Источники проблем на пути межфирменной кооперации различны в двух рассматриваемых отраслях: мы ожидаем преобладание проблемы изъятия квазиренды в машиностроении, в то время как для ИТ-сектора более характерной должна быть проблема безбилетника;
4. Более активной кооперации сопутствует более высокая конкурентоспособность, что свидетельствует о создании отношенческой ренты, даже в тех случаях, когда предприятия её как таковую не оценивают.

5. В целом, мы ожидали, что результаты интервью будут свидетельствовать о развитии в России скорее кластеров, включающих взаимозависимые предприятия, чем кластеров, основанных на сознательной кооперации.

Сценарии углубленных интервью разрабатывались отдельно для разных типов участников кластеров на основе предварительно собранной информации о составе кластеров, типе отношений между их участниками, особенностях целевых рынков. Сценарий интервью с представителями предприятий включает вопросы о типе и масштабах сотрудничества между предприятиями, о выборе модели инноваций в рамках кластера, о преимуществах кластера, о взаимодействии промышленных предприятий с региональными властями, банками, о формах поддержки, полученной участниками кластера. Сценарий интервью для представителей региональных властей, представителей технопарков и институтов развития включает вопросы об оценке роли кластеров в развитии региона; о проблемах поддержки предприятий, о выборе форм поддержки, включая удачный и неудачный опыт. Сценарий интервью с образовательными и научно-исследовательскими учреждениями включает вопросы о востребованности выпускников, о направлениях и масштабах сотрудничества с предприятиями, о качестве образования, о развитости и роли кластеров в регионе и мерах их развития.

Состав вопросов был разработан таким образом, чтобы все интервьюируемые участники потенциального кластера (представители бизнеса и делового окружения) высказали свое мнение о масштабах кооперации, преимуществах и ограничениях каждого направления сотрудничества. При этом с нашей точки зрения наилучшим образом степень готовности к кооперации в принципе отражают отношения с образовательными учреждениями, поскольку образование представляет собой единственного поставщика ресурсов, который не способен изъять квазиаренду (нет рисков взаимодействия, возможна только проблема безбилетника).

Сотрудничество с поставщиками

География размещения основных поставщиков в секторе автомобилестроения не ограничивается одним регионом: больше половины респондентов отметили, что их основные поставщики расположены в других регионах России (см. рис. 1). 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 (см. рис. 2). 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.

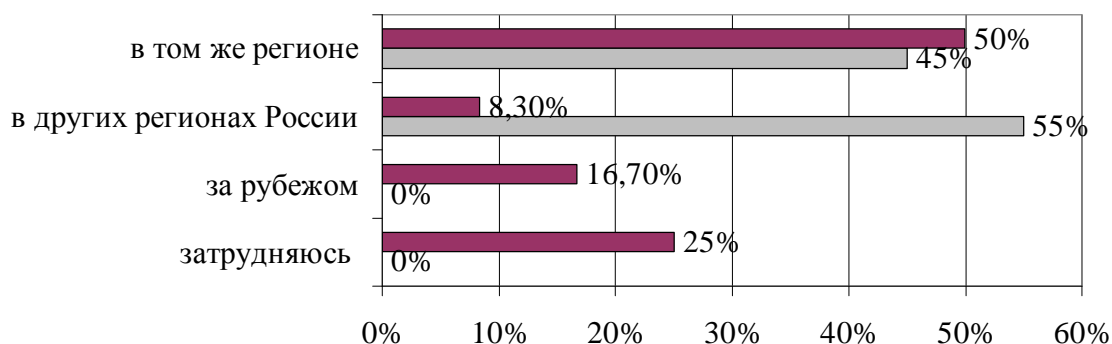


Рис. 1. Размещение основных поставщиков (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к ИТ)

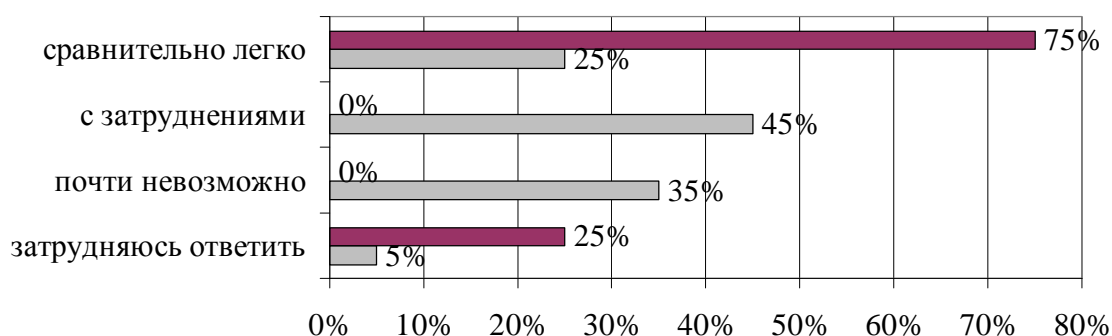


Рис. 2. Легкость смены основных поставщиков (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к ИТ)

Как и в рамках выборочного обследования Института анализа предприятий и рынков (2009), в рамках интервью 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 ИТ-сектора. Те же респонденты отмечают востребованность подобной помощи со стороны поставщиков (75% и 41,7% соответственно). В случае машиностроения, однако, это во многих случаях 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:

"Процесс согласования ежедневный. Партия пришла, если есть отклонения, – извещаем и отбраковываем. Все пожелания по качеству согласуются по чертежу и если он подписан двумя сторонами, то по нему дальше работают. У нас в договорах прописано, что конструкторскую документацию запрещено изменять в одностороннем порядке. Обычно поставщики идут без проблем на различные согласования." [респондент – директор предприятия – производитель электрооборудования для автомобилей с численностью занятых свыше 800 чел.].

В секторе ИТ, напротив, устойчивость межфирменных связей не может быть объяснена отсутствием выбора поставщиков, уникальностью поставляемой продукции или технологической необходимостью:

Если брать, например, провайдера, то я думаю, что у нас в городе есть провайдеры, которые с удовольствием стали бы с нами сотрудничать. Очень легко. Просто нет таких ключевых поставщиков, которые были бы уникальны. Всегда есть выбор. Если бы вот поставлялись какие-нибудь химические реактивы для промышленности, то это было бы сложно сделать... [респондент – руководитель IT компании с численностью занятых свыше 1000 человек].

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.

Сотрудничество с образовательными учреждениями

Локализация учебных учреждений, выпускники которых привлекаются к работе на предприятиях рассматриваемых отраслей, очень высокая (см. рис. 3): 75% компаний машиностроения и 92% компаний IT-сектора отметили, что их работники являются выпускниками учреждений высшего и среднего профессионального образования, расположенных в том же городе; еще около 30% указывают на привлечение выпускников из других городов региона. Таким образом, географическая концентрация связей между производством и образованием не вызывает сомнений.

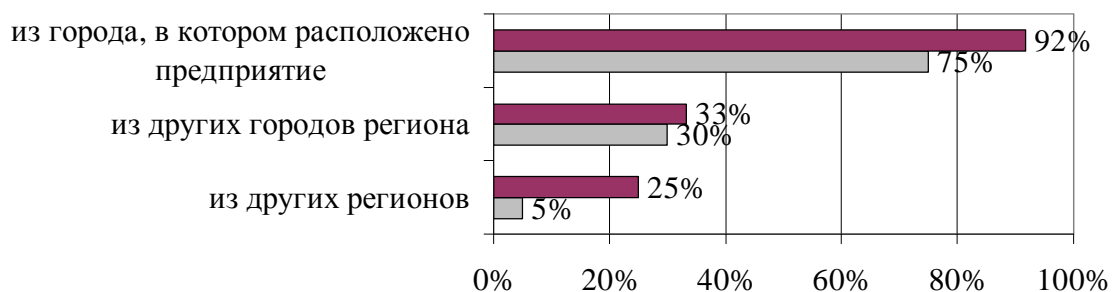


Рис. 3. Локализация учебных учреждений (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к IT)

Удовлетворенность компаний уровнем подготовки выпускников образовательных учреждений средняя: соответствие качества высшего образования потребностям компании отметили 56% респондентов машиностроения и 64% респондентов IT-сектора. Интересно, что представители системы образования считают, что качество образования удовлетворяет потребностям предприятий на 80-90%:

"На том уровне, на котором находятся наши предприятия (автомобилестроения), наше качество образования достаточно. Если говорить о создании предприятий нового типа, то нужны и специалисты нового типа, и мы к этому готовимся". [респондент - представитель образовательного учреждения].

Более глубокий анализ ответов респондентов показал, что сотрудничество компаний машиностроения с образовательными учреждениями носит преимущественно традиционный характер привлечения студентов в качестве рабочей силы на период прохождения производственной или преддипломной практики, а также курсов повышения квалификации сотрудников (см. рис. 4).



Рис. 4. Формы сотрудничества предприятий с образовательными учреждениями (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к ИТ)

Взаимодействие с учебными заведениями с целью адаптации учебных программ к потребностям компании осуществляют почти половина опрошенных компаний. Кроме того, представители образования всех областей упоминают о выполнении научных разработок по заказам предприятий автомобилестроения на договорной основе (что не было отмечено представителями промышленных предприятий). В целом результаты интервью свидетельствуют о том, что сотрудничество между предприятиями автомобилестроения и образовательными учреждениями в рассматриваемых регионах развито не очень активно. Обе стороны осознают, что существует большой потенциал для развития и углубления этих отношений и демонстрируют заинтересованность в кооперации.

В секторе ИТ наблюдаются более продвинутые формы взаимодействия предприятий с образовательными учреждениями: совместные проекты и лаборатории. Крупнейшие производители имеют свои базовые школы и кафедры в высших учебных заведениях, проявляют более высокую активность в работе по адаптации учебных программ к собственным потребностям в уровне подготовки специалистов. Это наблюдение тем более важно, что готовность компаний к осуществлению инвестиций в подготовку потенциальных работников наблюдается, несмотря на присутствующую в секторе ИТ проблему безбилетника, поскольку обученные студенты или молодые сотрудники могут избрать для места работы другую фирму:

"Мы бы не хотели, чтобы наши знания куда-то переносились..." (цитата из интервью с представителем сектора ИТ) [респондент – руководитель ИТ компании с численностью занятых менее 50 чел.].

Сотрудничество с конкурентами

Сотрудничество с конкурентами 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. Заметим, что это верно только для кластера в понимании сотрудничества.

На рис. 5 представлена информация о формах сотрудничества с конкурентами, которые предприятия используют или готовы использовать. Гипотетически все виды кооперации рассматриваются респондентами как возможные в обоих секторах, 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:

"Есть такая организация «Объединение автопроизводителей России». Там есть «большая четверка»: Авто ВАЗ, ГАЗ, Sollers и КАМАЗ. На уровне цивилизованного лоббизма, формулирования потребностей отрасли между ними существует взаимодействие и обмен информацией. Но НИОКР делить в автопроме – это совсем другая область ... абсурд". [респондент – менеджер одной из крупнейших российских компаний автопрома].



Рис. 5. Формы сотрудничества с конкурентами, которые предприятия используют (светлые столбцы диаграммы) или готовы использовать (темные столбцы диаграммы). Серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к IT-сектору.

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

Совместные программы обучения или повышения квалификации – с одной стороны, почему бы и нет; с другой, - надо вообще избегать, чтобы сотрудники [разных

компаний – авт.] вместе находились, потому что это приводит не всегда к хорошим последствиям [респондент – руководитель ИТ компании с численностью занятых свыше 1000 чел.]..

Отношение к совместному использованию результатов НИОКР в секторе ИТ отрицательное, а вот совместное лоббирование общих интересов в органах исполнительной власти в противоположность машиностроению практически не развито.

Следует отметить, что компании могут конкурировать не только на рынке конечной продукции, но и на рынках ресурсов. В ИТ-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 конкурентами. Среди предложений – регламентация перехода сотрудников из одной компании в другую:

"Любой человек, который работает в нашей организации, не имеет права перейти из одной организации в другую в составе кластера без согласования со всеми тремя сторонами. Если вы его хотите купить у меня – пожалуйста – платите. Как с футболистами" [респондент – руководитель ИТ компании с численностью занятых менее 100 человек].

Кооперация и конкурентоспособность

Считают ли предприятия кооперацию источником дополнительной прибыли (отношенческой ренты)? Чтобы это понять мы задавали респондентам 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 (рис. 6). Респондентам предлагалось выбрать не более трех из предложенных направлений кооперации.



Рис. 6. Направления сотрудничества, рассматриваемые респондентами как важные для повышения конкурентоспособности предприятий (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к ИТ)

Респонденты машиностроения отмечают важность сотрудничества с покупателями и поставщиками (что предопределяется самой системой разработки и производства продукции) и с федеральными органами власти (рис. 6). 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 нам сделать, по крайней мере, два вывода. Прежде всего, важно заметить, что 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, в то время как в отрасли машиностроения, где 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 ИТ 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.

Взаимодействие с региональными органами исполнительной власти

Необходимость обсуждать с региональными властями напрямую проблемы развития бизнеса отмечают 80% респондентов машиностроения и 50% респондентов ИТ-сектора (все последние – нижегородские производители ПО). Лично знакомы с руководителями органов исполнительной власти в регионе, ответственными за разработку и проведение экономической политики, соответственно 60% и 41,7% респондентов. С основными задачами экономической политики региональных органов исполнительной власти и стратегическими планами развития специализации региона знакомы, соответственно, 70% и 50% респондентов (при этом, однако, лишь 55% и 25% респондентов смогли оценить, относится ли их фирма к такому сектору). В целом, эта информация говорит о том, что взаимодействие предприятий с региональными органами власти в выбранных секторах присутствует. Причем (как показывает предшествующий анализ) в ИТ-секторе это взаимодействие осуществляется преимущественно по вопросам, непосредственно связанным с хозяйственной деятельностью предприятий, в то время как производители машиностроения как минимум, следят за стратегией развития региона, а возможно и принимают участие в ее обсуждении.

Респонденты не продемонстрировали спроса на меры государственной поддержки развития сотрудничества в кластере. В принципе, первой реакцией на вопрос о том, какое отношение государства предпочтительно для компании, были ответы: «Чтобы нас не замечали... Главное – пусть не мешает». Другие варианты ответов (рис.7) отличает та особенность, что наиболее востребована роль государства как источника денег – в качестве заказчика, в качестве источника льгот или в качестве посредника при привлечении инвестиций. Ни один из респондентов не указал на целесообразность привлечения государства в качестве гаранта соблюдения взаимных договоренностей в кластере, или модератора при разрешении конфликтов, хотя структура интервью едва ли не подталкивала к таким ответам.



Рис. 7. Меры государственной политики повышения эффективности взаимодействия между разными участниками экономической деятельности (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к ИТ).

В свою очередь, и региональные власти в рамках интервью не проявили готовности к тому, что называется «кластерной политикой»:

"Кластеры мы не поддерживаем. В том плане, что у нас есть адресная поддержка конкретным юридическим лицам на конкурсной основе. Что такое поддержать кластер? Я не знаю." [респондент – сотрудник регионального органа исполнительной власти]

В том же случае, когда речь идет о мерах государственной поддержки не отдельных предприятий, а групп предприятий, то планируются и осуществляются в первую очередь меры общего характера, в противоположность специфическим инструментам поддержки кластеров. Представители региональных властей в качестве первоочередных задач указывают на развитие инфраструктуры (промышленной, транспортной и бизнес-инфраструктуры), в том числе на основе софинансирования. Полученные результаты полностью совпадают с содержанием кластерных инициатив регионов в рамках проекта, инициированного Минэкономразвитием.

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 исследования (The Gallup Organization, 2006) большинство менеджеров опрошенных 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 отмечают, 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 получают 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.

Самооценка наличия кластера

Знакомство с концепцией кластера (способность дать определение термина) демонстрируют около 75% респондентов в обоих секторах. Однако, 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. При этом, однако, развитие кооперации часто рассматривается как прямое следствие увеличения числа предприятий технологически связанных отраслей в регионе:

"Кластер - это и есть сотрудничество между предприятиями. Есть предприятие-паровоз, которое за собой тянет остальных. Пришел Фольцваген, потом пришли поставщики первого уровня, которые поставляют узлы и агрегаты, потом придут поставщики, которые будут поставлять детали к агрегатам, потом придут поставщики третьего уровня, которые их обслуживают...". (Калуга).

Включение в число характеристик кластера, помимо географического расположения, технологических взаимосвязей и кооперации производителей, наличие ключевого актора широко распространено в России, в то время как в мировой литературе, определяющей кластеры, является скорее исключением [как пример см. Jacobs, De Man, 1996]. 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 ими на себя обязательств.

На вопрос о существовании кластера в отрасли респондента или в смежных отраслях положительно ответили 20% респондентов машиностроения (преимущественно представители приборостроения Свердловской области) и 50% респондентов ИТ-сектора. Таким образом, степень развития кластерных отношений в машиностроении субъективно оценивается респондентами несколько ниже, а в ИТ-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, характеризующейся тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой.

Обобщая результаты интервью (табл. 4), можно сделать вывод о том, что в рассматриваемых регионах России имеются предпосылки для формирования ИТ-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 комплекующих снизится).

Таблица 4. Сигналы наличия кластерных взаимоотношений в рассматриваемых отраслях

	Машиностроение	ИТ-сектор
Сотрудничество с поставщиками	-	+
Сотрудничество с конкурентами	-	+
Сотрудничество с образовательными	-	+

учреждениями		
Взаимодействие с региональными органами исполнительной власти	+	+
Самооценка наличия кластера	-	+

Кооперация и инновационная активность предприятий

Следующий ниже анализ ориентирован на поиск объективных свидетельств отношенческой ренты. Мы пытаемся сопоставить субъективную оценку отношенческой ренты с объективными свидетельствами. В соответствии с большинством эмпирических исследований [Долгопятова и др. (ред), 2007; Гончар, Кузнецов, 2008] инновационная активность сопровождается объективно лучшими показателями результативности и конкурентоспособности предприятий, как бы они не измерялись. Вот почему в виду отсутствия количественных оценок результативности предприятий-респондентов мы рассматриваем инновации как свидетельство существования отношенческой ренты.

Ключевой вопрос дальнейшего исследования - действительно ли формирование кластерных отношений может способствовать повышению инновационной активности предприятий. Для ответа на него проводится сопоставление инновационной активности предприятий двух групп: активно сотрудничающих с конкурентным окружением и отклоняющихся от кооперации.

Оценка активности сотрудничества предприятия-участника потенциального кластера с конкурентным окружением проводилась по следующим критериям:

- Сотрудничество с поставщиками оценивается как активное, если предприятие а) работает преимущественно с поставщиками, расположенными в том же регионе; б) готово предоставить помощь поставщику; в) рассматривает это сотрудничество как востребованное;

- Сотрудничество с образовательными учреждениями рассматривается как активное, если предприятие а) привлекает преимущественно выпускников образовательных учреждений из своего региона; б) сотрудничает с учебными заведениями по двум или более направлениям;

- Сотрудничество с конкурентами оценивается как активное, если присутствует кооперация с конкурентами по двум или более направлениям

Предприятие считается активно сотрудничающим с конкурентным окружением, если его оценка сотрудничества с двумя или более группами экономических агентов расценена как активная. Таких компаний среди 32 опрошенных оказалось 13.

Для оценки инновационной активности предприятий респондентам в рамках интервью задавались вопросы о направлениях их инновационной деятельности. 85% респондентов машиностроения и 83,3% респондентов IT-сектора отметили, что за последние пять лет предприятие осуществляло модернизацию. Наличие конкретных планов модернизации предприятия отмечают 65% респондентов автомобилестроения и 75% респондентов IT-сектора. В качестве основных направлений инновационной деятельности предприятия называют разработку нового продукта и новых технологий (см. рис. 8). При этом основным источником инноваций являются внутренние ресурсы компаний, что косвенно свидетельствует о низкой активности взаимодействия в сфере исследований и разработок.

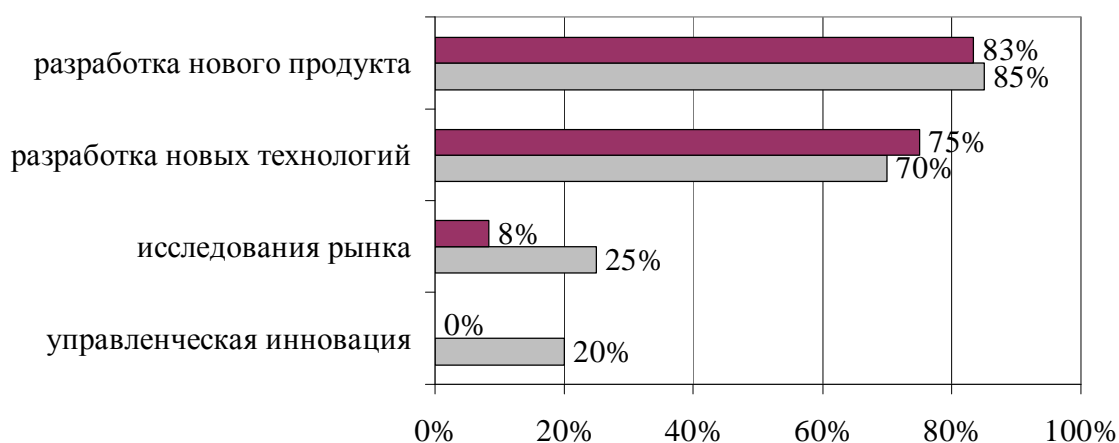


Рис. 8. Направления инновационной деятельности предприятий (серый столбик относится к машиностроению, фиолетовый – к IT).

В дальнейшем анализе предприятие считается инновационно активным, если а) осуществляет хотя бы один вид инновационной деятельности; б) имеет конкретные планы на дальнейшую модернизацию производства (в ходе интервью были названы конкретные мероприятия, запланированные на ближайшие несколько лет). Таких предприятий выделено 22.

В таблице 5 представлены результаты сопоставления инновационной активности предприятий и их активности в сотрудничестве с конкурентным окружением. Как видно из таблицы, доля инновационных предприятий в группе активно взаимодействующим окружением всегда выше, чем в группе слабо взаимодействующих. Таким образом, эти активности взаимосвязаны, что подтверждается и критерием χ^2 для оценки статистической зависимости между переменными: рассчитанное значение критерия χ^2 значительно превышает критическое значение данного критерия с одной степенью свободы и уровнем значимости 0,005. Таким образом, гипотеза о независимости переменных инновационной активности компаний и их активности в сотрудничестве с другими экономическими агентами отвергается.

Это соответствует результатам зарубежных исследований. По данным исследования [The Gallup Organization, 2006] многие кластерные компании вовлечены в инновационную деятельность: 60% компаний ЕС внедрили инновационный продукт за два года, предшествующих исследованию, и около половины - инновационную технологию. В целом 78% опрошенных компаний в ЕС занимались деятельностью, косвенно указывающей на инновационную активность. Картина такова, что чем больше открывается новых рынков и чем моложе компания, тем больше вовлечение в инновационные процессы и стремление развивать бизнес. Причем кластерные инновационные компании с большей вероятностью патентуют и регистрируют в качестве торговых марок свои инновации и новые продукты/услуги.

Таблица 5. Инновации и участие в кооперации: результаты интервью.

	Активно сотрудничающие с конкурентным окружением (13 компаний)	Слабо сотрудничающие с конкурентным окружением (19 компаний)
Инновационно активные (22 компании)	92,3%	5,3%
Инновационно пассивные (10 компаний)	7,7%	94,7%
Общее число наблюдений: 32		
Значение критерия $\chi^2 = 39,0030$		

С нашей точки зрения говорить о наличии причинно-следственной связи в данном случае следует осторожно. Полученный результат, скорее отражает то, что руководство, ориентированное на повышение конкурентоспособности своего предприятия, старается использовать для этого все возможности, в том числе и определяемые неформальными связями с другими экономическими агентами. Тем не менее, важным результатом является то, что найденная взаимосвязь является сигналом существования отношенческой ренты и значимости этого фактора с точки зрения российских компаний.

Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать следующие основные выводы:

1. По сравнению с европейской практикой формы сотрудничества российских предприятий с другими экономическими агентами менее разнообразны.
2. Результаты интервью дают основания для вывода о недостаточно высокой оценке отношенческой ренты, создаваемой кооперацией, несмотря на то, что объективные свидетельства наличия отношенческой ренты присутствуют.
3. Найденны свидетельства, что предприятия IT-сектора подвержены проблеме безбилетника в отношении проектно-ориентированной подготовки студентов и молодых сотрудников и, что важнее, ими разрабатываются механизмы для ее преодоления.
4. Неожиданно признаки формирования кластера, основанного на сотрудничестве, найдены в отрасли, которая практически никогда не рассматривалась в государственной политике как сфера возникновения кластера. В то же время в отрасли машиностроения (автомобилестроения) свидетельств сознательного сотрудничества гораздо меньше. Это может интерпретироваться с разных точек зрения – и как преимущества новой отрасли, не обремененной традиционными связями, в том числе с точки зрения кооперации, и как отрицательное воздействие специфичности инвестиций на стимулы к сотрудничеству, поскольку специфичные инвестиции повышают сумму квазиrentы.
5. При организации государственной политики в отношении кластеров, вероятно, следует ориентироваться в первую очередь на кластеры, возникающие благодаря объективным закономерностям взаимодействия продавцов, в отличие от целенаправленного сотрудничества. При обсуждении конкретных мер государственной поддержки необходимо учитывать существования проблем безбилетника и изъятия квазиrentы.

Благодарности

Исследование поддержано грантом Научного Фонда Государственного университета Высшей школы экономики, проект № 09-08-0006 «Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике». Авторы благодарны участникам Российского экономического конгресса и межрегиональной конференции "Точки роста экономики Большого Урала" за мнения и комментарии, высказанные при обсуждении промежуточных результатов исследования. Особая благодарность А.Е. Шадриной за информационную и организационную поддержку проекту.

Список литературы

Авдашева С.Б., Буданов И.А., Голикова В.В., Яковлев А.А. 2005. Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости (на примере трубной и мебельной промышленности России). *Экономический журнал ВШЭ* 9 (3): 361–377.

- Авдашева С.Б., Голованова С.В. (ред.). 2009. *Тенденции изменения структуры российской промышленности в период экономического подъема*. М.: ЗАО "Юридический Дом "Юстиц-информ"
- Голикова В.В., Яковлев А.А., Кузнецов Б.В., Гончар К.Р., Ясин Е.Г. 2007. *Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными: доклад ГУ ВШЭ о конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России по результатам партнерского проекта со Всемирным банком при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ
- Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. (ред.). 2008. *Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ
- Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. (ред.) 2007. *Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ.
- Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. 2009. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме. *Мир России* **4**: 89-114.
- Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации. Доклад ГУ-ВШЭ по НИР (0402-19-08). М., 2009.
- Катькало В.С. 2006. *Эволюция теории стратегического управления*. СПб.: Издательский дом СПбГУ
- Кротов К. В., Куц С. П., Смирнова М. М.. 2008. Маркетинговый аспект управления взаимоотношениями в цепях поставок: результаты исследования российских компаний. *Российский журнал менеджмента* **6** (2): 3-26
- Олейник А.Н. 2009. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок. *Российский журнал менеджмента* **7** (3): 21-44
- Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. 2009. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ
- Портер М.Е. 2005а. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов*. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс
- Портер М.Е. 2005б. *Конкурентное преимущество*. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс
- Радаев В.В. 2008. Рынок как переплетение социальных сетей. *Российский журнал менеджмента* **6** (2): 47-54
- Радаев В.В. 2009. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле. *Экономическая социология* **10** (1): 19-56.
- Шаститко А.Е. 2009. Кластеры как дискретная институциональная альтернатива управления транзакциями. *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал* **1**: 26-43.
<http://archive.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x0b/xe3/3043/file/2-Shastitko.pdf>
- AbdelRahman H. M. 1994. Economies of scope in intermediate goods and a system of cities. *Regional Science and Urban Economics* **24**(4): 497–524.
- AbdelRahman H. M. 1996. When do cities specialize in production? *Regional Science and Urban Economics* **26**(1): 1–22.
- Anderson J.C., Narus J.A. 1990. A model of distributor firm and manufacturer firm
- Audretsch D.B., Feldman M.P. 1996. R&D spillovers and the geography of innovation and production, *American Economic Review* **86**(3): 630-640.
- Barney J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* **17** (1): 99-120
- Benton W. C., Maloni M. 2005. The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction. *Journal of Operations Management* **23** (1): 1–22.

- Berliant M., Peng S., Wang P., 2002, Production externalities and urban configuration. *Journal of Economic Theory* **104**(2): 275–303.
- Blois K.J. 1972. Vertical quasi-integration. *Journal of Industrial Economics* **20** (3): 253-272.
- Bruno, R.L., Bytchkova M., Estrin S. 2008. Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: a Cross Regional Analysis. *IZA Discussion Paper* **3724**. <http://ftp.iza.org/dp3724.pdf>
- Chung, W., Kalnins, A. 2001. Agglomeration effects and performance: A test of the Texas lodging industry. *Strategic Management Journal* **22**: 969-988.
- Corsten D., Kumar N. 2005. Do suppliers benefit from collaborative relationships with large retailers? An empirical investigation of efficient consumer response adoption. *Journal of Marketing* **69** (3): 80–94
- Czamanski S., Ablas L.A. 1979. Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings. *Urban Studies* **16** (1): 61–80.
- Davis D., Weinstein D. 1999. Economic Geography and Regional Production Structure: An Empirical Investigation, *European Economic Review* **43**(2): 379–407.
- Duranton G., Puga D. 2003. Microfoundations of urban agglomeration economies, in J. V. Henderson and J.-F. Thisse (eds) *Handbook of Urban and Regional Economics* (vol 4), North Holland.
- Dwyer, F.R., Schurr, P.H., Oh, S. 1987. Developing Buyer-seller relationships. *Journal of Marketing* **51** (April): 11-27
- Dyer J. H., Singh H. 1998. The relational view: Cooperative strategy, sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review* **23** (4): 660–679.
- Dyer J. H., Singh H., Kale P. 2008. Splitting the pie: Rent distribution in alliances and networks. *Managerial and Decisions Economics* **29** (2–3): 137–148.
- Eccles R.G. 1981. The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior and Organization* **2** (4): 335-357.
- Halder G. 2002. How does globalization affect local production and knowledge systems? The surgical instrument cluster of Tuttlingen, Germany, *INEF Report* 57.
- Helsley R. W. 1990. Knowledge production in the CBD. *Journal of Urban Economics* **28**(3): 391–403.
- Helsley R., Strange W. C. 1990. Matching and agglomeration economies in a system of cities. *Regional Science and Urban Economics* **20**(2): 189–212.
- Helsley R., Strange W. C. 1991. Agglomeration economies and urban capital markets. *Journal of Urban Economics* **29**(1): 96–112.
- Holmes T. J. 1999. Localization of Industry and Vertical Disintegration, *Review of Economics and Statistics* **81**(2): 314-25.
- Humphrey J. 2002. Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy, *SEED Working Paper*.
- Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe. Analytical report. The Gallup Organization. 2006. *Flash Eurobarometer* **187**
- Jacobs, D., De Man, A.P. 1996. Clusters, Industrial Policy and Firm Strategy: A Menu Approach. *Technology Analysis and Strategic Management* **8** (4): 425-437.
- Jaffee, J. 2003. Law firm office location and firm survival in silicon valley, 1969 to 1998. *Advances in Strategic Management* **20**: 341-376
- Kalwani, M.U., Narayandas, N. 1995. Long-term manufacturer-supplier relationships: do they pay off for supplier firms? *Journal of Marketing* **59** (January): 1-16
- Krugman P. R. 1991. *Geography and Trade*. Cambridge, ma: mit Press
- Lucas R. E. J. 2001. Externalities and cities. *Review of Economic Dynamics* **4**(2): 245–274.
- Mohr, J., Spekman, R. 1994. Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal* **15**: 135-152

- Perrow C. 1993. Small firm networks. In: Swedberg R. (ed.). *Explorations in Economic Sociology*. Russell Sage Foundation: N. Y.; 377–402.
- Pfeffer J., Salancik G.R. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Harper & Row: N.Y.
- Porter M.E. 1998. *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press: N.Y.
- Powell W., Brantley P. 1992. Competitive cooperation in biotechnology: Learning through networks? In: Nohria N., Eccles R. (eds.). *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press: Boston, MA.
- Shaver, J.M., Flyer, F. 2000. Agglomeration economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States. *Strategic Management Journal* **21**: 1175-1193.
- Simon C. J. 1988. Frictional unemployment and the role of industrial diversity, *Quarterly Journal of Economics* **103**: 715-728.
- Smith D., Florida R. 1994. Agglomeration and industry location: An econometric analysis of Japanese-affiliated manufacturing establishments in automotive-related industries, *Journal of Urban Economics* **36**(1): 23–41.
- Sorenson, O., Audia, P.G. 2000. The Social structure of entrepreneurial activity: Geographic concentration of footwear production in the United States, 1940-1989. *American Journal of Sociology* **106**: 424-462.
- Teece D.J. 1980. Economies of scope and the scope of the enterprise. *Journal of Economic Behavior and Organization* **1** (3): 39-63.
- Venables A. 1996. Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries, *International Economic Review* **37**(2): 341–359.
- Williamson O.E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press: N.Y. working partnerships, *Journal of Marketing* **54** (January): 42-58

Golovanova S.V., State University Higher School of Economics, Nizhny Novgorod
Avdasheva S.B., State University Higher School of Economics
Kadochnikov S.M., The Ural State University

Interfirm cooperation: lessons of clusters' development in Russia

The article is aimed to the analysis of interfirm cooperation as a factor of clusters' development. We make the comparative analysis of theoretical and empirical studies of the matter including the review of the available information about the interfirm cooperation in Russia. Basing on the results of interviews with representatives of Russian business, education institutions and regional authorities we estimate the scale of the certain clusters' development in Russia and the most spread forms of cooperation between their members. The results of the study reflect that variety forms of interfirm cooperation in Russia is more scarce in comparison to the European practice. Some signals of the development of clusters based on cooperation are found in IT-sector.

Key words: cluster, cluster relations, cooperation, relational rent