

## Экономические кластеры: институциональная природа и условие эффективности инновационного каркаса региона

© 2009 Е.В. Болгова

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный университет путей сообщения

В статье обосновывается гипотеза институциональной сущности экономического кластера и выявляются его характеристики как формы институционального соглашения. Утверждается приоритетность кластерной формы организации экономического пространства в процессах формирования инновационного каркаса региона.

*Ключевые слова:* институт, кластер, экономическое пространство, инновационный каркас, образование, наука.

Развитие теории пространственной организации экономики и институционального подхода расширяет методологические границы исследования фундаментальной роли образования в экономическом развитии и условий, необходимых для ее реализации.

Ценность институционального подхода состоит в ее возможности стать единым теоретическим основанием, позволяющим выявить закономерности научно-образовательной деятельности с позиций *роли образования как фундаментальной* в неиндустриальном типе регионального развития и *факторной* в экономическом росте региона в процессе осуществления образованием *функций* не обобщенно-абстрактных “точек роста”, а *научно-образовательного каркаса региона как части инновационного каркаса* региональной экономики, опосредованного *кластерной формой* в качестве неперемного условия *эффективно организованного экономического пространства*.

Понимая под инновационным каркасом региона организационную структуру интеграции науки, образования и производства, а под научно-образовательным каркасом – ее часть, можно говорить о кластерной форме организации процедур “рутин” поиска (инновационных процессов) как наиболее эффективной, что обусловлено институциональной природой кластера.

В качестве исходных позиций выявления закономерностей кластерных структур как неформальных институтов примем следующие положения, формулируемые в институционально-эволюционной теории.

Во-первых, основу деятельности хозяйствующих субъектов составляет сеть взаимных обязательств, выполнение которых связано с реализацией определенного экономического поведения в процессе обмена правами на результаты экономической деятельности.

Во-вторых, экономическое поведение хозяйствующих субъектов как последовательность актов принятия управленческих решений объективно обусловлено информационными ограничениями (неполнотой, несвоевременностью, неуверенностью в достоверности информации), снижающими эффективность этого процесса, которые могут быть минимизированы посредством использования норм (правил) поведения – институтов, рационально организующих связи между субъектами и приводящих к экономии ресурсов и времени.

В-третьих, деятельность хозяйствующих субъектов нацелена на достижение целевой функции – максимизацию экономической эффективности, на улучшение соотношения экономического эффекта и затрат ресурсов, обеспечивающих его достижение. В конкретной экономической деятельности хозяйствующих субъектов достижение максимальной эффективности отражается показателем прибыли, размер которой связан как с решениями относительно рационального использования ограниченных ресурсов в процессе выполнения обязательств, так и с решениями по поводу максимизации дохода.

Сеть взаимных обязательств хозяйствующих субъектов как следствие экономической специализации предопределяет необходимость формирования хозяйственных связей, а условия выполнения обязательств и устойчивые типы экономического поведения влияют на формы и способы установления интеграционных связей.

Сходство и временная стабильность обязательств, присущих группе хозяйствующих субъектов, определяют потребность последних быть участниками экономического сообщества, частью системы взаимных и добровольных контрактных отношений как разновидности институциональных соглашений. Контракт как совокупность правил и норм, организующих в пространстве и

во времени процесс обмена и являющихся классическим примером институционального соглашения, координирует взаимодействие индивидов и институтов, а также отношения институтов разных уровней: институциональных соглашений и институциональной среды.

Многообразие институтов, формируемых в виде контрактных отношений, ограничено двумя противоположными полюсами: рынком как институтом, где обмен регулируется механизмом цен, и фирмой - иерархической структурой с командным координационным механизмом. Между этими полюсами располагается множество гибридных форм институтов со специфическими чертами механизма обмена, к которым, безусловно, относятся и кластерные структуры.

Определение экономического кластера как института связано со свойствами внутрикластерного обмена. Если рынок представляет собой совокупность одновременно осуществляемых симметричных (возможности выбора одинаковы со всех сторон) и избирательных (субъекты обмена имеют неограниченную возможность выбрать контрагента, предмет и пропорции обмена, в частности, цену) обменов, а фирма, соответственно, - множество асимметричных неизбирательных обменов, то экономический кластер аккумулирует характеристики того и другого института.

Сопоставляя свойства рыночного и внутрифирменного обмена, можно выдвинуть предположение, что **экономический кластер - это гибридная форма институционального соглашения или институт с множеством частично избирательных ограниченно симметричных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен, опосредованным созданием мер предосторожности (гарантий), минимизирующих риск оппортунистического поведения хозяйствующих субъектов и среды.**

Проявление сущности экономического кластера как института, формирующегося в виде гибридного институционального соглашения, свидетельствует о его большем соответствии рынку как институту, нежели фирме как институциональному соглашению:

- кластерное институциональное соглашение предполагает долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие экономическую, хозяйственную, организационную, технико-технологическую **автономность** сторон, что позволяет отнести его к гибридной форме института, в большей степени схожей с рынком как институтом, чем с фирмой;

- **частичная избирательность** как свойство внутрикластерных обменов представлена ограничением возможности выбора и замены партнера

хозяйственных отношений, обусловленных долговременной устойчивой привязанностью к специализированным поставщикам, основным потребителям, территориальным рынкам и научно-образовательным учреждениям, смена которых без разрушения структуры кластера возможна только при одновременной корректировке всей цепочки хозяйственных связей. Вместе с тем частичная избирательность обменов не предполагает стагнации этого процесса на уровне раз и навсегда зафиксированных хозяйственных отношений; возможность выбора контрагента в кластере расширяется по мере развития кластера, включения в него новых хозяйствующих субъектов и усложнения системы связей между ними. Кроме того, действие механизмов рыночного регулирования, распространяющееся на внутрикластерные обмены, не отрицает возможности изменения приоритетов в выборе или смене контрагента, пропорций и условий конкретных форм обменов, когда неудовлетворительные их параметры заставляют субъектов экономического кластера активизировать связи в одном направлении при замедлении темпов хозяйственных операций по экономически неэффективным направлениям связей;

- **ограниченная симметричность** внутрикластерных обменов предполагает частичную информационную асимметричность обменных отношений. Так, наличие в кластере “ядра” и “периферии”, предприятий корпоративного, среднего и малого бизнеса предполагает лучшую информационную обеспеченность обменных процессов “ведущих” структурных элементов кластера относительно “ведомых”. Возможности получать своевременную, полную и достоверную информацию у предприятий кластерной “периферии”, находящихся в отдалении от “фокуса” кластерного развития, неизмеримо ниже, нежели у приоритетных кластерных структур, что в одностороннем порядке ухудшает условия принятия решений относительно рациональности использования ограниченных ресурсов и возможности максимизировать целевую функцию;

- добровольная интеграция предприятий сопровождается неформальными способами регулирования хозяйственных связей, что выражается в отсутствии официальных текстов (кодексов, законов, сводов правил, инструкций и т.д.), фиксирующих правила и нормы, отсутствие специализированных гарантов, т.е. индивидов или структур, функцией которых является обеспечение деятельности механизма внешнего принуждения к выполнению этих норм. Очевидно, что **кластер - неформальный институт**, функционирующий на основе внутрикластерных норм и

регламентов, не подлежащих государственной регистрации в той или иной форме и потому неофициальных, гарантом которых выступает любой участник кластера;

- принципы взаимности и добровольности, реализуемые при создании экономического кластера, и характеристики связей между структурными элементами кластера определяют тип контракта, обуславливающий механизм принуждения к его выполнению. Система мер принуждения в кластере координируется так называемым **отношенческим контрактом**, т.е. имплицитным (заключенным в неявном виде), неполным (неизбежно содержащим пробелы в части описания возможных ситуаций) и с большой неформализованной составляющей (гарантом его выполнения являются участники контрактных отношений). Такой тип контракта эффективно выполняет координирующие функции в условиях, характерных для кластерных структур - в случае долгосрочных непрерывных хозяйственных связей, когда опыт предыдущих отношений позволяет урегулировать споры, не прибегая к помощи формальных институтов или третьей стороны;

- использование “отношенческого” типа контракта в кластере зависит не только от характера связей, но и от свойств внутрикластерных транзакций (обменов). **Высокая степень специфичности активов** объективно присуща отраслевому кластеру, отсутствие возможности перепрофилировать ресурсы для применения в альтернативных целях без экономических потерь - это следствие территориальной и отраслевой обусловленности производственной деятельности предприятий, входящих в кластер. Территориальная немобильность совокупных активов кластера или их частей, их “привязанность” к местоположению и невозможность передислокации, физическая специализация оборудования и материалов относительно конкретного производства, особенности знаний и навыков человеческих активов и их ценность только в условиях данного производственно-технологического процесса делают невозможной свободную их реализацию на рынке. **Регулярные (непрерывные) транзакции**, осуществляемые в кластере, формируют положительный эффект от масштаба;

- важнейшей чертой института является механизм, гарантирующий соблюдение условий контрактных отношений. Полюсными противоположностями системы гарантий выполнения контрактных отношений являются механизм цен как регулятор деятельности рынка и командный механизм в иерархических структурах фирм. Гибридным формам институтов присущи различные

черты этих полюсов, присутствующие в их процессах в большей или меньшей степени. Так, внутрикластерные обмены регулирует **рыночный ценовой механизм**, соотношение спроса и предложения. Однако действие его в значительной степени **ограничивается системой взаимных гарантий или мер, предупреждающих риск оппортунистического поведения контрагента и среды;**

- формируя институциональное соглашение и заключая контракт, контрагенты определяют цену, количество и технологию обмена, регулируемые в общем случае соотношением спроса и предложения и гарантируемые нормами государственного принуждения к исполнению. Целью системы гарантий выполнения контракта является экономия всех групп транзакционных издержек. Кластеры, как неформальные институты, предполагают систему гарантий выполнения контракта, основанную на **механизме защиты от оппортунистического поведения**, который **базируется на обеспечении непрерывности контрактных отношений**. Специфичность человеческих ресурсов, технико-технологическая зависимость, связанность инновационных и инвестиционных процессов, взаимная обусловленность организационных решений - характеристики кластеров, обуславливающие выполнение ими функций обеспечения устойчивости и долговременности таких отношений и гарантов защиты от оппортунистического поведения. Формы оппортунистического поведения, риск которых минимизирует кластерная организация, обусловлены феноменом транзакционных издержек, ненулевое значение которых объясняется двумя причинами: информационной неопределенностью и несовпадением экономических интересов партнеров. **Оппортунизм среды** процессов обмена - функция информационной неопределенности, последствия которой сказываются на ненулевых значениях следующих видов транзакционных издержек: издержек выявления альтернатив (вариантов вложения ресурсов, вариантов приемлемого соотношения “цена”/”качество” при формировании ресурсов, вариантов партнерских связей и т.д.); издержек измерения количественных и качественных свойств субъекта обмена; издержках ведения переговоров и заключения контракта; издержках спецификации прав собственности. **Оппортунистическое поведение партнеров** как функция несовпадения экономических интересов формирует оппортунизм в период заключения контракта (предконтрактный) и оппортунизм неполноты контракта (постконтрактный). Институциональная реакция кластеров на все типы оппортунизма, **минимизирующая соответствующие виды транзакционных издержек**, сводится:

а) к сокращению количества альтернатив при выборе вариантов ресурсов (с позиций приемлемости соотношения “цена”/”качество”), технологий (с позиций приемлемости экономического эффекта применения) и проверки надежности контрагента (с позиций достоверности информации относительно его репутации). Кластер выполняет функцию специализированного рынка, экономия издержек от организации которого возможна за счет концентрации во времени и в пространстве как спроса и предложения, так и неформальной индивидуализированной информации об общественно значимой оценке партнера;

б) к упрощению и ускорению процедур измерения полезных свойств объекта обмена, экономии ресурсов на установление соответствия цены блага его качеству. Экономия такого вида образуется в результате того, что устойчивость и долговременность связей внутрикластерного обмена являются инструментом подтверждения удовлетворительных качеств объекта отношений. Размер экономии таких издержек возрастает пропорционально росту сложности и специфичности обмениваемых активов и продуктов;

в) к уменьшению количества трудноопределяемых с позиций перспективы последствий экономических отношений, снижению сложности предвидения развития событий, которые необходимо отразить в условиях контракта. Экономия издержек на заключение контракта - результат как относительно высокой устойчивости и доверительности отношений в кластере, так и

опыта успешной согласованности процедур составления подобных контрактов ранее;

г) к экономии ресурсов при установлении объектов и субъектов прав собственности на продукты обмена, обусловленной стабильностью сложившихся в кластере границ контрактных отношений, обозначенных сфер влияния и полномочий в рамках кластера и опытом предыдущих трансакций, не приводивших к конфликтам на почве сомнительной спецификации прав собственности;

д) к улучшению условий обмена, минимизации неблагоприятных факторов отбора контрагента в кластере, приводящих к экономии предконтрактных издержек за счет исключения из числа партнеров тех субъектов, которые наименее желательны в таком качестве. Стабильность элементов структуры кластера - следствие многолетнего отбора предприятий, отвечающих целевым установкам конкретного кластера с точки зрения роста конкурентоспособности предприятий, входящих в него, и функции полной своевременной информированности о характеристиках обмениваемых продуктов, которые могли быть скрыты в условиях, отличных от кластерных. Экономия индивидуальных постконтрактных издержек также связана с высокой информированностью агентов и большими возможностями предвидеть действия контрагентов, с реальностью контроля за их поведением и результатами деятельности, что исключает затраты, вызванные работой партнеров с отдачей меньшей, чем определяется условиями контрактов.

*Поступила в редакцию 07.11.2009 г.*