

Конкуренция и сотрудничество в кластерах

© 2010 Е.М. Терешин

© 2010 В.М. Володин

доктор экономических наук, профессор
Пензенский государственный университет
E-mail: tereshin.e.m@rambler.ru, ieu@pnzgu.ru

В статье приводится перечень интеграционных образований. Даются некоторые характеристики кластеров как динамичных сетевых организаций, действующих добровольно в неопределенной внешней среде. Рассматриваются вопросы конкуренции, сотрудничества и долгосрочных взаимоотношений в кластерах.

Ключевые слова: кластер, конкуренция, сотрудничество, конфликт, интегратор.

Всякая практическая организационная сумма может быть вполне понята нами лишь тогда, когда мы ее разложили на аналитические суммы, активностей на одной стороне, сопротивлений - на другой.

А.А. Богданов. Тектология

Кластеры как один из наиболее динамичных видов интеграционного образования в настоящее время все более занимает умы как предпринимателей, так и чиновников.

Описание и характеристики общеизвестных интеграционных образований имеются в различных источниках¹.

Приведем обобщенный перечень интеграционных образований (табл. 1).

специализированных социально-экономических единиц, деятельность которых координируется в основном системой горизонтальных и, возможно, вертикальных связей.

Формирование кластера как децентрализованной социально-экономической организации вдоль ценностной цепи из независимых фирм образует динамическую сеть, полагающуюся на рыночные механизмы.

Таблица 1. Виды интеграционных образований

Интеграционные объединения постоянного характера	Интеграционные объединения временного характера
Холдинг	Картель
ФПГ	ПУЛ
Концерн	Синдикат
Франчайзинг	Консорциум
Комбинат	Союз
Конгломерат	Ассоциация
Кластеры	Стратегический альянс

“Кластер можно рассматривать как локальную территориально ограниченную сеть, повышающую уровень взаимодействия... В нем возникает координация действий, не исключая конкуренции внутри кластера”².

“Функционирование кластеров предполагает также большую эффективность и гибкость, возможные в сетях, построенных по принципу близкого расположения и неофициальных локальных связей, по сравнению с теми сетями, в которых присутствуют формальные или иерархические взаимоотношения между компаниями, организациями и компаниями”³.

Из приведенных суждений можно сделать вывод, что кластеры являются совокупностью спе-

Рассматривая сетевую организацию как специфичную форму организации, система средств которой “составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей”⁴, получаем употребляемое на Западе название “организация с модульной структурой”, или “динамическая сетевая организация”. Преимущества такой структуры - в ее гибкости, способности быстро перестраиваться, меняя свои элементы и перенастраивая их на изменяющиеся потребности рынка.

Наибольшее достоинство таких структур - добровольность взаимоотношений.

Добровольное активное поведение участников улучшает конечные результаты и помогает ускоренной адаптации к новой среде в условиях

формирования кластеров и в условиях корректировки их поведения при изменениях в нестабильной внешней среде.

В то же время в таких образованиях вопросы координации и сотрудничества выходят на первый план. Это связано в первую очередь как с неопределенностью внешней среды, так и с наличием внутренней конкуренции (соперничества).

В неопределенной внешней среде социально-экономические единицы сетевой организации фокусируются на собственных задачах и элементах внешней среды и, следовательно, отделяют себя от других (по целям, задачам и временным горизонтам), что приводит к возникновению барьеров.

Указанное требует усиления горизонтальной координации с целью преодоления барьеров и усиления взаимосвязей и доверия. Динамичность внешней среды требует инноваций в товарах и технологиях. Это приводит к необходимости совершенствования кооперации и сотрудничества. Наличие внутренней конкуренции (соперничества) также требует их регулирования. Принимая за основу рыночные механизмы как факторы самоуправления и саморегулирования в естественных кластерных образованиях, можно сделать вывод, что в искусственно создаваемых кластерах наличие “сетевого лидера” (интегратора) является обязательным и необходимым.

Однако ни возможность работать совместно, ни явный выигрыш от этого не гарантируют, что “лидеры” будут сотрудничать. Вполне вероятно, что они начнут конкурировать между собой. В этом случае “лидеры” озабочены в большей степени благополучием собственной структуры, иногда в ущерб окружающим. Конкуренция может принести как пользу, так и вред. Она полезна, если повышается эффективность работы. Выигрышной или проигрышной является конкуренция зависит от соотношения полученного результата и потерь.

Существует ряд факторов, которые могут подтолкнуть лидеров либо к сотрудничеству, либо к конкуренции. Различия между людьми обуславливают их стремление либо к сотрудничеству, либо к конкуренции. Эффективная связь означает понимание между вовлеченными в работу “лидерами” и их доступность друг для друга.

Понимание и доступность являются необходимой, но недостаточной предпосылкой для сотрудничества, но плохая связь, скорее всего, будет препятствовать ему.

При выполнении сложных задач увеличивается необходимость взаимодействия, в то время как при выполнении простой задачи люди, “лидеры”, структуры более независимы.

Приведем алгоритм необходимости сотрудничества или конкуренции в зависимости от основных условий (табл. 2).

Таблица 2. Сотрудничество и конкуренция

Сотрудничество	Конкуренция
Лучше когда	Лучше когда
Задача сложная	Задача не является сложной
Необходимо взаимодействие	Взаимодействие не нужно
Высока взаимозависимость членов группы	Задачи, решаемые членами группы, не связаны между собой

Основную роль в формировании взаимосвязей внутри кластера выполняют “формальные лидеры” (управляющие, собственники) как руководители субъектов (единиц, элементов), образующие кластер (группы или подгруппы кластера) на основе единой цели, близости условий, обстоятельств и осознания принадлежности к кластеру (группе или подгруппе кластера). В то же время наличие интегратора значительно ускоряет процесс формирования эффективных взаимосвязей внутри кластера.

“Лидеры” в кластере (группах или подгруппах кластера) имеют выбор: сотрудничать или конкурировать. Объективные и субъективные факторы могут стимулировать любой вид поведения. Сотрудничество означает оказание взаимной поддержки для решения какой-либо задачи.

Сотрудничество и конкуренция имеют разные последствия.

Изучение соревнующихся и сотрудничающих групп позволило сделать вывод о том, что отношения между членами групп каждого типа согласуются с тем, является группа сотрудничающей или соревнующейся. Однако при этом наиболее положительные моменты были отмечены в сотрудничающих группах. Члены этих групп стараются больше помочь друг другу в выполнении задания. Они более согласованно ведут себя, более внимательны по отношению друг к другу. Для этих групп также характерны коллективные обсуждения, развитие различных видов сотрудничества.

Сотрудничество приводит к лучшему исполнению тех заданий, которые требуют взаимодействия. Например, взаимодействие и связь необ-

ходимы для группы, занимающейся разработкой нового товара, поскольку члены группы должны обмениваться информацией, координировать свои планы и действия, помогать друг другу.

В случае с продажей товаров ситуация иная, так как продажа будет более эффективной при умеренной конкуренции. Действия продавцов эффективны при малом взаимодействии их друг с другом.

Отличительной характеристикой взаимодействия с внешними участниками, а также между организациями кластера являются долгосрочные отношения (партнерство, альянс). Долгосрочное сотрудничество представляет собой высокий уровень кооперации и инициативности. “Стимулы для кооперативного, увеличивающего ценность поведения, предоставляются при условии, что результатом хорошего поведения будет длительная будущая кооперация и распределение полученных результатов, в то время как неадекватное поведение послужит поводом для будущих наказаний, вплоть до разрыва взаимоотношений”⁵.

“Механизм применения состоит в будущей поведенческой реакции сторон на текущее хорошее или плохое поведение”⁶.

Долгосрочные соглашения о передаче производственных полномочий другой стороне должны предусматривать следующее: полученные выгоды распределяются между сторонами таким образом, что каждой из них лучше осуществлять деятельность в рамках соглашения, предусматривающего ограничение возможностей, и сильную зависимость от другой стороны, а не самостоятельно. При этом чем выше выгода от кооперации и чем сильнее наказания, тем проще развивается кооперация.

Долгосрочные взаимоотношения не используются для приобретения всех товаров. Если товар стандартизирован и его поставки от различных поставщиков не являются проблемой, то используются краткосрочные сделки. При этом создание дополнительной ценности с помощью сотрудничества не представляет интереса. В то же время “отношения лишь с одним поставщиком свидетельствуют о том, что можно создать больше ценности, если поддерживать сотрудничество, но использование многих поставщиков при увеличении надежности наказаний способствует достижению более высокого уровня сотрудничества”⁷.

В связи с изменением технологий, конкурентов и самих партнеров долгосрочные взаимоотношения со временем необходимо пересматривать по параметрам видов деятельности, объемам и ценам в целях справедливого распределения доходов.

Хотя эволюция долгосрочного сотрудничества неизбежна, необходимо проявлять осторожность в корректировке взаимоотношений, потому как можно дестабилизировать длительную кооперацию.

Основой долгосрочного сотрудничества является репутация “формальных лидеров” (управляющих, собственников) и их доверие друг другу. При этом прибыль от использования хорошей репутации должна превышать выгоду от разрушения доверия и отказа выполнить обещания. Часто повторяющиеся честные сделки становятся основой для будущего использования репутации.

Несмотря на такие сложности, механизмы долгосрочного сотрудничества и кооперации являются основой функционирования кластеров.

Показателями сотрудничества (конфликта, конкуренции), выраженными через числовые значения, могут быть степень сотрудничества (конфликта, конкуренции) и интенсивность сотрудничества (конфликта, конкуренции)⁸.

Степень сотрудничества (конфликта, конкуренции) выражается через значения от +1 до -1 и исчерпывает все варианты воздействия друг на друга.

Интенсивность сотрудничества (конфликта, конкуренции) – это сумма степеней сотрудничества (конфликта, конкуренции) между ними. “Эта сумма имеет смысл только тогда, когда... либо оба сотрудничают, либо оба конфликтуют... Значения этой суммы равны ... -2 и +2,... отрицательные значения свидетельствуют о конфликте, а положительные – о сотрудничестве”⁹.

Рассмотренные в статье вопросы сотрудничества и конкуренции могут быть использованы “сетевыми лидерами” (интеграторами) для разработки методических материалов в целях руководства функционированием кластера.

¹ Например: Управление социально-экономической системой: монография / под ред. А.П. Егоршина, В.А. Кожина. Н.-Новгород, 2009. С. 25-31.

² Слипечук М.В. Формирования финансово-промышленных кластеров: региональный фактор глобализации : монография. М., 2009. С. 137.

³ Портер М. Конкуренция. М., 2005. С. 291.

⁴ Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М., 2000.

⁵ Робертс Дж. Современная фирма. Структура организации для достижения эффективности и роста. М., 2007. С. 232.

⁶ Там же. С. 233.

⁷ Там же. С. 239.

⁸ Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / под ред. И.А. Ушакова. М., 2008. С. 192-193.

⁹ Там же. С. 193.

Поступила в редакцию 07.02.2010 г.