УДК 332.143:146
JEL R 58, P 48
DOI 10.25205/2542-0429-2019-19-4-38-51

Кластерная политика России в контексте кооперации

Л. С. Марков¹, В. Б. Курмашев¹, А. Ю. Низковский²

¹Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
Новосибирск, Россия

²ГКУ НСО «Центр регионального развития»
Новосибирск, Россия

Аннотация

На основании анализа нормативной базы обосновывается коренной перелом в кластерной политике России на федеральном уровне. Демонстрируется фактический отказ от системной кластерной политики по всем направлениям, что подтверждается сворачиванием непосредственной поддержки проектов промышленных кластеров, так и не начавшимся финансированием комплексных инвестиционных проектов по развитию инновационных территориальных кластеров, которое теперь утратило даже нормативную основу для финансирования, а также отказом от поддержки региональных центров кластерного развития. Основной содержательной причиной такого разворота представляется недостаточность кооперационной составляющей отечественных кластеров. Вместе с тем основной посыл усилий государства в области кластерообразования и смежных процессов – ориентированность на стимулирование кооперационных проектов – остался неизменным. Чтобы избежать провала очередных инициатив по развитию кооперации представляется целесообразным ввести укрупненную классификацию совместных проектов участников кластеров, во многом определяющую специфику партнерских отношений. В основе предложенной классификации лежат три координаты: тип связанности участников, симметричность альянса и организационная форма реализации проекта. Показывается, что отечественной кластерной политике предстоит иметь дело с наиболее сложным типом кооперационных проектов.

Ключевые слова

кластерная политика, кооперация, инновационный территориальный кластер, промышленный кластер, типология проектов

Источник финансирования

Статья подготовлена в рамках плана НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.172.1.2 «Научные основы региональной кластерной политики России», АААА-А17-117022250124-7

Для цитирования

Марков Л. С., Курмашев В. Б., Низковский А. Ю. Кластерная политика России в контексте кооперации // Мир экономики и управления. 2019. Т. 19, № 4. С. 38–51. DOI 10.25205/2542-0429-2019-19-4-38-51

Russian Cluster Policy in the Context of Cooperation

L. S. Markov, V. B. Kurmashev, A. Yu. Nizkovskiy

*Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS
Novosibirsk, Russian Federation*

*Public Institution "Center of Regional Development"
Novosibirsk, Russian Federation*

Abstract

The paper studies a profound change in the Russian cluster policy at the federal level based on the analysis of regulatory framework. The work demonstrates virtual abandoning of cluster policies in all areas, i.e. winding-up direct support for industrial cluster projects and failure to start funding complex investment projects for the development of innovative territorial clusters which has even lost their normative basis for financing as well as to backup regional cluster development centers. The main reason for such a reverse is the lack of cooperation among the domestic clusters. At the same time, the main aim of the government efforts in the field of cluster formation and other related pro-

© Л. С. Марков, В. Б. Курмашев, А. Ю. Низковский, 2019

ISSN 2542-0429

Мир экономики и управления. 2019. Том 19, № 4
World of Economics and Management, 2019, vol. 19, no. 4

cesses – stimulation of cooperation projects – has remained unchanged. In order to avoid setbacks in other initiatives for development of such cooperation, it seems advisable to introduce an extended classification of joint cluster projects, which in many ways determines the specifics of partnership relations. The proposed classification is based on the type of connectivity among the participants, the symmetry of the alliances and the organizational form of project implementation. It is shown that the domestic cluster policy deals with the most challenging type of cooperative projects.

Keywords

cluster policy, cooperation, innovative territorial cluster, industrial cluster, project typology

Funding

The research was carried out with the plan of IEIE SB RAS, project XI.172.1.2. AAAA-A17-117022250124-7

For citation

Markov L. S., Kurmashev V. B., Nizkovskiy A. Yu. Russian Cluster Policy in the Context of Cooperation. *World of Economics and Management*, 2019, vol. 19, no. 4, p. 38–51. (in Russ.) DOI 10.25205/2542-0429-2019-19-4-38-51

Нормативная база кластерной политики: вчера и сегодня

В то время как термин «кластер» перестал рассматриваться как диковинный и прочно вошел в обиход, а ажиотаж по поводу создания кластеров затих, малозаметным для широкой аудитории остался фактический отказ от кластерной политики в РФ на федеральном уровне. Если еще год назад поддержка процессов кластеризации осуществлялась системно по трем направлениям (инновационные территориальные кластеры, промышленные кластеры, центры кластерного развития), то теперь по всем ним она прекращена.

Сворачивание поддержки промышленных кластеров началось в 2017 г., когда из перечня возмещаемых затрат участников совместных проектов были исключены такие важные статьи расходов, как приобретение новых машин и оборудования, строительство и реконструкция производственных зданий, проценты по кредитам на процессные мероприятия, приобретение лицензий и разработка программного обеспечения и др. С 2019 г. Министерством промышленности и торговли Российской Федерации (МПТ РФ) принято решение о признании утратившим юридическую силу Постановления Правительства РФ от 28.01.2016 № 41 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения». Впредь поддержку промышленных кластеров из реестра МПТ РФ планируется осуществлять в рамках постановления Правительства РФ от 30 октября 2014 г. № 1119 «Об отборе субъектов Российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков», в которое предполагается внести изменения с целью распространения существующего механизма на компенсацию затрат, связанных с реализацией совместного проекта участников промышленного кластера по запуску производства компонентной базы.

11 февраля 2019 г. вышло Постановление Правительства РФ № 110 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”...». Приложение 8 к этой программе, в соответствии с которым осуществлялась поддержка региональных центров кластерного развития (ЦКР), данным постановлением признано утратившим силу. В русле двукратного урезания направлений субсидирования исчезла и поддержка деятельности региональных ЦКР.

Планировавшаяся еще в 2016 г. поддержка комплексных инвестиционных проектов инновационных территориальных кластеров в соответствии с приложением 6 к Государственной программе Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» так и не началась. Более того, 29 марта 2019 г. вышло Постановление Правительства Российской Федерации № 379, которым вышеуказанное приложение признано утратившим силу.

Таким образом, можно констатировать отказ от прямой государственной поддержки кластеров на федеральном уровне по всем направлениям, в связи с чем следует пояснить роль финансовой составляющей для совместных проектов.

Как показал анализ недавних изменений в нормативно-правовой базе, государство дистанцировалось от прямой финансовой поддержки кластерных проектов. Однако сама возможность кооперации ранее не связанных компаний при отсутствии стимулирования со стороны государства находится под вопросом, поскольку финансовая поддержка играет важную связующую роль, когда дело касается долгосрочных межфирменных соглашений. Такая функция капитала в становлении кооперационных отношений подчеркивалась еще К. Марксом, который отмечал, что «функции управления, надзора и согласования делаются функциями капитала, как только подчиненный ему труд становится кооперативным» [1. С. 342].

По опыту прошлых лет можно заключить, что транспарентной мерой отечественной кластерной политики (без учета вопросов эффективности) оказалась лишь инфраструктурная поддержка инновационных территориальных кластеров, оказывавшаяся регионам их дислокации в 2012–2015 гг. Возможно поэтому, теперь поддержка промышленных кластеров пошла по тому же пути. По-видимому, причиной такого резкого поворота, если отбросить политическую составляющую вопроса, является недостаточная динамика одной из двух основных характеристик кластеров – кооперации.

Наиболее яркое подтверждение этой гипотезы можно найти в статистике по промышленным кластерам, объектом поддержки в которых являлся совместный проект – «комплекс процессных и (или) технологических мероприятий по созданию и развитию производственной кооперации между участниками промышленного кластера» (согласно отмененному Постановлению Правительства Российской Федерации № 41 от 28 января 2016 г.). По данным Ассоциации развития кластеров и технопарков России, на 2019 г. в реестре состояло 44 промышленных кластера, объединяющих 620 участников. При этом в совокупности на все 44 кластера приходилось всего 24 совместных проекта¹. По данным из ГИСП² на сентябрь 2019 г. в реестре промышленных кластеров находилось 35 объектов, а в реестре совместных проектов – 15 кластерных проектов, из числа которых лишь по одному проекту объединяют 3 и 4 участников, 11 проектов образованы двумя предприятиями, еще по двум информация о числе участников отсутствует.

Вне зависимости от актуальности информации очевидно, что даже в промышленных кластерах, которые основываются на цепочках создания стоимости и предназначены для узаконивания и расширения функциональной связанности предприятий, число совместных проектов существенно ниже числа кластеров. Если сопоставить количество совместных проектов с числом участников промышленных кластеров, картина выглядит еще более пессимистично, так как сами проекты множественностью участников похвастать также не могут.

Однако говорить о конце отечественной кластерной политики было бы преждевременно. Причиной тому служат новые инициативы государства.

Так, на фоне отказа от системной поддержки процессов кластеризации «снизу» появился любопытный образец формирования конкретного регионального кластера «сверху». В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 26.11.2018 № 672 «О создании на территории г. Москвы инновационного кластера» в Москве началось формирование кластера, объединяющего субъектов в сфере промышленности, науки, образования и инфраструктуры поддержки МСП, включающего в себя «фактически весь инновационный сектор столицы»³.

Разбирать особенности и перспективы формирования данного образования – отдельная задача. С точки зрения настоящей статьи интерес представляют три момента. Во-первых, це-

¹ Особенности функционирования и государственной поддержки промышленных кластеров. Ассоциация развития кластеров и технопарков России. URL: <http://www.akitr.ru/upload/medialibrary/dbe/dbedad4933f423a224145ce6b984e0a1.pdf> (дата обращения 01.08.2019).

² Государственная информационная система промышленности, созданная по заказу Министерства промышленности и торговли Российской Федерации для реализации промышленной политики. URL: <https://gisp.gov.ru/> (дата обращения 01.08.2019).

³ Московский инновационный кластер. URL: <https://www.mos.ru/city/projects/cluster/> (дата обращения 15.08.2019).

левым ориентиром новоиспеченного кластера являются кооперационные проекты⁴. Во-вторых, в рамках кластера предполагается стимулировать взаимодействия между научно-образовательным сектором и промышленностью, малым и крупным бизнесом. И, наконец, в-третьих, специализированная организация кластера сформирована в организационно-правовой форме фонда⁵, что предполагает финансовую поддержку совместных инициатив участников.

Помимо этого, Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2019 г. № 537 утверждены правила предоставления грантов в форме субсидий из федерального бюджета на оказание государственной поддержки научно-образовательных центров (НОЦ) мирового уровня на основе интеграции образовательных организаций высшего образования и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики.

Согласно данному постановлению, НОЦ представляет собой объединение без образования юридического лица федеральных государственных образовательных организаций высшего образования и (или) научных организаций с организациями, действующими в реальном секторе экономики. Реализация программы деятельности центра обеспечивается, в том числе, посредством реализации комплексных научно-технических проектов, формирования и использования участниками центра научной, производственной, технологической и иной инфраструктуры центра. Меры государственной поддержки деятельности центра включают формы государственной поддержки, установленные для территорий опережающего социально-экономического развития, государственных научных центров, инновационных научно-технологических центров и др.

Форма инновационного научно-технологического центра (ИНТЦ) интересна сама по себе, поскольку также представляет собой «совокупность организаций»⁶, т. е. содержательно близка к кластеру. Например, заместитель председателя Правительства – министр юстиции Новосибирской области Наталья Омелёхина на расширенном заседании Бюро президиума СО РАН представила доклад «Юридическая модель Новосибирского инновационного научно-технологического центра», в котором прямо указала, что «Новосибирский ИНТЦ рассматривается в качестве инновационного кластера»⁷. Что характерно, организационная структура ИНТЦ в соответствии с ФЗ-216 предполагается двухуровневой, при этом организация верхнего уровня должна быть образована в организационно-правовой форме фонда, который «осуществляет имущественное, организационное, научно-методическое и экспертно-аналитическое обеспечение деятельности инновационного научно-технологического центра».

Таким образом, в фокусе новой кластерной политики России по-прежнему находятся кооперационные проекты, в первую очередь, между наукой и производством, а также малым и крупным бизнесом, поддержка которых предполагается через специализированные организации в виде фондов с использованием мер инфраструктурной поддержки.

Понятие и типологические характеристики кластерного проекта

Следует отметить, что основными отличительными чертами кластерного проекта являются совместный характер деятельности участников проекта, направленной на достижение общей цели, а также долговременность сотрудничества (что отличает их от разовых сделок). Чтобы избежать провала очередных инициатив по развитию кооперации, представляется це-

⁴ Инновационный кластер Москвы: цели, задачи и модели управления. 25 января 2019 г. URL: <https://www.mos.ru/news/item/50383073/> (дата обращения 15.08.2019).

⁵ Указ Президента Российской Федерации от 26.11.2018 № 672 «О создании на территории г. Москвы инновационного кластера».

⁶ Федеральный закон от 29.07.2017 № 216-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

⁷ Омелёхина Н. Юридическая модель Новосибирского инновационного научно-технологического центра. URL: <http://www.sib-science.info/ru/news/prezentatsiya-18102019> (дата обращения 18.10.2019).

лесообразным ввести укрупненную классификацию совместных проектов участников кластеров, во многом определяющую специфику партнерских отношений. В контексте кластерной темы представляется особо важным подчеркнуть, что в зависимости от типа кооперационного проекта возможны конкурентные отношения между участниками, обусловленные изначально заложенным конфликтом интересов между сторонами и/или между партнером и целями совместного проекта. Данный факт, в особенности его осознание партнерами, во многом предопределяет успешность совместной деятельности. Однако его проявление на практике сильно зависит от специфики кооперационного союза.

Связанность участников

В соответствии с двумя наиболее широкими типами кластеров (промышленные / вертикальные и территориальные / горизонтальные) первоначальную классификацию кластерных проектов целесообразно проводить аналогичным образом, выделяя кооперационные проекты горизонтального и вертикального типов. Такое разделение единого понятия «кооперация» подчеркивал К. Маркс: «Та форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства, называется кооперацией» [1. С. 337]. Горизонтальную кооперацию он называл «простейшей формой совместного труда». Истоки вертикальной кооперации Маркс обнаруживал в разделении труда и указывал на двойственный характер ее возникновения.

В первом случае вертикальная кооперация возникает, когда «под командой одного и того же капиталиста объединяются рабочие разнородных самостоятельных ремесел, через руки которых последовательно должен пройти продукт вплоть до того, пока он не будет окончательно готов». В ином варианте разделение труда возникало из процесса горизонтальной кооперации, когда «внешние обстоятельства заставляют вскоре иначе использовать сосредоточение рабочих в одном помещении и одновременность их работ. Например, нужно доставить в определенный срок большое количество готового товара. Труд поэтому разделяется» [1. С. 349].

Хотя вертикальные связи присущи абсолютному большинству компаний [2], совместные проекты такого рода характеризуются небольшим числом участников, как правило, двумя [3. С. 5]. Альянсы поставщиков и клиентов считаются средством доступа к ресурсам и их эффективному использованию, включая информацию, рынки и технологии, необходимые для создания стоимости [4].

Вертикальная кооперация является альтернативой обычным рыночным отношениям «поставщик – покупатель» и вертикальной интеграции внутри одной компании (холдинга) в рамках классической стратегической проблематики «производить или покупать». От классических рыночных отношений вертикальное партнерство отличается действенным участием партнеров в производственных операциях друг друга и взаимозависимости, совместной разработке функциональной спецификации продукции и технологий производства, сотрудничестве с целью совместного увеличения прибылей и улучшения своего положения на рынке [5]. В результате установления вертикальных партнерских отношений покупатель разделяет с поставщиком ответственность и риски, связанные с производством соответствующих комплектов, поставщик же получает возможность поучаствовать в прибылях от реализации конечной продукции на рынке [6].

Поскольку вертикальная кооперация предполагает полную прозрачность в отношениях между партнерами в части используемых технологий, качества продукции и ценообразования, классические противоречия взаимоотношений «поставщик – покупатель» (цена и качество товара) отходят на второй план, и во главу угла ставятся сложности в установлении эффективных партнерских отношений (технологические, организационные, управленческие). Многие авторы в этой связи особо отмечают роль близости организационных культур взаимодействующих сторон [7; 8]. Однако говорить о полном отсутствии конкуренции в вертикальной кооперации было бы неверно: не редки случаи, когда компания осваивает техноло-

гии своего партнера по вертикальному кооперационному проекту и становится его прямым конкурентом.

Для участников горизонтальных партнерств, напротив, характерны отношения непосредственной конкуренции, как правило, это компании сопоставимого размера, обладающие аналогичными активами. Тем не менее давно замечено, что прямые конкуренты объединяют усилия с целью достижения эффекта масштаба, осуществляя совместные исследования, закупочную или продажную деятельность [9; 10]. Именно поэтому поддержка горизонтальных кооперационных проектов часто принимает инфраструктурный характер.

В качестве любопытной формы горизонтальной кооперации некоторые авторы отмечают «комплементарный» (или «диагональный») альянс [3; 6], обладающий одновременно свойствами обоих типов кооперации. В такой альянс объединяются горизонтально связанные компании, при этом каждый из партнеров по кооперации имеет свои сильные стороны, на которых они и специализируются в ходе реализации совместного проекта. Поэтому кооперация горизонтально связанных компаний предстает, по сути, вертикальной кооперацией, когда одни из производственных функций сосредотачиваются в руках одного партнера, другие – второго.

Таким альянсам свойственны проблемы кооперации обоих типов. Во-первых, конфликт интересов партнеров, свойственный горизонтальной кооперации, когда каждый партнер стремится завладеть ноу-хау другого партнера, причем опередив его. Во-вторых, упомянутый конфликт интересов между поставщиком и покупателем, а также сложности в установлении эффективных партнерских отношений, свойственные вертикальным отношениям.

Организационная форма проекта

Следующая классификационная характеристика кооперационного проекта – в какой организационной форме он реализуется. Выбор адекватной организационной формы проекта определяет многие аспекты будущего сотрудничества. С точки зрения организационной модели возможны две крайние формы совместного сотрудничества компаний:

- распределение ответственности за решение отдельных задач и осуществление производственных и коммерческих операций между партнерами на договорной основе;
- коллективное выполнение операций проекта партнерами посредством создания единой организационной единицы (совместного предприятия, лаборатории).

На практике, если кооперационный проект нацелен на совместное производство или реализацию продукции, чаще встречается форма совместной организационной единицы [11]. Если же предметом совместного проекта являются научные исследования, разработка новых технологий и продуктов, партнеры чаще всего предпочитают действовать в рамках совместной программы исследований, распределяя задачи между собой и не создавая единой организационной единицы. Также возможны комбинации этих двух форм, например, когда производственные операции распределены между партнерами, а коммерческие осуществляются совместным предприятием [3].

Каждая из крайних форм организационной модели имеет свои характерные особенности и ставит перед участниками кооперационного проекта специфические задачи и условия. В зависимости от содержания частных и общих целей участников совместного проекта, сопряжения этих целей и характера возникающих потенциальных противоречий между ними, та или иная организационная модель сотрудничества может быть более приемлемой и позволит более успешно управлять возникающими рисками и проблемами проекта. В этом смысле выбор организационной модели совместного проекта можно рассматривать как инструмент минимизации рисков проекта.

Создание совместной организационной единицы способствует максимальному достижению эффекта масштаба и исключению дублирующих функций – основных задач совместных горизонтальных кооперационных проектов. Такая организационная форма также исключает сложности с управлением совместным проектом, вытекающие из необходимости тесно координировать все действия партнеров (конструкторскую, производственную и коммерческую

деятельность), которая неизбежно возникает при распределении ответственности за выполнение отдельных функций между партнерами, что свойственно как горизонтальным, так и вертикальным проектам.

Однако для организационной модели в форме совместного предприятия характерен ряд проблем. Во-первых, компании-партнеры теряют возможность прямого контроля за осуществлением текущих производственных операций и коммерческой деятельности альянса, выступают в качестве акционеров и могут полагаться только на компетентность и добросовестность менеджеров созданного совместного предприятия. В качестве негативных последствий такой ситуации можно отметить неэффективную работу совместного предприятия (при некомпетентности и/или недобросовестности менеджмента), а также ведение совместным предприятием деятельности, которая не вполне соответствует интересам партнеров-учредителей. Впрочем, последнее может стать положительным моментом для деятельности самого совместного предприятия. Во-вторых, партнеры-учредители могут вмешиваться в текущее управление совместным предприятием и влиять на исполнительное руководство в отстаивании своих интересов, которые зачастую противоречат интересам других партнеров и/или проекта. Чтобы избежать таких рисков рекомендуется ставить во главе совместного предприятия независимого директора, обладающего хорошими коммуникационными навыками, формировать обладающий большими полномочиями совет директоров, культивировать среди исполнительного руководства лояльность к совместному предприятию, а не к родительским компаниям. Также отмечается важность разделения вопросов финансового владения совместным предприятием и управленческого контроля. Даже если уставный капитал совместного предприятия распределен не в равных долях, все стратегические вопросы управления должны решаться посредством переговоров и достижения консенсуса между партнерами-учредителями, а не по итогам формального голосования [12].

Другой особенностью коллективной модели реализации совместного проекта является тот факт, что для учреждения совместного предприятия партнеры осуществляют определенные инвестиции, в некоторых случаях достаточно существенные. Впоследствии, если результаты сотрудничества окажутся неудовлетворительными, наличие совместного актива и некупившихся инвестиций затрудняет выход партнеров из альянса.

Модель коллективной реализации проекта также менее привлекательна с точки зрения сохранения автономности технологий и ноу-хау партнеров – одного из наиболее распространенных рисков кооперационных проектов (горизонтальных и вертикальных). Некоторые исследователи в этой связи уделяют внимание месту расположения совместного предприятия и его удаленности от производственных и исследовательских объектов материнских компаний [13].

Если предметом кооперационного проекта является производство, организация совместного предприятия, по сути, представляет собой процесс слияния подразделений компаний-партнеров, которые прежде вели соответствующую деятельность самостоятельно, со всеми присущими процессу слияния сложностями и проблемами: унификацией технологий, перемещением или ликвидацией производственных подразделений, увольнением персонала. Кроме того, перенос деятельности во вновь созданное предприятие, как правило, означает прекращение соответствующей деятельности в материнской компании.

Преимущества и недостатки, свойственные модели распределения ответственности, в основном зеркальны рассмотренным выше особенностям коллективной формы реализации совместного проекта. Основными проблемами являются более высокие издержки управления альянсом, которые существенно возрастают по мере усложнения системы управления, высокая вероятность управленческих ошибок, а также риск неэффективных решений, что может свести на нет все преимущества от кооперации. Наличие подобных сложностей является предпосылкой для проведения специальных организационных мероприятий, направленных на гармонизацию организационных структур, управленческих стандартов и процедур, информационных систем предприятий-партнеров [14]. Некоторые исследователи подчеркивают важность выстраивания правильных рабочих взаимоотношений между сотрудниками компа-

ний-партнеров, отслеживания промежуточных показателей, отражающих развитие кооперации, использование различий между партнерами для повышения эффективности проекта [15]. При этом инструментарий эффективного управления совместным проектом при выборе коллективной формы его реализации определяется характером связей между партнерами [6].

Характерные для определенных видов кооперации проблемы распределенной модели проявляются несколько иначе, нежели при создании совместного предприятия. Так, при реализации совместных проектов, связанных с производством продукции, на первые позиции выходит проблема специализации партнерских предприятий на определенных производственных процессах и, как следствие, утрата производственных технологий и компетенций в других областях. Партнеры становятся взаимозависимыми, теряют способность самостоятельно производить продукцию, теперь выпускаемую в рамках совместного проекта. В качестве способа уйти от специализации компании партнеры иногда прибегают к дублированию производственных функций, что естественным образом уменьшает эффективность кооперационного проекта.

При кооперации в сфере научных и технологических исследований проблема защиты своих разработок компаниями-партнерами приобретает несколько иную форму. С одной стороны, модель распределения ответственности позволяет партнерам не раскрывать собственные разработки в совместной лаборатории, с другой – компании вынуждены финансировать проведение исследований в лабораториях своих партнеров, являющиеся одновременно конкурентами, т. е., по сути, финансировать проведение исследований компанией-конкурентом. В то же время компания, осуществляющая исследования, имеет возможность раскрывать полученные результаты не в полном объеме, получая дополнительные конкурентные преимущества. В качестве способа разрешить такое противоречие некоторые исследователи видят участие партнеров в уставном капитале друг друга [16].

Симметричность проекта

Следующим, гораздо менее изученным классификационным признаком кооперационного проекта является структурная компонента партнерства, в связи с чем выделяются проекты симметричные и асимметричные.

К первым можно отнести партнерства, участники которых относительно равноразмерны и равнозначны. Здесь можно выделить партнерства между крупными предприятиями и организациями (наиболее освещаемый в литературе и изученный вопрос), а также кооперационные проекты малых компаний. Симметричные альянсы характеризуются большей близостью участников с точки зрения организационных процессов, стратегических целей и могут быть как горизонтальными, так и вертикальными [17; 18].

Асимметричными считаются проекты, объединяющие организации разного размера или с различными ресурсами [19; 20], поэтому асимметричные совместные проекты преимущественно вертикальны. Среди возможных форм вертикального сотрудничества между малым и крупным бизнесом в традиционных секторах экономики следует отметить аутсорсинг, причем непрофильных бизнес-процессов. При этом обратная ситуация, когда сторонняя малая фирма находит себе крупного технологического заказчика или последний готов передать ключевые процессы стороннему подрядчику, для традиционных секторов маловероятна⁸.

Тем не менее в высокотехнологичных секторах сотрудничество между малыми предприятиями и компаниями-лидерами часто рассматривается как фактор, определяющий успех. Многие альянсы по разработке новых продуктов имеют тенденцию к асимметричности [20; 21]. В таких партнерствах малые компании или даже стартапы, напротив, специализируются на ключевых компетенциях [22; 23]. Сотрудничество между технологическими стартапами и крупным бизнесом может способствовать не только передаче существующих знаний, но

⁸ Поэтому имеющиеся примеры такой кооперации основаны либо на личных связях, либо на общей истории (взаимодействия, а возможно, и происхождения). Дополнительно осложняет ситуацию тот факт, что в РФ многие компании-лидеры образованы с государственным участием и часто попадают под действие федеральных законов, регулирующих госзакупки (44-ФЗ, 223-ФЗ).

и созданию новых знаний, что достигается за счет обучения между поставщиками и потребителями в процессе взаимодействия [24; 25].

Для небольших компаний целью таких союзов является доступ к ресурсам, например организационным [26]. Вступая в асимметричные проекты с компаниями-лидерами, малый бизнес стремится приобрести преимущества, характерные крупному, связанные главным образом с доступом к рынкам сбыта [27], получить возможность преобразовать свои технологические ноу-хау в товарные активы [28]. Крупные компании за счет кооперации с малыми также получают ряд преимуществ, свойственных последним, например, получая возможность внедрять инновации быстрее и с меньшими затратами или генерировать дополнительную стоимость за счет большей гибкости [29].

Одновременно асимметричность проекта часто рассматривается как проблема для создания ценности, потому что она связана с большей нестабильностью и конфликтами [30]. Партнерства между малыми и крупными фирмами чреваты напряженностью и барьерами, возникающими из-за различных организационных культур, приоритетов и стратегий, что может поставить под угрозу потенциал совместного создания стоимости и ее справедливого распределения [31].

Партнер большего размера с точки зрения численности занятых, финансовых результатов или размеров рынка имеет большую собственность и, следовательно, потенциально большее влияние, чем мелкий партнер [32]. Кооперация, как правило, более важна для малого предприятия, так как для него совместный проект более существенен в структуре продаж [33]. Вследствие этого малые компании сталкиваются как с большей зависимостью от дополнительных ресурсов, так и с более высоким риском незаконного присвоения совместно созданной стоимости, чем крупные фирмы. Они также вынуждены решать задачи сотрудничества с влиятельными контрагентами с большим количеством ресурсов и более широкими связями [34].

Таким образом, исследования показывают, что асимметричность проектов в целом благоприятствует доминирующей стороне. Асимметрия совместного проекта связана с властью, поскольку крупный покупатель может претендовать на большую ценность в процессе распределения и нанести ущерб слабой фирме [35; 36].

В целом, хотя асимметричные проекты достаточно распространены, они изучены недостаточно, а их организация считается особенно сложной [21]. При этом дополнительные риски и организационные трудности для асимметричных проектов создает их тесная связь с инновациями [37].

Следует отметить, что кооперационные проекты можно классифицировать и по иным признакам: по типу обмениваемого ресурса, характеру взаимодействующих субъектов, пространственному охвату взаимодействия и др. Например, специализация проекта (сфера деятельности) влияет на число участников партнерства [2]. Инновационные проекты, связанные с разработкой новых продуктов, как правило, состоят из двух участников, поскольку большие группы приводят к большим трудностям в управлении интеллектуальной собственностью. Другие виды деятельности, такие как совместный маркетинг, более подходят для проектов с большим числом участников.

Заключение

Проведенный анализ нормативной базы поддержки кластеров в России показал, что в 2019 г. произошел фактический отказ от прямой государственной поддержки кластеров на федеральном уровне. Вероятная причина таких изменений в российской кластерной политике видится в недостаточном количестве совместных проектов участников кластеров, которые являются основным целевым политическим ориентиром как с точки зрения теории, так и с точки зрения практики.

Однако, как показывают новые инициативы государства, поддержка процессов кластеризации, пусть и под иной вывеской, на федеральном уровне не прекращена. В 2019 г. было объявлено о поддержке научно-образовательных центров. Ранее, в середине 2017 г., были

регламентированы вопросы создания и функционирования инновационных научно-технологических центров. Обе эти формы можно считать содержательно близкими к кластерам, предполагающими кооперацию научных и образовательных организаций с предприятиями реального сектора и, как результат такого взаимодействия, коммерциализацию научных и технологических разработок.

Таким образом, в фокусе кластерной политики России по-прежнему находятся кооперационные проекты. Полезным новшеством последних политических инициатив видится присутствие в организационной структуре перспективных кластерных образований фонда, частично или полностью принимающего на себя функции специализированной организации развития кластера, осуществляющего финансовую поддержку кооперационных проектов.

С содержательной точки зрения важно, что при реализации кооперационного проекта участники остаются независимыми компаниями, преследующими свои цели, при этом частные устремления партнеров могут входить в противоречие друг с другом и с целями кластерного проекта, что является основным источником потенциальных рисков и проблем. Чтобы понять характер потенциальных рисков совместных проектов уместно проводить их различия как минимум по трем направлениям: по типу связей между участниками, организационной модели реализации и структурной компоненте проекта. Тип связей между участниками проекта определяет характер таких рисков. Выбор адекватной организационной модели не только влияет на риски проекта, но и может служить инструментом их минимизации. Структурная компонента проекта вкупе с его направленностью оказывают влияние на первые две составляющие, а также привносит ряд особенностей, чреватых дополнительными сложностями, если проект является асимметричным.

Между тем исходя из выявленных тенденций кластерной политики, заключающихся в ориентации на кооперацию научно-образовательного и реального секторов экономики, стимулирование инноваций и активное задействование мер инфраструктурной поддержки, приходится ожидать асимметричного характера ожидаемых кооперационных проектов, наиболее сложных в управлении и наименее изученных на сегодняшний день. Поскольку подобные проекты и в прошлом были в приоритете, для повышения эффективности новых механизмов государственной поддержки представляется целесообразным учитывать специфику иницилируемых партнерств.

Список литературы

1. **Маркс К.** Капитал. М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. Т. 1. 565 с.
2. **Lyon F., Atherton A.** A business view of clustering: Lessons for cluster development policies. Foundation for SME Development. Durham, UK, University of Durham Press, 2000, 13 p. URL: http://ibr.hi.is/sites/ibr.hi.is/files/A_business_view_of_clustering_Lessons_for_cluster_development.pdf (дата обращения 18.07.2019).
3. **Гаррет Б., Дюссож П.** Стратегические альянсы. М.: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
4. **Palmatier R.** Interfirm relational drivers of customer value. *Journal of Marketing*, 2008, vol. 72 (4), p. 76–89.
5. **Chesbrough H. W., Teece D. J.** Organizing for innovation: When is virtual virtuous? *Harvard Business Review*, August 2002. URL: <https://hbr.org/2002/08/when-is-virtual-virtuous>
6. **Ard-Pieter de Man, Dave Luvison.** Collaborative business models: Aligning and operationalizing alliances. *Business Horizons*, 2019, vol. 62, iss.4, p. 473–482.
7. **Kerr J., Slocum J. W.** Managing corporate culture through reward systems. *Academy of Management Perspectives*, 2005, vol. 19, no. 4 DOI 10.5465/ame.2005.19417915
8. **Van Marrewijk, Alfons.** The management of strategic alliances: cultural resistance. Comparing the cases of a Dutch telecom operator in the Netherlands Antilles and Indonesia. *Culture and Organization*, 2004, vol. 10, iss. 4, p. 303–314.
9. **Портер М. Э.** Конкуренция. М.: ИД Вильямс, 2005. 608 с.
10. **Маршалл А.** Принципы политической экономии: В 3 т. М.: Прогресс, 1983. Т. 1. 416 с.

11. **Bleeke J., Ernst D.** Is Your Strategic Alliance Really a Sale? *Harvard Business Review*, January – February, 1995, p. 97–105. URL: https://hbr.org/1995/01/is-your-strategic-alliance-really-a-sale?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
12. **Bleeke J., Ernst D.** The Way to Win in Cross-Border Alliances. *Harvard Business Review*, November – December 1991, p. 127–135. URL: <https://hbr.org/1991/11/the-way-to-win-in-cross-border-alliances>
13. **Hamel G., Doz Y. L., Prahalad C. K.** Collaborate with Your Competitors and Win. *Harvard Business Review*, January – February 1989, p. 133–139. URL: https://hbr.org/1989/01/collaborate-with-your-competitors-and-win?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
14. **Kanter R. M.** Collaborative Advantage: The Art of Alliances. *Harvard Business Review*, July – August, 1994, p. 96–108. URL: https://hbr.org/1994/07/collaborative-advantage-the-art-of-alliances?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
15. **Hughes J., Weiss J.** Simple Rules for Making Alliances Work. *Harvard Business Review*, November, 2007. Reprint: R0711H. URL: https://hbr.org/2007/11/simple-rules-for-making-alliances-work?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
16. **Dyer J. H., Kale P., Singh H.** How to make strategic alliances work. *Sloan Management Review*, Summer 2001, vol. 42, no. 4, p. 37–43. URL: <http://www.cybermanual.com/how-to-make-strategic-alliances-work.html>
17. **Ariño A., de la Torre J.** Learning from failure: towards an evolutionary model of collaborative ventures. *Organization Science*, 1998, vol. 9, iss. 3, p. 306–325.
18. **Das T., Teng B.-S.** The dynamics of alliance conditions in the alliance development process. *Journal of Management Studies*, 2002, vol. 39, iss. 5, p. 725–746.
19. **Mouline A.** Symétrie et asymétrie des alliances dans une industrie en mutation: le cas des telecommunications. *Management International*, 2005, vol. 1, p. 75–87.
20. **Chen H., Chen T. J.** Asymmetric Strategic Alliances, a Network View. *Journal of Business Research*, 2002, vol. 55, p. 1007–1013.
21. **Kalaigianam K., Shankar V., Varadarajan R.** Asymmetric New Product Development Alliances: Win-Win or Win-Lose Partnerships? *Management Science*, 2007, vol. 53, p. 357–374.
22. **Calia R., Guerrini F., Moura G.** Innovation networks: from technological development to business reconfiguration. *Technovation*, 2007, Vol. 27, no. 8, p. 426–432.
23. **Möller K., Svahn S.** Role of knowledge in value creation in business nets. *Journal of Management Studies*, 2006, vol. 43, no. 5, p. 985–1007.
24. **Grant R., Baden-Fuller C.** A knowledge accessing theory of strategic alliances. *Journal of Management Studies*, 2004, vol. 41, no. 1, p. 61–84.
25. **Padula G.** Enhancing the innovation performance of firms by balancing cohesiveness and bridging ties. *Long Range Planning*, 2008, vol. 41, no. 4, p. 395–419.
26. **Puthod D.** Les alliances de SME : stratégies de développement et implications managériales. Doctoral thesis, Université de Savoie, 1995. URL: <https://www.erudit.org/fr/revues/ipme/2006-v19-n3-4-ipme5006278/1008503ar/>
27. **Alvarez S. A., Barney J. B.** How Entrepreneurial Firms can benefit from Alliances with Large Partners. *Academy of Management Executive*, 2001, vol. 15, no. 1, p. 139–148.
28. **Vidot-Delerue H., Simon E.** Confiance, contrat et degré d'asymétrie dans les relations d'alliance. *Management International*, 2005, vol. 10, no. 1, p. 51–60.
29. **Julien P. A.** Globalisation de l'économie et PME. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 1995, vol. 12, no. 3, p. 58–72.
30. **Rokkan A., Haughland S.** Developing relational exchange: effectiveness and power. *European Journal of Marketing*, 2002, vol. 36, no. 1/2, p. 211–230.
31. **Prashantham S., Birkinshaw J.** Dancing with gorillas: how small companies can partner effectively with MNCs. *California Management Review*, 2008, vol. 51, no. 1, p. 6–23.
32. **Cherbib J., Assens C.** La dynamique asymétrique des alliances stratégiques”. In: Actes de la XVIIème conférence de l'AIMS, 2008, 28–31 May, Nice. URL: <https://www.christophe-assens.fr/app/download/13951546224/AIMS2008.pdf?t=1485698780>

33. **Pfeffer J., Salancik G.** The External control of Organizations. A Resource Dependence Perspective. Stanford University Press, 2003, 336 p.
34. **Klijn E., Reuer J., Buckley P., Glaister K.** Combinations of partners' joint venture formation motives. *European Business Review*, 2010, vol. 22, no. 6, p. 576–590.
35. **Fischer E., Reuber A.** Contextual antecedents and consequences of relationships between young firms and distinct types of dominant exchange partners. *Journal of Business Venturing*, 2004, vol. 19, no. 5, p. 681–706.
36. **Lepak D., Smith K., Taylor M.** Value creation and Value capture: A multi-level perspective. *Academy of Management Review*, 2007, vol. 32, no. 1, p. 180–194.
37. **Barabel M., Meier O., Soparnot R.** Asymmetric alliances between SMEs and large firms in the area of innovation: strategic determinants and cultural effects. *Gestion 2000*, 2014, vol. 31, no. 6, p. 87–106. DOI 10.3917/g2000.316.0087

References

1. **Marx K.** Capital. Moscow, AST Publ., 2001, vol. 1, 565 p. (in Russ.)
2. **Lyon F., Atherton A.** A business view of clustering: Lessons for cluster development policies. Foundation for SME Development. Durham, UK, University of Durham Press, 2000, 13 p. URL: http://ibr.hi.is/sites/ibr.hi.is/files/A_business_view_of_clustering_Lessons_for_cluster_development.pdf (дата обращения 18.07.2019).
3. **Garrette B., Dussauge P.** Strategicheskie alyansy [Strategic Alliances]. Moscow, INFRA-M Publ., 2002, 332 p. (in Russ.)
4. **Palmatier R.** Interfirm relational drivers of customer value. *Journal of Marketing*, 2008, vol. 72 (4), p. 76–89.
5. **Chesbrough H. W., Teece D. J.** Organizing for innovation: When is virtual virtuous? *Harvard Business Review*, August 2002. URL: <https://hbr.org/2002/08/when-is-virtual-virtuous>
6. **Ard-Pieter de Man, Dave Luvison.** Collaborative business models: Aligning and operationalizing alliances. *Business Horizons*, 2019, vol. 62, iss.4, p. 473–482.
7. **Kerr J., Slocum J. W.** Managing corporate culture through reward systems. *Academy of Management Perspectives*, 2005, vol. 19, no. 4 DOI 10.5465/ame.2005.19417915
8. **Van Marrewijk, Alfons.** The management of strategic alliances: cultural resistance. Comparing the cases of a Dutch telecom operator in the Netherlands Antilles and Indonesia. *Culture and Organization*, 2004, vol. 10, iss. 4, p. 303–314.
9. **Porter M.** Konkurencsiya [On Competition]. Moscow, Williams Publishing House, 2005, 608 p. (in Russ.)
10. **Marshall A.** Principles of Economics. In 3 vols. Moscow, Progress, 1983, vol. 1, 416 p. (in Russ.)
11. **Bleeke J., Ernst D.** Is Your Strategic Alliance Really a Sale? *Harvard Business Review*, January – February, 1995, p. 97–105. URL: https://hbr.org/1995/01/is-your-strategic-alliance-really-a-sale?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
12. **Bleeke J., Ernst D.** The Way to Win in Cross-Border Alliances. *Harvard Business Review*, November – December 1991, p. 127–135. URL: <https://hbr.org/1991/11/the-way-to-win-in-cross-border-alliances>
13. **Hamel G., Doz Y. L., Prahalad C. K.** Collaborate with Your Competitors and Win. *Harvard Business Review*, January – February 1989, p. 133–139. URL: https://hbr.org/1989/01/collaborate-with-your-competitors-and-win?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
14. **Kanter R. M.** Collaborative Advantage: The Art of Alliances. *Harvard Business Review*, July – August, 1994, p. 96–108. URL: https://hbr.org/1994/07/collaborative-advantage-the-art-of-alliances?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom
15. **Hughes J., Weiss J.** Simple Rules for Making Alliances Work. *Harvard Business Review*, November, 2007. Reprint: R0711H. URL: https://hbr.org/2007/11/simple-rules-for-making-alliances-work?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom

16. **Dyer J. H., Kale P., Singh H.** How to make strategic alliances work. *Sloan Management Review*, Summer 2001, vol. 42, no. 4, p. 37–43. URL: <http://www.cybermanual.com/how-to-make-strategic-alliances-work.html>
17. **Ariño A., de la Torre J.** Learning from failure: towards an evolutionary model of collaborative ventures. *Organization Science*, 1998, vol. 9, iss. 3, p. 306–325.
18. **Das T., Teng B.-S.** The dynamics of alliance conditions in the alliance development process. *Journal of Management Studies*, 2002, vol. 39, iss. 5, p. 725–746.
19. **Mouline A.** Symétrie et asymétrie des alliances dans une industrie en mutation: le cas des télécommunications. *Management International*, 2005, vol. 1, p. 75–87.
20. **Chen H., Chen T. J.** Asymmetric Strategic Alliances, a Network View. *Journal of Business Research*, 2002, vol. 55, p. 1007–1013.
21. **Kalaigianam K., Shankar V., Varadarajan R.** Asymmetric New Product Development Alliances: Win-Win or Win-Lose Partnerships? *Management Science*, 2007, vol. 53, p. 357–374.
22. **Calia R., Guerrini F., Moura G.** Innovation networks: from technological development to business reconfiguration. *Technovation*, 2007, Vol. 27, no. 8, p. 426–432.
23. **Möller K., Svahn S.** Role of knowledge in value creation in business nets. *Journal of Management Studies*, 2006, vol. 43, no. 5, p. 985–1007.
24. **Grant R., Baden-Fuller C.** A knowledge accessing theory of strategic alliances. *Journal of Management Studies*, 2004, vol. 41, no. 1, p. 61–84.
25. **Padula G.** Enhancing the innovation performance of firms by balancing cohesiveness and bridging ties. *Long Range Planning*, 2008, vol. 41, no. 4, p. 395–419.
26. **Puthod D.** Les alliances de SME : stratégies de développement et implications managériales. Doctoral thesis, Université de Savoie, 1995. URL: <https://www.erudit.org/fr/revues/ipme/2006-v19-n3-4-ipme5006278/1008503ar/>
27. **Alvarez S. A., Barney J. B.** How Entrepreneurial Firms can benefit from Alliances with Large Partners. *Academy of Management Executive*, 2001, vol. 15, no. 1, p. 139–148.
28. **Vidot-Delerue H., Simon E.** Confiance, contrat et degré d'asymétrie dans les relations d'alliance. *Management International*, 2005, vol. 10, no. 1, p. 51–60.
29. **Julien P. A.** Globalisation de l'économie et PME. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 1995, vol. 12, no. 3, p. 58–72.
30. **Rokkan A., Haughland S.** Developing relational exchange: effectiveness and power. *European Journal of Marketing*, 2002, vol. 36, no. 1/2, p. 211–230.
31. **Prashantham S., Birkinshaw J.** Dancing with gorillas: how small companies can partner effectively with MNCs. *California Management Review*, 2008, vol. 51, no. 1, p. 6–23.
32. **Cherbib J., Assens C.** La dynamique asymétrique des alliances stratégiques". In: Actes de la XVIIème conférence de l'AIMS, 2008, 28–31 May, Nice. URL: <https://www.christophe-assens.fr/app/download/13951546224/AIMS2008.pdf?t=1485698780>
33. **Pfeffer J., Salancik G.** The External control of Organizations. A Resource Dependence Perspective. Stanford University Press, 2003, 336 p.
34. **Klijn E., Reuer J., Buckley P., Glaister K.** Combinations of partners' joint venture formation motives. *European Business Review*, 2010, vol. 22, no. 6, p. 576–590.
35. **Fischer E., Reuber A.** Contextual antecedents and consequences of relationships between young firms and distinct types of dominant exchange partners. *Journal of Business Venturing*, 2004, vol. 19, no. 5, p. 681–706.
36. **Lepak D., Smith K., Taylor M.** Value creation and Value capture: A multi-level perspective. *Academy of Management Review*, 2007, vol. 32, no. 1, p. 180–194.
37. **Barabel M., Meier O., Soparnot R.** Asymmetric alliances between SMEs and large firms in the area of innovation: strategic determinants and cultural effects. *Gestion 2000*, 2014, vol. 31, no. 6, p. 87–106. DOI 10.3917/g2000.316.0087

Материал поступил в редколлегию

Received

01.10.2019

Сведения об авторах

Марков Леонид Сергеевич, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (пр. Академика Лаврентьева, 17, Новосибирск, 630090, Россия)
leomarkov@mail.ru,
ORCID 0000-0001-5470-8571

Курмашев Владислав Борисович, ведущий инженер, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, (пр. Академика Лаврентьева, 17, Новосибирск, 630090, Россия)
vlad1073@mail.ru
ORCID 0000-0002-1737-7176

Низковский Алексей Юрьевич, директор, ГКУ НСО «Центр регионального развития» (ул. Октябрьская, 34, Новосибирск, 630007, Россия)
niay@nso.ru
ORCID 0000-0002-5932-8524

Information about the Authors

Leonid S. Markov, Doctor of Sciences (Economics), Leading Researcher, Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS (17 Academician Lavrentiev Ave., Novosibirsk, 630090, Russian Federation)
leomarkov@mail.ru,
ORCID 0000-0001-5470-8571

Vladislav B. Kurmashev, Leading engineer, Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS (17 Academician Lavrentiev Ave., Novosibirsk, 630090, Russian Federation)
vlad1073@mail.ru
ORCID 0000-0002-1737-7176

Alexey Yu. Nizkovskiy, director, Public institution «Center of regional development» (34 Oktyabrskaya Str., Novosibirsk, 630007, Russian Federation)
niay@nso.ru
ORCID 0000-0002-5932-8524