

СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО ПРОЕКТА

Анна Филипповна Бурук

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, 630108, Россия, г. Новосибирск, ул. Плахотного, 10, кандидат экономических наук, доцент кафедры цифровой экономики и менеджмента, тел. (383)361-01-24; Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 630090, Россия, г. Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17, тел. (383)330-05-30, e-mail: Anjuta-5@yandex.ru

Елена Викторовна Убоженко

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, 630108, Россия, г. Новосибирск, ул. Плахотного, 10, кандидат экономических наук, зав. кафедрой цифровой экономики и менеджмента, тел. (383)210-95-87, e-mail: Ewunsk@yandex.ru

Обоснованы причины возникающих кооперационных связей предприятий и совместной реализации программ кластерного развития. Определено, что факторами, препятствующими реализации программ сотрудничества, выступает возникающая между его участниками конкуренция, что создает определенные противоречия, препятствующие их совместной деятельности. Выделены и обобщены основные цели, противоречия и способы разрешения противоречий, а также обеспечения эффективного взаимодействия партнеров не конкурирующих предприятий, в рамках которых могут быть установлены кооперационные связи интернационализации, вертикальной интеграции и диверсификации, а также предприятий конкурентов, в виде, интеграционных и комплементарных форм сотрудничества. В основе решений противоречий партнеров лежат условия обеспечения выполнения стратегических задач каждого из партнеров, прозрачности их отношений, взаимная заинтересованность в результативности деятельности партнеров, взаимопомощь, исключение риска оппортунистического поведения, усиления конкурентных позиций другого партнера, потеря стратегических ноу-хау.

Ключевые слова: противоречия, способы разрешения противоречий, кластер, кооперационные связи, сотрудничество, конкуренция, соперничество, кооперация.

METHODS FOR RESOLUTION OF CONTRADICTIONS DURING THE IMPLEMENTATION OF THE CLUSTER PROJECT

Anna F. Buruk

Siberian State University of Geosystems and Technologies, 10, Plakhotnogo St., Novosibirsk, 630108, Russia, Ph. D., Associate Professor, Department of Digital Economics and Management, phone: (383)361-01-24; Institute of Economics and Organization of Industrial Production, 17, Prospect Akademik Lavrentiev St., Novosibirsk, 630090, Russia, phone: (383)330-05-30, e-mail: Anjuta-5@yandex.ru

Elena V. Ubozhenko

Siberian State University of Geosystems and Technologies, 10, Plakhotnogo St., Novosibirsk, 630108, Russia, Ph. D., Head of Department of Digital Economics and Management, phone: (383)210-95-87, e-mail: Ewunsk@yandex.ru

The reasons for the emerging cooperative ties between enterprises and the joint implementation of cluster development programs are substantiated. It has been determined that the obstacles to the implementation of cooperation programs are the competition that arises between its participants, which creates certain contradictions that impede their joint activities. The main goals, contradictions and methods of resolving contradictions, as well as ensuring the effective interaction of partners of non-competing enterprises, within which cooperative ties of internationalization, vertical integration and diversification, as well as competitor enterprises, in the form of pseudo-concentration, integration and complementary forms, are identified and generalized. cooperation. The solutions to the partners' contradictions are based on the conditions for ensuring the fulfillment of the strategic tasks of each partner, the transparency of their relations, mutual interest in the effectiveness of partners, mutual assistance, eliminating the risk of opportunistic behavior, strengthening the competitive position of another partner, and the loss of strategic know-how.

Key words: contradictions, methods of resolving contradictions, cluster, cooperation ties, cooperation, competition, rivalry, cooperation.

Кластерная политика выступает важным инструментом социально-экономического развития стран, повышения конкурентоспособности территорий и, как правило, направлена на развитие более слабых регионов, развитие малых и средних предприятий, поддержку появления инновационных предприятий, создание международных связей и стратегических альянсов и решение других стратегических задач региона или страны. Залог успеха кластерной политики заключается в использовании специфических инструментов и комбинации управленческих практик в зависимости от направлений ее развития, которую выбирает та или иная страна. Однако на пути реализации кластерной политики возникают трудности, связанные с препятствиями институционального характера, противоречиями между субъектами кластерной политики. Таким образом, важной задачей является определение природы возникающих противоречий в ходе реализации программ развития кластеров и разработка мер по устранению этих препятствий.

Тенденции снижения жизненного цикла продукции требуют от многих предприятий мобилизации их научно-технического потенциала и более быстрой реализации продукции. Также увеличение фактора неопределенности и сложности внешней среды, угроза оппортунистического поведения, приводят к возрастанию трансакционных издержек на коммерческие операции, поиска поставщика, потребителя, проведения переговоров, заключение договоров и затрат на контроль за соблюдением договоренностей. Все это приводит к необходимости поиска решений вышеперечисленных задач, альтернативой которых становятся создание кластеров, установление кооперационных связей между предприятиями, с целью ускорения времени реализации продукции, снижения издержек для выхода на международные рынки, и их лучшей адаптации к местным условиям, а также решения других задач, связанных с повышением своих конкурентных позиций.

Следовательно, основными целями создания кооперационных связей между предприятиями могут быть:

1) сотрудничество с целью выработки устойчивых конкурентных преимуществ;

2) кооперация между предприятиями, которая используется во избежание конкуренции, выбор реляционной стратегии. Согласно реляционного подхода во взаимодействии между предприятиями действуют не только принципы конкурентного противостояния, но и протекционистской кооперации;

3) целями компании вследствие кооперации, могут быть не только минимизация затрат и получение максимальной прибыли, но и также подавление или ликвидация преимуществ, которыми владеют конкуренты. Кластер может быть стратегическим «оружием» для изменения правил конкурентной борьбы. Сотрудничество крупной фирмы с фирмой новатором может быть формой установления контроля над ней. Кроме того, фирма новатор лишается возможности установить другие отношения с более конкурентоспособной фирмой;

4) привлечение дополнительных активов (сеть распределения ресурсов, производственные мощности, качественное послепродажное обслуживание, ноу-хау, технологии).

Таким образом, предприятия ищут способы кооперации, что позволит им обеспечить обязательства взаимной поддержки, взаимопомощи между партнерами, что может гарантировать безопасность, зону стабильности и снижение риска в конкурентной борьбе. Эти формы кооперации применяются все шире в программах кластерной политики государства.

Таким образом, кластерная программа представляет собой набор взаимосвязанных кластерных проектов, а кластерный проект - это основной элемент конструктивного начала в целенаправленном развитии кластера как самоорганизующейся системы [1].

В работе [1] под кластерным проектом понимается комплекс совместных мероприятий участников кластера, реализуемых в различных формах взаимодействия, осуществляемых ими в течение определенного времени, достаточного для выполнения поставленных целей и задач проекта, направленных на развитие последнего за счет объединения ресурсов, усилий организационного и производственного характера, а также разделения рисков каждого из участников.

Основной отличительной чертой и эндогенной движущей силой развития кластеров считаются силы кооперации и конкуренции, находящиеся в диалектическом единстве и противоречии, создающие необходимые предпосылки для повышения экономической эффективности кластеров. Как следствие, одновременные отношения конкуренции и кооперации между агентами являются особенностями кластерного проекта, и осложняют его реализацию на практике.

Кроме положительных вышеперечисленных эффектов сотрудничества, в кластерах между участниками одновременно может присутствовать также конкуренция, что создает определенные противоречия, препятствующие их совместной деятельности. Так, например, в кластерах, так или иначе, сохраняется асимметрия между партнерами, несправедливого перераспределения ресурсов, причиной которого является соперничество в рамках самого кластера, где возникает конкуренция за рынок активов и прибыли. В реальности причиной вступления в сотрудничество часто могут быть стремление одного партне-

ра присвоить ноу-хау другого (желание получить максимальное количество информации, переманить ключевые трудовые ресурсы), или усилить свои собственные позиции в ущерб другому партнеру.

Таким образом, изучение особенностей совместной деятельности, процессов конкуренции возникающих в кластерном проекте, а также подходов к разрешению противоречий и защиты партнеров от оппортунистического поведения в рамках реализации программ кластерного развития являются предметом данного исследования.

Согласно классификации типов взаимодействия и установления связей между предприятиями в работе [2], существуют следующие типичные противоречия и способы разрешения конфликтов.

Причины сотрудничества в различных видах кооперационных связей, возникающие противоречия и способы решения противоречий обобщены в таблице.

Выделяются партнерства не конкурирующих и конкурирующих предприятий.

Партнерства не конкурирующих фирм могут возникать, когда участники находятся в разных отраслях и занимающиеся разной производственной деятельностью. Направлениями стратегического развития могут быть:

1) *интернационализация*;

2) *вертикальная интеграция*;

3) *диверсификация* (связная диверсификация, где связь устанавливается на сходной технологии или на общем рынке (например, имеют одну и ту же клиентскую базу, или каналы сбыта)).

Интернационализация принимает форму транснационального совместного сотрудничества предприятий, где принимает участие партнер с разработкой и достаточным уровнем научно-технологического потенциала и ресурсами и второй партнер, имеющий доступ к местному рынку. Многие иностранные компании вынуждены создавать совместные предприятия из-за сложности рынка сбыта в стране или из-за протекционизма государства.

Вертикальные партнерские отношения. Вступают в отношения в смежных секторах экономики, и выступают друг для друга поставщиком и клиентом. Для обеспечения необходимым ресурсом в смежной области, предприятия могут заключить договор о совместном производстве данной продукции с партнером поставщиком. Как правило, между такими партнерами устанавливаются конфликтные отношения, поскольку один из них действует в рамках сектора «потребитель», а второй его поставщик.

Диверсификация – это такое развитие производственной деятельности предприятия, при которой она осваивает новые для себя отрасли, не связанные напрямую с ее производством.

Эти три вида сотрудничества используются в стратегических программах развития для внутреннего или внешнего развития предприятий.

Сотрудничество предприятий конкурентов, могут выступать в виде связей:

- псевдоконцентрационных;
- интеграционных;
- комплементарных.

Причины сотрудничества в различных видах кооперационных связей, возникающие противоречия и способы решения противоречий

Вид сотрудничества	Причины сотрудничества	Противоречия	Способы решения противоречий
Транснациональное	<ul style="list-style-type: none"> – привлечение ноу-хау, новых технологий и активов; – прямое управление иностранными фирмами совместных предприятий для передачи технологий и средств; – ограничение прав зарубежного предприятия в принятии решений, для избегания оппортунистического поведения по отношению к национальной компании; – стимулирование интеграции в мировую экономику 	<ul style="list-style-type: none"> – асимметричность положения партнеров; – зависимость успеха компании от цен и инвестиций зарубежного предприятия; – иностранные компании больше защищены в получении прибыли; – осуществление арбитражных операций между своими филиалами зарубежными предприятиями 	<ul style="list-style-type: none"> – в управленческой команде филиала ключевые ответственные посты должны занимать местные менеджеры. Транснациональная компания не должна занимать лидирующего положения; – менеджер должен иметь автономность руководства; – большая часть акций должна принадлежать местному предприятию
Вертикальное	<ul style="list-style-type: none"> – снижение издержек, – сокращение сроков разработки продукции, – повышения качества, – снижения запасов. 	<ul style="list-style-type: none"> – риск изменения условий партнерства поставщиком; – предъявляемые требования заказчиком относительно условий поставок, обеспечения качества продукции и других требований, приводят к дополнительным издержкам, рассматривается поставщиком как нежелательные, и приносят дополнительные неудобства; – отсутствие взаимопомощи в разработке стандартов качества, перекалывание ответственности за результаты поставляемой продукции на поставщика, экономическая незаинтересованность сотрудничества, отсутствие гарантий и перспектив сотрудничества 	<ul style="list-style-type: none"> – совместно сотрудничающими предприятиями разрабатываются пути снижения издержек, сроков разработки продукции, возможности повышения качества, снижения запасов с помощью технологий поставщиков; заказчик участвует в капитале каждого из своих поставщиков, но не владеет контрольным пакетом акций, это гарантирует защиту поставщиков от оппортунистического поведения, таким образом, поставщики уверены, что их отношения с клиентами носят долгосрочный характер; – все поставщики связаны с заказчиками на всех стадиях разработки продукции и зависимы от качества исполнения производственного процесса друг друга; – обменом специалистов, ежегодные инспекции по качеству, коллективные переговоры по вопросам ценообразования; – заключается договор в результате стратегического выбора двух сторон; устанавливаются отношения, где разделяется информация и прибыли. Прозрачность способствует установлению климата доверия

Вид сотрудничества	Причины сотрудничества	Противоречия	Способы решения противоречий
Межотраслевое или конвергенция отраслей	<ul style="list-style-type: none"> – освоение опыта своих партнеров, технологии и научно-технических разработок; – совмещение своих потенциалов, объединения активов, ноу-хау для новой производственной деятельности; – как средство вхождения в отрасль, на котором закрепился второй; – обеспечение взаимной поддержки друг другу 	<ul style="list-style-type: none"> – партнеры пытаются освободиться от зависимости от другого партнера, путем усвоения технологий и разработок, внесенных другим партнером; – партнеры пытаются защитить передачу своих технологий; – защита своих специфических технологий и разработок, которые не участвуют в повышении качества общего продукта или рационализации производственного процесса 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие контроля над работой новаторского предприятия; – установление четких границ передачи знаний и условий сотрудничества, а также объединение своих активов, при соблюдении условий: <ul style="list-style-type: none"> а) легкости освоения нужной технологии; б) открытости передачи своих технологий; – объединение своих технологий, ноу-хау, научно технических разработок; – защита от передачи технологий, которые обеспечивают стратегическое конкурентное преимущество компании
Интеграционное	<ul style="list-style-type: none"> – получение эффекта масштаба и снижения издержек при производстве отдельной комплектующей в рамках отдельного; – развитие технологий, для выхода из зависимости от внешних поставщиков, усиление конкурентных преимуществ по отношению к другим конкурентам 	<ul style="list-style-type: none"> – сотрудничество, только усиливает конкурентные позиции каждого; – в процессе создания кооперационных связей каждый из партнеров пытаются решить свои задачи при этом свести к минимуму реальную совместную работу, что бы предотвратить передачу тех или иных своих технологий; – трудности выходе из кооперационных связей предприятиями из-за жесткости и инертности их структуры; – необходимостью проводить переговоры, а также конфликты интересов 	<ul style="list-style-type: none"> – долгосрочный договор между партнерами, который определяет, условия программы сотрудничества; – помимо совместных разработок развитие свои технологий; – создание координационного центра ответственного за распределение ответственности за выполнение отдельных задач между конструкторскими бюро партнерских предприятий. Такие издержки вполне приемлемы, если они позволяют сохранить свои технологии, а также учет интересов в совместно производимой ими продукции; – распределение задач между партнерами потребует постоянной координации действий, что гарантирует соответствие разработанных комплектующих нуждам и потребностям всех партнеров. В разработках должны принимать участие оба партнера, иначе есть риск игнорирования интересов одного из них; – технологические нововведения принадлежали всем партнерам; запросы и потребности партнеров были сопоставимы на протяжении достаточно долгого периода, и изготавливаемая продукция была нужна обоим партнерам

Вид сотрудничества	Причины сотрудничества	Противоречия	Способы решения противоречий
Псевдоконцентрационное	<ul style="list-style-type: none"> – объединение их производственных работок, компетенций и ноу-хау сходных производственных мощностей, а также их дополнительных средств; создание конечного продукта, и совместная реализация ними, для достижения эффекта масштаба на каждом этапе программы сотрудничества двух предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> – проблемы, возникающие при использовании технологий в рамках совместного проекта; проблема конкуренции, которая может возникнуть между продуктами, разработанными в рамках совместной деятельности, и продуктам выпускаемыми независимо партнерскими компаниями; – если предприятия конкуренты удовлетворяют одну и ту же потребность, то риск оппортунистических действий возрастает 	<ul style="list-style-type: none"> – создание специализированной организации для установления контроля за конкурентной борьбой между партнерами, и их сотрудничеством; – создание организации «Объединения экономических интересов» на которую возлагаются функции по сбыту; ответственность за реализацию отдельной задачи возлагаются на конкретного исполнителя одного из партнеров или на совместное предприятие, учрежденное всеми партнерскими предприятиями; – исключение дублирования операций; использование метода ротации, или дублирования стратегически важных производственных процессов для сохранения своих компетенций
Комплементарное	<ul style="list-style-type: none"> – привлекают к участию в партнерском проекте активы и научно-технические разработки, различные по своему характеру; – активы двух компаний взаимодополняются; – при условиях, что продукция кооперирующихся фирм не являются конкурентами на рынке; – новые возможности выхода на новые географические рынки сбыта 	<ul style="list-style-type: none"> – один из партнеров может воспользоваться разработками ноу-хау другого, либо инвестировать средства в активы, которые вначале у него отсутствовали, и в конечном счете выполнять производственные функции ранее выполняемого в рамках данного сотрудничества, собственными силами. Как правило в подобного рода отношениях, партнеры стремятся избавиться от зависимости с помощью вышеописанных сценариев 	<ul style="list-style-type: none"> – переговоров относительно того как защитить предприятия от передачи своих ноу-хау, условий выхода партнеров из соглашений, взаимного распределения прибыли между партнерами; – избежание ослабления позиций одного из партнеров. В этом случае ни один из партнеров не должен быть заинтересован в ослаблении позиции другого, их производственные функции взаимодополняются; – когда партнеры изначально ставят целью перенять технологии другого партнера, и договариваются каким образом и в каком объеме они передают свои разработки и как они конвертируют эти технологии в прибыль, а также условия выхода предприятий из отношений сотрудничества

Среди соглашений о сотрудничестве 70% от числа установленных составляют их конкуренты. Такие отношения обладают свойством двойственности, одновременно конкуренцией и сотрудничеством. Отношения могут устанавливаться по двум сценариям:

1) сотрудничество фирм конкурентов, где превалирует соглашательское поведение (реляционная стратегия) и является современной формой объединения;

2) взаимодействие и одновременное соперничество, вследствие которого происходит ослабление позиций одного и усиление другого.

Здесь классификация типа сотрудничества зависит от двух составляющих, какой вклад в сотрудничество вносит каждый партнер (вкладом могут выступать различные активы либо объединение однородных), и каких выгод и преимуществ добились партнеры в результате такого взаимодействия.

При использовании различных активов устанавливаются так называемые *комплементарные связи*, целью которых является получение дополнительных активов и возможностей. Мотивационным стимулом для одного из партнеров может быть стремление овладеть активами другого партнера.

Во втором случае при использовании похожих активов, предприятия устанавливают связи, мотивацией которых является решение проблемы «критической точки производства». В зависимости от результатов производства эту категорию сотрудничества можно разделить на две части: Сотрудничество может затронуть только одну стадию производства, в рамках которого решается совместно определенная проблема (*интеграционные связи*), и партнерство может охватить множество этапов изготовления продукции совместными усилиями, в результате которого на рынок будет поступать совместно произведенная продукция (*псевдоконцентрационные связи*).

В зависимости от таких факторов как симметричность и напряженность конкуренции различают несколько видов кооперационных связей.

Таким образом, все альянсы могут быть разделены на 3 группы:

1) *симметричные и слабо конкурирующие*;

2) *псевдоконцентрационные* – однородные, находящиеся на одном рынке, но конкурирующие между собой;

3) *комплементарные, слабоконкурирующие*, но находящиеся на разных рынках и разной величины активов и возможностей.

Симметричные предприятия, вступающие в кооперационные связи, являются примерно одного размера, близки по конкурентному потенциалу, с однородными активами, что означает, что компании находятся в одном регионе.

Асимметричные, напротив, создаются компаниями разных регионов, один партнер, как правило, превосходит другого в размерах и конкурентной позиции, а вклад партнеров в альянс различается по характеру и по объему.

Воздействие партнера на конкурентную борьбу лег в основу второго классификационного фактора характера партнерских отношений. Существуют предприятия, характеризующиеся сильной конкуренцией между партнерами в рамках рассматриваемого сектора (*псевдоконцентрические связи*). Они берут

на себя выполнение ряда производственных функций отдельного предприятия, а также изготавливают совместно общую продукцию.

Предприятия, имеющее слабое конкурентное воздействие на сектор, характеризуются ограниченным совместным сотрудничеством какого - либо производственного процесса или функции и никогда не занимаются коммерческой реализацией совместно произведенной продукции, имеют интеграционные связи.

Таким образом, причинами установления кооперационных связей могут быть привлечение ноу-хау, новых технологий и активов, снижение издержек, повышение качества, снижение запасов, новые возможности выхода на новые географические рынки сбыта, развитие технологий, для выхода из зависимости от внешних поставщиков и другие.

Источниками противоречий и конфликтов могут быть: риск оппортунистических действий со стороны партнера, риск изменения условий партнерства; отсутствие взаимопомощи в процессе сотрудничества; отсутствие гарантий и перспектив дальнейшего сотрудничества; партнеры пытаются защитить передачу своих технологий; усиление конкурентных позиций каждого; партнеры пытаются решить свои задачи, при этом свести к минимуму реальную совместную работу; проблема конкуренции, которая может возникнуть между продуктами в кластере.

В основе решений противоречий партнеров лежат условия обеспечения выполнения стратегических задач каждого из партнеров, прозрачности их отношений, взаимная заинтересованность в результативности деятельности партнеров, взаимопомощь, исключение риска оппортунистического поведения, усиления конкурентных позиций другого партнера, потеря ноу-хау.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бурук А.Ф., Котёлкин Д.Д., Марков Л.С. Кластерный проект: понятия, типология, подходы к моделированию // Мир экономики и управления. - 2017. - Т. 17, № 3. - С. 132-142.
2. Бернарда Гарретт, Пьер Дюссож «Стратегические альянсы». М. : Инфра-М, 2002. – 331 с.
3. Боуш Г.Д. Эволюционные аспекты кластеров предприятий // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 1 (33). - С 160-166.
4. Бубнов А.В. Противоречия кластерного развития экономики России // TransportbusinessinRussia. - 2015.- №6. - С.7-9
5. Гуриева Л.К. Синергетические эффекты кластерной организации промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2013. - № 12 (60). - 15 с.
6. Ветцель К.Я. Источники противоречий развития инновационных территориальных кластеров // Экономика и предпринимательство. - 2015. – № 6 (ч.1). – С. 232 -234.
7. Бородина Е.А., Шаховская Л.С. Региональные экономические кластеры как форма интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса // Экономические науки. - 2008. - № 10 (47). - С.307-310.

© А. Ф. Бурук, Е. В. Убоженко, 2020