

А.М. Сергеев, канд. экон. наук, доц.  
Уральская государственная юридическая  
академия, г. Екатеринбург

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

В статье развивается институциональный подход к кластерной концепции экономической организации. Сформулированы понятие, особенности и значение для российской экономики инновационных кластеров, которые с позиции современной институциональной экономической теории трактуются как гибридные или смешанные формы институциональных соглашений. Определены их специфические характеристики и относительные преимущества.

Инновационная составляющая экономического роста региона и народного хозяйства в целом в решающей степени обуславливается созданием сетей взаимосвязанных промышленных предприятий, научно-исследовательских учреждений, внедренческих и сервисных центров, или, иначе говоря, кластеров.

Действительно, сейчас инновационная деятельность все более базируется на сетевом взаимодействии предприятий и организаций, производящих, распространяющих и использующих знания. Её интерактивный характер предполагает, что новаторские идеи генерируются на всех стадиях инновационного цикла, имеющего многочисленные обратные связи, а в инновационный процесс вовлекаются специалисты различных профессий и квалификаций. Можно с уверенностью утверждать: эпоха изолированных и замкнутых производств, пусть даже относительно высокотехнологичных, уходит в прошлое. Все большее значение приобретают взаимодействующие с поставщиками, потребителями и даже конкурентами, не говоря уже об учреждениях, несущих новые знания.

По традиции, восходящей к Й. Шумпетеру, обычно считалось, что большей способностью к инновационной деятельности обладают крупные фирмы (корпорации), которые имеют значительные возможности финансировать требующие больших затрат исследования и разработки из собственных и заемных источников, могут использовать эффект масштаба производства, диверсифицируют риски, формируя определенные портфели инновационных проектов. Но

оказывается, эти достоинства нивелируются громоздкой и неповоротливой системой управления, а также инерцией, порождаемой отсутствием угрозы конкуренции или недостаточной степенью её интенсивности. Современная практика развития инновационных систем предполагает формирование межфирменной кооперации, которая создает многие (если не все) вышеперечисленные преимущества.

К главным факторам, побуждающим в настоящее время предприятия к кооперации в инновационной сфере, относятся<sup>1</sup>:

- возрастающая комплексность современной технологической базы, требующая все большей компетентности и дополнительных знаний в сопряженных технологических областях;
- ускорение технологических циклов;
- увеличение стоимости и риска инноваций.

Эффективность функционирования кластеров прекрасно иллюстрируется широко известным опытом Силиконовой долины в США или индустриальных районов в северной части Италии. Здесь на небольших по размеру территориях происходило взрывное по характеру развитие малых фирм, производящих одну и ту же или дифференцированную продукцию. Эти фирмы находились

<sup>1</sup> Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006. С. 249, 250.

в состоянии жесткой конкуренции, которая заставляла их учиться друг у друга, перенимать технологические и организационные инновации. Они бурно прогрессировали за счет интенсивного обмена знаниями и информацией, горизонтальной мобильности квалифицированных кадров, общей инфраструктуры.

Исследование возможностей создания инновационных кластеров играет важную роль в формировании стратегии структурных изменений в промышленности. Кластерный подход позволяет изучить потоки информации, знаний и технологий, которые присущи целому комплексу предприятий и отраслей. Эти важные взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направление экономического развития и конкурентоспособность региона.

В отечественной экономической литературе кластер определяется как объединение фирм одной отрасли, размещенных на одной территории (общие рынки труда, материалов и комплектующих; взаимный обмен информацией и технологиями)<sup>2</sup>. Он представляет собой отраслевую или географическую концентрацию предприятий, которая позволяет достичь эффекта «внешней экономии» за счет взаимодействия с поставщиками (сырья, материалов, оборудования) и создания группы узкоспециализированных фирм<sup>3</sup>.

Точнее говоря, это индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей производителей, основных потребителей и специализированных поставщиков, связанных одной технологической цепочкой, посредством которой создается добавленная стоимость. В современных условиях кластер, как правило, включает также стратегические альянсы с научно-исследовательскими учреждениями, вузами, консультационными фирмами и т.д. Тогда под инновационным кластером понимается сеть независимых производственных и/или сервисных фирм (включая их поставщиков), разработчиков технологий

и ноу-хау (университеты, исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости<sup>4</sup>. Инновации как результат деятельности нескольких фирм и/или исследовательских центров кластера быстро распространяются по системе его взаимосвязей.

Отличительной особенностью кластера является возникновение в его рамках ряда положительных эффектов, обеспечивающих сравнительные преимущества данной форме организации межфирменных взаимосвязей<sup>5</sup>. В первую очередь это эффект масштаба производства, основой которого служит наличие в лице одной из фирм кластера ядра инновационной активности. Вторым положительным эффектом, характерным для кластеров, выступает эффект охвата. В общем случае он возникает при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для получения нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластер эффект охвата значительно усиливается, поскольку возникает возможность использовать такой многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимальных трансакционных издержках, связанных с его передачей.

Третьим положительным эффектом кластера является эффект синергии, который возникает, например, при общей стандартизации продукции. При действии этих трех эффектов (масштаба, охвата и синергии) неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости производимых благ. Тем самым предприятия кластера получают дополнительные конкурентные возможности.

Кроме того, с инновационным кластером

<sup>2</sup> Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2006. С. 190, 191.

<sup>3</sup> Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 170.

<sup>4</sup> Кластеры конкурентоспособности // Панорама конкуренции. Информационно-аналитический вестник. 2006. № 1-2. С. 115.

<sup>5</sup> Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 5. С. 100,

связано понятие так называемого триггерного эффекта. Он возникает, когда для осуществления первичной инновации необходимо произвести множество дорогостоящих вторичных изменений, в результате чего прибыль от базисной инновации может оказаться даже меньше издержек требуемой реорганизации. У отдельной фирмы-инноватора опасность возникновения такого эффекта достаточно велика. В кластере же фирмы могут минимизировать затраты на подобные вторичные изменения, что позволяет им внедрять самые разнообразные инновации. При этом характерная для кластера коммуникационная сеть создает особо благоприятные условия для быстрого распространения технологий.

Инновационные кластеры представляют собой основу масштабной кооперации промышленности с научно-исследовательским сектором. Для классификации форм этой кооперации они могут быть разбиты следующим образом<sup>6</sup>:

- производства с высокой долей исследований и разработок;
- массовые производства;
- производства, сильно зависящие от поставщиков;
- специализированные поставщики.

Кластерам первой из данных категорий (например, аэрокосмическая, фармацевтическая промышленность) для успешного функционирования, в дополнение к собственным исследованиям, необходим непосредственный доступ к фундаментальным разработкам, проводимым государственными научно-исследовательскими институтами и вузами.

Сектора кластеров второй категории (транспортная, пищевая промышленность), как правило, не ведут собственных интенсивных исследований, но им для поддержания инновационной активности необходимо осваивать внешние разработки. Результаты кооперации проявляются в покупке лицензий, поддержании договорных отношений с научно-исследовательскими центрами, систематическом обучении персонала и т.д.

Кластеры третьего вида (лесообработывающая промышленность, услуги) стремятся к импорту технологий. Их инновационная

активность заключается в способности осуществления эффективного взаимодействия с поставщиками и службами, обеспечивающими расширение производства.

Четвертая категория (производство программного обеспечения и компьютерного оборудования) – сектора, которые регулярно ведут собственные исследования и разработки и находятся в тесном контакте между собой и со своими потребителями.

Считается, что в регионах России в настоящее время формируются все четыре категории кластеров. Причем по интенсивности взаимодействия на первом месте находятся кластеры – массовые производители, на втором – специализированные поставщики и только на третьем – высокотехнологичные производства.

Впервые феномен кластеров был комплексно проанализирован в работах М. Портера, изучавшего конкурентные позиции нескольких десятков отраслей экономики в различных странах мира. Он обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по территории того или иного государства, а имеют свойство концентрироваться, «слипаться в сгустки». Часто сразу несколько крупных компаний (или даже все они) базируются в одном единственном регионе. Соответственно под кластером, или промышленной группой, им понимается совокупность географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Этой совокупности присущи как вертикальные (поставщик – покупатель), так и горизонтальные (общие технологии, посредники, клиенты и т.д.) взаимоотношения.

Концепция кластера, согласно М. Портеру, представляет новый способ видения экономики на национальном, региональном и местном уровнях, а также указывает на новые роли компаний, правительств и других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности<sup>7</sup>. Отражая динамику относительных преимуществ, кластеры зарождаются, расширяются и, наконец, распадаются. Основой для развития кластерной

<sup>6</sup> Голиченко О.Г. Указ. соч. С. 262, 263.

<sup>7</sup> Портер М.Э. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. С. 206-208.

системы взаимосвязей является исторически сложившаяся в регионе структура производства. Крупные компании, как правило, устанавливают с малыми и средними фирмами отношения поставок, что позволяет достаточно быстро внедрять технологические новшества, способствующие общему экономическому росту.

Но доминирующее положение на рынке больших компаний может и тормозить инновационное развитие. Часто такие компании полностью контролируют инфраструктуру и политические институты региона, а мелкий бизнес им нужен только в качестве поставщика полуфабрикатов и комплектующих изделий. Именно с таким типом сетей связаны почти все факторы, определяющие застой в традиционных отраслях.

Кластерные межфирменные взаимодействия, стимулирующие инновационную активность, требуют организации преимущественно по горизонтали. Это позволяет использовать гибкую специализацию, облегчает заключение контрактов и способствует ускорению распространения инноваций. По мнению М. Портера, для того, чтобы преуспеть в глобальной экономике, необходимо от вертикально-интегрированных структур перейти к процессу интеграции в кластеры<sup>8</sup>.

Важно подчеркнуть, что при анализе кластеров должны исследоваться не только горизонтальные сети, где осуществляется сотрудничество фирм, действующих на рынке одного и того же продукта. Кластеры, как правило, охватывают несколько отраслей и включают разнообразные фирмы, специализирующиеся вокруг конкретного звена в технологической цепочке. Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются именно на основе диверсификации продукции, контактов между отраслями, связанными отношениями поста-

вок и приобретения<sup>9</sup>.

Обратим особое внимание на то, что создание кластера оказывает мощное воздействие на развитие малых венчурных предприятий, занятых поиском улучшающих и прорывных нововведений в рамках его специализации. Венчуры ориентированы на проведение прикладных научных исследований и инженерных разработок в наукоемких и высокотехнологичных отраслях. Их основные преимущества – подвижность, гибкость, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и апробировать новые научно-технические идеи. Конкуренция и жесткие сроки выполнения этапов инновационного проекта вынуждают представителей венчурного бизнеса действовать предельно результативно, интенсифицируя прежде всего научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Для исследования становления и функционирования российских инновационных кластеров и разработки мероприятий по их развитию следует, на наш взгляд, шире использовать понятия и инструменты современной институциональной экономической теории. Согласно этому подходу в условиях, когда активы достаточно специфичны для создания стимулов к оппортунистическому поведению партнеров, возникают гибридные формы институциональных соглашений, включающих некоторый набор гарантий и механизмов координации. Напомним, что термин «институциональное соглашение» отражает особенности экономической организации и по общему определению Д. Норта и Л. Дэвиса представляет собой «договор между хозяйственными единицами, который определяет способы, в соответствии с которыми они могут кооперироваться и (или) конкурировать. Он ... может предусматривать структуру, в рамках которой ее составляющие могут кооперироваться... или механизм, который способен изменить законы либо систему прав собственности»<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> См.: Конкурентоспособность России – в кластерах, которых нет... // Панорама конкуренции. 2006. №1-2. С. 122.

<sup>9</sup> *Feldman V.P. Audretsch D.B.* Innovation in Cities: Sciencebased Diversity, Specialization and Localized Competition-Europe // *Economic Review*. 1999. No 43.

<sup>10</sup> *Davis L., North D.* Institutional change and American economic growth. Cambridge, 1971. P. 6,7. Цит. по: Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса. СПб.: Лениздат, 1994. С. 55.

Гибридные (смешанные) способы экономической организации занимают в спектре институциональных альтернатив промежуточные положения между рынком и полной интеграцией (иерархией, фирмой). О. Уильямсон понимает под гибридными соглашениями (смешанными формами контрактации) долгосрочные контрактные соглашения, сохраняющие автономность их участников, но обеспечивающие по сравнению с рынком дополнительные транзакционно-специфические гарантии посредством, во-первых, использования третьей стороны и, во-вторых, наличия двусторонней репутации, или, короче говоря, долгосрочные контрактные отношения, в которые встроены механизмы защиты сделок<sup>11</sup>. Такие механизмы управления транзакциями существуют на базе неоклассических и «отношенческих» контрактов.

Гибридные соглашения охватывают, таким образом, широкую гамму контрактных отношений от рыночных до внутрифирменных, а наиболее эффективной возможностью снижения транзакционных издержек в этих условиях является трехстороннее и двустороннее управление транзакциями. Использование в рамках гибридных форм технологии, предполагающей применение специфических активов или создание специфических продуктов, позволяет уменьшить издержки производства, снизить цену создаваемых товаров и услуг. Вместе с тем растет риск проявления оппортунистического поведения со стороны какого-либо контрагента.

Наиболее сильной гарантией от этого выступает концентрация прав на остаточный доход и на контроль у одного из участников соглашения, что фактически означает формирование иерархической структуры управления. Однако это не позволяет использовать рыночную мотивацию для повышения эффективности экономической деятельности. В то же время может оказаться достаточным

создание транзакционно-специфических мер предосторожности, позволяющих использовать стимулирующее воздействие риска, но в значительной мере снижающих риск проявления оппортунизма каждого партнера.

В условиях средней специфичности активов или продуктов приемлемой гарантией является возможность обращения в специализированный третейский орган. При повышении уровня специфичности активов издержки использования арбитража могут оказаться запретительно высокими, а все большее значение приобретает соответствие сторон друг другу. Тогда необходимы гарантийные меры, способствующие достижению совместимости систем стимулов контрагентов и/или наличие двусторонней репутации.

С рынком такие способы экономической организации объединяет то, что здесь сохраняется юридическая самостоятельность сторон, а с иерархией (фирмой) – наличие издержек, связанных с заменой контрагента. Поэтому гибридные соглашения, подобно рынку, позволяют реализовать преимущество агрегирования спроса и сильных стимулов, поскольку решения принимаются на основании взаимных договоренностей, а не административного распоряжения. Устойчивость и гибкость, присущие фирме как структуре управления, у гибридной формы обеспечиваются благодаря существованию механизмов улаживания конфликтов в виде третьей стороны или прошлого опыта контрактных отношений.

Согласно К. Менару гибридные соглашения – это соглашения между автономными в юридическом смысле (без объединения собственности) единицами, которые ведут бизнес совместно, приспосабливаясь друг к другу не только и даже не столько с помощью механизма цен, сколько совместно используя или обмениваясь технологиями, капиталом, продуктами и услугами<sup>12</sup>. В связи с исследованием гибридных форм институциональных соглашений он выделяет ряд специфических задач, требующих решения и позволяющих идентифицировать данные формы среди других типов экономической организации. К таким задачам относится

<sup>11</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 136-143; он же. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 85, 86.

<sup>12</sup> Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. No 160. P. 4.

изучение способов объединения ресурсов, а также механизмов контрактации и конкуренции.

Действительно, вне зависимости от того, какой конкретно вид принимает гибридное соглашение между фирмами, оно сопряжено с объединением ресурсов и/или осуществлением совместных инвестиций. Но это, во-первых, невозможно осуществить на основе использования исключительно рынка, и, во-вторых, не сохраняет необходимой степени гибкости для участников, характерной для иерархически организованных трансакций. Отсюда при объединении ресурсов (осуществлении совместных инвестиций) в рамках гибридной формы возникает необходимость определенных механизмов отбора контрагентов, планирования взаимодействия и раскрытия информации.

Требование наличия механизма отбора контрагентов обусловлены тем, что для обеспечения устойчивости трансакций, в которых используются специфические ресурсы, нужно достигнуть взаимодополняемости и соответствия сторон друг другу. Тем самым предполагается наличие неценовых барьеров входа в контрактные отношения, или, иными словами, их селективный характер.

Планирование совместной деятельности участников гибридного соглашения осуществляется, разумеется, сообща. Оно касается не только цен и количества производимых товаров и услуг, но и инвестиций, стандартов качества продукции, подготовки и повышения квалификации персонала. Раскрытие информации для контрагентов направлено на ослабление проблемы информационной асимметрии в условиях неопределенности и поддержание необходимого уровня доверия.

Можно утверждать, что способ объединения ресурсов и осуществления совместных инвестиций участников гибридных форм институциональных соглашений зависит от баланса стимулов сторон и возможности коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам, которые неизбежно происходят при длительном сроке контрактных отношений.

То, что участники гибридной формы институционального соглашения остаются самостоятельными при принятии решений и сохраняют право на остаточный доход, сле-

дует учитывать при выявлении особенностей контрактации. Юридически обязывающие контракты, присущие такому соглашению, являются скорее рамочными (неполными). Они дополняются специализированным механизмом управления транзакцией, который включает мониторинг и способы разрешения конфликтов через совместные комитеты, рабочие группы и т.п.

Поэтому в сфере гибридных соглашений существует возможность широкого использования частного порядка улаживания споров. Это связано с тем, что, с одной стороны, непрерывное продолжение трансакций в интересах всех участников, а, с другой стороны, решение спорных вопросов затруднительно с помощью стандартных судебных процедур.

Особенности гибридных форм отражают не только их потенциальные преимущества, но и выявляют «узкие места». Например, сохранение прав собственности у сторон соглашения формирует стимулы, характерные для рыночных отношений. Однако в условиях, когда значительная доля действий контрагента в принципе не может быть наблюдаемой и проверяемой, неизбежно возникает проблема прав на остаточный доход.

Заметим, что, несмотря на объединение ресурсов и особые механизмы контрактации, у участников одного и того же гибридного соглашения сохраняется множество возможностей для конкуренции. Вместе с тем важно иметь ввиду высокую вероятность ее значительного ограничения вследствие наличия больших издержек переключения на других контрагентов.

Во всех гибридных формах институциональных соглашений, таким образом, так или иначе представлены следующие их характеристики:

- формальная самостоятельность сторон, которая выражается в наличии у каждой из них определенного набора правомочий, включая право на остаточный доход, несмотря на то, что частично ресурсы объединяются;
- либо долгосрочный, либо краткосрочный, но с возобновлением контрактов с теми же участниками период соглашения;
- неполный тип контрактов;
- действие механизмов адаптации к

непредвиденным обстоятельствам;

- широкое распространение многосторонних контрактов.

Следует учитывать такое обстоятельство: каждая из отмеченных выше характеристик, взятая в отдельности, не является строго специфичной для конкретного гибридного соглашения. Специфичность проявляется и сохраняется в их некоторой комбинации, предполагающей особую схему объединения в рамках одного и того же соглашения кооперации и конкуренции его участников.

По развернутому определению К. Менара, в общем виде гибридные формы представляют собой институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других – координирующими свои действия с помощью формальных соглашений<sup>13</sup>. Соответственно трансакции в инновационном кластере, интерпретируемом как гибридное соглашение, характеризуются непрерывностью, достаточно высокой степенью специфичности ресурсов и инвестиций, а также значительным уровнем неопределенности. Неопределенность возникает в рамках самого институционального соглашения и вовне его. В первом случае она появляется при объединении активов (качество и его контроль, «безбилетничество» и т.д.) в ходе собственно инновационного процесса и на стадии реализации выпуска. Во втором случае неопределенность связана с параметрами институциональной среды – совокупности основополагающих правил, образующих базис для производства, обмена и распределения, включая ее изменение.

Инновационные кластеры как гибридные организации обладают рядом следующих особенных черт. Так, они предполагают ту или иную эксплицитную координацию, потребность в которой обусловлена технологическими факторами, организационной

синергетикой и личностными связями. Координация выступает способом уменьшения неопределенности и реагирования на сложные ситуации через разделение рисков прежде всего для фирм, вовлеченных в научные исследования и разработки. В результате партнеры по соглашению начинают совместно контролировать часть активов.

В то же время для кластеров инновационной активности наиболее характерны межфирменные взаимодействия горизонтального типа, построенные на договорных и неформальных кооперационных соглашениях. В отечественной практике достаточно широко используется, например, заключение договоров о совместной деятельности, когда предприятия объединяются на определенный или на неопределенный срок для решения совместных задач, не теряя своей юридической самостоятельности. В рамках таких договоров, в частности, реализуются инвестиционные программы, направленные на освоение новых технологий, модернизацию оборудования, повышение качества продукции, которые не в силах реализовать отдельные предприятия, а эффект от их выполнения может быть получен всеми сторонами.

Как отмечалось ранее, механизм адаптации, характерный для гибридных форм, отличается как от ценового, действующего на рынках, так и от иерархического, характерного для полностью интегрированных организаций. Участвующие в сети стороны сохраняют автономию в принятии основных экономических решений. Согласование цен, количественных и качественных показателей совместной деятельности происходит только в определенных пределах и требует относительно интенсивного обмена информацией между партнерами.

Участники соглашения при объединении ресурсов вносят свой вклад в виде денежных средств, технологий, патентов, торговых марок (включая франчайзинг), ноу-хау, квалифицированного персонала. При этом ими проводятся постоянные консультации с тем, чтобы определить, какие именно нужны ресурсы для совместных инновационных проектов, что требуется для их эффективного использования, как распределяются затраты и выгоды. Но они остаются полностью самостоятельными в других направлениях научно-исследовательской и производствен-

<sup>13</sup> Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 205, 206.

ной деятельности.

Такая кооперация позволяет диверсифицировать риски её участникам, расширяет ресурсные возможности, в том числе посредством использования кооперирующимися сторонами квалификации и компетенции партнеров, приводит к экономии затрат на исследования и разработки за счет исключения их дублирования и увеличения продуктивности.

Высокотехнологичные предприятия кластера специализируются, как правило, на развитии инновационных продуктов, которые обеспечивают возможность появления принципиально новых цепочек создания стоимости. В условиях высокой неопределенности, характерной для инновационного развития, такие фирмы остро нуждаются в непрерывном получении и распределении между ними информации, затрагивающей всю формирующуюся сеть приращения стоимости. Эта ситуация дополнительно обуславливает интенсификацию обмена и распределения специальных знаний между контрагентами в инновационном кластере. Однако одновременно инновационные компании должны интегрировать и защищать специфическую информацию, имеющую критическое для их собственного нового продукта, поскольку только это гарантирует им сохранение конкурентного преимущества.

И, наконец, кластеры как гибридные формы существуют длительный период, потому что их участники видят в кооперации возможность получения инновационной ренты. Но, учитывая их юридически независимый статус и организационную автономию, можно предположить, что конкуренция между ними с той или иной степенью интенсивности сохраняется. В результате способы (правила) распределения ренты и разрешения конфликтов приобретают особую значимость, особенно при наличии с высокой вероятностью двустороннего оппортунизма.

Частично эта проблема решается с помощью таких факторов, как доверие,

основанное на повторяющихся сделках, и личная репутация. Тем не менее по мере роста взаимозависимости участников кластерных сетей усиливается тенденция к применению все более формализованных правил разделения ренты и действия механизма координации. А так как координация осуществляется без полной интеграции, сохраняются мощные стимулы к эффективной работе.

Таким образом, кластеры связанных между собой фирм и организаций, проводящих исследования и разработки, позволяют минимизировать или на определенный период совсем устранить такие препятствия при осуществлении инновационной деятельности, как недостаток ресурсов (включая знания), низкую мотивацию, конфликты интересов, плохие способы коммуникации и возможный дефицит доверия.

Кластерные взаимосвязи проявляются в непрерывной циркуляции знаний и информации, трансферте технологий, совместных научно-исследовательских проектах, мобильности квалифицированного персонала. Но при идентификации кластера необходимо учитывать то, что он функционирует только в рамках единой цепочки создания добавленной стоимости. Поэтому его исследование предполагает детальный анализ барьеров входа, процесса получения инновационной ренты, конкретных механизмов управления транзакциями, а также системной эффективности.

В современных российских условиях требуется максимально задействовать все возможные рычаги и формы стимулирования деятельности инновационных кластеров, включая госзаказ, контрактную систему, возможности страхования и залога, совершенствование налогообложения, финансовую поддержку патентной и изобретательской деятельности и др. Их формирование следует предусмотреть в планах стратегического развития территорий, региональных научно-технических и инвестиционных программах.