

DOI: 10.18721/JE.11605

УДК 338.1

К ВОПРОСУ ОБ УСЛОВИЯХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КЛАСТЕРОВ НА РЫНКЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Д.Г. Родионов, О.Э. Кичигин, Т.Н. Селентьева

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Разработана концепция о природе возникновения кластера как специфической формы организационного объединения, основанной на выборе альтернативного механизма, который за счет усиления инфраструктурных связей способен снизить транзакционные издержки в обмене правами собственности на различные специфические активы организации. С позиции институционального подхода предложена обобщенная классификация рыночных структур, действующих на рынке монополистической конкуренции, в которой кластер является альтернативной формой рыночной организации. Представлена обобщенная модель формирования инфраструктурных связей между организациями на конкурентном рынке. Рассмотрена классификация специфических активов, используемых субъектами рыночных отношений. С точки зрения выбора механизмов, направленных на снижение транзакционных издержек, возникающих в процессе формирования и реализации бизнеса, объяснено имеющееся многообразие его организационных форм. Рассмотрена транзакционная основа деятельности и типы применяемых контрактов субъектами рыночных отношений. Уточнены место и роль кластера в развитии рыночных отношений, а также рассмотрены институциональные предпосылки его возникновения. Проанализированы критерии формирования кластера. Представлена концепция формирования кластеров как организационных структур рыночных отношений. Кластер рассматривается как специфическая форма рыночных отношений, которая позволяет достигнуть максимальной рыночной власти за счет способности снижения транзакционных издержек инфраструктурных связей. Важно отметить, что использование инфраструктурных связей представляет собой обмен правомочиями на специфические активы в виде реализации различных типов транзакций. Рассмотрены обобщенные типы институциональной ренты. При этом возможность снижения различных видов инфраструктурных издержек формирует отдельный вид институциональной ренты – инфраструктурную ренту. Возможность извлечения монопольного дохода от использования инфраструктурной ренты рассматривается в качестве основной предпосылки возникновения кластеров на рынке монополистической конкуренции. Представлены условия формирования границ деятельности организационных структур на рынке монополистической конкуренции. Рассмотрены общие условия обменов, которые позволяют приблизиться к пониманию природы возникновения кластеров, а также предложена методологическая основа дальнейшего анализа их экономической деятельности в различных секторах экономики.

Ключевые слова: кластер, инфраструктурные связи, специфические активы, транзакционные издержки, институциональная рента

Ссылка при цитировании: Родионов Д.Г., Кичигин О.Э., Селентьева Т.Н. К вопросу об условиях возникновения кластеров на рынке монополистической конкуренции: институциональный подход // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11, № 6. С. 54–68. DOI: 10.18721/JE.11605

CONDITIONS FOR EMERGENCE OF CLUSTERS IN THE MARKET OF MONOPOLISTIC COMPETITION: AN INSTITUTIONAL APPROACH

D.G. Rodionov, O.E. Kichigin, T.N. Selentieva

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russian Federation

We have developed a concept on the nature of cluster formation as a specific type of organizational structure based on the choice of an alternative mechanism that, by strengthening infrastructural links, can reduce transaction costs in the exchange of ownership rights for various specific assets. We have proposed a generalized classification of market structures operating in the market of monopolistic competition from the standpoint of institutional approach, with the cluster considered as an alternative form of market organization. We have presented a generalized model of formation of infrastructure links between organizations in a competitive market. The classification of specific assets used by market entities has been considered. The variety of organizational forms of business has been explained from the standpoint of choice of mechanisms aimed at reducing the transaction costs that arise in the process of creating and running the business. We have considered the transactional basis of activity and the types of contracts used by the subjects of market relations. The article clarifies the place and role of the cluster in the development of market relations and also examines the institutional prerequisites for its genesis. The criteria for cluster formation have been analyzed. The concept of forming clusters as organizational structures of market relations has been presented. The cluster is considered as a specific form of market relations allowing to achieve maximum market power by reducing transaction costs of infrastructure connections. Notably, using infrastructure links is an exchange of powers for specific assets by implementing various types of transactions. We have considered generalized types of institutional rent. At the same time, reducing various types of infrastructure costs forms a separate type of institutional rent: infrastructure rent. Extracting monopoly revenue from using infrastructure rent is regarded as the main prerequisite for emergence of clusters in the market of monopolistic competition. We have presented the conditions in which the boundaries of activity of organizational structures form in the market of monopolistic competition. We have examined the general conditions for the exchanges allowing to better understand the origin of clusters, as well as to offer a methodological basis for further analysis of their economic activities in various sectors of economy.

Keywords: cluster, infrastructure relations, specific assets, transaction costs, institutional rent

Citation: D.G. Rodionov, O.E. Kichigin, T.N. Selentieva, Conditions for emergence of clusters in the market of monopolistic competition: an institutional approach, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 11 (6) (2018) 54–68. DOI: 10.18721/JE.11605

Введение. Процесс формирования устойчивых социально-экономических связей становится фактором, позволяющим значительно усилить конкурентные преимущества бизнеса, действующего в условиях рынка монополистической конкуренции. К специфической форме организационного объединения относятся кластеры, под которыми в общем случае понимается группа экономически взаимосвязанных компаний, объединенных по территориальному признаку. Согласно классическому подходу природа их

возникновения отражает возможность повышения конкурентоспособности за счет синергетического эффекта от создания, выявления и дополнительного усиления инфраструктурных связей. При этом предполагается, что «дополнительное» развитие инфраструктурных связей в условиях сложившихся контрактных отношений уже само по себе способствует росту производительности, а также увеличению объемов выпуска товаров и услуг [1]. Безусловно, в отдельных случаях комплексное использование инфраструктур-

турных связей может усилить конкурентные преимущества независимых компаний [2, 3]. Однако проблема заключается в том, что само по себе развитие инфраструктурных связей не является достаточным условием для объединения независимых компаний, действующих на рынке монополистической конкуренции. Следовательно, не объясняет сущность или природу их объединения. На наш взгляд, возникновение организационных структур, использующих преимущества инфраструктурных связей для повышения своей конкурентоспособности, следует рассматривать как создание альтернативных рыночных механизмов, направленных на снижение различных видов транзакционных издержек экономических обменов [4, 5]. Необходимо отметить, что в исследованиях, посвященных проблемам кластерного объединения, практически никогда не рассматривается задача помощи малоэффективным предприятиям, деятельность которых, условно говоря, приближается к предбанкротному состоянию. Наоборот, предполагается, что кластерное объединение реализуется предприятиями, которые: во-первых, имеют высокий потенциал индивидуального развития; во-вторых, достаточно успешно ведут коммерческую деятельность, т. е. активно используют в своих отношениях разнообразные и доступные им институты контрактации. Отсюда возникает ряд закономерных вопросов: зачем успешно действующим независимым компаниям объединяться в специальные рыночные структуры, оплачивая при этом существенные организационные затраты? в каких случаях и почему успешные организации выбирают схему формирования кластера при наличии других альтернативных вариантов? Еще одним важным вопросом является вопрос об объекте экономического обмена [6]. Классическая экономическая теория утверждает, что любой объект обмена представляет собой ресурс, ограниченный ценой и количеством. На наш взгляд, при исследовании природы возникновения кластера, т. е. при исследовании инфраструктурных связей, наиболее важной характеристикой ресурса становится его качество, выраженное спецификой его использования.

В данном случае под спецификой использования (обмена) ограниченными ресурсами нами понимается характер их взаимосвязанности, наличие альтернативных вариантов, а также характер их специфичности. На наш взгляд, ответы на поставленные вопросы позволяют приблизиться к объяснению природы и условиям возникновения кластера. Решению этих вопросов может способствовать институциональный подход, предполагающий исследование алгоритмов поведения, которые выбираются субъектами экономического обмена в зависимости от их понимания, и возможности использования альтернативных механизмов, направленных на снижение транзакционных издержек. Этим обусловлена актуальность данной темы. Целью данного исследования является изучение условий возникновения кластера как специфической формы организационного объединения. Формы, основанной на выборе альтернативного механизма, способного снизить транзакционные издержки в обмене правами собственности на различные специфические активы за счет усиления инфраструктурных связей.

Методика исследования. Основой классического подхода в изучении кластера как организационной структуры рыночных отношений является исследование потенциала развития производственных связей между его основными структурными элементами. Природа создания кластеров объясняется возможностью наращивания конкурентных преимуществ, которые используются в борьбе за финансовые и производственные ресурсы, а также за обладание человеческим капиталом [7]. Многие ученые ключевым фактором повышения конкурентоспособности считают наличие у предприятий механизма аллокации, т. е. способности максимально эффективно перераспределять ограниченные ресурсы, находящиеся в их распоряжении [8–10]. С этой точки зрения развитие кластеров в концепциях классической экономической теории оценивается через различные коэффициенты и интегральные показатели локализации ресурсов, а анализ эффективности их деятельности сводится к оценке

возможности снижения производственных (трансформационных) затрат.

Основой институционального подхода является изучение эффективности институтов, направленных на снижение трансакционных издержек при формировании и функционировании кластера. На наш взгляд, следует выделить три основных типа трансакционных издержек, а именно: трансакционные издержки защиты и спецификации прав собственности на специфические активы, участвующие в экономическом обмене; трансакционные издержки контрактных отношений; трансакционные издержки оппортунистического поведения.

Необходимым условием эффективной экономической деятельности является решение проблемы спецификации и защиты прав собственности [11–13]. Спецификация прав собственности, с одной стороны, закрепляет свободу распоряжения имуществом, с другой – исключает или ограничивает свободный доступ других экономических агентов к имеющемуся ресурсу. Поэтому экономическая ценность ресурса всегда возрастает с ростом уровня спецификации и защиты прав собственности. Безусловно, стремление организаций реализовать эффективные схемы аллокации ограниченных ресурсов и возможность использования синергетического эффекта от совместной деятельности позволяют осуществлять эффективную защиту и спецификацию прав собственности [14]. Важным моментом является то, что возникает институциональная (инфраструктурная) рента, позволяющая извлекать монопольный доход от использования инфраструктурных связей. В настоящем исследовании спецификация и защита прав собственности рассматриваются как в отношении вновь созданных инфраструктурных связей, так и в отношении специфических активов, задействованных в экономических проектах.

К основным вопросам, исследуемым в рамках институциональной теории, относится изучение роли контрактных отношений в снижении трансакционных издержек, возникающих в процессе формирования и обмена правами собственности [15]. Это в полной мере относится к

формированию инфраструктурных связей между субъектами социально-экономических отношений, которые представляют собой эволюционную цепочку трансакций, выраженных реализацией различных форм несовершенных контрактов [16]. При исследовании проблем и закономерностей контрактных отношений нас будут интересовать два вида несовершенных контрактов: точковые контракты, которые реализуются в виде разовой сделки между случайным продавцом и случайным покупателем; отношенческие (реляционные контракты), основой которых является взаимная заинтересованность сторон в осуществлении долгосрочных контрактных отношений и разрыв которых приводит к значительным убыткам. В подавляющем большинстве случаев отношенческие контракты заключаются в сфере инвестиций в специфические активы, что, несомненно, отражается на структуре этих контрактов. В этом смысле представляет интерес исследование альтернативных форм кооперации независимых предприятий, таких как вертикальная интеграция и кластер. И в том и в другом случае при формировании инвестиций в специфические активы используются отношенческие контракты. Однако в первом случае это внутрифирменные контракты, а во втором – межфирменные, эффективность которых зависит от развития инфраструктурных рыночных связей. При этом чем сложнее права собственности на обмениваемые блага, тем сложнее структура контракта, необходимая для его выполнения, и тем больший объем трансакционных затрат оплачивается субъектами социального обмена. В общем виде трансакционные издержки рыночного обмена формируют условия неопределенности сделки, для преодоления которых необходимо структурирование отношений сторон. Этому может способствовать формирование системы институтов, направленных на снижение различных видов трансакционных издержек [17]. На наш взгляд, возможность снижения трансакционных издержек в процессе построения инфраструктурных связей между субъектами социально-экономического обмена является основой создания конкурентных преимуществ, позво-

ляющих извлекать монопольную прибыль от использования инфраструктурной ренты. При этом имеющийся выбор механизмов снижения трансакционных издержек и конкретные условия реализации социально-экономических проектов позволяют субъектам экономических отношений выбирать такие альтернативные варианты действий, которые наибольшим образом удовлетворяют их интересам.

Результаты исследования. По своей сути выбор предприятием альтернативного варианта организационного объединения является выбором альтернативного механизма, направленного на формирование конкурентных преимуществ в условиях рынка монопольной конкуренции. В данном исследовании для упрощения сравнительного анализа механизмов, способствующих повышению уровня конкурентоспособности у субъектов рыночного обмена, предлагается выделить и охарактеризовать три базовые организационные структуры: независимые компании, действующие в условиях рынка монополистической конкуренции (НК РМК); кластеры; вертикально-интегрированные компании (ВИНК).

Независимые компании. В общем случае на рынке монополистической конкуренции независимые компании реализуют свою деятельность в условиях относительно устойчивой равномерно распределенной рыночной власти между всеми субъектами рыночных отношений. На наш взгляд, теоретической моделью, отражающей условия социально-экономического взаимодействия независимых рыночных организаций, является модель анархии Дж. Хиршлейфера. Согласно этой концепции анархия как модель существования общества возможна, если отсутствует участник, потенциал насилия которого значительно превышает потенциалы насилия других участников процесса [18]. В условиях рынка монополистической конкуренции равенство независимых контрагентов проявляется в выборе партнера, объекта и условий осуществляемого обмена. Безусловно, усиление инфраструктурных связей является фактором развития рыночной среды. Однако отсутствие активных действий по развитию

таких связей не имеет для конкретной организации критического значения с точки зрения ее выживания в конкурентной борьбе. Более того, развитие инфраструктуры всегда связано с увеличением количества трансакций и ростом трансакционных издержек. Поэтому без видимых для себя оснований бизнес не пойдет на такие затраты, предпочитая переложить их на тех, для кого такое развитие является приоритетным.

Вне зависимости от типа конкурентного рынка его игроки активно используют в своей экономической деятельности специфические активы. Однако с точки зрения развития инфраструктурных связей применение специфических активов всегда имеет свои особенности. Использование специфических активов независимыми компаниями характеризуется автономностью этих активов относительно деятельности других субъектов рыночных отношений, а также многовариантной возможностью их замены. В краткосрочном периоде такой режим использования специфических активов приводит к снижению трансакционных издержек, связанных с защитой и спецификацией прав собственности, а также снижает необходимость в дополнительном финансировании инфраструктурных связей. Вместе с тем во взаимоотношениях между независимыми компаниями наиболее оптимальным режимом становится применение трансакции сделки в форме точкового контракта, что предполагает ориентацию на получение доходов исключительно в краткосрочном периоде. В этих условиях гарантией осуществления экономического обмена служит простота расторжения договорных отношений. В общем случае можно утверждать, что вложения в инфраструктурное развитие предполагают увеличение доходов в среднесрочной и долгосрочной перспективе, поэтому субъекты, реализующие свою деятельность на основе краткосрочных контрактов, в большинстве случаев отказываются от финансирования издержек, направленных на формирование бизнес-коммуникаций, развитие которых в краткосрочном периоде не принесет им значительных доходов. Кроме того, они отказываются от использования специфических взаимосвязанных активов,

защита которых также предполагает увеличение затрат [19]. На наш взгляд, в случае увеличения длительности договорных обязательств, роста стоимости контракта или при наличии в отношениях взаимосвязанных специфических активов, права собственности на которые требуют дополнительной защиты и спецификации, происходит увеличение уровня трансакционных издержек и критическое падение конкурентных преимуществ. Как следствие, возникает необходимость в разработке альтернативных подходов и механизмов их снижения, в том числе путем создания новых организационных форм ведения бизнеса, а именно: возможности структурного объединения предприятий в ВИНК или создания кластера.

Вертикально-интегрированные компании (ВИНК). С точки зрения классической экономической теории, вертикальная интеграция представляет собой процесс объединения (слияния или поглощения) предприятий, осуществляющих технологически взаимосвязанные виды деятельности. При этом реализация стратегии объединения последовательных стадий производственного процесса позволяет создать рост ценности производимого продукта [20]. На наш взгляд наиболее полно экономические условия возникновения ВИНК раскрыты экономистами Б. Клейном, Р.Дж. Кроуфордом и А. Алчианом, утверждающими, что процесс вертикальной интеграции связан с защитой прав собственности на физически созданные сторонами сделки взаимосвязанные специфические активы, которые участвуют в едином производственном процессе [21]. По их мнению слабая защита и спецификация прав собственности на специфические активы, участвующие в контрактных отношениях, создают угрозу осуществления оппортунистического поведения, целью которого является возможность присвоения так называемой специализированной квазиренды. В этом смысле, создавая вертикально-интегрированную компанию, независимые организации реализуют альтернативный механизм противодействия оппортунистическому поведению, направленному на изъятие специализированной квазиренды.

В своем исследовании эти ученые делают вывод о том, что процесс вертикальной интеграции между субъектами экономических отношений будет реализован, если в их деятельности задействованы взаимосвязанные активы, хотя бы один из которых обладает значительной долей квазиренды, т. е. если существует возможность захвата ренты, которую приносит специализированный актив, встроенный в цепочку производственного процесса. По нашему мнению, современное развитие технологий приводит к повышению уровня специализации по отношению к используемым специфическим активам. В этих условиях процесс вертикальной интеграции, представляющий собой коллективное управление ограниченными ресурсами и стратегиями, становится эффективным организационным механизмом, позволяющим независимым компаниям снизить затраты конкурентной борьбы за возможность изъятия специализированной квазиренды. Необходимо отметить, что в терминах институциональной теории процесс вертикальной интеграции реализуется за счет замещения трансакций сделки между независимыми компаниями, действующими на рынке монополистической конкуренции, на трансакции управления, которые осуществляются собственником внутри ВИНК. Это подразумевает замещение трансакционных издержек краткосрочных (точковых) и долгосрочных (отношенческих) рыночных контрактов на трансакционные издержки внутрифирменных отношений. Другими словами, основой механизма возникновения и снижения трансакционных издержек становится реализация трансакции управления внутри вертикально-интегрированной компании. Такая форма рыночной организации, как ВИНК, в определенных условиях эффективно снижает издержки заключения рыночных контрактов, во многом решает проблему спецификации и защиты прав собственности на специфические активы, а также снижает отдельные виды издержек оппортунистического поведения, которые не рассматриваются нами в рамках данного исследования. Однако возникают внешние и внутренние факторы, негативно влияющие на общую деятель-

ность ВИНК. Прежде всего, это относится к необходимости формирования сложно структурируемых схем управления взаимосвязанными специфическими активами, что подразумевает изменение рутинных цепочек и, как следствие, рост управленческих затрат (внутренний фактор). В плане экономического развития можно говорить о том, что монопольное положение ВИНК усиливает рыночную власть, однако создает риски, связанные с трудностями выполнения норм антимонопольного законодательства и т. д.

Кластеры. По нашему мнению, кластер как организационная структура рыночных отношений, с одной стороны, является условно «промежуточной» формой организации бизнеса между НК РМК и ВИНК. Этим определяются условия его возникновения. При этом важнейшая роль в процессе строительства кластера отводится органам государственной власти, которые в зависимости от необходимости вмешательства в экономическое развитие формируют два основных типа кластеров: рыночный и директивный. Если субъекты рыночных отношений самостоятельно пришли к пониманию возможности усиления своих конкурентных преимуществ за счет развития инфраструктурных связей, возникает рыночный кластер, основанный на механизмах рыночного саморегулирования. В условиях эффективно действующих институтов рыночного саморегулирования роль органов государственной власти сводится к общему регулированию экономической деятельности в зависимости от фазы экономического цикла социально-экономического развития общества [22, 23]. Если в какой-либо социально значимой сфере конкурентная борьба между субъектами рыночных отношений отрицательно влияет на уровень социально-экономического развития общества, то органы государственной власти вынуждены реализовать политику, ограничивающую деятельность этих организаций. Однако государственная регулирующая политика не сводится исключительно к ограничительным или репрессивным мерам воздействия на субъекты рыночных отношений. Во многих случаях более эффективным

является подход, основанный на создании условий, которые позволяют конкурирующим компаниям за счет взаимовыгодного сотрудничества добиться более значимых результатов. Это в полной мере относится к созданию государственно-организационного, или директивного, кластера. По нашему мнению, директивный кластер является специфической формой рыночных отношений, основанной на необходимости вмешательства государства в экономику в условиях возникновения кризисной экономической ситуации при слабо действующих механизмах рыночного саморегулирования, что приводит к обострению социально-экономической напряженности в общественных отношениях. В этом случае эффективным инструментом государственной экономической политики становятся активизация и усиление инфраструктурных связей между субъектами экономической деятельности, в том числе за счет использования инструментов цифровой экономики.

Особый интерес представляет собой процесс развития инфраструктурных связей, позволяющий субъектам рыночного объединения усиливать потенциал использования специфических активов. С институциональной точки зрения основой строительства кластера является возможность формирования институциональной (производственно-организационной) ренты за счет использования межфирменных организационных связей. При условии, что любой субъект кластера имеет право на самостоятельное принятие управленческих решений, в том числе на отказ от членства в кластере (табл. 1).

На наш взгляд, возникновение такого феномена, как кластер, возможно в абстрактной точке пересечения на его спрос и предложение. Поэтому, чтобы описать природу возникновения кластера, необходимо описать условия, которыми характеризуется абстрактная точка встречи спроса и предложения. На рис. 1 изображена концепция формирования кластеров, в которой исходным точкам спроса и предложения отводится роль основных факторов его реализации.

Таблица 1

Обобщенные типы институциональной ренты

Generalized types of institutional rent

Тип предприятия	Тип конкурентного рынка	Основной обобщенный тип институциональной ренты
НК РМК	Рынок монополистической конкуренции	1. Рента, связанная с использованием преимуществ в режиме частной собственности. 2. Рента, связанная с использованием специфических ресурсов
Рыночный кластер	Рынок монополистической конкуренции	1. Производственно-организационная рента, связанная с возможностью использования инфраструктурных связей в условиях эффективной рыночной самоорганизации
Директивный кластер	Рынок монополистической конкуренции	1. Производственно-организационная рента, связанная с возможностью использования инфраструктурных связей в условиях «провала» рынка и активного вмешательства государства в экономику страны. 2. Политическая рента, основанная на потенциале взаимовыгодного сотрудничества с органами государственной власти и местного самоуправления
ВИНК	Рынок монополии (олигополии)	1. Производственно-организационная рента, связанная с возможностью: снижения транзакционных издержек конкурентной борьбы за возможность изъятия квазиаренды; извлечения монопольной прибыли от захвата рынка. 2. Политическая рента, основанная на потенциале взаимовыгодного сотрудничества с органами государственной власти и местного самоуправления

По нашему мнению, исходная точка спроса на кластер возникает на рынке монополистической конкуренции и характеризуется низким уровнем конкурентной борьбы. В этих условиях отсутствие угрозы массового банкротства снижает заинтересованность независимых компаний в финансировании организационного объединения, синергетический эффект от которого способен снизить и без того минимальные риски рыночной конкуренции. В общем случае можно утверждать, что спрос на кластер появляется при значительном росте конкуренции между независимыми компаниями, в условиях, когда развитие и использование инфраструктурных связей становится самостоятельным видом конкурентных преимуществ, позволяющих выжить в конкурентной борьбе.

Исходная точка предложения на кластер возникает на рынке монополии (олигополии). Эта точка характеризуется безраздельным господством вертикально-интегрированных компаний, осуще-

ствляющих монопольный захват рынка. При этом особое значение во взаимоотношениях сторон, формирующих ВИНК, представляет собой наличие в производственной цепочке взаимосвязанного специфического актива, позволяющего извлекать специализированную квазиаренду. В условиях полного отсутствия альтернативной возможности по замене такого актива субъектами экономических отношений формируются механизмы противодействия оппортунистическому поведению в виде вертикальной интеграции. Если развитие технологий и социально-экономические условия позволяют создать альтернативу специфическому взаимосвязанному активу, то теряется смысл в вертикальной интеграции, как организации, обладающей потенциалом насилия, способным снизить уровень оппортунистического поведения, связанного с возможностью захвата квазиаренды. В этом случае возникает линия эволюции от ВИНК к кластеру как более гибкой структуре рыночных отношений.

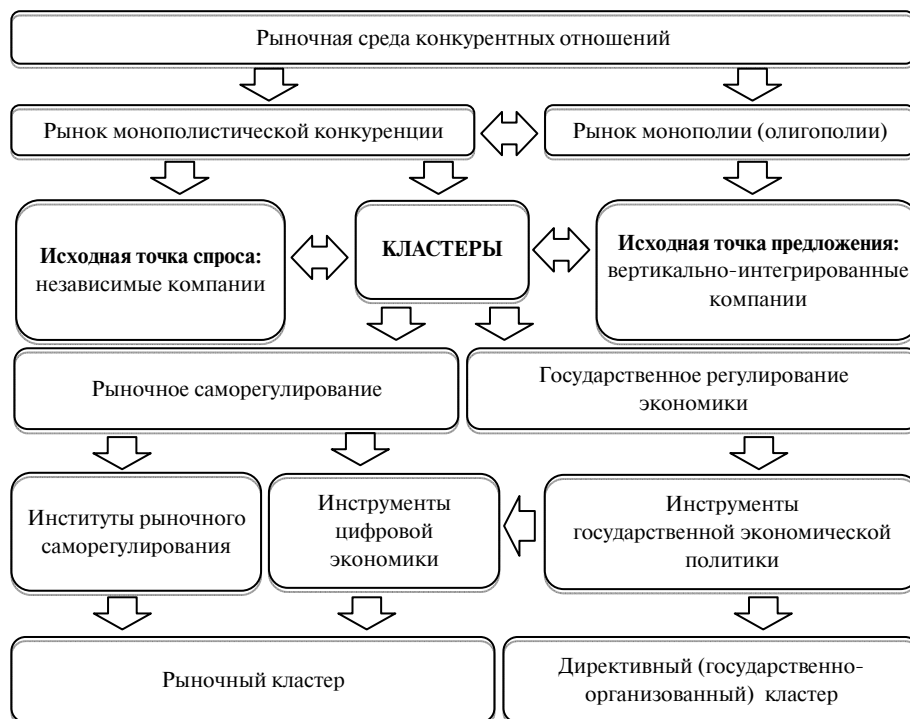


Рис. 1. Концепция формирования кластеров как организационных структур рыночных отношений
Fig. 1. The concept of forming clusters as organizational structures of market relations

На наш взгляд, возникновение кластера возможно в абстрактной точке встречи спроса и предложения, которая характеризуется: возможностью использования институциональной (организационной) ренты в конкурентной борьбе с монополиями; гармонизацией интересов между государством, субъектами отраслевого рынка и домохозяйствами в вопросах институционального строительства рынка монополистической конкуренции; возможностью получения дополнительного дохода от использования отдельных видов институциональной ренты за счет усиления инфраструктурных связей между субъектами, формирующими кластер. В абстрактной точке встречи спроса и предложения доход от использования инфраструктурных связей начинает превышать трансакционные издержки строительства кластера. На наш взгляд, этот эффект способен усиливаться на этапе развития технологической и институциональной среды. Кроме того, усиление эффекта происходит за счет того, что в абстрактной точке встречи спроса и предложения на формирование кластера у субъектов структурного объединения возникает конвергенция интересов.

Этим обусловлен синергетический эффект, позволяющий снизить трансакционные издержки инфраструктурных связей. При этом гармонизация интересов в процессе формирования кластеров во многом зависит: во-первых, от научно-обоснованного понимания субъектами кластерного строительства необходимости объединения своих усилий в совместном продвижении товаров и услуг; во-вторых, от наличия у каждого субъекта, желающего участвовать в формировании кластера, уникального продукта (ресурса), использование которого позволило бы другим заинтересованным участникам процесса усилить свои конкурентные преимущества.

С возможностью кластерного строительства у независимых компаний появляется альтернативный выбор между использованием инструментов конкурентной борьбы и реализацией инструментов взаимовыгодного сотрудничества. Безусловно, и в том и в другом случае независимые компании будут нести трансакционные издержки, однако в случае реализации государственно-организационного кластера часть затрат возьмет на себя государство. В общем виде природу или

причины возникновения кластера в абстрактной точке встречи спроса и предложения можно описать матрицей состояний инфраструктурных связей кластера, которая характеризуется рядом критериев в виде набора классификационных признаков, позволяющих выделить кластер из организационных структур, действующих на конкурентном рынке (табл. 2).

В отличие от НК РМК и ВИНК, институциональное построение кластера во многом связано с использованием институтов, деятельность которых направлена на согласование экономических и социальных интересов между субъектами экономических отношений. При этом значительная роль отводится организациям, ответственным за рыночное взаимодействие, которые обеспечивают механизмы разрешения конфликтов между субъектами кластера. В этом смысле основой формирова-

ния кластера является транзакция рационализации. Деятельность независимых компаний, формирующих кластер, основана на длительных отношениях, так как только в среднесрочной и долгосрочной перспективе возможна окупаемость средств, затраченных на развитие инфраструктурных связей. Этому положению дел способствует заключение отношенческих (реляционных) межфирменных контрактов, которые, в отличие от точковых (разовых) контрактов, обеспечивают долгосрочные контрактные отношения [24]. Кроме того, в отсутствие возможности изъятия специализированной квазиренды при использовании специфических взаимосвязанных активов в кластерных схемах отсутствует и необходимость перевода межфирменных отношений во внутрифирменные, которые регулируются долгосрочными внутрифирменными реляционными контрактами.

Таблица 2

Критерии формирования кластера

Cluster Formation Criteria

Критерий формирования	Рыночный кластер	Директивный кластер
	Классификационные признаки	
Основной тип транзакции в организационной основе	Транзакция сделки	Транзакция рационализации
Основной тип контракта	Отношенческий (реляционный)	Отношенческий (реляционный)
Тип контракта по виду взаимоотношений	Межфирменный	Межфирменный
Длительность контракта	Долгосрочный	Долгосрочный
Объект специфических активов: инфраструктурные связи		
Уровень связанности используемых специфических активов	Высокий	Высокий
Уровень заменимости используемых специфических активов	Высокий	Высокий
Уровень возможности изъятия квазиренды	Низкий	Низкий
Объект специфических активов: факторы производства		
Уровень связанности используемых специфических активов	Низкий	Низкий
Уровень заменимости используемых специфических активов	Высокий	Высокий
Уровень возможности изъятия квазиренды	Низкий	Низкий
Обобщенный тип институциональной ренты	Производственно-организационная рента, связанная с возможностью использования инфраструктурных связей в условиях эффективной рыночной самоорганизации	1. Производственно-организационная рента, связанная с возможностью использования инфраструктурных связей в условиях «провала» рынка и активного вмешательства государства в экономику страны. 2. Политическая рента, основанная на потенциале взаимовыгодного сотрудничества с органами государственной власти и местного самоуправления

Таблица 3

Условия формирования границ деятельности организационных структур на рынке монополистической конкуренции

Terms of formation of the boundaries of the activities of organizational structures in the market of monopolistic competition

Организационная структура	Условия реализации организационной структуры	Основные направления, позволяющие повысить уровень конкурентоспособности
НК РМК	$ТАИ1 < ТАИ2 < ТАИ3$	Возможность снижения внутрифирменных транзакционных издержек
ВИНК	$ТАИ1 > ТАИ2 > ТАИ3$	Возможность снижения транзакционных издержек, связанных с оппортунистическим поведением, в виде извлечения специализированной квазиренды
Кластер	$ТАИ1 > ТАИ2 < ТАИ3$	Возможность снижения транзакционных издержек за счет усиления инфраструктурных связей

Возвращаясь к вопросу о наличии специфических активов в производственной деятельности кластера, необходимо выделить два его основных вида: во-первых, специфические активы, относящиеся к факторам производства; во-вторых, инфраструктурные связи как специфические активы. В общем случае, инфраструктурные связи, используемые в кластере, можно рассматривать как физически созданные, специфические взаимосвязанные активы. В этом смысле в процессе строительства кластера возникают процессы, схожие с процессами строительства вертикально-интегрированных компаний, которые направлены на снижение оппортунистического поведения, прежде всего, выраженного проблемой «безбилетника». В данном случае, возможность изъятия специализированной квазиренды нами видится в возможности субъекта кластерного строительства извлекать инфраструктурную ренту не финансируя процесс ее развития. Такая ситуация возможна в случае, если у субъекта кластерного строительства имеется такой специфический актив, который позволяет ему в процессе экономического обмена (использования инфраструктурных связей) навязывать свою волю другим субъектам кластера. На наш взгляд, решение проблемы «безбилетника» может являться частным решением проблемы латентных кластеров, потенциал развития которых находится в прямой зависимости от желания участников финансировать усиление инфраструктуры. Необходимо отметить, что исполь-

зование инфраструктурных связей представляет собой обмен правомочиями на специфические активы в виде реализации различных типов транзакций. При этом развитие инфраструктурных связей предполагает рост количества транзакций и, как следствие, рост объема транзакционных издержек (ТАИ 2), от которого зависят границы деятельности кластера. На рис. 2 отображена концепция возникновения различных рыночных структур, действующих в условиях рынка монополистической конкуренции, в которой основной причиной выбора формы рыночной организации является величина транзакционных издержек. На наш взгляд, наличие абстрактной точки пересечения спроса и предложения на кластер не является достаточным условием успешного строительства кластера. Проблема заключается в том, что необходимо соблюдение второго условия, а именно: нахождения этой точки в границах, которые определены уровнем транзакционных издержек кластера по отношению к издержкам в деятельности НК РМК и ВИНК (табл. 3).

В общем случае можно утверждать, что успешная реализация кластера возможна только в том случае, когда транзакционные издержки кластера будут ниже транзакционных издержек в деятельности НК РМК и ВИНК. При этом необходимо понимание того, что в каждом конкретном случае природа таких издержек будет определяться конкретными условиями экономических обменов между участниками рыночных отношений.

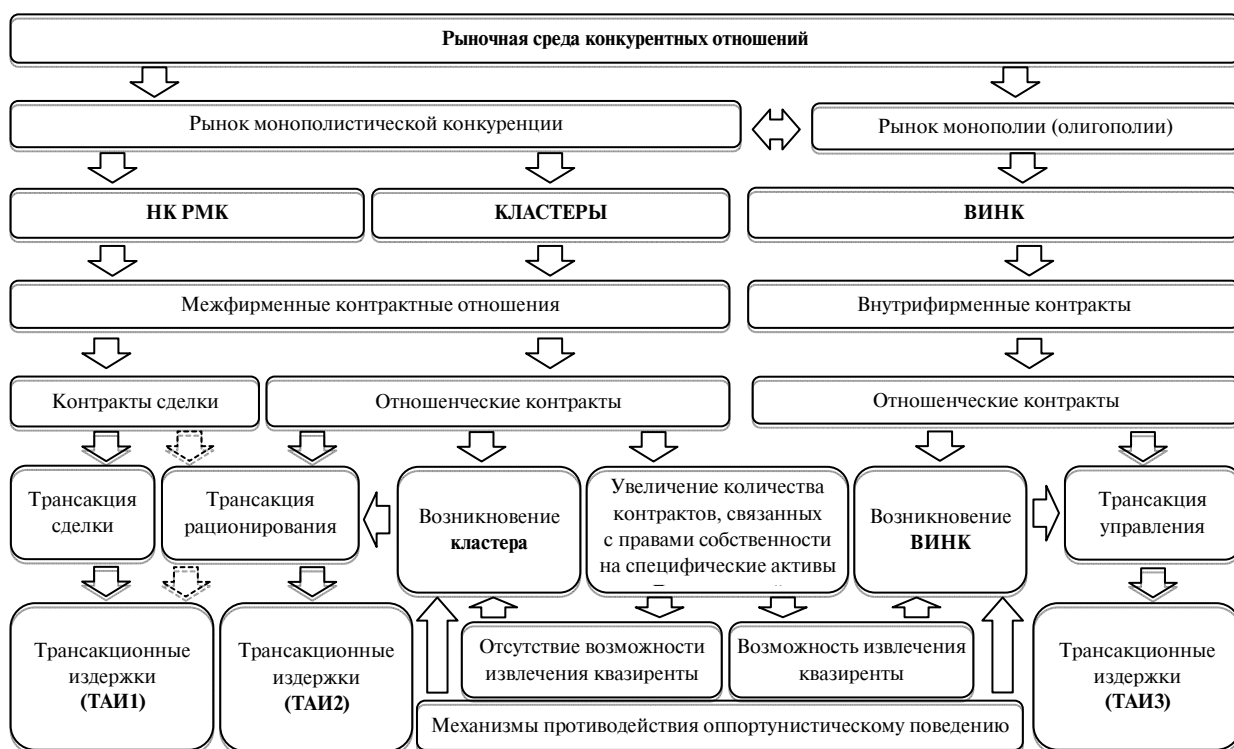


Рис. 2. Концепция возникновения различных рыночных структур, действующих в условиях рынка монопольной конкуренции

Fig. 2. The concept of the emergence of various market structures operating in the market conditions of monopolistic competition

Выводы. В данном исследовании нами рассматривались общие условия обменов, которые позволили приблизиться к пониманию природы возникновения кластеров, а также предложить методологическую основу дальнейшего анализа их экономической деятельности в различных секторах экономики. Согласно классической экономической теории каждое социально-экономическое явление имеет исходные точки спроса и предложения, в которых формируются предпосылки к осуществлению данного явления. При этом абстрактные линии развития, исходящие из начальных точек спроса и предложения, в некоторой теоретической точке могут пересекаться, образуя условия его реализации. В общем случае можно говорить о том, что основу механизма формирования кластера образуют два «вектора» развития: с одной стороны, линия развития спроса, с другой – линия эволюции предложения, направленные на усиление инфра-

структурных связей, представляющих собой каркас строительства кластера. В точке возможного пересечения этих абстрактных линий возникает кластер как объект спроса и предложения, с определенной конфигурацией прав собственности на специфические активы, задействованные в экономическом обмене между субъектами кластерного строительства. В свою очередь, конфигурация прав собственности предполагает соблюдение определенных условий обменных операций, следование которым позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся инфраструктурные связи.

Абстрактная точка пересечения спроса и предложения на кластер характеризуется специальными условиями, выполнение которых позволяет субъектам экономического обмена извлекать институциональную (организационную) ренту от использования инфраструктурных связей. По сути дела это и является кластером,

представляющим собой объединение независимых компаний, способных извлекать монополярный доход от использования и усиления инфраструктурных связей.

По нашему мнению, кластер как организационная структура рыночных отношений является условно «промежуточной» формой организации бизнеса между независимыми компаниями, действующими на рынке монополистической конкуренции, и вертикально-интегрированными компаниями. Вследствие чего границы возникновения кластера формируются границами деятельности НК РМК и ВИНК, которые, в свою очередь, определяются критической величиной транзакционных издержек в деятельности НК РМК и ВИНК.

В общем случае возникновение кластера возможно в абстрактной точке, которая, во-первых, удовлетворяет специальным условиям использования инфраструктурных связей (соответствует специальным требованиям к конфигурации по защите и спецификации прав собственности на специфические активы), во-вторых, находится в границах, сформированных тран-

закционными издержками в деятельности НК РМК и ВИНК.

Институциональный анализ предполагает в дальнейшем исследование алгоритмов поведения, которые выбирают субъекты экономического обмена в зависимости от их понимания и возможности использования альтернативных механизмов снижения транзакционных издержек. К основным субъектам кластерного строительства относятся: органы государственной власти и местного самоуправления, бизнес-структуры, домохозяйства. На наш взгляд, для более глубокого понимания природы возникновения кластера необходима более детальная классификация основных субъектов кластерного строительства, так как окончательное принятие управленческого решения на формирование кластера, а также процесс его успешного строительства и функционирования напрямую зависят от гармонизации их интересов.

Исследование выполнено при поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации (проект НШ – 3792.2018.6).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- [1] Бушуева М.А. Синергия в кластере // Наукоедение: [интернет-журнал]. 2012. №4 (13). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/122evn412.pdf> (дата обращения: 25.08.2018).
- [2] Симонова Е.В. Инфраструктурный подход к обеспечению конкурентоспособности предпринимательских структур малого инновационного и крупного бизнеса // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. № 2 (38). С. 196–202.
- [3] Поргер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 475 с.
- [4] Кучковская Н.В., Гущина И.А. Транзакционные издержки взаимодействия экономических субъектов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. 2014. № 1 (10). С. 11–15.
- [5] Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» URL: http://seinst.ru/files/vehi_2_leibenstein_x-efficiency.pdf (дата обращения: 07.08.2018).
- [6] Моккий В.С., Лукьянова Т.А. К вопросу определения объекта экономической науки // Universum: экономика и юриспруденция: [электрон. науч. журнал]. 2018. № 8 (53). URL: [https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/economy/8\(53\)/Mokiy.pdf](https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/economy/8(53)/Mokiy.pdf) (дата обращения: 25.08.2018).
- [7] Чернова Ж.Б. Эволюция концепций образования кластеров // Экономический журнал. 2014. № 3 (35). С. 59–64.
- [8] Мерзликина Г.С. Производственные аллокации в кризисном управлении промышленным предприятием // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 3. С. 7–15.
- [9] Розмаинский И.В. Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста // Journal of Institutional Studies : [журнал институц. исслед.]. 2012. Т. 4, № 4. С. 22–32.
- [10] Морозова Е.Н. Проблемы позиционирования государственных компаний в условиях неэффективной аллокации ресурсов // Научный альманах. 2017. № 3-1 (29). С. 168–171.

- [11] **Коуз Р.** Фирма, рынок и право. Пер. с англ. М.: Новое изд-во, 2007. 224 с. URL: <http://pavroz.ru/files/coasefirme.pdf> (дата обращения: 28.02.2018).
- [12] **Капелюшников Р.И.** Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИМЭМО, 1990. URL: http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel (дата обращения: 28.02.2018).
- [13] **Капелюшников Р.И.** Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. 2004. № 6 (21). URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6> (дата обращения: 02.03.2018).
- [14] **Солошенко Р.В.** Систематизация синергетических эффектов в экономике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 1. С. 15–19.
- [15] **Алчиан А., Демсец Г.** Производство, информационные издержки и экономическая организация // Вестник молодых ученых. 2002. № 1. С. 114–129.
- [16] **Киреев Н.В.** Анализ контрактных отношений в институциональной экономической теории // Юридическая наука и практика: [Вестник Нижегородской академии МВД России]. 2012. № 19. С. 53–59.
- [17] **Уильямсон О.** Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39–49. URL: https://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf (дата обращения: 07.08.2018).
- [18] **Аузан А.А.** Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2006. 416 с. URL: https://royallib.com/book/auzan_aleksandr/institutsionalnaya_ekonomika.html (дата обращения: 02.03.2018).
- [19] **Тюкавкин Н.М.** Трансакционные издержки, права собственности и контрактные отношения // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 2 (113). С. 91–101, 158–163.
- [20] **Устюжанина Е.В.** Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 2 (80). С. 34–45.
- [21] **Клейн Б., Кроуфорд Р.Дж., Алчиан А.** Вертикальная интеграция, присваиваемая рента и конкурентный процесс заключения контрактов // Journal of Law and Economics. 1978 №. 21. С. 297–326.
- [22] **Кичигин О.Э., Родионов Д.Г.** Политическая рента и проблемы развития институтов экономического федерализма // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 144–149.
- [23] **Дементьев В.Е., Устюжанина Е.В.** Проблема власти с точки зрения институционального подхода // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2016. Т. 8, № 3. С. 91–101.
- [24] **Островская Е.Я., Мануйлов И.А.** Роль национальных кластеров в развитии глобальных цепочек стоимости // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2016. Т. 7, № 2. С. 72–80.

РОДИОНОВ Дмитрий Григорьевич. E-mail: rodion_dm@mail.ru

КИЧИГИН Олег Эмильевич. E-mail: kichigin_oe@spbstu.ru

СЕЛЕНТЬЕВА Тамара Николаевна. E-mail: selentieva_tn@spbstu.ru

Статья поступила в редакцию: 24.09.2018

REFERENCES

- [1] **М.А. Bushueva**, Sinergija v klasterne, Naukovedenie: [internet-zhurnal], 4 (13) (2012). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/122evn412.pdf> (дата обращения: 25.08.2018).
- [2] **Е.В. Simonova**, Infrastrukturnyj podhod k obespecheniju konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur malogo innovacionnogo i krupnogo biznesa, Srednerusskij vestnik obshhestvennyh nauk, 2 (38) (2015) 196–202.
- [3] **М. Porter**, Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost': per. s angl. 3-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2008.
- [4] **N.V. Kuchkovskaja, I.A. Gushhina**, Transakcionnye izderzhki vzaimodejstviya jekonomicheskikh sub"ektov, Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija 10: Innovacionnaja dejatel'nost', 1 (10) (2014) 11–15.
- [5] **Н. Lejbenstajн**, Allokativnaja jeffektivnost' v sravnenii s «H-jeffektivnost'ju» URL: http://seinst.ru/files/vchi_2_lejbenstein_x-efficiency.pdf (дата обращения: 07.08.2018).
- [6] **V.S. Mokij, T.A. Luk'janova**, K voprosu opredelenija ob"ekta jekonomicheskoi nauki // Universum: jekonomika i jurisprudencija: [jelektron. nauch. zhurnal], 8 (53) (2018). URL: [https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/economy/8\(53\)/Mokiy.pdf](https://docs.google.com/viewer?url=http://7universum.com/pdf/economy/8(53)/Mokiy.pdf) (дата обращения: 25.08.2018).
- [7] **Zh.B. Chernova**, Jevoljucija koncepcij obrazovaniya klasterov, Jekonomicheskij zhurnal, 3 (35) (2014) 59–64.
- [8] **G.S. Merzlikina**, Proizvodstvennye alokacii v krizisnom upravlenii promyshlennym predpriyatijem, Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. Serija: Jekonomika, 3 (2014) 7–15.
- [9] **I.V. Rozmainskij**, Jekonomicheskaja kul'tura kak faktor i bar'er jekonomicheskogo rosta, Journal of Institutional Studies : [zhurnal instituc. issled.], 4 (4) (2012) 22–32.

- [10] **E.N. Morozova**, Problemy pozicionirovanija gosudarstvennyh kompanij v uslovijah nejeffektivnoj allokacii resursov, Nauchnyj al'manah, 3-1 (29) (2017) 168–171.
- [11] **R. Kouz**, Firma, rynek i pravo. Per. s angl. M.: Novoe izd-vo, 2007. URL: http://pavroz.ru/files/coas_efirme.pdf (data obrashhenija: 28.02.2018).
- [12] **R.I. Kapeljushnikov**, Jekonomicheskaja teorija prav sobstvennosti: metodologija, osnovnye ponjatija, krug problem. M.: IMJeMO, 1990. URL: http://www.libertari.um.ru/1_lib_propkapel (data obrashhenija: 28.02.2018).
- [13] **R.I. Kapeljushnikov**, Pravo sobstvennosti (očerok sovremennoj teorii), Otechestvennye zapiski, 6 (21) (2004). URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6> (data obrashhenija: 02.03.2018).
- [14] **R.V. Soloshenko**, Sistematizacija sinergeticheskikh jeffektov v jekonomike, Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozjajstvennoj akademii, 1 (2014) 15–19.
- [15] **A. Alchian, G. Demsec**, Proizvodstvo, informacionnye izderzhki i jekonomicheskaja organizacija, Vestnik molodyh uchjonyh, 1 (2002) 114–129.
- [16] **N.V. Kireev**, Analiz kontraktnyh otnoshenij v institucional'noj jekonomicheskoi teorii // Juridicheskaja nauka i praktika: [Vestnik Nizhegorodskoj akademii MVD Rossii], 19 (2012) 53–59.
- [17] **O. Uil'jamson**, Povedencheskie predposylki sovremennogo jekonomicheskogo analiza, THESIS, 3 (1993) 39–49. URL: https://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf (data obrashhenija: 07.08.2018).
- [18] **A.A. Auzan**, Institucional'naja jekonomika. M.: Infra-M, 2006. URL: https://royallib.com/book/auzan_aleksandr/institutsionalnaya_ekonomika.html (data obrashhenija: 02.03.2018).
- [19] **N.M. Tjukavkin**, Transakcionnye izderzhki, prava sobstvennosti i kontraktnye otnoshenija, Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta, 2 (113) (2014) 91–101, 158–163.
- [20] **E.V. Ustjuzhanina**, Formy integracii biznesa: vzgljad s pozicii institucional'noj teorii, Vestnik Rossijskogo jekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plehanova, 2 (80) (2015) 34–45.
- [21] **B. Klejn, R.Dzh. Krouford, A. Alchian**, Vertikal'naja integracija, prisvaivaemaja renta i konkurentnyj process zaključenija kontraktov, Journal of Law and Economics, 21 (1978) 297–326.
- [22] **O.Je. Kichigin, D.G. Rodionov**, Politicheskaja renta i problemy razvitija institutov jekonomicheskogo federalizma, Jekonomika i predprinimatel'stvo, 10-2 (87) (2017) 144–149.
- [23] **V.E. Dement'ev, E.V. Ustjuzhanina**, Problema vlasti s točki zrenija institucional'nogo podhoda, Journal of Institutional Studies, 8 (3) (2016) 91–101.
- [24] **E.Ja. Ostrovskaja, I.A. Manujlov**, Rol' nacional'nyh klasterov v razvitii global'nyh cepochek stoimosti, Journal of Economic Regulation, 7 (2) (2016) 72–80.

RODIONOV Dmitriy G. E-mail: rodion_dm@mail.ru
KICHIGIN Oleg E. E-mail: kichigin_oe@spbstu.ru
SELENTIEVA Tamara N. E-mail: selentieva_tn@spbstu.ru