

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФЕНОМЕН / SOCIAL CAPITAL AS A PHENOMENON

УДК 330.1:330.3:332.1
JEL J24, O40, P25, R11

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.538-552>

Т. В. КРАМИН¹,

А. С. СТРЕЛЬНИКОВА¹

¹Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП), г. Казань, Россия

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Контактное лицо:

Крамин Тимур Владимирович,

доктор экономических наук, профессор, проректор по корпоративному управлению, заведующий кафедрой финансового менеджмента, Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

Адрес: г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: kramint@mail.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6020-6161>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/J-9126-2013>

Стрельникова Анастасия Сергеевна, аспирант кафедры финансового менеджмента, Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: strelnikova.1986@mail.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-5869-8646>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/P-3526-2018>

Цель: обоснование возрастающей роли социального капитала в развитии современных кластеров.

Метод: абстрактно-логический. На основе сравнительного анализа проведено исследование роли социального капитала в функционировании кластеров в различных странах, в том числе на примере кожевенной отрасли.

Результаты: в статье определено, что успех кластерных программ в различных регионах, странах зависит от роли социального капитала. Проанализированы научные исследования, на основе которых выявлено, что преимущества кластера – в его сетевой структуре, уровне доверия, взаимодействия, которые являются основными составляющими социального капитала.

Дается обзор теоретических исследований социальных характеристик кластеров, изучается специфика региональных и отраслевых кластеров в разных странах. Иллюстрируются каналы создания социального капитала кластера в рамках модели тройной спирали. Роль социального капитала кластера предлагается рассматривать на основе стоимостного подхода.

В целом проведенное исследование и его результаты позволили сделать общий вывод: комплексное управление социальным капиталом является перспективным инновационным направлением кластерного развития в современных условиях.

Научная новизна: показано, что для развития кластера необходимы инновации в виде новых механизмов управления социальным капиталом.

Практическая значимость: основные положения и выводы статьи могут быть использованы региональными властями для реализации и достижения эффективности своих кластерных программ, в образовательных учреждениях в экономических дисциплинах.

Ключевые слова: экономика и управление народным хозяйством; социальный капитал; кластер; кластерная программа; отраслевой подход; модель тройной спирали; региональная экономика

Благодарность: работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Республики Татарстан в рамках исследовательского проекта № 18-410-160010 p_a.

Конфликт интересов: авторами не заявлен.

Как цитировать статью: Крамин Т. В., Стрельникова А. С. Социальный капитал как фактор кластерного развития региона // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. Т. 12, № 3. С. 538–552. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.538-552>

T. V. KRAMIN¹

A. S. STRELNIKOVA¹

¹Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML), Kazan, Russia

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF CLUSTER DEVELOPMENT OF A REGION

Contact:

Timur V. Kramin, Doctor of Science in Economics, Professor, Vice-rector for corporate governance,
Head of the Chair of Financial Management,
Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML)
Address: 42 Moskovskaya str., Kazan, tel.: +7 (843) 231-92-90
E-mail: kramint@mail.ru
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6020-6161>
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/J-9126-2013>

Anastasia S. Strelnikova, post-graduate student of Chair of Financial Management,
Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML)
Address: 42 Moskovskaya str., Kazan, tel.: +7 (843) 231-92-90
E-mail: strelnikova.1986@mail.ru
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-5869-8646>
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/P-3526-2018>

Objective: to substantiate the increasing role of social capital in the development of modern clusters.

Method: abstract-logical. Based on comparative analysis, the role of social capital in the functioning of clusters in different countries is studied, including by the example of leather industry.

Results: the article determines that the success of cluster programs in different regions and countries depends on the role of social capital. Scientific researches are analyzed, on the basis of which it is revealed that advantages of a cluster lie in its network structure, level of trust, and interaction, which are the main components of the social capital.

The theoretical studies of social characteristics of clusters are reviewed; the specificity of regional and sectoral clusters in different countries is studied. The channels of creating social capital of a cluster are illustrated within the triple helix model. The role of social capital of a cluster is proposed to be considered on the basis of cost approach.

In general, the study and its results allowed drawing the following conclusion: integrated management of social capital is a promising innovative direction of cluster development under modern conditions.

Scientific novelty: it is shown that cluster development requires innovations in the form of new mechanisms of social capital management.

Practical significance: the main provisions and conclusions of the article can be used by regional authorities for implementing and achieving the effectiveness of their cluster programs, as well as in educational institutions in economic disciplines.

Keywords: Economy and management of national economy; Social capital; Cluster; Cluster program; Sectoral approach; Triple helix model; Regional economy

Acknowledgements: the work was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research and the Republic of Tatarstan, within the framework of the research project № 18-410-160010 p_a.

Conflict of Interest: No conflict of interest is declared by the authors.

For citation: Kramin T. V., Strelnikova A. S. Social capital as factor of cluster development of the region, *Actual Problems of Economics and Law*, 2018, vol. 12, No. 3, pp. 538–552 (in Russ.). DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.538-552>

Введение

Определение основных факторов развития региона – это приоритетная задача региональной экономики, изучающей и регионы, и муниципальные районы, и города, экономические отношения региона с другими регионами страны и другими странами. Эпоха глобализации, кластеризация и развивающаяся цифровая экономика заставляют регионы постоянно изменять свою региональную политику, активно реагировать на многочисленные перемены.

Многие экономисты предлагают различные ответы на вопрос, почему одни регионы успешны, а другие нет. Например, успешность региона может зависеть от ограниченности его ресурсов. В последнее время усилилось влияние новых факторов: «Инвесторов сейчас все больше привлекают регионы с развитой инфраструктурой, нежели регионы, богатые природными ресурсами» [1, с. 349]. В XX в. произошли многие открытия, события, глобализационные процессы в мире, очень сильно изменившие жизнь людей. Не обошлось и без кризисов в экономике и нестабильности во внешней экономике стран. В поиске причин объяснения межстрановых различий экономисты обратили внимание на нетрадиционные факторы производства, имеющиеся у каждой страны. Часть экономистов нашла ответы в изучении экономического роста. В экономике появилась так называемая новая теория роста, или теория эндогенного роста [2, р. 336], в основном развивающаяся за счет региональной науки. Исследования экономистов показали, что эндогенные модели обладают явным преимуществом перед экзогенными и в большей степени соответствуют эмпирическим данным.

Таким образом, успех связан не с традиционными факторами производства (труд, капитал – национальные ресурсы), а с нематериальными, с наиболее ценными ресурсами. По мнению М. Портера, «ценные ресурсы – это те, которые превосходят других в использовании, им трудно подражать, трудно подменить» [3, р. 108]. Исследователи продолжают изучать экономику стран, регионов, городов для выявления ценных ресурсов. Тот же М. Портер, изучая отраслевую конкуренцию, в своей статье «Towards a dynamic theory of strategy» (1991) доказал, что окружающая среда фирмы является источником преимущества [3]. А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева отмечают, что ценными «становятся отношения и поведение людей на разных уровнях их участия в предпринимательской деятельности», преимущество дает объединение участников бизнес-среды, базирующееся «на положениях сетевого подхода, получившего широкое распространение в международной хозяйственной практике» [4, с. 92]. Одной из разновидностей сетевых объединений являются «предпринимательские сети», а «кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа» [4, с. 93]. Изучение кластеров привело к появлению понятия «кластерные сети». Кластеры сегодня существуют в каждой стране и даже между странами, но почему одни успешнее других? Как и почему кластеризация становится выгодной? Ответы на эти вопросы окончательно не найдены.

Настоящая статья посвящена изучению роли социального капитала в развитии кластера. Основой кластера, который не является юридическим лицом, является взаимодействие фирм, регионов, стран.

Структура кластера в результате выглядит как определенная сеть. Сетевая структура, взаимодействие и доверие в кластере являются одними из ключевых элементов социального капитала.

Обзор общих теоретических положений

Термин «кластер» в переводе с английского языка означает скопление или группу и первоначально использовался в естественных науках [5, с. 14]. Он привлек особое внимание экономистов с конца 1980-х гг., однако существует со времен «индустриальных районов» Альфреда Маршалла [5].

Методологическая основа кластерной концепции сформулирована М. Портером (1990). Промышленные кластеры представляют собой высокие концентрации связанных как по вертикали, так и по горизонтали фирм в географически ограниченных районах. При этом Гордон и МакКанн, моделируя кластеры, предложили «модель социальной сети» [6]. Согласно этой модели, кластеры представляют собой «прочные локальные сети, взаимодействие в которых осуществляется на основе межличностных, доверительных отношений, в рамках сложившейся институциональной среды» [6, с. 74]. Сети, доверие и нормы являются основой социального капитала кластера. М. Портер указывает на то, что «социальная вовлеченность – существование обслуживающих социальных сетей и социального капитала – совершенно необходима для успешной работы и развития кластеров» [6, с. 74].

Приведем несколько точек зрения о преимуществах кластера, в том числе и на примере некоторых стран. Так, Б. Флейшер и другие обнаружили, что «кластеризация снижает входной барьер, так как стимулирует начало работы» [7, р. 2].

Д. Рават, Р. К. Миттал и В. С. Аггарваль выделили следующие преимущества кластеров [8, р. 388]:

1) фирмы, присутствующие в кластере, более способны испытывать высокие инновационные или рыночные показатели, улучшение качества продукции, огромные преимущества в производстве и продажах, которые не будут доступны для отдельной фирмы, находящейся вне кластера;

2) фирмы, присутствующие в кластере, образуют сильные бизнес-сети с заинтересованными сторонами, к которым отдельная фирма не будет доступна для создания вне кластера;

3) сформированные бизнес-сети с заинтересованными сторонами повысят конкурентоспособность компаний, их рост и производительность.

Они пришли к выводу, что фирмы с высоким уровнем бизнес-сети работают лучше своих конкурентов.

Ф. Белусси, исследуя генезис итальянских кластеров и роль промышленных районов Италии, определяет районы и кластеры (ID/C) как hyper-networks, или гиперсети, использующие множественные синергии [9, р. 94]. Автор предлагает отличать районы и кластеры от сетей. «Районы являются не только альтернативной моделью для крупных иерархических организаций, но и разных систем, поскольку они основаны на более высокой доходности и на сложных взаимосвязанных сетях организаций, которые пользуются динамичной экономией масштаба. В этих локализованных системах экономия за счет масштаба достигает большого скалярного измерения, связанного со многими сложными сетями деятельности, перекрывающимися друг с другом связями, конкурирующими фирмами, кооперативными субподрядчиками, специализированными агентами и локализованными коллективными участниками и институтами. Во многих случаях эти системы также включают в себя блоки большого размера или крупные фирмы» [9, р. 95].

В отличие от экономики США, основанной на «высокотехнологичных секторах, сформированных в местных ведущих университетах, с иностранными предпринимателями и квалифицированной рабочей силой иммигрантов», в экономике Италии нет предопределенного или стандартного жизненного цикла модели района/кластера (ID/C), наблюдается «множество эволюционных путей» [9, pp. 97–98].

Ф. Белусси указывает, что в Китае некоторые районы представляют «смешанную» модель, которая находится посередине между «индустриальным районом» и «спутниковой платформой» [9, pp. 95–96]:

1) китайские фирмы, как правило, косвенно связаны с мировыми рынками через гонконгские и тайваньские торговые компании и агентов по покупке – эта «встроенная сеть позволяет фирмам более высокую степень автономии, чем непосредственная зависимость от одной или нескольких многонациональных фирм»;

2) региональные сети китайских заводов и этнических китайских гонконгских и тайваньских инвесторов, поставщиков и клиентов проявляют

тенденции к сотрудничеству, доверие и долгосрочные отношения.

Она отмечает, что, несмотря на то, что модель района/кластера (ID/C) Италии часто описывается как локально автономная, различные эмпирические исследования и ее анализ указывают на растущее участие модели района/кластера (ID/C) в процессе интернационализации [9, p. 108].

Пространственные взаимозависимости являются значимым фактором для анализа как на уровне региона, так и страны. Следует отметить, что для Италии характерны широкие различия между севером и югом страны. Первым исследователем таких зависимостей на примере Италии стал Р. Патнэм. Его проект стал одним из поворотных моментов для концепции социального капитала [10, с. 30]. Р. Патнэм описывает социальный капитал как «черты социальной организации, такие как доверие, нормы и сети, которые могут повысить эффективность взаимодействия внутри общества в процессе содействия скоординированным действиям» [10, с. 30].

Более полный обзор работ по социальному капиталу представлен в статьях Р. А. Григорьева, А. Р. Климановой, М. В. Крамина, Т. В. Крамина [10] и А. А. Шакировой, Т. В. Крамина [11]. Следует отметить, что А. А. Шакировой и Т. В. Краминым произведена оценка влияния социального капитала на экономический рост на муниципальном уровне. Для этого авторы использовали расширенную регрессионную модель экономического роста Р. Солоу, основанную на производственной функции Кобба – Дугласа, с включением в нее социального капитала как дополнительного фактора создания регионального внутреннего продукта [11, с. 63].

Тот факт, что кластер образует сильные бизнес-сети (на примере Италии – гиперсети), связывает его с социальным капиталом. Сетевой подход расширил географию кластеров, выводя их из ограниченного района до международного кластера. В современной экономике сформировались новые понятия, характеризующие «системы международного кластерного взаимодействия более высокого порядка»: «кластерная сеть», «кластерно-сетевая структура», «транснациональный кластер» [12, с. 16]. В результате глобализации уровень интеграции кластера превысил две и даже три страны. Эти новые тенденции мало изучены в экономической литературе.

А. С. Михайлов, изучавший определения международного кластера и его классификацию, предлагает следующее определение транснационального кластера. «Транснациональный кластер представляет собой разновидность международного кластера, участники которого сосредоточены преимущественно в не граничащих друг с другом регионах двух и более стран, причем членами такого кластера могут выступать как широкий круг самостоятельных стейкхолдеров, так и отдельные региональные кластеры» [13, с. 54]. Он указывает, что большинство транснациональных кластеров расположено в Скандинавских странах и участвует в инициативе Европейского союза по формированию центров регионального роста. Это связано с тем, что согласно «концепции развития кластера» в Европе «важность кластеризации называется глобальной, европейской и национальной»: необходимо, чтобы «государства – члены Европейского союза содействовали появлению инновационных кластеров, международных отношений и партнерских отношений» [14, p. 155].

В 2012 г. авторы Амира Вейзагич-Рамхорст, Панайотис Х. Кетикидис, Роберт Хаггинс на примере стран Юго-Восточной Европы установили, что отсутствие социального капитала среди фирм, что «проявляется в низком уровне доверия, потенциально является ключевым барьером, подрывающим развитие промышленных кластеров» [15, p. 60]. Низкий уровень социального капитала, или меньшее доверие, подчеркивается как ключевой аспект развития сетей и кластеров в странах с переходной экономикой. Доверительные отношения в странах с переходной экономикой развиты относительно плохо, особенно на его ранних этапах, когда институты слабы, а формальные и неформальные правила, удерживающие экономику, разрываются.

Таким образом, для развития любого вида кластера важны не только материальные и нематериальные ресурсы, но и социальный капитал как на уровне страны, так и на региональном уровне. Именно он различает кластерную политику страны и ее регионов. Из-за различий в уровне социального капитала кластерная политика в одном регионе будет эффективней, чем в другом. О том, что невозможна идеальная кластерная стратегия, которая эффективно будет осуществлена в любой стране и в любом регионе, свидетельствуют данные статьи К. Кетелса. Он отмечает одну из ключе-

вых проблем – «необходимость более четко определить различные типы программ кластеров и используемые инструменты кластерной политики» [16, р. 282]. Его исследование показало, что существует огромное разнообразие результатов, которые будут продуктом большого разнообразия мер, включенных в кластерную политику. Однако есть несколько интересных попыток разработать таксономию кластерных политик (например, OECD, 2007) [16, р. 282].

Региональные и отраслевые аспекты создания социального капитала кластера

Программы развития для вновь возникающих кластеров должны отличаться от программ для уже установленных кластеров, так как региональная политика по созданию новых кластеров и их дальнейшему развитию более рискованна, чем региональная политика в отношении существующих кластеров.

Кластерная политика должна учитывать роль социального капитала на всех этапах жизненного цикла кластера: зарождение, развитие, зрелость, упадок, трансформация. Снижение уровня социального капитала является одной из основных причин перехода кластера в стадию упадка. Эффективность кластерной политики может быть оценена через социальный капитал. В частности, Н. Н. Рябчикова в своем диссертационном исследовании среди показателей эффективности кластерной политики развития молочнопродуктового кластера выделяет группу показателей, формирующих социальный капитал кластера и взаимодействие [17, с. 105]:

- 1) «количество специальных организаций, содействующих развитию кластеров;
- 2) наличие специальных региональных актов о поддержке кластеров;
- 3) количество кластерных проектов (инициатив), обеспечивающих развитие кластера;
- 4) наличие коммуникационных площадок (конференции, журналы, союзы, клуб директоров».

Однако социальный капитал «трудно создать с помощью искусственных методов, как в случае технологического капитала, который может быть приобретен и является важным преимуществом в облегчении коммуникации и сотрудничества, специфичных для кластерных моделей» [18, с. 4].

Приведем примеры факторов, приводящих к возникновению и развитию кластеров в различных странах.

В 2017 г. Д. Рават, Р. К. Миттал и В. С. Аггарвал выделают следующие факторы, приводящие к возникновению кластеров в Индии [19, р. 19]:

- 1) исторический фон;
- 2) легкая доступность сырья;
- 3) существование одного или нескольких крупных предприятий;
- 4) объединенный рынок труда квалифицированных рабочих;
- 5) политика регионального правительства;
- 6) наличие предпринимательского духа.

Х. Цху и другие доказали, что в Китае «меры предпринимательства внесли значительный вклад в формирование кластеров, размер кластеров и численность кластеров» [7, р. 1], так как частный сектор являлся главной движущей силой промышленной реформы Китая. Исторически сложилось так, что «частные предприниматели нашли свои корни в государственном секторе (государственные предприятия и коллективы). Большинство (66,2 %) ранних предпринимателей пришли из отрасли, 30,7 % от управленческих должностей в государственных предприятиях или коллективных предприятиях» [7, р. 9]. Необходимо отметить, что еще М. Портер считал, что «изобретательство и предпринимательство являются основными факторами, определяющими национальные преимущества» [20, с. 134]. На их развитие в той или иной отрасли влияет совокупность детерминантов, которые различны в разных странах.

Результаты исследования Х. Цху и других ученых показывают, что «промышленные кластеры, скорее всего, появятся, если промышленная провинция богата предпринимательством» [7, р. 12], и синергетический эффект сильнее, когда местные условия благоприятны для кластеров. Авторы определили, что «китайские отрасли промышленности менее сконцентрированы, чем на Западе» [7, р. 7], а «многие высококонцентрированные отрасли промышленности являются технологически интенсивными» [7, р. 8]. Уровень концентрации выше в легкой промышленности, что приводит к увеличению и усилению кластеров [7, р. 16].

Э. Аяква, Л. Сепульведа, Ф. Лион на примере агроперерабатывающих кластеров в Гане показывают, что бизнес-кластеры с более формальными бизнес-структурами имеют тенденцию к минимальной горизонтальной конкуренции, но более высокому вертикальному сотрудничеству [21]. При этом кластеры

с более социально внедренной средой, как правило, имеют более высокий уровень сотрудничества и минимальную конкуренцию как в вертикальном, так и в горизонтальном отношениях.

Можно сделать вывод, что социальный капитал является одним из важнейших факторов, различающих X- и Y-матрицы С. Г. Кирдиной, так как эти институциональные матрицы «различаются между собой содержанием образующих их базовых институтов, т. е. формами социальной интеграции в основных общественных сферах» [22, с. 71].

Различие кластерных программ заключается также в неоднородности самих кластеров. Е. С. Куценко в своем диссертационном исследовании предложил разделить кластерные группы на промышленные, креативные и высокотехнологичные [23, с. 12]. В промышленные кластерные группы вошли виды деятельности, ориентированные на массовое производство и сформированные или радикально преобразованные (например, как сельское хозяйство) в индустриальную эпоху (с начала промышленной революции до второй половины XX в.). В данную группу входят отрасли до 5-го технологического уклада (не включая его). «В высокотехнологичные кластерные группы входят, как правило, отрасли последних технологических укладов (5 и 6), а также отрасли (наука и образование, медицинская техника), которые являются относительно наукоемкими. Наконец, в промежуточную "креативную" кластерную группу входят виды деятельности, которые нельзя назвать массовыми, однако новыми они также не являются» [23, с. 13]. В целях доказательства роли социального капитала в развитии кластера обратим внимание на кожевенную отрасль, которая является промежуточной «креативной» кластерной группой. Приведем примеры кластеров кожевенной отрасли в различных странах.

В зарубежной литературе уже проводились исследования значения кластеров в кожевенной отрасли как на региональном, так и межстрановом уровне. В 2014 г. Ф. Ранделли и М. Ломбарди в статье «The role of leading firms in the evolution of SMEs clusters: evidence from the leather products cluster in Florence» провели эмпирическое исследование на кожаных кластерах итальянских малых и средних предприятий (далее – МСП) [24]. Они пришли к выводу, что среди всех кластеров только кластер Флоренции имел асимметричный путь в период 1995–2011 гг. по сравнению с общей тенденцией

снижения числа фирм [24]. Модный кожаный кластер из Флоренции, возглавляемый маркой Gucci, имеет положительный темп новых фирм, даже столкнувшихся с глобальным кризисом.

Ф. Ранделли и М. Ломбарди отмечают следующие стратегии Gucci [24]:

1) сеть Gucci имеет определенную структуру, и ключевой особенностью является роль нескольких специализированных техников, обычно завербованных в местных небольших фирмах, переходящих от одной фирмы к другой, «опыляющих» сеть с помощью интеллектуальных решений для ежедневных технологических сбоев;

2) роль ведущей фирмы в эволюции кластера (другие глобальные фирмы, даже более крупные по форме, могут быть менее встроены, поэтому не приводят к эволюции кластера);

3) группа Gucci производит в рамках кластера около 80 % своих общих предметов, хотя другие сети ведущих фирм более географически распределены.

В результате проведенной работы Ф. Ранделли и М. Ломбарди сделали заключение, что будущая задача МСП-кластеров, похоже, связана с преимуществом сетей. Основная проблема в МСП-кластерах заключается в том, что массовый распад самостоятельных фирм не позволяет им достичь критической массы с точки зрения маркетинга, финансов и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) [24].

Х. М. Тристау, П. К. Опраме, Д. Югенд, С. Луис да Силва в статье «Innovation in Industrial Clusters: a Survey of Footwear Companies in Brazil» исследовали обувной кластер в Франке (штат Сан-Паулу, Бразилия) [25]. Они обнаружили, что существует сотрудничество между компаниями в изученном производственном обучении и что производители обуви – это те, кто преимущественно стимулирует инновации внутри кластера. Культурные факторы, связанные с существующей системой идей и парадигм, а также внутренняя способность компаний разрабатывать и внедрять конкурентные стратегии, основанные на инновациях, являются определяющими факторами для местных инноваций. В кластере Франка компании исторически сохраняли свою конкурентоспособность за счет инноваций в производственных процессах.

Х. М. Тристау с коллегами делают вывод, что в Бразилии государственная политика, направленная на повышение ценности и конкурентоспособности

на региональном уровне, должна быть сосредоточена на компетенции обувных компаний в продвижении инновационных продуктов во всей производственной цепочке. Однако поиск оригинальных маркетинговых стратегий с новыми продуктами для недавно появившихся и более требовательных сегментов рынка «станет катализатором инновационной динамики кластера» [25, p. 53].

К. Дас в работе «Developing Regional Value Chains in South Asian Leather Clusters: Issues, Options and an Indian Case» изучал возможность развития региональных производственных сетей (далее – РПС) кластера кожаных изделий между странами Южной Азии [26]. Он рассматривал отрасль в целом, а не отдельные фирмы в кластерах. Автор отмечал, что в контексте Южной Азии вопрос заключается в том, «где и как предприятия размещаются в РПС, и то, что управление, а не участие как таковое имеет ключевое значение» [26, p. 31]. По его мнению, промышленные кластеры могут быть задействованы в качестве центральных каналов, позволяя РПС синергизировать отдельные сильные национальные стороны в сырье, навыках, негласных знаниях, рынках и организации для повышения региональной конкурентоспособности в этом секторе. К. Дас считает, что определенная переориентация подхода, направленного на то, чтобы сосредоточить внимание на малых и средних предприятиях, в отличие от сохранения централизованного интереса к лидерству, приведет к прочному прогрессу и сотрудничеству между экономиками Южной Азии. Роль и ответственность национальных государств в обеспечении динамичного и прогрессивного сектора так же важны, как изучение путей повышения региональной конкурентоспособности посредством сотрудничества [26, p. 31].

К. Дас утверждает, что концепция региональных производственных сетей необходима многим странам с формирующимся рынком (БРИКС) – торговое сотрудничество, дающее доступ к более крупному рыночному пространству как в регионе, так и в глобальной сфере. В целях экономического развития необходимо ставить задачи национального прогресса и регионального сотрудничества, создать сильные и оперативные торговые и деловые сети в качестве регионального коллектива. Региональные производственные сети должны отражать здоровые торговые отношения между развивающимися экономиками. Именно здесь возникает актуальность промышленных

кластеров, действующих в качестве каналов многосторонних торговых соглашений, в соответствии с которыми по сырьевым товарам (обработанным или сырьевым материалам), в которых страны Азии имеют историческое и географическое преимущество с точки зрения чистой доступности, страны могли бы вести переговоры в сферах совместной переработки, производства, сертификации и торговли [26, p. 3].

А. Мартинес, Ж. А. Бельсо-Мартинес, Ф. Мас-Верду в работе «Emerald Article: Industrial clusters in Mexico and Spain: Comparing inter-organizational structures within context of change» решили провести анализ зрелых промышленных кластеров Испании и Мексики [27]. Они использовали качественный подход для проведения cross-case-анализа кластера Леон-Гуанахуато (Leon-Guanajuato) (Мексика) и кластера Виналопо (Vinalopo) (Испания). Ученые сосредоточились «на системной перспективе, а не на уровне фирмы» [27, p. 669], поэтому их исследование специально основывается не на кластерах крупнейших стран-производителей: Италии, Китае, Бразилии и Индии. Авторы анализировали взаимодействие участников в кластере, когнитивные позиции, структуру сетей знаний. Результаты их исследования имеют важное значение для изучения роли социального капитала в кластере (табл.).

А. Мартинес и его соавторы подтвердили гипотезу, что близость в кластере на самом деле не имеет особого значения для инноваций, а необходимо встраивание фирм в локализованные сети, расширение коллективного обучения и распространение знаний в кластере. Они предлагают следующие направления работы для практиков [27, p. 675]:

1) руководители должны создавать внутренние активы, для того чтобы участвовать в плодотворном сотрудничестве, и им необходимо уделять больше внимания знаниям, которыми обладают организации (политика в области людских ресурсов выступает в качестве мощного инструмента для развития этого неосозанного ресурса);

2) необходимо расширить сотрудничество с местными учреждениями;

3) менеджеры должны рассматривать учреждения не только как источники знаний, но также как посредников в общей практике обучения и обмена знаниями между компаниями из-за норм и доверчивой атмосферы, которые они создают.

Сравнительная характеристика кластеров Леон-Гуанахуато и Виналопо*
Comparative characteristics of Leon-Guanajuato and Vinalopo clusters*

Критерий / Criterion	Леон-Гуанахуато (Мексика) / Leon-Guanajuato (Mexico)	Виналопо (Испания) / Vinalopo (Spain)
Участники, их взаимодействие / Participants, their interaction	<p>По данным Обувной палаты (CICEG), в штате около 2 848 фирм [27, p. 662]. 2 % производителей обуви являются крупными компаниями, а 98 % – это МСП, а также микро-предприятия.</p> <p>Доминируют поставщики. С другой стороны, решающее значение для производительности имеет человеческий фактор. Основными способами профессионального образования являются обучение «путем обучения» и «путем взаимодействия».</p> <p>Обычно в микрофирмах члены семьи учат друг друга, большая часть знаний остается негласной / According to Shoemakers Chamber (CICEG), there are 2848 companies in the state [27, p. 662]. 2 % of shoemakers are large companies, and 98% are small, middle and microenterprises.</p> <p>Supplier enterprises dominate. On the other hand, human factor is decisive for productivity. The main ways of professional training are “learning by learning” and “learning by interaction”. Usually in micro-firms the family members teach each other; a large part of knowledge is implicit</p>	<p>По данным Испанского статистического института (INE), в штате 1 130 организаций [27, p. 663]. Первая группа – фирмы, специализирующиеся на нескольких производственных процессах; вторая группа – поставщики кожи и компонентов (600 компаний, в основном МСП); третья – местные учреждения [27, p. 663]. Местные университеты, бизнес-школы и образовательные центры предлагают несколько программ, специально ориентированных на производственные процессы, навыки проектирования или управления [27, p. 664] /</p> <p>According to Spanish Statistical Institute (INE), there are 1130 organizations in the state [27, p. 663]. Group 1 – companies specializing in several production processes; group 2 – suppliers of leather and components (600 companies, mainly small and middle); group 3 – local institutions [27, p. 663]. The local universities, business schools and educational centers offer several programs aimed at production processes, project or management skills [27, p. 664]</p>
Наиболее важные клиенты / Most important clients	<p>За исключением некоторых крупных североамериканских покупателей клиентами являются в основном национальные цепочки /</p> <p>Mainly national chains, with the exception of several large North American customers</p>	<p>Ведущие бренды моды и бутики среднего уровня. Следует также отметить растущий вес сегмента быстрой моды. Ориентация на экспорт / Leading fashion brands and intermediate-level boutiques. Fast fashion segment is rapidly growing. Orientation towards export</p>
Когнитивные позиции / Cognitive positions	<p>Важно непосредственное интерактивное обучение между участниками.</p> <p>Менее сбалансированная структура. Обмен знаниями между поглотителями и источниками нечетко распределен среди производителей обуви и вспомогательной промышленности /</p> <p>Direct interactive learning between the participants is essential. Less balanced structure. Exchange of knowledge between the absorbers and sources is not clearly distributed between the shoemakers and auxiliary industries</p>	<p>Важно непосредственное интерактивное обучение между участниками.</p> <p>Плотность сети несколько выше. Превосходная однородность сетевой структуры кластера [27, p. 668]. Производители обуви являются поглотителями в обмене знаниями, в то время как большинство источников знаний поступают из вспомогательной отрасли /</p> <p>Direct interactive learning between the participants is essential. Network density is somewhat higher. Excellent homogeneity of the cluster network structure [27, p. 668]. Shoemakers are absorbers in the knowledge exchange, while the majority of knowledge sources come from auxiliary industries</p>
Сочетание когнитивных позиций и внешней открытости / Combination of cognitive positions and external openness	<p>«Открытая» система, где только учреждения составляют группу «привратников» в кластере.</p> <p>Ведущие и специализированные игроки проявляются как «внешние звезды», однако местные производители едва ли связаны с внешними источниками знаний /</p> <p>“Open” system, where only institutions for a group of “gatekeepers” in the cluster.</p> <p>The leading and specialized players manifest themselves as “external stars”, but the local producers are hardly linked with external sources of knowledge</p>	<p>«Открытая» система, где доминируют технологические центры и вспомогательная промышленность [27, p. 673].</p> <p>Ведущие и специализированные игроки проявляются как «внешние звезды» /</p> <p>“Open” system, where technological centers and auxiliary industries dominate [27, p. 673].</p> <p>The leading and specialized players manifest themselves as “external stars”</p>

<p>Структура сети знаний / Structure of knowledge network</p>	<p>Более высокая степень гетерогенности. Структура «ядро – периферия»: в ядре сети есть группа тесно связанных между собой субъектов, а в периферии субъекты менее плотно связаны друг с другом и с членом группы [27, p. 670] / Higher degree of heterogeneity. Structure “nucleus – periphery”: in the network nucleus there is a group of closely linked subjects, while in the periphery the subjects are linked less tightly with each other and with the group member [27, p. 670]</p>	<p>Вспомогательная отрасль занимает более сильные позиции. Значителен вклад сторонних связей в инновации, и важна роль крупных местных фирм в приобретении и распространении знаний. Это структура «фракций». Местные фирмы и технологический центр обуви представляют собой высокую степень интеграции [27, p. 672] / Auxiliary industries hold stronger positions. The contribution of external links to innovations is significant, the role of large local firms in knowledge acquisition and dissemination is large. This is the structure of “fractions”. The local firms and technological shoe center are highly integrated [27, p. 672]</p>
<p>Значение институциональной системы / Significance of institutional system</p>	<p>Является важным игроком в кластере. Многие различные учреждения играют критическую роль в определении среды кластера [27, p. 662]. Мексиканский технологический центр (CIATEC) и местные университеты в основном сосредоточены на специализированных услугах и мероприятиях по созданию потенциала (образование или обучение). Бизнес-ассоциации важны. Мексиканская выставка более ориентирована на внутренний рынок / Is an important player in the cluster. Many different institutions play a critical role in determining the cluster environment [27, p. 662]. Mexican Technology Center (CIATEC) and local universities mainly focus on specialized services and activities to create the potential (education or training). Business associations are essential. Mexican exhibition is more oriented towards internal market</p>	<p>Испанские технологические центры (INESCOP) и местные университеты активно участвуют в научно-исследовательской деятельности и демонстрируют сильные международные отношения. Бизнес-ассоциации важны. Ярмарки демонстрируют гораздо более высокую международную ориентацию / Spanish Technology Centers (INESCOP) and local universities actively participate in scientific-research activity and demonstrate strong international relations. Business associations are essential. Fairs demonstrate higher international orientation</p>
<p>Инновации / Innovations</p>	<p>В кластере используются преимущества инноваций поставщиков оборудования и сырья / The cluster uses advantages of innovations coming from suppliers of equipment and raw materials</p>	<p>Модели, основанные на быстром сервисе и инновациях. МСП ориентированы на экспорт. Настраивание, быстрая разработка продукта, инновационные возможности и управление цепочками поставок являются решающими факторами конкурентоспособности. Инновации посредством материалов моды и корректировки бизнес-стратегий способствовали поддержанию доли на международном рынке / Models based on fast service and innovations. Small and middle enterprises are export-oriented. Tuning, fast developing of products, innovative opportunities and supply chains management are the decisive factors of competitiveness. Innovations in fashion materials and business strategies provided maintaining the share in international market</p>

* Источник: [27].

* Source: [27].

¹ А. Мартинес с соавторами ввели уточненные понятия [27, p. 661]:

- 1) технологических привратников (внутрикластерный источник и сильно связанный внешне);
- 2) внешние звезды (внутрикластерный поглотитель и ограниченные локальные связи);
- 3) активные обменные пункты (сбалансированная роль источника / поглотителя и сильно связанная снаружи);
- 4) пассивные взаимные обменники (сбалансированное положение на уровне кластера, но слабо связанное извне);
- 5) изолированные устройства (плохо подключенные как локально, так и внешне) /

A. Martínez with coauthors introduced more detailed notions of [27, p. 661]:

- 1) technological gatekeepers (intra-cluster source and strong external links);
- 2) external stars (intra-cluster absorber and limited local links);
- 3) active exchange points (balanced role of a source /an absorber and strong external links);
- 4) passive mutual exchange points (balanced position at the cluster level, but weak external links);
- 5) isolated devices (poorly linked both locally and externally).

И. Ставерен и П. Кнорингя, занимавшиеся исследованиями в секторе обуви для малых и средних предприятий в Эфиопии и Вьетнаме, выявили значимую роль социального капитала и дали следующее определение: «Социальный капитал можно рассматривать как набор социальных отношений, которые позволяют субъектам приобретать, поддерживать или расширять доступ к экономическим ресурсам, что может привести к усилению производительности этих экономических ресурсов» [28, р. 112].

П. М. Гарсия-Вильяверде, Г. Парра-Рекена, Ф. Хавьер Молина-Моралес в своей статье определили, что структурный социальный капитал косвенно влияет на приобретение знаний через реляционные и когнитивные аспекты членства фирм в кластере [29]. При этом структурный аспект также оказывает непосредственное влияние на знания для внешних фирм за пределами кластера.

Мара Дель Бальдо и Паола Демартини в статье «Regional Social Responsibility and Knowledge Economy: The Italian Case» выдвинули гипотезу о продвижении к модели, основанной на региональной социальной ответственности в Италии [30]. В результате авторы выдвинули два аспекта:

1) устойчивое региональное развитие требует укрепления основных нематериальных активов на местном уровне. Это включает укрепление социального капитала (этика, законность, социальная сплоченность и отношения, ориентированные на социальную ответственность), человеческий капитал (умение, знания и опыт, принадлежащие индивидуально или коллективно) и высококачественные, основанные на знаниях инфраструктуры, которые играют фундаментальную роль в разработке, приобретении, управлении и распространении неявных и явных знаний на региональном уровне (содержится в таких хранилищах, как школы и учебные программы, исследовательские центры, цифровые системы и т. д.). Это предпосылки для создания общей ценности и обеспечения возможности создания кластера [30, р. 27];

2) проекты коллективной социальной ответственности (далее – КСО) и устойчивого развития планируются и реализуются общественными, некоммерческими и частными организациями. Различные участники могут играть разную роль в развитии КСО и устойчивых сетей. Роль стимулов и катализаторов

могут принимать общественные организации, некоммерческие организации или частные компании, действующие в синергии [30, р. 28].

Мара Дель Бальдо и Паола Демартини, рассматривая фирмы и территории как системы, отмечают, что эти системы «ищут общую логику сосуществования таким образом, чтобы получить взаимные прямые и косвенные выгоды на микро- и мезоэкономическом уровнях» [30, р. 27]. Данное целостное развитие требует распространения следующих факторов, помогающих эволюции бизнеса: общие правила и ценности, создающие общие нормы и поведение.

Дж. Вейнхардт, Ю. Куклите предлагают разработать «социальный кластер» в стране, в частности в Литве [14]. По мнению авторов, такая кластеризация стала бы движущей силой социального бизнеса, объединяющей фирмы, работающие не только в регионе, но и в нескольких регионах, в разных секторах и даже отраслях.

Формирование социального капитала кластера на основе концепции тройной спирали

И. Г. Филиппова и Ю. Б. Миндлин считают, что обязательным условием эффективной кластеризации является накопление социального капитала, что подразумевает высокий уровень социальной ответственности государства и бизнеса. «Важную роль в развитии кластеров играет потенциал "социальной эластичности" бизнеса в рамках кластеров, включающих небольшие предприятия» [31, с. 14]. Наиболее удачной моделью кластеризации является «тройная спираль» [31, с. 16].

Модель «тройной спирали» Генри Ицковица [32] получила широкое признание. В 2009 г. даже была основана Международная научная ассоциация Triple Helix для дальнейшего изучения этой модели. В частности, в 2014 г. она провела XII конференцию «Тройная спираль и инновации на основе экономического роста: новые рубежи и решения» в России в Томском государственном университете. Данная конференция вносит существенный вклад в развитие концепции социального капитала, потому что актуальные вопросы обсуждаются в рамках таких тем конференции, как «Модель Тройной спирали и современное общество (сети исследователей и разработчиков, сети инноваторов и т. д. – социальная основа для взаимодействия университетов, бизнеса и власти)»; «Социальное

предпринимательство и социальный капитал в модели Тройной спирали»².

Так, в работе Д. Катукова исследовалась интерактивная сетевая кооперация ведущих институциональных секторов в рамках модели тройной спирали. Он рассмотрел опыт применения модели в кластерной практике создания уникальной инновационной экосистемы в Эресуннском регионе, а также дал предложения по развитию кластерной программы России на основе практических уроков из зарубежной практики [33, с. 121].

Однако модель тройной спирали не учитывает роль малых фирм, значение которых было доказано на примере Китая [7].

Сетевым инновационным экосистемам и роли механизма тройной спирали в обеспечении макроэкономической устойчивости посвящена статья Н. В. Смодинской. По мнению автора, чем «лучше развита сетевая партнерская среда, чем больше в ней образуется локальных тройных спиралей, тем выше инновационный потенциал национальной экономики и тем шире ее возможности для устойчивого саморазвития» [34, с. 30].

Б. В. Ариф, исследуя, что же является решающим фактором, влияющим на динамическое развитие кластера, подчеркивает «важность инноваций Шумпетера и человеческого и социального капитала предпринимателя для долгосрочного выживания, устойчивости и конкурентоспособности кластера» [35, р. 71]. Его исследование показывает, что быстрое развитие промышленности может быть достигнуто в развивающихся странах путем обучения предпринимателей существующим кластерным предприятиям.

Таким образом, социальный капитал играет значительную роль в возникновении и развитии кластера. Подтверждением этого, в частности, является появившееся понятие «кластерные сети». Однако остается вопрос о том, как все это работает.

Стоимостной подход при создании социального капитала кластера

М. Портер утверждает: «Капитал накапливается везде, где только можно, на наиболее выгодных условиях» [20, с. 75]. Сегодня многие инвесторы,

политики, экономисты считают, что преимущество – в высокотехнологичных кластерах, в новых видах деятельности, а не в промышленных и креативных кластерных группах, которые были выделены Е. С. Куценко [23, с. 12]. При этом в Италии или Испании «огромная доля торговли добавленной стоимостью по-прежнему зависит от производства промышленных районов», так как «они мутировали, меняя свою форму, не изменяя своей сущности» [36, р. 5]. С помощью социального капитала организации в кластере повышают свою способность к развитию, расширяют возможности горизонтальной и вертикальной интеграции в кластере и, как следствие, увеличивают конкурентоспособность. М. Портер подчеркивает: «Чтобы понять конкурентное преимущество, мы должны разложить его» [3, р. 101]. Он считает, что конкурентное преимущество «вырастает» из определенных действий и возникает вопрос, почему [3, р. 104].

Т. В. Крамин, Ю. С. Церцеил предложили модель системы управления стоимостью (далее – СУС), которая получает органичное развитие при использовании кластерного подхода. «Внутрикластерное взаимодействие имеет место на уровне факторов стоимости, ключевых сфер компетенции, управленческих решений, в некоторых случаях и на наивысшем уровне системы – уровне интегративной стоимости» [6, с. 79]. Взаимодействие компаний в кластере происходит через взаимообусловленные управленческие решения, общие ключевые сферы компетенции, общие факторы стоимости [6, с. 80]. В результате общего сотрудничества в кластере возникает дополнительная стоимость на различных уровнях: на уровне фирмы, муниципальном, региональном, отраслевом, национальном, международном.

Выводы

Таким образом, использование концепции социального капитала в кластерном развитии имеет значительный и в настоящее время недостаточно раскрытый потенциал. Социальный капитал выступает в роли основного инструмента создания дополнительной стоимости в кластере. Комплексное применение механизмов управления социальным капиталом даст дополнительный синергетический эффект в кластерном развитии и, следовательно, в экономической системе в целом. Особое внимание необходимо уделить включению инструментов управления социальным капиталом в программы кластерного развития регионов России.

² По инициативе ТУСУРа в Томске пройдет XII Международная конференция. URL: <https://tusur.ru/.../-/novost-po-initiative-tusura-v-tomske-proydyot-xii-mezhdunarodn> (дата обращения: 03.06.2018).

Список литературы

1. Тимирясова А. В., Крамин М. В., Крамин Т. В. К вопросу о международной конкурентоспособности регионов России // Вектор науки ТГУ. 2013. № 2 (24). С. 348–354.
2. Aroca P., Stimson R., Stough R. Using a Structural Equation Model to Analyze Potential Determinants of Spatial Variations in Endogenous Regional Growth Performance // К. Kourtit et al. (eds.). Applied Regional Growth and Innovation Models. Advances in Spatial Science. 2014. Pp. 335–360. DOI: 10.1007/978-3-642-37819-5_14
3. Porter M. E. Towards a dynamic theory of strategy // Strategic Management Journal. 1991. Vol. 12. Iss. S2. Pp. 95–117. DOI: 10.1002/smj.4250121008
4. Асаул А. Н., Скуматов Е. Г., Локтева Г. Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / под ред. докт. экон. наук, проф. А. Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2004. 256 с.
5. Иванова Е. В. Системный подход к определению «кластер» при проведении кластерной политики в аграрно-промышленных регионах // Social and economic phenomena and processes. 2016. Т. 11. № 1. С. 13–18. DOI: 10.20310/1819-8813-2016-11-1-13-18
6. Крамин Т. В., Церцейл Ю. С. Совершенствование управления стоимостью на основе кластерного подхода в институциональной экономике // Актуальные проблемы экономики и права. 2008. № 4. С. 73–81. DOI: 10.21202/1993-047X.02.2008.4.73-81
7. Zhu X., Liu Y., He M., Luo D., Wu Y. Entrepreneurship and Industrial Clusters: Evidence from China Industrial Census // Small Business Economics, Research Institute for Economic Integration. 2018. Pp. 1–22. DOI: 10.1007/s11187-017-9974-3
8. Rawat D., Mittal R. K., Aggarwal V. S. Networks with Cluster Stakeholders as a Business Strategy to Enhance Performance: A Conceptual Framework // Proceedings of International Conference on Strategies in Volatile and Uncertain Environment for Emerging Markets, Indian Institute of Technology Delhi. 2017. Pp. 381–391.
9. Belussi F. The international resilience of Italian industrial districts/clusters (ID/C) between knowledge re-shoring and manufacturing off (near)-shoring // Journal of Regional Research. 2015. № 32. Pp. 89–113.
10. Социальный капитал как фактор роста конкурентоспособности экономических систем / Р. А. Григорьев, А. Р. Климанова, М. В. Крамин, Т. В. Крамин // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 4 (23). С. 29–34.
11. Шакирова А. А., Крамин Т. В. Влияние социального капитала на экономический рост муниципальных образований субъекта Российской Федерации (на примере Республики Татарстан) // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2017. № 1 (28). С. 63–68.
12. Акопян А. Р. Эволюция научных подходов к кластеризации субъектов мирового хозяйства // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право (Научный журнал). 2016. № 4 (6). С. 9–22. DOI: 10.28995/2073-6304-2016-4-9-22
13. Михайлов А. С. Формирование международных кластеров в Балтийском регионе // Балтийский регион. 2013. № 1 (15). С. 53–66. DOI: 10.5922/2074-9848-2013-1-4
14. Vveinhardt J., Kuklytė J. Development improvement programme of social business models in Lithuania // Forum Scientiae Oeconomia. 2016. Vol. 4. № 4. Pp. 149–170.
15. Vejzagic-Ramhorst A., Ketikidis P. H., Huggins R. Social capital, clusters, and interpretive fuzziness: a survey of the key literature (with specific reference to economic development in South East Europe) // Journal Innovation and Regional Development. 2012. Vol. 4. № 1. Pp. 60–78. DOI: 10.1504/IJIRD.2012.045141
16. Ketels C. Recent research on competitiveness and clusters: what are the implications for regional policy? // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. Advance Access published. 2013. Vol. 6. Iss. 2. Pp. 269–284. DOI: 10.1093/cjres/rst008
17. Рябчикова Н. Н. Формирование конкурентоспособного молочнопродуктового кластера в рамках региональной аграрной политики (на примере Саратовской области): дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2015. 173 с.
18. Аكوпова Е. С., Аков С. Э. Кластерная форма организации внешнеэкономической деятельности топливно-энергетического комплекса субъекта РФ // Sciences of Europe. 2017. Vol. 4. № 20 (20). Pp. 3–17. URL: <http://european-science.org/wp-content/uploads/2017/11/VOL-4-No-20-20-2017.pdf> (дата обращения: 13.06.2018).
19. Rawat D., Mittal R. K., Aggarwal V. S. Cluster development approach in India: an antidote for micro, small, and medium enterprises // Indian Journal of Commerce and Management Studies. 2017. Vol. 8. Iss. 2. Pp. 19–29. DOI: 10.18843/ijcms/v8i2/03
20. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. 740 с.
21. Ayakwah A., Sepulveda L., Lyon F. Competitive or cooperative relationships in clusters: A comparative study of two internationalising agro-processing clusters in Ghana // Critical perspectives on international business. 2018. Vol. 14. Iss. 2/3. Pp. 230–251. DOI: 10.1108/cproib-12-2016-0063
22. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е, перераб., расшир. и иллюстр. М.; СПб.: Нестор-История, 2014. 468 с.
23. Куценко Е. С. Кластерный подход к развитию инновационной экономики в регионе: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 30 с.

24. Randelli F., Lombardi M. The role of leading firms in the evolution of SMEs clusters: evidence from the leather products cluster in Florence // *European Planning Studies*. 2014. Vol. 22. Iss. 6. Pp. 1199–1211. DOI: 10.1080/09654313.2013.773963
25. Innovation in Industrial Clusters: a Survey of Footwear Companies in Brazil / H. M. Tristão, P. C. Oprime, D. Jugend, S. Luis da Silva // *Journal of Technology Management & Innovation*. 2013. Vol. 8. Iss. 3. Pp. 45–56. DOI: 10.4067/S0718-27242013000400005
26. Das K. Developing Regional Value Chains in South Asian Leather Clusters: Issues, Options and an Indian Case // Gujarat Institute of Development Research. 2013. Working Paper series, № 217. 38 p.
27. Martínez A., Belso-Martínez J. A., Más-Verdú F. Emerald Article: Industrial clusters in Mexico and Spain: Comparing inter-organizational structures within context of change // *Journal of Organizational Change Management*. 2012. Vol. 25. Iss. 5. Pp. 657–681. DOI: 10.1108/09534811211254563
28. Staveren I., Knorringer P. Unpacking Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter // *Review of social economy*. 2007. Vol. 65. Iss. 1. Pp. 107–135. DOI: 10.1080/00346760601132147
29. García-Villaverde P. M., Parra-Requena G., Molina-Morales F. X. Structural social capital and knowledge acquisition: implications of cluster membership // *Entrepreneurship & Regional Development, An International Journal*. 2018. Vol. 30. Iss. 5–6. Pp. 530–561. DOI: 10.1080/08985626.2017.1407366
30. Baldo M. D., Demartini P. Regional social responsibility and knowledge economy: the Italian case // *Advances in Business and Management*. 2016. Vol. 9. Pp. 13–36.
31. Филиппова И. Г., Мидлин Ю. Б. Институциональные аспекты кластерных инициатив // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2013. № 11 (59). 18 с.
32. Ицковиц Г. Модель тройной спирали // *Инновации*. 2011. № 4 (150). С. 5–10.
33. Катуюков Д. Сетевые взаимодействия в инновационной экономике: модель тройной спирали // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2013. № 2. С. 112–121.
34. Смородинская Н. В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // *Инновации*. 2014. № 7 (189). С. 27–33.
35. Arif B. W. Industrial clusters, Schumpeterian innovations and entrepreneurs' human and social capital // *Pakistan Economic and Social Review*. 2012. Vol. 50. № 1. Pp. 71–95.
36. Boix R., Sforzi F., Hernández F. Introduction: Rethinking industrial districts in the XXI Century // *Journal of Regional Research*. 2015. № 32. Pp. 5–8.

References

1. Timiryasova A. V., Kramin M. V., Kramin T. V. On the issue of international competitiveness of the Russian regions, *Vektor nauki TGU*, 2013, No. 2 (24), pp. 348–354 (in Russ.).
2. Aroca P., Stimson R., Stough R. Using a Structural Equation Model to Analyze Potential Determinants of Spatial Variations in Endogenous Regional Growth Performance, *Applied Regional Growth and Innovation Models. Advances in Spatial Science*, eds. K. Kourtiti et al, 2014, pp. 335–360. DOI: 10.1007/978-3-642-37819-5_14
3. Porter M. E. Towards a dynamic theory of strategy, *Strategic Management Journal*, 1991, Vol. 12, Iss. S2, pp. 95–117. DOI: 10.1002/smj.4250121008
4. Asaul A. N., Skumatov E. G., Lokteeva G. E. *Methodological aspects of forming and developing entrepreneurial networks*, ed. A. N. Asaul, Saint Petersburg, Gumanistika, 2004, 256 p. (in Russ.).
5. Ivanova E. V. Systemic approach to the “cluster” notion when implementing cluster policy in agrarian-industrial regions, *Social and economic phenomena and processes*, 2016, Vol. 11, No. 1, pp. 13–18. DOI: 10.20310/1819-8813-2016-11-1-13-18 (in Russ.).
6. Kramin T. V., Tsertseil Yu. S. Improving cost management based on cluster approach in institutional economy, *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava*, 2008, No. 4, pp. 73–81. DOI: 10.21202/1993-047X.02.2008.4.73-81 (in Russ.).
7. Zhu X., Liu Y., He M., Luo D., Wu Y. Entrepreneurship and Industrial Clusters: Evidence from China Industrial Census, *Small Business Economics, Research Institute for Economic Integration*, 2018, pp. 1–22. DOI: 10.1007/s11187-017-9974-3
8. Rawat D., Mittal R. K., Aggarwal V. S. Networks with Cluster Stakeholders as a Business Strategy to Enhance Performance: A Conceptual Framework, *Proceedings of International Conference on Strategies in Volatile and Uncertain Environment for Emerging Markets, Indian Institute of Technology Delhi*, 2017, pp. 381–391.
9. Belussi F. The international resilience of Italian industrial districts/clusters (ID/C) between knowledge re-shoring and manufacturing off (near)-shoring, *Journal of Regional Research*, 2015, No. 32, pp. 89–113.
10. Grigor'ev R. A., Klimanova A. R., Kramin M. V., Kramin T. V. Social capital as a factor of competitiveness growth of economic systems, *Vektor nauki TGU*, ser. Ekonomika i upravlenie, 2015, No. 4 (23), pp. 29–34 (in Russ.).
11. Shakirova A. A., Kramin T. V. Influence of social capital on economic growth of municipalities in a Russian Federation subject (by the example of the Republic of Tatarstan), *Vektor nauki TGU*, ser. Ekonomika i upravlenie, 2017, No. 1 (28), pp. 63–68 (in Russ.).

12. Akopyan A. R. Evolution of scientific approaches to clusterization of the world economic subjects, *Vestnik RGGU, ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* (Nauchnyi zhurnal), 2016, No. 4 (6), pp. 9–22. DOI: 10.28995/2073-6304-2016-4-9-22 (in Russ.).
13. Mikhailov A. S. Forming international clusters in the Baltic region, *Baltiiskii region*, 2013, No. 1 (15), pp. 53–66 (in Russ.).
14. Vveinhardt J., Kuklytė J. Development improvement programme of social business models in Lithuania, *Forum Scientiae Oeconomia*, 2016, Vol. 4, No. 4, pp. 149–170.
15. Vejzagic-Ramhorst A., Ketikidis P. H., Huggins R. Social capital, clusters, and interpretive fuzziness: a survey of the key literature (with specific reference to economic development in South East Europe), *Journal Innovation and Regional Development*, 2012, Vol. 4, No. 1, pp. 60–78. DOI: 10.1504/IJIRD.2012.045141
16. Ketels C. Recent research on competitiveness and clusters: what are the implications for regional policy?, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Advance Access published, 2013, Vol. 6, Iss. 2, pp. 269–284. DOI: 10.1093/cjres/rst008
17. Ryabchikova N. N. *Forming a competitive milk-producing cluster within the frameworks of the regional agrarian policy (by the example of Saratov oblast)*, PhD (Economics) thesis, Saratov, 2015, 173 p. (in Russ.).
18. Akopova E. S., Akopov S. E. Cluster form of organization of foreign economic activity of the fuel-energy complex of a Russian Federation subject, *Sciences of Europe*, 2017, Vol. 4, No. 20 (20), pp. 3–17, available at: <http://european-science.org/wp-content/uploads/2017/11/VOL-4-No-20-20-2017.pdf> (access date: 13.06.2018) (in Russ.).
19. Rawat D., Mittal R. K., Aggarwal V. S. Cluster development approach in India: an antidote for micro, small, and medium enterprises, *Indian Journal of Commerce and Management Studies*, 2017, Vol. 8, Iss. 2, pp. 19–29. DOI: 10.18843/ijcms/v8i2/03
20. Porter M. *International competition. Competitive advantages of countries*, 2016, Moscow, Al'pina Publisher, 740 p. (in Russ.).
21. Ayakwah A., Sepulveda L., Lyon F. Competitive or cooperative relationships in clusters: A comparative study of two internationalising agro-processing clusters in Ghana, *Critical perspectives on international business*, 2018, Vol. 14, Iss. 2/3, pp. 230–251. DOI: 10.1108/cpoib-12-2016-0063
22. Kirdina S. G. *Institutional matrices and development of Russia: introduction to X-Y-theory*, Moscow, Saint Petersburg, Nestor-Istoriya, 2014, 468 p. (in Russ.).
23. Kutsenko E. S. *Cluster approach to developing innovative economy in a region*, abstract of PhD (Economics) thesis, Moscow, 2012, 30 p. (in Russ.).
24. Randelli F., Lombardi M. The role of leading firms in the evolution of SMEs clusters: evidence from the leather products cluster in Florence, *European Planning Studies*, 2014, Vol. 22, Iss. 6, pp. 1199–1211. DOI: 10.1080/09654313.2013.773963
25. Tristão H. M., Oprime P. C., Jugend D., Luis da Silva S. Innovation in Industrial Clusters: a Survey of Footwear Companies in Brazil, *Journal of Technology Management & Innovation*, 2013, Vol. 8, Iss. 3, pp. 45–56. DOI: 10.4067/S0718-27242013000400005
26. Das K. Developing Regional Value Chains in South Asian Leather Clusters: Issues, Options and an Indian Case, *Gujarat Institute of Development Research*, 2013, Working Paper series, No. 217, 38 p.
27. Martínez A., Belso-Martínez J. A., Más-Verdú F. Emerald Article: Industrial clusters in Mexico and Spain: Comparing inter-organizational structures within context of change, *Journal of Organizational Change Management*, 2012, Vol. 25, Iss. 5, pp. 657–681. DOI: 10.1108/09534811211254563
28. Staveren I., Knorringa P. Unpacking Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter, *Review of social economy*, 2007, Vol. 65, Iss. 1, pp. 107–135. DOI: 10.1080/00346760601132147
29. García-Villaverde P. M., Parra-Requena G., Molina-Morales F. X. Structural social capital and knowledge acquisition: implications of cluster membership, *Entrepreneurship & Regional Development, An International Journal*, 2018, Vol. 30, Iss. 5–6, pp. 530–561. DOI: 10.1080/08985626.2017.1407366
30. Baldo M. D., Demartini P. Regional social responsibility and knowledge economy: the Italian case, *Advances in Business and Management*, 2016, Vol. 9, pp. 13–36.
31. Filippova I. G., Midlin Yu. B. Institutional aspects of cluster initiatives, *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal*, 2013, No. 11 (59), 18 p. (in Russ.).
32. Itskovits G. Model of a triple spiral, *Innovatsii*, 2011, No. 4 (150), pp. 5–10 (in Russ.).
33. Katukov D. Network interactions in innovative economy: model of a triple spiral, *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk*, 2013, No. 2, pp. 112–121 (in Russ.).
34. Smorodinskaya N. V. Network innovative ecosystems and their role in dynamization of economic growth, *Innovatsii*, 2014, No. 7 (189), pp. 27–33 (in Russ.).
35. Arif B. W. Industrial clusters, Schumpeterian innovations and entrepreneurs' human and social capital, *Pakistan Economic and Social Review*, 2012, Vol. 50, No. 1, pp. 71–95.
36. Boix R., Sforzi F., Hernández F. Introduction: Rethinking industrial districts in the XXI Century, *Journal of Regional Research*, 2015, No. 32, pp. 5–8.

Дата поступления / Received 13.07.2018

Дата принятия в печать / Accepted 19.09.2018

Дата онлайн-размещения / Available online 25.09.2018