

Секция «Экономика инноваций: экономические и организационные факторы»

## **Кооперативное поведение как фактор формирования региональных инновационных кластеров и межфирменных сетей**

**Научный руководитель – Дорошенко Марина Евгеньевна**

*Пахалов А.М.<sup>1</sup>, Хромова Е.Д.<sup>1</sup>*

1 - Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра прикладной институциональной экономики, Москва, Россия

Сетевые формы межфирменного сотрудничества являются одной из наиболее обсуждаемых форм организации и координации бизнеса [Шерешева, Баджо, 2014]. С точки зрения новой институциональной экономики сети являются, наряду с рынком и иерархией, одним из трех механизмов координации, в рамках которого партнеры согласовывают свои функции и устанавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их [Powell, 2003; Шерешева, 2006]. Согласование интересов участников сети происходит на основе создания системы правил, регулирующих взаимодействие и поведение внутри сети. Таким образом, межфирменные сети могут быть рассмотрены сквозь призму формальных и неформальных институтов, а также поведенческих установок, задающих структуру сети и формирующих правила взаимодействия внутри нее [Klijn and Korpenjan, 2006, p. 144].

Отдельной формой сетевой координации считаются кластеры, под которыми понимаются географически локализованные стратегические межорганизационные сети, объединяющая ресурсы и ключевые компетенции не только фирм, но и других организаций (например, университетов, корпораций развития, объектов инфраструктуры). Именно формированием кластеров являются основой современной региональной инновационной политики субъектов РФ и необходимым условием повышения инвестиционной привлекательности регионов [Лучшие регионы-инноваторы РФ будут развивать кластеры в перспективных отраслях...; 2017]

В основе любой сети и кластера лежат формальные и неформальные правила, по которым взаимодействуют участники. И если созданию формальных правил, формирующих сети и кластеры, уделяется большое внимание в рамках институционального проектирования [Klijn and Korpenjan, 2006], то неформальным нормам и поведенческим аспектам взаимодействия уделяется значительно меньше внимания. Ряд авторов отмечает, что для большинства форм межфирменных сетей доверие не является критически важным условием взаимодействия [Шерешева, 2007]. Некоторые авторы считают, что для ее успешного формирования достаточно длительности отношений, а доверие вторично [Axelrod, 1984]. Однако выделяются некоторые типы сетей, для которых имеют особое значение нормы доверия и кооперации. В частности, речь идет о кластерах [Vode et al., 2011, p. 25] и международных деловых партнерствах.

Возможности формирования инновационных кластеров в регионах напрямую зависят от характерного для него типа социального капитала, важной составляющей которого является склонность к кооперативному поведению. Готовность экономических агентов к кооперации определяет качество производимых общественных благ, величину трансакционных издержек и состояние инвестиционного климата [Аузан, 2011]. О склонности индивидов к кооперативному поведению можно судить по уровню социального капитала. Для того чтобы оценить его, проводятся социологические исследования, направленные на выявление ценностной системы жителей определенной страны или региона [World Values Survey], используются также косвенные прокси-переменные.

В зарубежных публикациях неоднократно тестировались гипотезы о влиянии норм доверия и кооперации на инновационные процессы в экономике. В частности, в статье

[Landry, 2002] показано, что социальный капитал оказывает сильное влияние на процесс принятия решения на каждом этапе развития инновационных организаций. На его основе опроса автор получает данные о сетевых ресурсах, круге знакомств в отрасли, взаимодействии с другими производственными компаниями и доверии к другим экономическим агентам. Чтобы определить степень влияния социального капитала на инновационную активность региона, авторы создают логарифмическую эконометрическую модель, где зависимой переменной выступает отношение вероятности принятия решения о создании инновационного продукта к вероятности решения не создавать. В результате исследования авторы делают вывод, что наличие контактов с другими компаниями значимы на первом этапе принятия решений, сетевые ресурсы - на втором, а знакомства в отрасли - и на первом, и на втором. В статье [Akçomak, Ter Weel, 2009] на основе регрессионного анализа сделаны вывод о том, что более высокий уровень социального капитала влечет за собой более высокую инновационную активность. Инновационные разработки, как правило, сопряжены с высоким риском, поэтому заключение сделки между инвестором и предпринимателем обоюдно проще, если они могут доверять друг другу. Кроме того, исследование показывает, что государственные инвестиции в НИОКР - не всегда действенная мера, поскольку частный сектор в некоторых регионах выбирает проекты для финансирования неэффективно. Так как человеческий и социальный капиталы можно назвать взаимодополняющими, более правильной стратегией для этих регионов могут оказаться инвестиции в образование.

В названных публикациях не рассматривается вопрос о влиянии социального капитала и отдельных его элементов на инновационные кластеры и формирование межфирменных сетей инновационных компаний. Такая попытка предпринята в исследовании, проведенном авторами данных тезисов. На основе анализа исторических, опросных и статистических показателей, косвенно характеризующих склонность жителей различных регионов России к кооперативному поведению, показана взаимосвязь между склонностью к кооперации и уровнем развития кластеров. Отмечается, что в регионах с более высоким уровнем открытого социального капитала (например, таких как Владимирская, Калужская, Калининградская и Ленинградская области) кластеры формируются более успешно, чем в регионах с более низким уровнем открытости и склонности к кооперативному поведению (например, таких как республики Северного Кавказа). Данный результат свидетельствует о том, что в региональной кластерной политике могут быть использованы элементы поведенческого подхода, позволяющие стимулировать кооперативное поведение и сотрудничество потенциальных участников кластеров.

### Источники и литература

- 1) Akçomak I. S., Ter Weel B. Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe //European Economic Review. – 2009. – Т. 53. – №. 5. – P. 544-567
- 2) Axelrod R. An evolutionary approach to norms //American political science review. – 1986. – Т. 80. – №. 04. – P. 1095-1111.
- 3) Bode A., Talmon T.B., Alig S. Clusters vs. Networks // Сетевой бизнес и кластерные технологии. - М.: НИУ ВШЭ, 2011. - С. 12-34
- 4) Klijn E. H., Koppenjan J. F. M. Institutional design: changing institutional features of networks //Public management review. – 2006. – Т. 8. – №. 1. – С. 141-160.
- 5) Landry R., Amara N., Lamari M. Does social capital determine innovation? To what extent? //Technological forecasting and social change. – 2002. – Т. 69. – №. 7. – P. 681-701.

- 6) Powell W. Neither market nor hierarchy //The sociology of organizations: classic, contemporary, and critical readings. – 2003. – Т. 315. – С. 104-117.
- 7) Баджо Р., Шерешева М. Ю. Сетевой подход в экономике и управлении: междисциплинарный характер //Вестник Московского университета. Серия. – 2014. – Т. 6. – С. 3-21.
- 8) Шерешева М. Ю. Межфирменные сети. – М. : ТЕИС, 2006.
- 9) World Values Survey site // URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>
- 10) Лучшие регионы-инноваторы РФ будут развивать кластеры в перспективных отраслях // ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3951464>