

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.24

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

© 2015 г.

И.Н. Ахунжанова, Ю.Н. Томашевская

Астраханский госуниверситет

inna_akhunzanova@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Уровень конкурентоспособности субъектов рынка, входящих в состав одного кластерного объединения, напрямую зависит от установления и функционирования партнерских отношений, их качества, надежности и интенсивности. В статье анализируется опыт формирования и развития внутрикластерного взаимодействия в рамках реализации кластерной политики в регионах России. Проведен анализ деятельности Центра кластерного развития поддержки малого и среднего предпринимательства Астраханской области с точки зрения формирования доверия как одного из важнейших факторов усиления сотрудничества в кластере. Исследован уровень доверия между участниками туристского кластера Астраханской области. Использован метод сравнительного анализа, метод качественного анализа документов, метод опроса, системно-функциональный, логический и метод научных обобщений.

Ключевые слова: кластер, внутрикластерное взаимодействие, доверие, Центр кластерного развития, инструменты государственной поддержки.

В последние несколько десятилетий во многих странах мира получила широкое распространение кластерная политика как один из способов повышения благосостояния и экономического развития территории. Данный интерес объясняется обширным положительным опытом, полученным странами, использовавшими принципы кластеризации для повышения конкурентоспособности как отдельных регионов, так и национальной экономики в целом.

С целью развития отраслей промышленности России федеральными органами власти также предпринят ряд шагов по реализации кластерного подхода. Так, для повышения региональной конкурентоспособности и усиления региональных кластеризационных процессов были разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19 [1]; сформирован Инвестиционный фонд РФ [2], направленный на финансирование кластеров; создана межведомственная рабочая группа по выработке государственной политики в сфере развития предпринимательской деятельности в территориальных класте-

рах и т.д. Элементы кластерной политики заложены в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года [3].

За формирование и реализацию кластерной политики Российской Федерации, координацию органов исполнительной власти в этом вопросе, формирование мер государственной поддержки отвечает Министерство экономического развития Российской Федерации. На региональном уровне кластерная политика формулируется в рамках стратегии федеральных округов и субъектов Российской Федерации и реализуется региональными органами исполнительной власти и центрами кластерного развития.

Существенную роль в реализации кластерной политики на территории Российской Федерации играют различные институты развития. К наиболее крупным из них можно отнести ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково), Рынок инноваций и инвестиций (РИИ Московской биржи), которые оказывают поддержку через финансирование бизнес-проектов, посредством инфраструктур-

ной поддержки, а также софинансирования НИОКР.

В общей сложности в различных субъектах Российской Федерации создано более 200 организаций, которые, исходя из осуществляемых функций, могут быть отнесены к институтам развития. Ключевыми направлениями их деятельности являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания.

Отметим также, что асимметрия на уровне регионов и необходимость принятия решений по организационным вопросам участия предприятий в реализуемых региональных программах социально-экономического развития привели к необходимости разработки особых институтов поддержки формирования региональных кластеров – центров кластерного развития (далее ЦКР), основная деятельность которых направлена на обоснование, разработку, содействие принятию решений и координацию региональных кластерных проектов, а также поддержку кооперационного взаимодействия между участниками кластеров в рамках их реализации.

Ввиду широкого многообразия моделей существующих на территории России кластеров, очевидным становится необходимость максимально гибкого использования инструментов их государственной поддержки, с учетом специфики каждого конкретного региона.

На сегодняшний день к основным направлениям государственной поддержки в рамках развития кластеров в РФ могут быть отнесены следующие:

- предоставление субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на цели реализации мероприятий, предусмотренных программами развития территориальных кластеров;
- обеспечение поддержки реализации мероприятий программ развития территориальных кластеров в рамках федеральных целевых программ и государственных программ Российской Федерации;
- разработка программ развития территориальных кластеров;
- стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, реализующих программы инновационного развития, в деятельности территориальных кластеров и др.

Вместе с тем, учитывая, что основным преимуществом кластерного подхода является сочетание выгод в одной или нескольких сферах деятельности экономически связанных и географически близко расположенных компаний,

наряду с вышеприведенными направлениями государственной поддержки важное значение для успешной реализации региональной кластерной политики принимает стимулирование и развитие внутрикластерного взаимодействия.

Актуальность поиска направлений стимулирования кооперации компаний, входящих в кластеры, с целью выстраивания эффективных горизонтальных связей и привлечения к участию во внутрикластерных проектах новых участников, определила следующую структуру настоящей статьи:

- раскрытие сущности доверия как ключевой дефиниции взаимодействия и определение его специфики в кластерном взаимодействии;
- изучение опыта выстраивания внутрикластерного взаимодействия в рамках реализации региональной кластерной политики в России;
- проведение оценки уровня доверия при взаимодействии участников регионального кластера (на примере туристского кластера Астраханской области).

Не вызывает сомнения тот факт, что взаимодействие между отдельными фирмами и организациями является основой кластерных процессов. Межфирменное взаимодействие занимает центральное место в развитии кластера, поскольку его участники получают различные экономические преимущества от близкого территориального расположения посредством выстраивания долгосрочных отношений [4].

Наряду с другими выгодами от участия в кластере П. Маскелл и А. Мальмберг [5, р. 52] отмечают следующую: «На мировом рынке стандартных товаров, где все клиенты и поставщики могут быть легко заменены другими игроками рынка, возможности информирования потенциальных потребителей со стороны неудовлетворенного клиента ограничены, что может приводить к оппортунистическому поведению со стороны отдельных компаний. В бизнес-сети подобное поведение становится максимально приближенным к нулевой отметке, поскольку любой проступок становится известен всем ее участникам».

Как свидетельствуют результаты многочисленных трудов, в основном зарубежных специалистов [6–8], измерение уровня взаимодействия эмпирическим путем является достаточно сложной задачей. Вместе с тем природа данного процесса может быть исследована посредством обращения к составляющим его компонентам.

По мнению М. Мэтьюза [9], эффективность деятельности кластеров во многом определяется уровнем доверия, что обосновано следующими наблюдениями. Во-первых, благодаря высокому

уровню доверия в кластере увеличивается производительность входящих в него фирм, поскольку доверие выступает в качестве механизма управления, уменьшающего транзакционные издержки. Во-вторых, благодаря возникновению доверия между компаниями-партнерами, доверяющими друг другу, прослеживается увеличение переливов знаний вследствие качественного обмена релевантной достоверной информацией.

Благодаря исследованиям о влиянии доверия на взаимодействие в различных рыночных структурах таких ученых-экономистов, как Л.Я. Гозман, А.Б. Купрейченко, Н.Н. Обозов, В.С. Сафонов, Т.П. Скрипкина, С.Б. Табхарова, Н. Лухман, А. Гидденс, Ф. Фукуяма, П. Штомпка, Эд. Глазер, А. Селигмен и др., было установлено, что природа доверия находится на пересечении социальной, экономической и психологической областей знания.

По мнению, Ф. Фукуяма [10, с. 113], «доверие – это качественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг другу».

Автор также отмечает, что специфика данного явления как экономической категории заключается в том, что даже при низком уровне уверенности в добросовестности решающее значение для начала или продолжения сотрудничества могут иметь ожидаемые экономические результаты взаимодействия.

Основными предпосылками формирования доверия являются информация и знания [11–12]. В кластерах из-за географической, социальной, когнитивной и организационной близости соответствующая информация находится в свободном доступе для участников, что облегчает принятие управленческих решений. Формирование доверия образует повторяющийся цикл обратной связи, где приток знаний о кластерных партнёрах означает еще большее увеличение доверия.

Возникновение подобной «цепной» реакции объясняется тем, что «люди предпочитают взаимодействовать с кем-либо, кого они уже знают» [13, р. 57].

При этом примечательным является факт, установленный Р. Майер [14] и Ф. Фукуяма [10], – предрасположенность участников кластеров к доверию может изменяться в зависимости от разных культур. Это означает, что, несмотря на наличие общих законов, обычаев и т.д. сотрудничество в некоторых кластерах на

первоначальных этапах развития может осуществляться с низким уровнем доверия или для его установления и укрепления может потребоваться больше времени.

Эмпирическое подтверждение данной позиции нашло отражение в исследовании проблем социальной организации бизнеса в контексте доверия В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, М. Сасаки [15], которые также настаивают на высокой степени значимости фактора доверия для развития делового сотрудничества и неоднородности его уровня в различных странах. Результаты, полученные ими на основе общенациональных социологических опросов по изучению социального доверия поведенческого типа в семи странах, показали следующее: страны с «относительно высоким уровнем доверия» – Япония (индекс 79.9), США (индекс 78.8), Германия (индекс 75.8), Тайвань (индекс 70.0); страны со «средним уровнем доверия» – Россия (индекс 55.4), Чехия (индекс 48.8); страна с «низким уровнем доверия» – Турция (индекс 10.2). Кроме того, авторами было установлено, что имеется достаточно четкая корреляция между уровнем социального доверия и объемом валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности на душу населения. При этом авторы отмечают, что невысокий уровень доверия в России обусловлен «наслоением» различных неблагоприятных факторов на макроуровне – деинституционализация власти с усилением разных форм аномии в российском обществе и в его регионах и элементы дезинтеграции – социальной, культурной, информационной, норм и ценностей, регулирующих реальное поведение людей.

Учитывая важность категории доверия в развитии долгосрочных отношений в кластерах, обратимся к опыту его формирования при инициировании и реализации кластерных проектов в российских регионах.

Отметим, что в настоящее время активную позицию в реализации кластерной политики в регионах РФ среди прочих институтов регионального развития занимают центры кластерного развития. Ввиду этого представляется значимым проведение анализа их деятельности с позиции влияния на построение доверительных отношений в кластерных объединениях. В качестве объекта данного исследования будет выступать Астраханский регион как один из пилотных в рамках практики учреждения данных институтов.

Центр кластерного развития поддержки малого и среднего предпринимательства Астраханской области (ЦКР АО) – структурное под-

разделение Автономного учреждения Астраханской области «Астраханский областной инновационный центр»¹. Основными функциями ЦКР выступают следующие:

– создание условий для эффективного взаимодействия предприятий – участников региональных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления;

– разработка проектов развития региональных кластеров;

– разработка предложений по совершенствованию нормативно-правового регулирования в сфере деятельности участников региональных кластеров;

– проведение информационных кампаний в СМИ по освещению деятельности кластеров и перспектив их развития, продвижению брендов кластеров.

С использованием метода качественного анализа официальных документов и метода опроса было проведено исследование основных реализуемых Центром кластерного развития Астраханской области мероприятий, которое позволило выявить четыре основные области деятельности, направленные на выстраивание взаимосвязей между различными участниками кластеров:

1) организация семинаров, тренингов, мастер-классов по обучению основам кластерной концепции;

2) инициирование рабочих встреч и деловых переговоров;

3) изучение опыта успешной реализации кластерных проектов (привлечение зарубежных экспертов для обмена опытом и «запуска» работы кластерных групп и организация бизнес-визитов представителей кластеров Астраханского региона в международные кластерные организации);

4) формирование информационного пространства для укрепления и расширения растущей бизнес-сети.

В рамках обозначенных направлений, начиная с 2011 г., Центром кластерного развития Астраханской области была организована серия тематических обучающих тренингов, в качестве участников которых выступали руководители высшего и среднего звена компаний, представители исполнительных органов государственной власти Астраханской области, учебных заведений и научных организаций.

Программа тренингов предполагала прохождение слушателями ряда модулей и практико-ориентированных блоков групповой работы, в результате проведения которых достигалось:

– расширение базы знаний в области кластерной концепции;

– знакомство участников друг с другом;

– активизация взаимодействия в кластерах в соответствии с принципами модели тройной спирали (представителей бизнеса с органами государственной власти и академическими кругами).

Сочетание теоретических положений с практическими занятиями по кейсовым материалам Гарвардской школы бизнеса и с дискуссиями по вопросам кластерного развития региона, основанными на использовании динамической фасилитации, брейнрайтинга, world cafe, форсайт-сессий и других методов, позволило сформировать открытую платформу для циркуляции информации и обмена мнениями.

Самопрезентация участников и обсуждение общих актуальных проблем и перспектив сформировали среду для дальнейшей совместной работы и явились отправной точкой для проведения рабочих встреч инициативных кластерных групп с привлечением представителей учебных заведений, промышленных ассоциаций, субъектов инновационной инфраструктуры, нацеленных на поиск идей для кластерных проектов и формирование, планирование и реализацию конкретных бизнес-идей.

В целях распространения идеи кластерного подхода к развитию бизнеса и обмена опытом в сфере кластерного развития в рамках реализуемых Центром кластерного развития мероприятий была организована серия экспертных лекций и консультаций, в том числе по созданию и управлению кластерами, ключевыми фигурами которых выступали зарубежные эксперты Глобального института конкурентоспособности (ТСИ) и менеджеры успешных кластерных организаций.

Организация зарубежных и российских стажировок для представителей рабочих групп с целью изучения опыта формирования и эффективного функционирования кластеров с последующим его внедрением в практику развития кластеров Астраханской области позволила решить актуальные вопросы, интересующие участников кластеров, и изучить особенности реализации совместных инициатив в кластерах различных типов.

Одним из важных результатов инициированных бенчмаркинг-визитов стало налаживание тесных деловых контактов с российскими и зарубежными экспертами, специализирующимися на развитии кластеров. Презентация результатов поездок другим участникам кластеров региона позволила сформировать

Таблица 1

Матрица значимости критериев, определяющих степень доверия между участниками туристского кластера²

Критерии оценки	Органы государственной власти	Ключевые компании кластера	Компании родственных и поддерживающих отраслей
Надежность	2	4	4
Продолжительность взаимодействия	1	4	3
Сферы взаимодействия	2	2	3
Эффективность	3	2	4

общее стратегическое видение их развития с использованием опыта зарубежных компаний.

В рамках формирования информационного пространства для реализации кластерных проектов и вовлечения в них новых участников было организовано обеспечение функционирования интернет-портала поддержки кластеров региона, проведены информационные кампании в СМИ по освещению деятельности в кластерах, опубликованы информационные справочники и бюллетени.

Таким образом, задача по преодолению барьеров и стимулированию обмена информацией между ключевыми стейкхолдерами была решена ЦКР АО посредством нескольких модулей, которые способствовали формированию трех уровней взаимодействия: микроуровень – межличностное взаимодействие в рамках воркшопов; мезоуровень – межорганизационное взаимодействие (реализация совместных проектов); макроуровень – взаимоотношения между всеми участниками кластера, включая правительственные учреждения, закрепленные подписанием соглашений о сотрудничестве.

Как уже отмечалось выше, эффективность взаимодействия на всех уровнях зависит от степени доверия, причем принципиальное значение приобретают доверительные отношения на всех указанных ранее уровнях взаимодействия между субъектами кластерных образований, а не только между отдельными индивидами или организациями. Очевидной становится необходимость более детально исследовать такую категорию, как доверие, в практической плоскости, то есть попытаться оценить доверие количественно.

В качестве объекта данного исследования выступил туристский кластер Астраханской области, поскольку многоступенчатая и сложная цепочка ценности делает сотрудничество критически важным детерминантом развития кластеров туризма. Источником эмпирических

данных для анализа уровня доверия в кластере послужили результаты полужурнализованного интервьюирования (посредством организации официальных встреч) субъектов туристской деятельности – ключевых компаний кластера туризма региона. Объем выборки составил 15% от генеральной совокупности. Исследование было осуществлено по методу «снежного кома» и предполагало получение линейных распределений ответов респондентов в отношении трех категорий участников кластера: органов государственной власти; ключевых компаний кластера; компаний родственных и поддерживающих отраслей. Данный метод является частным случаем метода опроса экспертов и предполагает проведение исследования в ключе «по рекомендации» таким образом, что мнение респондентов о степени взаимодействия и характере доверительных отношений в кластере по принципу «снежного кома» собирается последовательно от участников одной группы респондентов к другой.

Рассмотрим полученные выводы более подробно.

В таблице 1 представлено распределение уровня значимости для субъектов туристской деятельности таких критериев доверия, как:

- 1) надежность – вероятность или частота исполнения обязательств;
- 2) продолжительность взаимодействия – постоянство и длительность взаимосвязей, закрепленных договорными отношениями;
- 3) сферы взаимодействия – количество и разнообразие сфер взаимодействия в рамках кластерного сотрудничества;
- 4) эффективность – экономическая выгода, получаемая от кластерного в противовес традиционному рыночному сотрудничеству.

Сравнивая мнение респондентов по данным критериям, было установлено, что субъекты туристской деятельности по подавляющему числу критериев демонстрируют к представите-

Таблица 2

Ранжирование основных направлений взаимодействия субъектов туристической деятельности

Вид деятельности	Субъекты туристической деятельности	В том числе	
		Туристические агентства	Туристические операторы
Обслуживание клиентов	7%	64%	52%
Обмен информацией	51%	36%	48%
Продвижение продукции (совместные выставки, публикации и т.д.)	48%	36%	52%
Семинары, конференции	40%	43%	38%
Неформальные связи	31%	43%	24%
Лоббирование общих интересов	29%	36%	23%

лям власти в целом более низкий уровень доверия, чем к другим представителям бизнеса. Примечательны результаты, которые были получены при проведении ранжирования субъектов туристической деятельности в зависимости от таких параметров, как размер компании и время пребывания на рынке. Если надежность и продолжительность взаимодействия как крупными турагентствами, продолжительный период осуществляющими предоставление услуг, так и компаниями, обслуживающими относительно небольшое количество потребителей, оценивается одинаково (4 балла), то такая позиция, как «эффективность», получила неоднозначную трактовку: 2 балла – крупные компании, 3 балла – компании среднего размера. Данные результаты позволяют сделать вывод о том, что сравнительно крупные участники рынка в меньшей мере настроены на контакт с возможными партнерами, не открыты к поступающим предложениям и не готовы участвовать в совместной деятельности, будучи более независимыми.

Относительно невысокие показатели по таким критериям, как «сферы взаимодействия» и «эффективность», предположительно могут быть обусловлены тем, что туристская отрасль на территории региона сформировалась недавно и преимущественно за счет средств внешних инвесторов, и данный факт, по оценкам авторов, по-прежнему оказывает опосредованное влияние на уровень и качество взаимодействия в кластере.

Проведенный анализ показал, что наиболее тесное сотрудничество наблюдается в основном между компаниями, которые долгое время ра-

ботают на туристском рынке и успели установить прочные взаимосвязи с другими туроператорами. Результаты дальнейших исследований, характеризующих основные направления взаимодействия между субъектами туристической деятельности Астраханского региона, представлены в таблице 2.

При этом анализ продемонстрировал, что наиболее явно взаимодействие прослеживается в цепочке туроператор – турагент.

Диагностика основных препятствий на пути более эффективного развития туристического кластера предполагала возможность выбора респондентами не более трех из предложенных вариантов ответа. Установленные в ходе данного процесса результаты представлены на рисунке 1.

Систематизация данных, показанных на рис. 1, позволила выявить ряд основополагающих препятствий взаимодействия для турагентов и туроператоров (табл. 3).

Оценивая заинтересованность ключевых предприятий туристского кластера в устранении имеющихся общих препятствий развития через партнерство, были получены следующие выводы:

- большинство компаний готовы участвовать в процессе взаимодействия с другими предприятиями в рамках кластерных рабочих групп;
- наиболее привлекательными направлениями взаимодействия для турагентств являются проведение совместных исследований рынка, совместное продвижение услуг на зарубежные рынки и совместное обучение персонала (рис. 2);

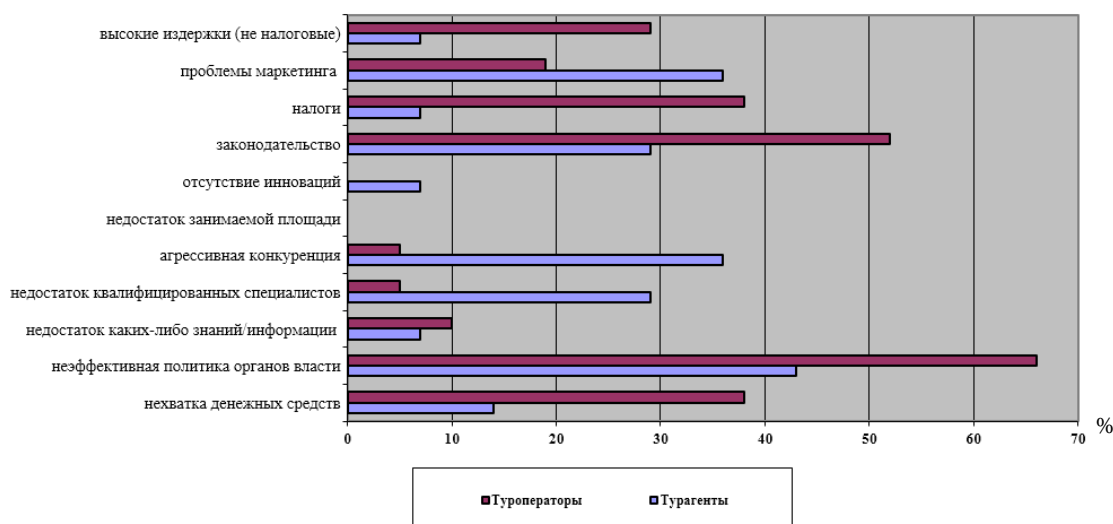


Рис. 1. Основные препятствия на пути более эффективного развития компаний

Таблица 3

Основные препятствия взаимодействия субъектов туристической деятельности

Субъекты туристической деятельности	Основные препятствия	Процент респондентов
Турагентства	Неэффективная политика органов власти	36%
	Проблемы маркетинга	36%
	Агрессивная конкуренция	43%
Туроператоры	Неэффективная политика органов власти	66%
	Законодательство	52%
	Налоги	38%

– интересы туроператоров сводятся прежде всего к лоббированию общих интересов в органах государственной власти, содействию внесению изменений в нормативные акты и реализуемую государственную политику в отрасли, получению доступа к информации о других участниках рынка;

– и для тех, и для других весомым аргументом для возможной вовлеченности в деятельность по развитию кластера стала перспектива проведения мероприятий по созданию совместного общего бренда региона или продукта (около 30% в обеих категориях респондентов).

Завершая рассмотрение результатов, полученных в рамках проведенного регионального исследования уровня доверительных отношений в кластерном образовании, подчеркнем, что данная работа не претендует на завершенность. Предложенный опросный инструментальный анализа является пилотным и может быть подвергнут доработке. Так, по мнению авторов, пред-

ставляется целесообразным дальнейшее изучение доверия как важнейшей категории кластеризационных процессов, с позиции корреляционных зависимостей его эмоционально-психологической и экономической составляющих.

В целом, разделяя точку зрения ведущих исследователей по данной проблематике, акцентируя свое внимание на имманентности взаимодействия между различными участниками в кластерах и обобщая международный опыт реализации кластерных инициатив и предложенный для рассмотрения опыт одного из российских региональных центров кластерного развития, отметим затруднительность протекания кластерных процессов во многих субъектах России.

Резюмируя мнения авторитетных специалистов и выводы, представленные в научных публикациях, можно говорить о том, что доверие играет важную роль в системе деловых отношений, являясь одной из базовых ценностей взаи-

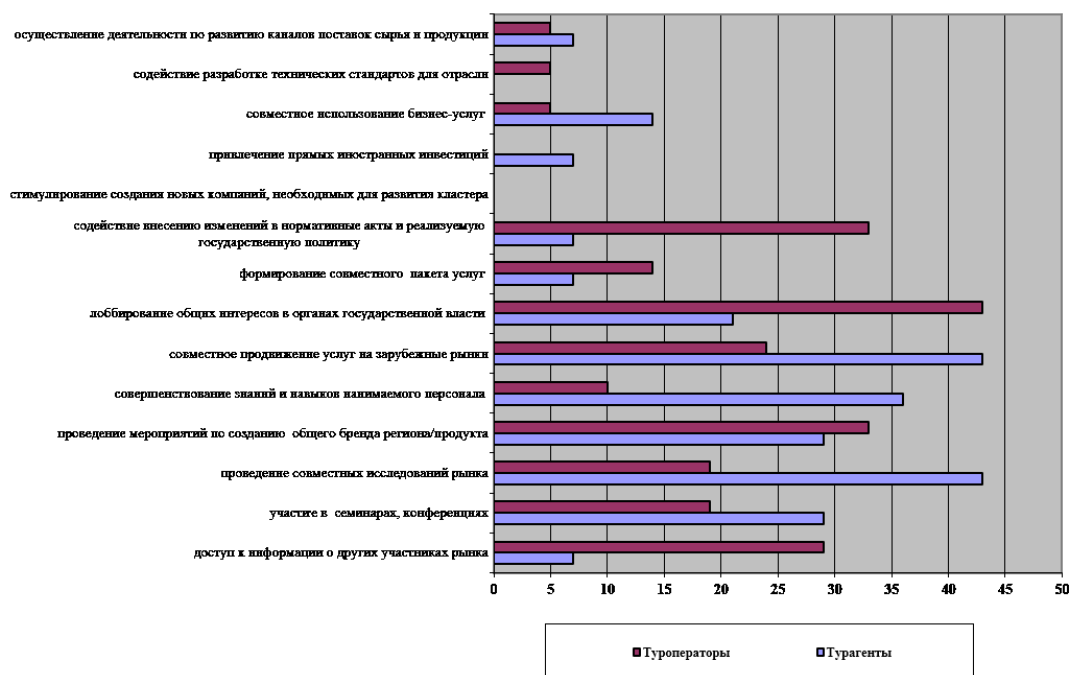


Рис. 2. Наиболее привлекательные направления взаимодействия в рамках туристского кластера АО³

действия в кластере. Высокий уровень доверия между компаниями повышает качество взаимодействия между ними, поскольку создает такие преимущества для компаний, как сокращение транзакционных издержек, расширение возможностей сотрудничества. Влияние доверия на формирование устойчивых внутрикластерных взаимоотношений имеет сложный механизм, базовой составляющей которого являются информационные ресурсы о местных компаниях. В то же время в литературе пока недостаточно практических данных о факторах, влияющих на формирование доверительных отношений в кластере между рыночными субъектами, особенно в условиях российской экономики.

Очевидно, что доверие, и как следствие, взаимодействие не может существовать в кластерах в качестве настройки по умолчанию. Оно может быть сформировано только в течение длительного периода времени как процесс, в котором прошлые действия партнеров порождают позитивные ожидания от их будущих намерений. В этой связи, по мнению авторов, усилия как различных институтов поддержки развития кластеров, так и непосредственных ключевых участников кластеров должны быть направлены на разработку методов и процедур, способствующих формированию более высокого уровня доверия существующим и потенциальным партнерам кластерных объединений.

Примечания

1. Автономное учреждение Астраханской области «Астраханский областной инновационный центр» создано с целью обеспечения условий для эффективного взаимодействия предприятий малого и среднего предпринимательства, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов для реализации совместных кластерных проектов и активизации кластерных инициатив в Астраханском регионе.
2. Респондентам предлагалось оценить степень взаимодействия участников турбизнеса по шкале от 1 до 5, где 1 балл соответствовал низкому уровню, 5 – высокому.
3. Респондентам предлагалось выбрать не более трех вариантов ответа.

Список литературы

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru> (Дата обращения: 16.10.2014 г.).
2. Об Инвестиционном фонде Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.10.2014 г.).
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года. URL: <http://economy.gov.ru> (Дата обращения: 14.11.2014 г.).
4. Ketels C. European clusters: structural change in Europe / Hagbarth Publication. Boston. 2004. 312 p.

5. Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // DRUID. 2006. Vol. 37. № 1. P. 45–61.
6. Lee Y.H., Yoon H., Choi D.S., Jin S.H. Cluster-based trust evaluation in Ad Hoc Networks // Proc. Int. Conference «Advanced communication technology», February 2005. P. 130–141.
7. Dei Ottati G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district // Cambridge Journal of Economics, 2004. № 18. P. 529–546.
8. Bachmann R. The Coordination of Relations Across Organizational Boundaries // International Studies of Management and Organization. 2003. Vol. 33. № 2. P. 12–25.
9. Mathews M. Information, institutions and trust in clusters // Proc. Int. Conference «Appropriability, proximity, routines and innovation», Copenhagen: CBS. 17–20 June 2008. 32 p.
10. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. М.: АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
11. Paniccia I. One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises // Organization studies. 1995. Vol. 19. № 4. 15 p.
12. Malmberg A., Powers D. How do firms in clusters create knowledge? // Industry and Innovation. 2005. Vol. 12. № 4. P. 23–54.
13. Granovetter M. The impact of social structure on economic outcomes // Journal of economic perspectives. 2005. Vol. 19. № 1. P. 36–64.
14. Mayer R.C., Davis J.H., Schoorman F.D. An integrative model of organisational Trust // Academy of management review. 1995. Vol. 20. №3. P. 48–79.
15. Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф., Сасаки М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Журн. институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1. С. 20–35.

TRUST AS A FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF CLUSTER DEVELOPMENT IN RUSSIA

I.N. Akhunzhanova, Yu.N. Tomashevskaya

The level of competitiveness of the market entities that are part of a cluster association depends on the establishment and functioning of partnerships, their quality, reliability and intensity. In this context, the aim of this article is to study the experience of forming and developing the intra-cluster interaction in the framework of the cluster policy in the regions of Russia. The authors analyzed the activities of the Cluster Development Centers for Small and Medium Enterprises of the Astrakhan region in terms of building trust, as one of the most important factors in strengthening cooperation in a cluster. In addition, a pilot study to assess the existing level of trust between the participants of the tourist cluster in the Astrakhan region was carried out.

Keywords: cluster, intra-cluster collaboration, trust, Cluster Development Center, government support tools.

References

1. Metodicheskie rekomendatsii po realizatsii klasternoy politiki v sub"ektakh Rossiyskoy Federatsii. URL: <http://www.economy.gov.ru> (Data obrashcheniya: 16.10.2014 g.).
2. Ob Investitsionnom fonde Rossiyskoy Federatsii: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 23 noyabrya 2005 g. № 694. URL: <http://www.consultant.ru> (Data obrashcheniya: 15.10.2014 g.).
3. Prognoz dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF na period do 2030 goda. URL: <http://economy.gov.ru> (Data obrashcheniya: 14.11.2014 g.).
4. Ketels C. European clusters: structural change in Europe / Hagbarth Publication. Boston. 2004. 312 p.
5. Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // DRUID. 2006. Vol. 37. № 1. P. 45–61.
6. Lee Y.H., Yoon H., Choi D.S., Jin S.H. Cluster-based trust evaluation in Ad Hoc Networks // Proc. Int. Conference «Advanced communication technology», February 2005. P. 130–141.
7. Dei Ottati G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district // Cambridge Journal of Economics, 2004. № 18. P. 529–546.
8. Bachmann R. The Coordination of Relations Across Organizational Boundaries // International Studies of Management and Organization. 2003. Vol. 33. № 2. P. 12–25.
9. Mathews M. Information, institutions and trust in clusters // Proc. Int. Conference «Appropriability, proximity, routines and innovation», Copenhagen: CBS. 17–20 June 2008. 32 p.
10. Fukuyama F. Doverye: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu / Per. s ang. M.: AST: ZAO NPP «Ermak», 2004. 730 s.
11. Paniccia I. One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises // Organization studies. 1995. Vol. 19. № 4. 15 p.
12. Malmberg A., Powers D. How do firms in clusters create knowledge? // Industry and Innovation. 2005. Vol. 12. № 4. P. 23–54.
13. Granovetter M. The impact of social structure on economic outcomes // Journal of economic perspectives. 2005. Vol. 19. № 1. P. 36–64.
14. Mayer R.C., Davis J.H., Schoorman F.D. An integrative model of organisational Trust // Academy of management review. 1995. Vol. 20. №3. P. 48–79.
15. Davydenko V.A., Romashkina G.F., Sasaki M. Problemy i paradoksy analiza institutsional'nogo doveriya kak elementa sotsial'nogo kapitala sovremennoy Rossii // Zhurn. institutsional'nykh issledovaniy. 2009. T. 1. № 1. S. 20–35.