

# Интеллектуальные услуги — основа национальной системы социальных инноваций

**Бенуа Демаршелье**

Доцент, benoit.desmarchelier@univ-lille.fr

**Фарида Джеллаль**

Профессор, Faridah.Djellal@univ-lille.fr

**Фаиз Галлуж**

Профессор, Faiz.Gallouj@univ-lille.fr

Лилльский университет (The University of Lille), Франция, 42 rue Paul Duez 59000 Lille — France

## Аннотация

**В** статье представлено теоретическое обоснование национальной системы социальных инноваций (НССИ), проиллюстрированное эмпирическими данными на примере Ashoka — крупного поставщика наукоемких социальных услуг во Франции. Анализ его деятельности выявил разветвленную и прочную сеть организаций, создающих

социальные инновации, которая отвечает характеристикам НССИ. Рассмотрены различия между национальной инновационной системой (НИС) и НССИ. Ядро НССИ состоит из небольшого числа высокотехнологических предприятий, координация которых, в отличие от НИС, осуществляется преимущественно по принципу «снизу вверх».

**Ключевые слова:** национальная инновационная система; наукоемкие услуги; третий сектор, социальные инновации

**Цитирование:** Desmarchelier B., Djellal F., Gallouj F. (2022) Knowledge-Intensive Social Services as the Basis for the National Social Innovation Systems. *Foresight and STI Governance*, 16(1), 34–41. DOI: 10.17323/2500-2597.2022.1.34.41

# Knowledge-Intensive Social Services as the Basis for the National Social Innovation Systems

**Benoît Desmarchelier**

Assistant Professor, benoit.desmarchelier@univ-lille.fr

**Faridah Djellal**

Professor, Faridah.Djellal@univ-lille.fr

**Faïz Gallouj**

Professor, Faiz.Gallouj@univ-lille.fr

The University of Lille, 42 rue Paul Duez 59000 Lille — France

## Abstract

This paper provides theoretical foundations for the existence of national social innovations systems (NSIS) and presents such a system with empirical data. Departing from the activities in France of Ashoka, a large and old service organization, which we label as knowledge-intensive social service (KISS), we build a large and robust social innovation network in France and

argue that it represents a credible approximation of the country's NSIS. On this basis, we find differences within the national innovation system (NIS). Indeed, the core of the NSIS involves very few actors emanating from manufacturing or technology-intensive industries, and the coordination between actors seems more bottom-up than in the NIS.

**Keywords:** national innovation system; knowledge-intensive services; third sector; social innovation

**Citation:** Desmarchelier B., Djellal F., Gallouj F. (2022) Knowledge-Intensive Social Services as the Basis for the National Social Innovation Systems. *Foresight and STI Governance*, 16(1), 34–41. DOI: 10.17323/2500-2597.2022.1.34.41

**И**нновации создаются людьми с предпринимательским мышлением, однако для устойчивой инновационной деятельности необходима комплексная система подходов, институтов поддержки и вознаграждений (Baumol, 1993; Mokyr, 2010). В исследованиях социальных инноваций основное внимание уделяется характеристикам создающих их предпринимателей (Mulgan et al., 2007; Dacin et al., 2010; Moulaert, MacCallum, 2019). Между тем масштабы распространения этого явления дают основание полагать, что за ним стоит соответствующая система, устройство которой еще предстоит раскрыть. О его динамике свидетельствуют результаты обследования «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), охватившего 52 страны (Bosma et al., 2016). Лишь 3.2% взрослых людей (в возрасте 18–64 лет) создают собственные компании, ориентированные на выполнение социальных задач. В социальном предпринимательстве с учетом действующих учредителей организаций участвуют 11% представителей упомянутой демографической группы США и Австралии. Для Европы и Латинской Америки аналогичный показатель составляет около 6%. Становится очевидно, что анализировать следует именно социальную инновационную систему, а не «героических индивидов». В данном исследовании мы развиваем системный подход к социальному предпринимательству, основные характеристики которого представлены в нашей предыдущей работе (Desmarchelier et al., 2020).

Согласно концепции технологического режима (Winter, 1984) драйвером социальных инноваций становятся поставщики интеллектуальных социальных услуг (*knowledge-intensive social services*, далее — ИСУ) — субъекты третьего сектора, которые поддерживают социальных предпринимателей путем предоставления знаний и других ресурсов, помогают им наладить связи с другими подобными организациями. Таким образом, создаются сети по производству социальных инноваций. Ранее мы описывали пример небольшой сети — 134 участника, 523 канала связи (Desmarchelier et al., 2020). В лучшем случае ее можно считать локальной системой, возможности которой недостаточны для того, чтобы стать «локомотивом» социальных инноваций на национальном уровне. Кроме того, не были раскрыты факторы роста социального предпринимательства. В данной статье приводится теоретическое обоснование этого процесса, а также возникновения национальных систем социальных инноваций (НССИ); представлены их развернутые характеристики.

Проанализируем французскую НССИ на примере проектов, реализуемых во Франции американской некоммерческой организацией Ashoka — поставщиком ИСУ с солидным бэкграундом и репутацией, продвигающим социальное предпринимательство по всему миру. Наш кейс-анализ ограничивается Францией, но поскольку рассматриваемая сеть имеет статус глобального игрока, можно выявить ее аналоги в других странах и сравнить их.

## Возникновение национальных систем социальных инноваций

Инновационная деятельность кратко определяется как процесс вывода изобретения на рынок. Среди ее видов чаще всего выделяют: маркетинг новых товаров или услуг, изменение методов производства и способов организации отрасли, открытие новых рынков и источников поставок (Schumpeter, 1934). В работе (Baumol, 1993) предложены две дополнительные категории.

- Трансфер технологий, заключающийся во внедрении иностранных разработок. Нахождение новых сфер применения существующим технологиям считается инновационной деятельностью, поскольку предполагает некоторую степень новизны, преодоление препятствий и неопределенных ситуаций (Nelson, Pack, 1999; Hobday, 1995). Этот тип инновационной активности способствует конвергенции экономик.
- Деструктивная инновационная деятельность в целях получения прибыли. Подобная модель инноваций прослеживается на протяжении всей истории человечества. Но в странах, переживающих динамичный экономический рост, она постепенно вытесняется продуктивными инновациями (Baumol, 1993).

В настоящее время к перечисленным категориям добавляются социальные инновации. Однако выработка их единого определения представляет проблему. В большинстве трактовок используется тавтологический по смыслу термин — «социальный». Например, в работе (Mulgan, 2015) их определяют как «инновации, носящие социальный характер одновременно в отношении целей и средств». В исследовании (Dacin et al., 2010) приводится 37 подобных определений социальных предпринимателей, где доминирует термин «социальный». Заслуживают внимания такие трактовки социальных инноваций, как «реакция на скепсис граждан по поводу способности рынка предложить ответы на многочисленные социальные и экологические проблемы» (Krlev et al., 2019) и «решения для корректировки распределения производимых рынком ресурсов» (Moulaert, Ailenei, 2005). Учитывая, что социальные инновации создаются третьим сектором (Anheier et al., 2019), можно заключить, что мотив их создания связан не с получением прибыли, а со стремлением совершенствовать распределение общественных ресурсов — финансовых, медицинских, образовательных, экологических или коммуникативных. Другими словами, драйверами социальных инноваций служат мотивы перераспределения, а не коммерческие интересы. Эту деятельность можно рассматривать как еще одно дополнение к списку Йозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter). Уильям Баумоль (William Baumol) не только развивает представленную Шумпетером классификацию инноваций, но и предлагает теорию, согласно которой ядро любого общества составляют люди, готовые к риску, создающие инновации в зависимости от существующей системы вознаграждений (Baumol, 1993). До промыш-

ленной революции инновации, направленные на получение прибыли, давали более гарантированное и весомое вознаграждение в виде доходов и престижа, чем продуктивные инновации. Ситуация изменилась в начале XIX в. на фоне возникновения в Англии культуры «джентльменов-предпринимателей» (*gentlemanentrepreneur*) (Мокур, 2010). Несмотря на слабое развитие банковской системы, продуктивное предпринимательство стало бурно распространяться благодаря «добродетельному кругу» — надежной социальной и деловой репутации конкретных людей. Этот феномен, по-видимому, обусловлен изменениями менталитета и системы вознаграждений. Появляются новые формы некоммерческих структур — корпорации общественного блага (*benefit corporations*) в США, компании общественного интереса (*community interest companies*) в Великобритании или солидарные предприятия общественной пользы (*entreprise solidaire d'utilité sociale*) во Франции.

Гипотеза о направленности предпринимательской деятельности (Baumol, 1993) гласит, что динамичное распространение инноваций любого типа (производственных, непроизводственных и социальных) обусловлено функционированием более крупной системы культурных норм и институтов, определяющих вознаграждение (например, права собственности или доступ к финансовым и человеческим ресурсам). Они существенно варьируют по странам, поэтому мы полагаем, что наряду с национальными инновационными системами (НИС) можно говорить о национальных системах социальных инноваций (НССИ). Однако теория Баумоля не раскрывает, как и почему системы вознаграждений с течением времени меняются, приводя к тому, что в какой-то момент истории в стране возникает НИС, а затем и НССИ. Одним из возможных объяснений может быть степень доверия людей к правительству и рынкам (Krliev et al., 2019). Нарастает противоречие между усиливающимся неравенством и обещаниями новых благ как результат развития свободного рынка (Moulaert, Ailenei, 2005).

Джоэль Мокир (Joel Mokyr) (Мокур, 2013) связывает эволюцию систем общественного вознаграждения с влиянием «культурных предпринимателей» (*cultural entrepreneurs*) — людей, стремящихся добиться известности путем создания новых культурных норм (идей, ценностей, убеждений). По мнению автора, такие индивиды выявляют «когнитивный диссонанс» между преобладающими в обществе убеждениями и множеством противоречащих им фактов. В качестве примера приводятся известные новаторы в области идей, спровоцировавшие глубокие перемены в менталитете своих современников: Мартин Лютер, Жан Кальвин, Галилео Галилей, Адам Смит, Карл Маркс, Френсис Бэкон. Преобразующая сила новых идей обусловлена тем, что они выглядят предпочтительными, реалистичными и сформулированы в виде плана практических или политических действий. Иными словами, учитывая «когнитивный диссонанс» между наблюдаемыми фактами и

принятыми в обществе ценностями, культурные предприниматели предлагают новые ценности и систему вознаграждений, что определяет уровень продуктивности инноваций, создаваемых готовыми к риску новаторами.

Среди многочисленных сторонников альтернативных бизнес-моделей социального предпринимательства выделяются Билл Дрейтон (Bill Drayton) — основатель Ashoka (некоммерческой организации, поддерживающей социальных предпринимателей) и Мухаммад Юнус (Muhammad Yunus) — создатель Grameen Bank, активно продвигающего микрофинансирование. Поскольку они предлагают идеи, отвечающие вышеуказанным характеристикам, то могут быть причислены к культурным предпринимателям. Их проекты наглядно демонстрируют желательность и осуществимость соответствующих социальных инициатив, а публичные выступления, книги и статьи побуждают других людей, включая политических лидеров, изменить убеждения и системы вознаграждений в пользу распространения и увеличения выгод от социального предпринимательства.

Эволюционирование общественных ценностей в развитых странах в пользу социального предпринимательства подтверждается его «тривиализацией» и появлением поставщиков ИСУ (Desmarchelier et al., 2020). На фоне изменений системы вознаграждений появляются новые форматы компаний. Из многочисленных политических инициатив по поддержке социального предпринимательства отметим недавний План действий Европейской Комиссии по социальной экономике (Social Economy Action Plan of the European Commission)<sup>1</sup>. Однако фокусирование на отдельных игроках не дает полной картины в изучении этого феномена, поскольку упускает из виду растущее влияние НССИ. В следующих разделах представим доказательства ее существования.

## Картирование национальной системы социальных инноваций

В соответствии с концепцией национальной инновационной системы (НИС) эффективность инновационного процесса определяется характером сложного взаимодействия бизнеса, университетов и государственных органов (Nelson, 1993; Freeman, 1995). Страновая специфика обусловлена исторически сложившейся природой субъектов этой деятельности и их взаимоотношений. Так, в инновационной системе США со времен Второй мировой войны доминирует оборонная отрасль (Mowery, Rosenberg, 1993), в то время как в Японии значительное влияние на технологическое развитие компаний оказало Министерство внешней торговли и промышленности (Ministry of International Trade and Industry) (Odagiri, Goto, 1993). Вклад НИС часто измеряется статистикой патентования и расходов на исследования и разработки (ИиР), которые затем анализируются с учетом исторических и политических

<sup>1</sup> <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>, дата обращения 07.02.2022.

**Табл. 1. Фрагмент матрицы взаимосвязей французской сети Ashoka**

Организации	Проекты		
	Маленькие столовые	Пути будущего	Активное действие
Ashoka	1	1	1
AG2R	1	0	0
La France s'engage	1	0	1
Fondation de France	1	0	1
Fondation petits frères des pauvres	1	0	0
Fondation St Irénée Lyon	1	0	0
Fond Groupe SEB	1	1	0

*Примечание:* в столбцах указаны поддерживаемые Ashoka проекты, в строках — их участники.  
*Источник:* составлено авторами.

аспектов. В случае социальных инноваций подобный подход представляется неуместным. Субъекты социальной экономики не стремятся к получению прибыли, поэтому не заинтересованы в патентах. В результате отсутствуют данные о социальных инновациях на национальном уровне.

В нашей предыдущей работе (Desmarchelier et al., 2020) предложен альтернативный подход: в качестве исходной точки берется поставщик ИСУ «Новое агентство активной солидарности» (Agence Nouvelle des Solidarités Actives, ANSA), вокруг которого конструируется сеть социальных инноваций на базе списка поддерживаемых этим агентством инновационных проектов. ANSA — относительно молодая организация (основана в 2006 г.). Сеть оказалась слишком малочисленной (всего 134 члена) и недостаточно плотной, чтобы служить адекватным примером НССИ. Чтобы охарактеризовать французскую НССИ, в данной статье мы воспроизводим наш подход в укрупненном масштабе, используя информацию о деятельности поставщика ИСУ с более длинной историей — Ashoka, американской организации, занимающейся продвижением социального предпринимательства по всему миру. Ashoka, основанная в 1980 г. уже упоминавшимся Биллом Дрейтоном, поддерживает социальных предпринимателей, помогая приобрести необходимые навыки и интегрироваться в сеть других подобных организаций. Ее бенефициары именуются «стипендиатами Ashoka» (Fellows Ashoka), среди них — 72 проекта, получивших поддержку во Франции<sup>2</sup>.

На сайтах проектов обычно указываются все участники, что позволяет построить матрицу взаимосвязей между ними. Поскольку степень финансовой вовлеченности субъектов нам неизвестна, использовался дво-

ичный код: 1 — участие, 0 — его отсутствие. Фрагмент матрицы представлен в табл. 1, из которой видно, что многие организации задействованы в проекте «Маленькие столовые» (Le petites cantines)<sup>3</sup>. Кроме того, Fond Groupe SEB вовлечен в инициативу «Пути будущего» (Chemins d'avenir), а La France s'engage и Fondation de France — участники «Активного действия» (Active Action). Такое перекрестное участие обеспечивает связь проектов и способствует формированию плотной сети социально мотивированных организаций.

В 72 проектах в общей сложности задействована 1031 организация. Исходя из того, что участники каждой инициативы связаны друг с другом, можно построить вторую матрицу, соединяющую их напрямую<sup>4</sup>. Полученная сеть показана на рис. 1, где вершинами обозначены организации, а линиями — связи между ними. Последние не повторяются: если два субъекта присутствуют в нескольких одинаковых проектах, зачитывается только одна связь. Чем ближе к центру расположена организация, тем с большим числом других участников она соединена. Размеры узлов и меток пропорциональны количеству связей каждого субъекта в сети. Для удобочитаемости отображаются только те, у кого их более 50. На рис. 1 выделено несколько кластеров, которые, впрочем, как и все акторы, тесно связаны друг с другом, что подтверждается дескриптивной статистикой (табл. 2). Сеть имеет единственный компонент, а длина пути 1.909 означает, что многие организации контактируют напрямую, без посредников.

**Рис. 1. Французская сеть Ashoka**

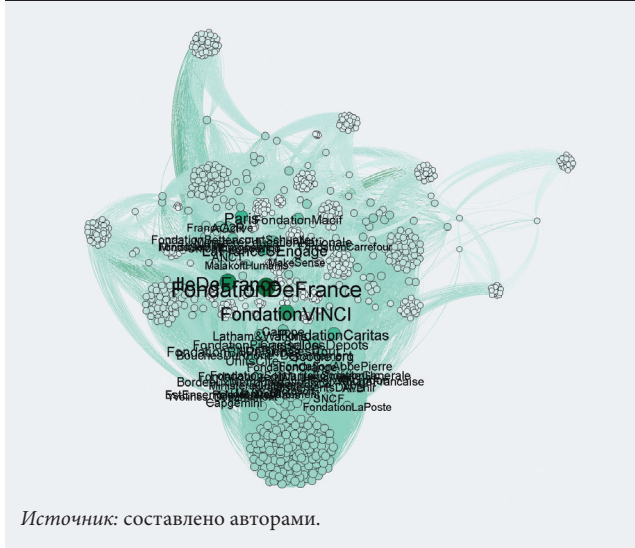


<sup>2</sup> Полный список стипендиатов Ashoka во Франции можно найти на сайте: <https://www.ashoka.org/fr-fr/fellows-ashoka>, дата обращения 07.02.2022.

<sup>3</sup> «Маленькие столовые» — проект, направленный на борьбу с одиночеством за счет создания общественных столовых по всей стране. «Пути будущего» — система наставничества для помощи молодым людям, живущим в неблагополучных районах. «Активное действие» помогает безработным обрести уверенность в своих силах и выйти за рамки прошлого опыта работы.

<sup>4</sup> Соответствующие файлы можно получить у авторов по запросу.

**Рис. 2. Французская сеть Ashoka после удаления Ashoka**



В сети, описанной в работе (Desmarchelier et al., 2020), удаление поставщика ИСУ вело к «расколу» основного компонента на массу мелких разрозненных подсетей. На рис. 2 представлена сеть Ashoka после исключения системообразующего элемента. В данном случае она остается единой и вполне прочной, подтверждением чего служат показатели табл. 2. После удаления Ashoka длина пути увеличивается незначительно (с 1.909 до 2.065), а среднее количество связей на одну вершину почти не уменьшается (91.363 вместо 93.272). Таким образом, данная сеть социальных инноваций намного прочнее, чем представленная нами ранее в работе (Desmarchelier et al., 2020), а значит, более убедительно доказывает существование НССИ во Франции и лучше характеризует эту систему.

В табл. 3 представлен список из 50 субъектов сети, имеющих наибольшее число связей с другими участниками, которое для каждого из них более чем вдвое превышает среднее значение (93.272, см. табл. 2). Это ядро наиболее «подключенных» членов гарантирует прочность сети даже в гипотетической ситуации, если Ashoka прекратит свою деятельность. Тем самым

**Табл. 2. Дескриптивная статистика сети социальных инноваций**

Индикаторы	Сеть с Ashoka	Сеть без Ashoka
Число связей	48 082	47 052
Средний уровень	93.272	91.363
Средняя длина пути	1.909	2.065
Максимальное расстояние	2	3
Число компонентов	1	1

Примечание: средняя длина пути означает среднее кратчайшее расстояние между парами вершин на графике.  
Источники: составлено авторами.

**Табл. 3. Главные участники французской сети Ashoka**

Участник	Число связей в сети
<b>Третий сектор — наукоемкие социальные услуги</b>	
Ashoka	1030
Fondation de France	705
La France s'Engage	418
Fondation MACIF	319
France Active	253
Make Sense	226
<b>Третий сектор — фонды крупных корпораций</b>	
Fondation Vinci	564
Fondation BNP Paribas	352
Fondation Solidarite Societe Generale	282
Fondation Credit Mutuel	281
Fondation Orange	265
Fondation La Poste	232
Fondation Carrefour	228
Fondation Up	270
<b>Третий сектор — независимые организации</b>	
Fondation Caritas	396
Unis Cite	337
Un rien c'est tout	321
Fondation Abbe Pierre	283
Fondation Croix Rouge Francaise	270
Fondation Perre Bellon	317
Fondation Bettencourt Schueller	281
<b>Третий сектор — социальное обеспечение</b>	
AG2R	300
Malakoff Humanis	230
<b>Государственный сектор — административные органы</b>	
Министерство образования (Ministry of Education)	301
Министерство культуры (Ministry of Culture)	263
Министерство по делам городов (Ministry of City)	237
ANCT	268
Canopé	293
Европейская комиссия	263
Департамент Ивелин	236
Северный департамент	243
Департамент Буш-дю-Рон	276
Иль-де-Франс	603
Париж	426
Агломерация Бордо	289
Агломерация Большой Париж	269
Монтрёй	238
<b>Государственный сектор — финансирующие организации</b>	
Caisse des Depots	348
Фонд «Инвестиции в будущее» (Investissements d'Avenir)	261
Европейский социальный фонд (European Social Fund)	250
Французское агентство развития (Agence Francaise de Developpement)	243
<b>Компании</b>	
Google	331
Latham & Watkins	307
Microdon	293
Recyclivre	269
Capgemini	269
SNCF	251
Simplon Co.	267
Microsoft	233
Hello Asso	260

Источники: составлено авторами.

они обеспечивают ее функционирование и, без сомнения, играют центральную роль во французской НССИ. Сравнение приведенного перечня с ядром НИС позволяет выявить сходство и различия между двумя инновационными системами.

Насколько нам известно, последнее масштабное исследование в отношении французской НИС проводилось более 10 лет назад (Muller et al., 2009). Основу этой системы составляют несколько крупных государственных научных структур — Национальный центр научных исследований (National Center for Scientific Research, CNRS), отвечающий за фундаментальную науку, и ряд специализированных организаций<sup>5</sup>, результаты деятельности которых распространяются среди крупных корпораций страны. Иными словами, они определяют траекторию технологического развития НИС (Dosi, 1982). Координация участников НИС осуществляется преимущественно «сверху вниз» в соответствии с научной и промышленной политикой правительства. Сеть, представленная в настоящей статье, не полностью отражает французскую НССИ. Тем не менее можно заключить, что координация акторов системы осуществляется «снизу вверх», подтверждением чего служит ряд обстоятельств. Государственные ведомства и крупные корпорации не входят в число инициаторов проектов социальных инноваций, на которых построена сеть. В табл. 3 указано несколько специализированных государственных организаций: три министерства (образования, по делам городов и культуры), Sapорé (сеть государственных организаций, ответственных за реформирование системы образования) и ANCT (L'Agence nationale de la cohésion des territoires — государственное ведомство, курирующее деятельность местных органов власти в области повышения экономической привлекательности регионов). В обязанности этих ведомств не входит предоставление другим организациям новых технологий и методов работы. Кроме того, ANCT и Sapорé работают по принципу партнерства и поддерживают проекты, предложенные местными организациями. Иными словами, если деятельностью НИС руководит центральное правительство, то работа НССИ координируется частными организациями, преимущественно из третьего сектора.

Помимо координации деятельности НССИ отличается от НИС составом участников. В число основных членов НССИ не входят исследовательские центры, а крупные корпорации представлены главным образом своими фондами и, за исключением Vinci (строитель-

ство), относятся к сектору услуг. Среди других отличий отметим присутствие в НССИ многочисленных организаций третьего сектора и поставщиков ИСУ. Кроме того, поддерживающие НССИ структуры, особенно Caisse des dépôts и Investissements d'Avenir, также входят в число крупных спонсоров НИС, что предполагает возможность пересечения НИС и НССИ. Однако в целом, несмотря на некоторые общие аспекты (прежде всего круг финансирующих организаций), НССИ и НИС различаются как по механизмам координации работы, так и по составу участников.

## Заключение

В статье представлены теоретическое обоснование и характеристики НССИ как основы для поддержки социального предпринимательства. Выявлена и описана крупная сеть, в рамках которой во Франции создаются социальные инновации. Благодаря своему размеру и прочности она адекватно характеризует французскую НССИ. Выявлен ряд ее отличий от НИС. Ядро НССИ формируют многочисленные некоммерческие организации, среди которых предприятия обрабатывающей промышленности составляют незначительное число. Координация деятельности участников НССИ осуществляется преимущественно «снизу вверх», поскольку проекты в сфере социальных инноваций, лежащие в основе этой системы, не иницируются решениями центрального правительства. Возможно, подобный вывод обусловлен спецификой методологии выявления НССИ, поскольку отправной точкой ее конструирования мы выбрали предпринимателей и создаваемые ими социальные инновации. Однако государственные институты играют не менее важную роль в сети, поскольку придерживаются принципа партнерства вместо того, чтобы давать указания другим участникам системы.

Существование НССИ предполагает, что многие концепции, описывающие создание технологических инноваций (технологические режимы, траектории технологического развития, региональные инновационные системы) применимы и к социальным инновациям. Это может стать перспективным направлением будущих исследований.

*Статья подготовлена по материалам проекта Co-Val, профинансированного Европейской Комиссией в рамках программы Horizon 2020.*

## Библиография

- Anheier H.K., Krlev G., Mildenberger G. (2019) *Social Innovation. Comparative Perspectives*, New York: Routledge.
- Baumol W.J. (1993) *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Pay-offs*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Bosma N., Schott T., Terjesen S.A., Kew P. (2016) *Global Entrepreneurship Monitor 2015 to 2016: Special topic report on social entrepreneurship* (Global Entrepreneurship Monitor technical report). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2015-report-on-social-entrepreneurship>, дата обращения 21.01.2022.

<sup>5</sup> Среди них — Национальный институт исследований в области сельского хозяйства, продовольствия и окружающей среды (National Research Institute for Agriculture, Food and Environment, INRAE), Национальный институт исследований в области компьютерных наук (National Institute for Research in Computer Science, INRIA), Комиссия по ядерной энергии (Nuclear Energy Commission, CEA) и Национальный институт медицинских исследований (National Institute for Medical Research, INSERM).

- Dacin P.A., Dacin M.T., Matear M. (2010) Social entrepreneurship: Why we don't need a new theory and how we move forward from here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 36–56. <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.37>
- Desmarchelier B., Djellal F., Gallouj F. (2020) Mapping social innovation networks: Knowledge intensive social services as systems builders. *Technological Forecasting and Social Change*, 157, 120068. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120068>
- Dosi G. (1982) Technological paradigms and technological trajectories. *Research Policy*, 11, 147–162. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(82\)90016-6](https://doi.org/10.1016/0048-7333(82)90016-6)
- Freeman C. (1995) The 'national system of innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5–24. <https://www.jstor.org/stable/23599563>
- Hobday M. (1995) East Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics. *World Development*, 23(7), 1171–1193. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00035-B](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00035-B)
- Krlev G., Anheier H.K., Mildemberger G. (2019) Introduction: Social innovation – what is it and who makes it? In: *Social Innovation. Comparative Perspectives* (eds. G. Krlev, H.K. Anheier, G. Mildemberger), New York: Routledge, pp. 3–35.
- Mokyr J. (2010) Entrepreneurship and the industrial revolution in Britain. In: *The Invention of Enterprise. Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times* (eds. D.S. Landes, J. Mokyr, W.J. Baumol), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 183–210.
- Mokyr J. (2013) Cultural entrepreneurs and the origins of modern economic growth. *Scandinavian Economic History Review*, 61(1), 1–33. <https://doi.org/10.1080/03585522.2012.755471>
- Moulaert F., Ailenei O. (2005) Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present. *Urban Studies*, 42, 2037–2053. <https://doi.org/10.1080/00420980500279794>
- Moulaert F., MacCallum D. (2019) *Advanced Introduction to Social Innovation*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Mowery D.C., Rosenberg N. (1993) The U.S. National Innovation System. In: *National Innovation Systems — A Comparative Analysis* (ed. R.R. Nelson), Oxford: Oxford University Press, pp. 29–75.
- Mulgan G. (2015) Foreword: The study of social innovations — theory, practice and progress. In: *New Frontiers in Social Innovation Research* (eds. J. Simon, A. Nicholls, M. Gabriel), New York: Palgrave Macmillan, pp. 10–20.
- Mulgan G., Tucker S., Ali R., Sanders B. (2007) *Social Innovation: What is it, why it matters and how it can be accelerated*, London: The Young Foundation.
- Muller E., Zenker A., Héraud J.A. (2009) France: Innovation system and innovation policy (Fraunhofer ISI Discussion Papers – Innovation Systems and Policy Analysis, No. 18), Karlsruhe: Fraunhofer ISI.
- Nelson R.R. (ed.) (1993) *National Innovation Systems – A Comparative Analysis*, Oxford: Oxford University Press.
- Nelson R.R., Pack H. (1999) The Asian Miracle and Modern Growth Theory. *The Economic Journal*, 109, 416–436. <https://www.jstor.org/stable/2565712>
- Odagiri H., Goto A. (1993) The Japanese System of Innovation: Past, Present, and Future. In: *National Innovation Systems — A Comparative Analysis* (ed. R.R. Nelson), Oxford: Oxford University Press, pp. 76–114.
- Schumpeter J.A. (1934) *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Winter S.G. (1984) Schumpeter competition in alternative technological regimes. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5, 287–320. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(84\)90004-0](https://doi.org/10.1016/0167-2681(84)90004-0)