

## Инновационные системы в регионах

Межорганизационное сотрудничество и стабильность отношений между компаниями приводит к установлению долгосрочных же отношений между работниками и работодателями. Однако, там где власти предпочитают более прямое, а не регулятивное участие в инновационной деятельности, стимулирования межорганизационных связей проявляется в меньшей степени, так как организации начинают конкурировать между собой за внимание со стороны государства, что приводит к снижению уровня координации инновационной деятельности между организациями и к снижению уровня делегирования полномочий сотрудникам, так как руководители начинают чувствовать большую зависимость успеха в инновациях не от их сотрудников, а от хороших связей с органами власти. Государственная власть со своей стороны рассматривает межорганизационные объединения, такие как альянсы, консорциумы, ассоциации и кооперативы, достаточно враждебно, в качестве конкурентов, осуществляющих те же самые регулятивные функции, что и органы власти, и соответственно угрожающие доминированию государства в экономической и инновационной политике.

Если государственные власти активно не вмешиваются в инновационную деятельность независимых субъектов хозяйствования и оставляют за собой только функцию поддержания правил конкурентной игры, как это происходит в странах англо-саксонского мира, экономические субъекты обладают значительной свободой преследовать цели и развивать технологии, которые им заблагорассудятся. Субъекты инновационной деятельности здесь действуют как отдельные, независимые и конкурирующие сущности, не стремящиеся сковывать собственную свободу долгосрочными обязательствами и отношениями с бизнес-партнерами или же сотрудниками. Часто в таких странах сотрудничество между компаниями в инновационной сфере рассматривается как нарушение правил честной и открытой конкуренции и пресекается государством с помощью антимонопольного законодательства, за исключением некоторых сфер деятельности, таких как военно-промышленный комплекс.

Далее рассмотрим вторую институциональную характеристику, влияющую на распределение полномочий внутри организации и координацию инновационной деятельности между организациями, а именно – деловые ассоциации и другие объединения коллективных акторов инновационной сферы. Сильные деловые ассоциации помогают контролировать и согласовывать индивидуальное поведение компаний и способствуют долгосрочным инвестициям в развитие новых технологий и в обучение и переподготовку персонала. Они также ограничивают оппортунизм в поведении наемных сотрудников, как индивидуальных, так и объединенных в профсоюзы или иные объединения. В частности, если ставки заработной платы устанавливаются централизованно, либо на государственном уровне, как в Швеции, либо на отраслевом уровне, как часто в Германии, то фирмы лишаются возможности стимулировать активное перемещение сотрудни-

ков из фирмы в фирму путем переманивания на более высокие зарплаты, а сотрудники тем самым вынуждены выстраивать долгосрочные отношения со своими работодателями. Такого рода отношения регулируются на законодательном уровне, как это происходит во многих странах континентальной Европы, и также институализируются в социальных и культурных нормах корпоративного характера.

Сильные профсоюзы также играют важную роль в инновационной сфере, если обладают возможностью и желанием взаимодействовать с работодателями в рамках управления общественной системой подготовки кадров. П.Кулпепер и Д.Файнголд в своем исследовании германской «образовательной машины» приходят к выводу, что хорошо развитое и структурированное профессионально-техническое образование в Германии основано на тесном сотрудничестве компаний, профсоюзов и учебных заведений. В общем и целом можно отметить следующую закономерность. Чем более квалифицированы сотрудники и больше сила профсоюзов, тем больше работодатели склонны к делегированию больших объемов полномочий с работниками и вовлекать их в совместное решение инновационных проблем.

Теперь вернемся снова к финансовой системе. В таблице 1 показано, что рыночная финансовая система обычно приводит к возникновению развитого рынка корпоративного контроля, в рамках которого компании могут легко менять собственников путем слияний, поглощений, выкупа собственного капитала менеджерами или фондами прямого инвестирования. Это стимулирует развитие краткосрочных связей между менеджерами и сотрудниками и снижает идентификацию сотрудников с компанией, так как смена собственника обычно приводит к существенным реструктуризациям, затрагивающим обычно и персонал. Сочетание ликвидных финансовых рынков, правовых и иных ограничений на противодействие менеджеров слияниям и поглощениям и высоко фрагментированная собственность компаний приводит к снижению уровня долгосрочности в отношениях между инвесторами и менеджерами и продолжительности карьеры специалиста в рамках отдельной компании. Руководители могут делегировать квалифицированным сотрудникам определенные полномочия в области организации работ и предоставить им определенную автономию, но долгосрочного сотрудничества, серьезных инвестиций в обучение и развитие персонала и выработки процедур совместного решения инновационных проблем в данных условиях обнаружить можно не часто.

В рамках кредитных финансовых систем рынки капитала и корпоративного контроля слабо развиты, контроль за собственностью компаний высоко сконцентрирован обычно в руках банков и финансовых групп. В таких условиях компании не могут быстро менять собственников и интересы собственников, менеджеров и сотрудников закреплены и взаимопереплетены. Это способствует возникновению доверительных долгосрочных отношений между работодателями и работниками, на основе которых возникает возможность делегировать большие объемы полномочий в области инновационной деятельности на нижние уровни организационной иерархии. Данная ситуация хорошо исследована на примере европей-

ских стран учеными Ф.Баркой и М.Бехтом и на примере Японии Дж.Линкольном и М.Герлахом.

Как это вытекает из изложенного выше, государственная политика, деловые и профессиональные объединения и финансовая система влияют не только на распределение полномочий внутри организации, но и на уровень координации и распределения контроля за инновационной деятельностью и между организациями. В странах и регионах, где государственная власть активно вовлечена в координацию экономического развития, либо напрямую, либо посредством воздействия на бизнес-ассоциации и другие коллективные промежуточные структуры, инновационные компании обычно развивают тесные кооперационные связи и вовлечены в совместную инновационную деятельность, нежели в регионах, где государство препятствует сотрудничеству между компаниями. Аналогично промышленные и торговые ассоциации, которые активно занимаются координацией деятельности компаний и разрешением возможных споров и конфликтов, стимулируют осуществление совместных научно-исследовательских проектов, совместную выработку технических стандартов и обмен новыми знаниями. Активная государственная политика в области экономического роста, сильные деловые ассоциации и корпоративские социально-культурные нормы обычно способствуют выработке сильных нерыночных механизмов межорганизационной координации инновационной деятельности, в то время как либерально-рыночные государства и слабые деловые объединения не создают таких механизмов.

Обратимся теперь к рассмотрению воздействия институциональных характеристик на взаимодействие компаний с общественной системой науки и образования. Здесь роль государственных институтов также весьма значительна в немалой степени потому, что государства, как правило, финансируют и контролируют деятельность этой системы. В случае, когда государство играет доминирующую роль в экономическом развитии, инновационные компании, развивающиеся в приоритетных отраслях, имеют полный доступ к результатам научно-исследовательской работы общественной научной системы. Обычно в таких странах и регионах функционируют централизованные академические структуры, с сильной административной иерархией, высоким престижем научного работника и большим объемом доступных ресурсов, выделяемых государством. Централизация научной деятельности одновременно с преимуществами имеет и недостатки в виде ограничения конкуренции и плюрализма в научном развитии. Активное вовлечение компаний в общественную научную систему стимулируется и координируется государственными органами, которые выстраиваются в направлении достижения стратегических государственных целей и миссий в области научного и инновационного развития, а не посредством стратегических инвестиций в относительно независимые компании. Активная государственная политика в области инвестиционного развития чаще всего ограничивается только отдельными приоритетными отраслями, а не распространяется на всю экономику, тем самым оставляя определенные отрасли на произвол самостоятельного развития.

В других странах государство играет в большей степени не доминирующую,

а координирующую роль, осуществляя воздействие на инновационное развитие не напрямую, а посредством взаимодействия с промежуточными коллективными структурами, такими как деловые ассоциации и прочее. В таких странах характер взаимодействия с общественной системой науки и образования складывается иной. В Германии, например, государство осуществляет финансирование большого количества проектов и программ в области прикладных исследований и стимулирует компании, как индивидуально, так и через коллективные их объединения, также вкладывать деньги в данные проекты, реализуемые общественными научно-исследовательскими организациями. Посредством принятия на себя большей части затрат по таким проектам государство стимулирует участие в них компаний и взаимодействие компаний между собой, что приводит к тесному переплетению интересов компаний, научно-исследовательских организаций и государственных органов, что, в свою очередь, интенсифицирует диффузию, распространение, проникновение инноваций в экономику страны. Важной отличительной чертой данной инновационной государственной политики, ориентированной на диффузию нововведений, является вовлечение в инновационное развитие не только крупных, но и средних и мелких предприятий и покрытие данной политикой не только отдельных приоритетных отраслей, но и практически всех отраслей национальной или региональной экономики, как это показано в исследованиях Эргаса и Моррис-Сузуки.

Но в рамках данного рода вовлеченности компаний в публичные научные исследования и изыскания результаты обычно носят прикладной характер, ограниченный уже существующими технологиями, материалами и группами продукции, связанными со сложившимися научно-техническими проблемами и траекториями инновационного развития, а не с общенаучными и фундаментальными проблемами, решение которых может привести к прорывным открытиям и совершенно новым технологиям. Так как основные цели инновационной политики состоят в улучшении и расширении уже существующих компетенций и конкурентных преимуществ предприятий, то государственные органы редко поощряют вовлеченность компаний в проекты, занимающиеся более далекими от текущих целей и задач компании вопросами и фундаментальными научными проблемами. Особенно сложно добиться вовлеченности компаний в фундаментальные научные исследования общего характера в случае четкой организации академической системы на основе разделения по отдельным дисциплинам и отраслям науки и где уже сложившиеся исследователи не имеют особых перспектив найти работу в частных компаниях.

Отсюда вытекает важное наблюдение, что сама система организации научной деятельности (в силу государственной политики или иных факторов) также сильно влияет на степень и характер взаимодействия науки и бизнеса. Р.Уитли полагает, что важнейшим обстоятельством здесь является уровень структурированности науки в виде иерархической структуры, основанной на престиже и распределении ресурсов. В централизованных и иерархических академических системах, характеризующихся доминированием небольшого количества элитарных научно-исследовательских организаций, лучшие научные работники не

только стремятся попасть в эти организации, но и построить в них как можно более продолжительную научную карьеру в силу существующего престижа и богатой государственной поддержки. Менее престижные научные организации, как правило, не имеют особых возможностей привлечь лучших ученых или расширить свою научно-техническую базу. Таким образом, открытая конкуренция в научной сфере существенно ограничена, так же как и мобильность научных кадров и подвижность карьеры научных работников. Данная ситуация очень характерна для Германии, Франции и некоторых других стран континентальной Европы.