ЭО, 2012 г., № 3

**© А.В. Черныш**

# КОГДА ВОЗМОЖНЫ ИННОВАЦИИ: СОЦИАЛЬНАЯ УКОРЕНЕННОСТЬ[1] И ДОВЕРИЕ В СООБЩЕСТВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ[2*]

*Ключевые слова*: антропология/этнография организаций, культурные нормы и ценности, традиция, социальная укорененность, доверие, инновация, технологическое предпринимательство, бизнес-инкубатор

В основу статьи положены интервью с авторами технологических проектов и материалы включенного наблюдения, которое автор проводила с октября 2010 г. по октябрь 2011 г. в одном из бизнес-инкубаторов г. Санкт-Петербурга. Бизнес-инкубатор – это организация, которая создает благоприятные условия для развития новых предприятий за счет предоставления им поддержки на ранних этапах развития и становления. Автор исследовала и одновременно воспроизводила рутинные практики работы одного из таких начинающих предприятий, работающего в инновационной сфере. Целью исследования стал анализ социальных факторов, которые способствуют успешному развитию государственного бизнес-инкубатора и, соответственно, технологического бизнеса его резидентов. Автор пришла к выводу, что социальная укорененность сотрудников инкубатора в профессиональных сетях, а также общность культурных норм и ценностей внутри бизнес-инкубатора благоприятно сказываются на росте молодых компаний и развитии инкубатора.

***Постановка проблемы.*** В начале 2000-х годов в России возникла новая политическая и экономическая повестка – формирование инновационной экономики, способствующей развитию технологий, которые меняли бы отдельные отрасли экономики и основывались бы преимущественно на базе новых научных и инженерных решений[3]. Возникла необходимость для достижения этого результата снова собрать в единую цепочку, имеющую синергетический эффект, разрозненные остатки национальной инновационной системы СССР, переориентировать их, включить в нее новые элементы, основываясь на лучших образцах инновационных систем различных экономически развитых стран (США, Финляндии, Израиля и пр.). Одним из новых элементов локальных инновационных систем[4] стал бизнес-инкубатор. Бизнес-инкубатор – это специальный институт, ставящий своей целью поддержку бизнеса, находящегося на ранних стадиях развития. Такой бизнес принято называть стартапом, обозначая стадию его развития, а зачастую – и принадлежность к производству высоких технологий[5]. Поддержка внутри бизнес-инкубатора выражена следующим образом: это консультационная помощь, различные услуги и оборудование общего доступа (facilities), сниженные ставки арендной платы, возможности социальных сетей сотрудников и резидентов инкубатора, а также моральная поддержка и доступ к нужной информации. Последнее часто оказывается не менее важным, чем получение материальных благ. Фирмы на ранних этапах развития начинают работу в инкубаторе, а затем выхо-

**Анна Всеволодовна Черныш** – аспирантка Европейского Университета в Санкт-Петербурге; e-mail: achernysh@eu.spb.ru

* Статья написана в рамках работы по стипендиальной программе Института проблем правоприменения Европейского Университета в Санкт-Петербурге. Статья напечатана в рамках Программы фундаментальных исследований Президиума РАН “Традиции и инновации в истории и культуре” проекта “Методологические и концептуальные инновации в антропологических и этнологических исследованиях”.

дят из него конкурентоспособными и готовыми к самостоятельной работе на рынке. Исследования показывают, что бизнес-инкубаторы способствуют развитию бизнеса (*Markley, McNamara* 1994)[6].

С 2005 г. в России также стали создавать инкубаторы, предназначеные для развития технологического бизнеса, то есть бизнеса имеющего инновационный потенциал (в большой степени на основе передовых научных разработок), а также инкубаторы, поддерживающие нетехнологический бизнес (офисные, промышленного типа и прочие). В статье рассматривается первый тип инкубаторов. По данным Федеральной службы финансово-бюджетного надзора за период с 2005 г. по июнь 2010 г. на создание таких инкубаторов было потрачено около 823 млн рублей (Информационная справка 2010). Результативность этих трат до конца не ясна. В прессе постоянно возникают дискуссии об эффективности созданных структур. В частности, эксперты говорят о нецелевом использовании помещений и выхолащивании смысла работы бизнес-инкубаторов. В этой же информационной справке говорится о выявлении нарушений в пятнадцати из двадцати регионов при использовании 25% выделенных на бизнес-инкубаторы средств (Там же).

Оставляя за скобками коррупционную составляющую, интересно понять, какие факторы обуславливают успех или провал государственного бизнес-инкубатора. Приведенные данные демонстрируют, что этот успех напрямую не связан с количеством вложенных в развитие бизнес-инкубатора ресурсов и скорее является результатом действия группы определенных социальных факторов. Для их выявления установим следующие показатели успеха работы бизнес-инкубатора: объем инвестиций, привлеченных в проекты резидентов, количество проектов, покинувших бизнес-инкубатор[7] (то есть достаточно выросших и ставших конкурентоспособными на рынке), число резидентов бизнес-инкубатора. Эти индикаторы успеха будут говорить о доверии со стороны технологических предпринимателей, качестве экспертизы со стороны сотрудников бизнес-инкубатора при отборе проектов и об инновационном и коммерческом потенциале резидентов.

Таким образом, целью этой статьи является выявление социальных факторов успеха государственного бизнес-инкубатора. В исследовании используется концепция социальной укорененности М. Грановеттера, на основе включенного наблюдения выявляются специфические черты поведения экономического субъекта в рамках экономики знаний и нормативная основа института технологического предпринимательства. Результаты, полученные в ходе полевого исследования и анализа, позволяют понять, как укорененность в социальных сетях, единство и противоречия норм и ценностей сотрудников и резидентов бизнес-инкубатора влияют на работу технологических компаний и инкубатора в целом.

***Инновационная экономика: почему нормы и ценности имеют такое значение?*** Взаимоотношения инкубаторов и их потенциальных резидентов можно рассматривать как рынок. Согласно определению В. Радаева, рынком считается "совокупность структурно связанных продавцов и покупателей определенного товара (товарной группы), деятельность которой регулируется сходными правилами и разделяемыми большинством участников концепциями контроля" (*Радаев* 2003: 23). Система поддержки инноваций является областью хозяйства, где происходят акты купли-продажи определенных услуг. Действительно, резиденты инкубаторов являются покупателями специфического товара – услуг по поддержке своего зарождающегося бизнеса (услуги бизнес-инкубаторов чаще всего имеют стоимость, пускай и символическую[8]). Они выбирают продавцов из числа представленных на рынке[9], а также, в принципе, могут выбрать между возможностью создавать бизнес в рамках предлагаемых структур и возможностями, позволяющими оставаться вне этих структур, например, – снять для работы квартиру и переделать ее в офис (многие поступают именно так). На этом рынке уже сложились определенные формы организаций (бизнес-инкубатор, технопарк), деятельность кото-

рых регулируется сходными правилами. Например, молодые авторы проектов имеют похожие представления о том, какие услуги должен предоставлять бизнес-инкубатор. Исходя из этих представлений, они принимают решение о сотрудничестве с ним.

В экономической социологии существуют разные подходы к изучению рынка: историко-антропологический, политико-экономический, сетевой, неоинституциональный и социокультурный (*Радаев* 2003: 24). В данной работе, исходя из имеющегося материала и исследований похожих случаев, рынок поддержки молодых технологических компаний будет представлен как совокупность социальных сетей. В рамках этой концепции, созданной в противовес представлению об идеальном рынке с автономными рациональными участниками, центральными понятиями являются социальная укорененность в межличностных сетях и доверие, которые влияют на поведение экономических субъектов (см. например, *Коулман* 2009; *Granovetter* 1985; *Uzzi* 1996, 1999). Укорененность, согласно работам М. Грановеттера, означает феномен более активного взаимодействия участников рынка с известными им контрагентами, которым, по понятным причинам (из-за того, что те предоставляют им более полную информацию), они доверяют сильнее. Множественность обменов заставит обе стороны стремиться к честным взаимоотношениям, риск оппортунистического поведения будет снижен (*Granovetter* 1985: 489–493). Исследователи, работающие в этой парадигме, уделяют особое внимание влиянию укорененности в социальных сетях на развитие технологических инноваций (*Saxenian* 1990; *Stuart, Ding* 2006). Как утверждают У. Пауэлл и Л. Смит-Дор, доверие в этой сфере – результат членства в профессиональных организациях, где происходит первый контакт между агентами, а основа для возникновения доверия – это единое технологическое сообщество. “Это членство в научных или промышленных ассоциациях имеет продолжительный характер и выходит за пределы коммерческих отношений; оно позволяет участникам отслеживать поведение и репутацию других индивидов. А совместное проведение научно-исследовательских работ позволяет человеку, занимающему определенное место в технологическом сообществе, формировать и свою репутацию в бизнесе” (*Пауэлл, Смит-Дор* 2003: 86). Постоянный обмен информацией и трудовая мобильность становятся ключевыми особенностями инновационной среды, только так возможно создание инноваций и их внедрение. Социальные сети, например, способствуют устойчивости эталонного примера инновационной инфраструктуры – Кремниевой долины[10] – к постоянным изменениям внешней среды. Сети обеспечивают несколько функций: они предоставляют новые возможности на рынке труда, с их помощью распространяется власть и влияние венчурного капитала и юридических фирм, именно благодаря этим сетям передаются знания о технологиях и инновациях, наконец социальные сети работают как социальный клей, который образует из различных частей систему (*Castilla et al.* 2000: 220–223).

М. Феррари и М. Гранноветтер показывают важность сетей в развитии и воспроизводстве успеха в Кремниевой долине и утверждают, что именно благодаря синергетическому эффекту, получаемому за счет взаимодействия различных агентов внутри этой сети, в Кремниевой долине длительное время успешно поддерживается технологическое предпринимательство (*Ferrary, Granovetter* 2009). Основными агентами в этой сети остаются университеты, исследовательские лаборатории, большие технологические компании, юридические фирмы и венчурные капиталисты. Хотя авторы признают, что исчезновение любого элемента из сети приведет к ослаблению этого инновационного региона, они оставляют за венчурными капиталистами одну из ключевых ролей. Именно они, по мнению авторов, выполняют пять важных функций: финансирование технологических проектов, их отбор, коллективное обучение, укоренение в технологическое сообщество и подачу сигналов остальным членам сообщества о перспективах тех или иных проектов.

При выявлении факторов, влияющих на успех развития инкубатора, возникновение доверия вследствие укорененности в социальных сетях является лишь первым шагом.

Следующий шаг – поддержка доверия – будет результатом наличия у членов сообщества общих норм и ценностей. Концепция рынка как сети в связи с этим будет дополнена культурной компонентой, нормативными и ценностными ориентирами участников обмена, которые будут определенным образом структурировать взаимоотношения сотрудников и резидентов бизнес-инкубатора, подобно тому, как это, например, согласно М. Аболафии, происходит на фондовых рынках Уолл-стрит (*Аболафия* 2003). Как пишет Скотт, обобщая различные исследования, касающиеся сил, поддерживающих институты, нормы и ценности являются одной из их основ (*Scott* 2008: 50–56). В отличие от регулятивной рамки, то есть законов и писаных правил, нормы и ценности – это негласные ожидания других членов сообщества. Общность ценностей будет означать для членов сообщества определенные приемлемые и поощряемые цели, а нормы – легитимные пути их достижения. Нормы и ценности неразрывно связаны с социальными ролями. Соблюдение норм внутри институтов происходит не за счет действия независимых и обезличенных внешних регуляторов, а благодаря моральному давлению самого сообщества. Несоответствие нормам и ценностям вызывает чувство стыда.

В экономике знаний нормы и ценности имеют ключевое значение в связи с усилением неформальных механизмов взаимодействия экономических субъектов. Правила работы новой экономики связаны с механизмом увеличения прибыльности и требуют нового подхода к управлению компаниями и государственному регулированию. В своей статье Б. Артур сравнивает две экономические модели: модель сокращающейся прибыльности, характерную для компаний, имеющих дело с переработкой физических ресурсов, и модель увеличивающейся прибыльности, характерную для высокотехнологических компаний и некоторых компаний из сферы обслуживания (*Артур* 1996). Компании первого типа всегда сталкиваются с ограничением в доступе к ключевым ресурсам (сырью, общему спросу в регионе), не могут произвести что-то революционно новое, легко замещаются конкурентами. Все это приводит к тому, что на рынке со временем устанавливается стандартная усредненная цена. Компании второго типа живут по другим правилам: их рынок постоянно остается нестабильным, продукты, закрепившиеся на рынке, постепенно становятся отраслевыми стандартами, все дальше и дальше отодвигая аналогичные продукты конкурентов. Правила меняются по ходу игры в зависимости от волнообразного привнесения в мир новых революционных решений. Высокотехнологичные компании, по словам Б. Артура, как бы играют внутри “казино технологий”:

> Здесь стиль больше напоминает обстановку азартной игры, причем не в покер, где действие довольно статично. Скорее, это можно уподобить казино, где человек сначала должен выбрать, во что он будет играть, а затем – очень искусно выиграть партию. Нетрудно представить себе выдающихся лидеров высокотехнологической отрасли – всех этих Гейтсов, Герстнеров и Гоувсов – в качестве азартных игроков в казино. За одним из столов начинается игра под названием мультимедиа. За другим – не менее интересная – под названием веб-сервисы. В углу кипят страсти вокруг электронных банковских услуг. Впрочем, подобных столиков очень много. Ваша первая задача – выбрать один из них. Затем нужно решить, сколько поставить (крупье говорит – от трех миллиардов). Кто еще в игре? Пока это не известно, узнаем, когда они сделают свои ходы. По каким правилам играть? Правила определяется по ходу игры. Каковы шансы на выигрыш? Никто не знает. Ну, как, не пропала охота играть? (*Артур* 1996: 174).

Главное преимущество руководителей компаний из мира растущей прибыльности – это умение предвидеть характер и направление технологических изменений, активно и постоянно управлять растущей прибыльностью. Это возможно только за счет постоянной адаптации компании, а также – выстраивания новых отношений с сотрудниками. В результате иерархия исчезает. Подчиненные начинают разделять ответственность за успех компании наравне с руководством, именно они, как носители идей, в итоге становятся ключевым фактором успеха. Миссия фирмы перестает быть фикцией.

Подобные изменения замечает и Д. Лайт, правда, затрагивая в своей статье в большей степени начинающие компании-стартапы, а не развитые высокотехнологические корпорации (*Light* 2004). Он отмечает, что информализованная экономика возникает, когда благодаря Интернету появляется среда, внутри которой становится легко обойти или проигнорировать сложившиеся формальные экономические институты и правила регулирования. Все это в итоге приводит к тому, что границы экономических институтов тают и становятся все более текучими. Оригинальный тезис Д. Лайта заключается в том, что на данный момент мы видим, как практики неформальной экономики становятся основой для экономики знаний, где инноваторы не могут принять существующие институциональные рамки в силу особенностей создания и развития новых инновационных отраслей. Это, впрочем, не значит, что все, что характерно для маргинальной неформальной экономики характерно и для информализованной. Термин "информализованная" скорее призван показать, что экономика знаний находится где-то между формальной и неформальной экономикой, и в процессе ее развития государство склонно принимать некоторые практики неформальной экономики за норму. Д. Лайт отмечает, что для развития инноваций необходимо, чтобы институциональная среда была толерантна к нововведениям и изменениям правил (rule-bending), что в итоге позволяет сделать новейшую информализованную экономику легальной.

Компании в информализованной экономике находятся в дружелюбной среде, обеспечивающей поддержку вновь созданным компаниям, передачу знаний и навыков более опытных коллег, демонстрацию примеров. Еще одна характерная черта таких компаний – укорененность в сетях. Она носит скорее технический, чем межличностный характер, в том смысле, что часть ее обеспечивается за счет использования электронных сетей. Из неформальной в информализованную экономику приходит персональная работа с клиентами, когда продавец продуктов и услуг знает вкусы и предпочтения покупателя и может соответственно изменять свой продукт. Стартапы используют принцип "оплата в счет будущего" как один из механизмов привлечения квалифицированных сотрудников в условиях ограниченности ресурсов. Они могут распоряжаться только своими будущими доходами, поэтому в молодых технологических компаниях распространена практика выделения опционов или доли компании в счет заработной платы, с расчетом на то, что в скором времени компания начнет приносить высокую прибыль. "Оплата в счет будущего" как принцип охотно принимается сотрудниками, для которых важны не только денежные ценности. Ценностью может быть и сама идея и будущие надежды на успех, и сам процесс работы. Так на примере молодых инновационных проектов Д. Лайт подтверждает тезис Б. Артура о новом виде отношений между сотрудниками внутри технологических компаний.

Мир технологических компаний обособлен и специфичен, формальные правила здесь играют меньшую роль, чем в обычном мире. Представляется, что такая инфраструктура как, например, бизнес-инкубаторы, становится своего рода защитным буфером, оберегающим молодые технологические компании. В этом свете важно, чтобы внутри этой среды возникало доверие, способствующее развитию компаний.

***Взаимодействие сотрудников и резидентов бизнес-инкубатора: социальная укорененность, общие нормы и ценности как залог успешной работы. Формальная рамка.*** Влияние норм и ценностей на развитие бизнес-инкубатора не было целью включенного наблюдения, проведенного в период с октября 2010 г. по октябрь 2011 г. Однако работа внутри инновационного технологического проекта позволила наблюдать ежедневную жизнь инкубатора изнутри, в том числе видеть взаимоотношения между резидентами и сотрудниками инкубатора. Осмысление этого взаимодействия и подтолкнуло к написанию данного текста. Предыдущий опыт работы в изучаемой сфере, налаженные контакты и готовность полностью включиться в работу компании на правах полноценного сотрудника способствовали открытому диалогу и возникновению доверия. Включенное наблюдение в инкубаторе проходило в течение одного

года три раза в неделю. Так как работа в стартапе имеет свои особенности, в частности ненормированный рабочий день, то зачастую контакты (чаще всего по электронной почте) с основателями проекта не прерывались и в другие дни, в которые включенное наблюдение официально не проводилось. Наблюдения фиксировались посредством дневника наблюдения, записей в электронный дневник автора исследования, для анализа (в том числе, для восстановления хронологии событий) использовалась также переписка по электронной почте.

Данные, полученные в ходе включенного наблюдения, при необходимости дополнялись 24 контекстными интервью, собранными в рамках исследования "Институциональные барьеры на пути технологических инноваций". Глубинные полуструктурированные фокусированные интервью по определенному перечню тем были взяты в 2010–2011 гг. у технологических предпринимателей и экспертов. Разделение на группы "технологический предприниматель – эксперт" условно; технологические предприниматели как правило на момент интервью были заняты в собственных проектах на разных стадиях развития (13 интервью). Чаще они были основателями, а не нанятыми менеджерами проектов. Экспертами считались те, кто имел больше опыта в развитии технологического бизнеса, создал успешные технологические компании (11 интервью). Большинство интервью было взято в Санкт-Петербурге. Среди респондентов пятеро были связаны с бизнес-инкубатором "Ингрия": они являлись либо его резидентами, либо сотрудниками. При анализе интервью использовался метод категоризации взаимодействий. Материалы дополнялись информацией из профильных и деловых СМИ ("Ведомости", "Коммерсант", "Forbes"; порталы: Unova, STRF, Slon.ru).

Для наблюдения был выбран бизнес-инкубатор, отвечающий сформулированным критериям успешности. "Ингрия" в 2010 г. входила в пятерку лучших бизнес-инкубаторов России по версии журнала "Forbes" (*Тимохина* 2010). Начиная с момента открытия (2008 г.) бизнес-инкубатор постоянно наполнялся резидентами (сейчас их 64) из таких областей, как информационные технологии и телекоммуникации, биотехнологии и медицина, материаловедение, химия и нанотехнологии, экология и природопользование. Администрация инкубатора регулярно сообщала о результатах своей работы. Так, по итогам трех кварталов 2011 г. резиденты "Ингрии" привлекли инвестиции на общую сумму 113,35 млн. рублей, что превысило показатели прошлого года (102,7 млн. рублей за весь 2010 г.) (Пресс-релиз "Ингрия" 2011). Этот инкубатор постоянно находится в центре инновационной жизни Санкт-Петербурга. На его площадках проводятся различные инновационные мероприятия, для выступления привлекаются именитые эксперты, проводятся инвестиционные сессии, ведется работа с ВУЗами.

Бизнес-инкубатор "Ингрия" является частью "Технопарка Санкт-Петербурга". Сам "Технопарк Санкт-Петербурга", названный также "Ингрией", является, по сути, маленьким "Сколково". В его цели входит создание на территории города кластера высоких технологий, в котором будут собраны вместе все направления национальной инновационной системы, то есть полноценная "экосистема" для развития технологического бизнеса. Она объединит бизнес, инвесторов, научное сообщество, молодых предпринимателей и должна стать средой для их сотрудничества. Технопарк появился в 2007 г., когда была учреждена управляющая компания, в совет директоров которой вошли представители администрации города, научного и университетского сообщества, технологического бизнеса, российских и иностранных инвесторов. В 2008 г., еще до окончания строительства технопарка[11], было принято решение о создании бизнес-инкубатора "Ингрия". Развитие бизнес-инкубатора до момента полной готовности технопарка оказалось правильным решением. Оно позволило к завершению строительства уже иметь ряд выросших в технологические компании проектов, работающую инфраструктуру, а также развитое инновационное сообщество.

Бизнес-инкубатор "Ингрия" представляет собой площадку для ускоренного развития молодых технологических проектов и компаний. Набор услуг, доступный в ин-

кубаторе, стандартен: рабочее место с выходом в интернет или возможность дешево арендовать офис; доступ к переговорным комнатам, конференц-центру и оргтехнике, кухне; доступ к услугам по отправке и приему корреспонденции; возможность отдавать на аутсорсинг бухгалтерию, услуги по защите интеллектуальной собственности, юридические услуги и услуги по управлению персоналом со скидкой (через партнерскую сеть бизнес-инкубатора). Попасть в инкубатор могут только физические и юридические лица, которых можно отнести к субъектам малого предпринимательства. Если компания, пребывая в бизнес-инкубаторе, больше не подпадает под понятие субъекта малого предпринимательства, то по правилам она должна покинуть инкубатор. Такова формальная часть вопроса, рамка, в которой ежедневно по будням, выходным, праздникам, а иногда даже ночью создается технологический бизнес.

*Где "живут" инновации?* Включенное наблюдение велось в здании бизнес-инкубатора "Ингрия", который располагается на территории обычного бизнес-центра и занимает один из этажей полностью, а также часть первого этажа. Контраст между обычными офисами и инкубатором заметен сразу. Инкубатор в урезанном виде повторяет концепцию офисов больших технологических компаний, которые принято воспринимать как настоящие арт-объекты. Это пространство с приятной и яркой атмосферой. На первом этаже располагается конференц-зал, где регулярно проводятся семинары, несколько переговорных, кухня, а также коворкинг[12] – общее рабочее пространство, где могут "сидеть", то есть вести ежедневную работу, участники проектов. Кухня первого этажа используется не только для еды – в ней принято проводить спонтанные совещания, общаться. На верхнем этаже, который "Ингрия" занимает полностью, располагаются полноценные офисы – закрывающиеся комнаты, три переговорные, две кухни и два кьюбикла – обширных рабочих пространства, разгороженных перегородками. В них могут поместиться участники сразу нескольких проектов. На этом же этаже располагается дирекция технопарка и администрация инкубатора.

Первый этаж кажется более динамичным, чем верхний, наличие больших общих пространств подталкивает к общению. Летом обсуждения могут перемещаться в открытое кафе в этом же здании, на скамейки в сквере, расположенном перед входом в бизнес-центр. Часть резидентов и сотрудников любит свободно перемещаться со своими ноутбуками по помещениям инкубатора. Некоторые предпочитают работать не на своих местах, а, например, запираются в переговорной, усаживаются на кухне и целый день работают там. Один из респондентов обратил внимание на то, что в "Ингрии" хорошо видна разница между теми, кто непосредственно работает над развитием компании (основатели, сотрудники, консультанты) и теми, кто занимается обслуживающей деятельностью (бухгалтерия): первые постоянно находятся в движении, работают в самых непредсказуемых местах, перемещаются с этажа на этаж, вторые – весь рабочий день сидят в своих кабинетах.

Работать в инкубаторе можно 24 часа в сутки, никто не запрещает приходить в него и ночью, нужно только иметь с собой специальный пропуск, который выдается всем резидентам инкубатора. Поздние появления, работа в праздники и по выходным в инкубаторе не вызывает никаких вопросов или нареканий у охраны. (*Молчаливое недоумение было написано на лице охранника, когда 2 января мы пришли на совещание, но он ничего не сказал, и мы спокойно обговорили все вопросы в пустом офисе* (ПМ1 2011)).

В инкубаторе поддерживается приятельская обстановка, в большинстве случаев как между резидентами, так и при общении с консультантами и сотрудниками инкубатора принято общаться на "ты". Этому способствует возраст большинства сотрудников и резидентов – он обычно не превышает 35 лет. Люди более старшего возраста – скорее исключение. По большей части они заняты в проектах, которые не относятся к сфере информационных технологий.

***Возникновение доверия, влияние норм и ценностей и развитие инкубатора.*** Большинство резидентов и сотрудников инкубатора знакомы друг с другом достаточно

давно. Наполнение инкубатора резидентами, как и комплектация его сотрудниками, на первых порах[13] носила сетевой характер. К работе привлекались друзья и знакомые, вовлеченные в технологический бизнес, имеющие свои проекты и зарекомендовавшие себя в этих кругах. В итоге был сформирован костяк команды, по которому в дальнейшем стали оценивать потенциал инкубатора. Доверие возникало и передавалось через межличностные связи внутри сообщества:

> На самом деле там парни работают очень хорошие. Я от третьих лиц о них просто знал раньше […] по цепочке, опять же, знакомых.… Там один из организаторов конкурса, оказывается, был одним из… венчурных инвесторов, с которыми мы полгода разговаривали по поводу инвестиций в нас. То есть там именно люди не левые, а те кто… это хорошая штука (интервью 13, автор проекта, участник конкурса WebReady[14]).

Будущие резиденты и все пользователи инфраструктуры поддержки инноваций, опираясь на собственное знание и на то, как оценивается репутация команды инкубатора в их сети, принимали решения относительно сотрудничества с "Ингрией".

> Я хочу сказать, что в "Ингрии" собралась такая критическая масса… очень опытных толковых людей…. (…) Это все имена, которые… на наше развитие повлияли сильно (интервью 10, автор проекта, резидент инкубатора[15]).

В результате с течением времени в городском сообществе технологических предпринимателей сложилось стойкое впечатление, что "Ингрия" является успешным проектом и надежным партнером. Это соответствует представлениям М. Грановеттера о том, что доверие возникает не на основе общей морали или институциональных образований, но на основе личного опыта или оценки знакомых (*Granovetter* 1985: 489–493). Для будущих резидентов инкубатора доверие действительно укоренено в локальных сетях. При анализе репутации учитываются следующие факторы: а) предыдущий опыт работы (оцениваются как успехи, так и неудачи, но первые, естественно, котируются выше); б) уровень знаний о технологическом предпринимательстве и науке; в) качество текущей работы и наличие необходимых для этой работы ресурсов.

> Бизнес-инкубатор "Ингрия", мы недавно связались… с этим делом. На самом деле там интересно. То есть там… (пауза – *А.Ч.*) по крайней мере люди, у которых… во-первых, у них деньги какие-то есть, хотя бы судя по помещению, понимаешь? Помещение – это реально может быть помощь. И с теми людьми, с которыми мы говорили, там Петр (имя изменено – *А.Ч.*)., в общем, практически все, с кем говорили, они…видно, что профессионально мыслят, думают. Не говорят глупостей, не говорят что – а, мы сейчас всех, – в общем, понятно, – порвем (интервью 9, автор проекта).

Однако если согласно обобщенной концепции У. Пауэлл и Л. Смит-Дор, доверие – это результат участия в одних и тех же профессиональных организациях, то в российском случае, в котором таких профессиональных организаций нет, – это совместный опыт взаимодействия в рамках инновационного технологического сообщества, например, – участие в конкурсах, попытки получить инвестиции, общая работа над проектом. Такое взаимодействие является, как и в случае с профессиональными организациями, поводом для первичного контакта.

После принятия решения о возможности сотрудничества, начинается рутинная работа в инкубаторе. На этом и следующем этапе сотрудникам важно сохранить доверие и ощущение, что инкубатор (и, самое главное, работа консультанта) действительно необходим и соответствует требованиям стартапа. Работа консультанта проекта сложно формализуема, никто не может точно сказать, как нужно развивать бизнес. Консультанты работают с проектами, опираясь на собственный опыт и неявное знание, которое можно назвать бизнес-интуицией. Наличие общих ценностей облегчает этот процесс, устраняя сложности взаимоотношений между сотрудниками и резидентами –

они будут стремиться к общим целям при развитии и проектов, и среды в целом (*"первоочередное – это проекты, первоочередное – те ребята, которые будут пользоваться услугами"* – интервью 24, сотрудник инкубатора, ведущий консультант проектов). Нормы будут определять эффективные и легитимные пути развития бизнеса, своего рода дорожную карту развития проекта. Даже само определение "инновация" в таких условиях станет более узким – это будет высокотехнологичная прорывная технология или инновационный сервис с большим потенциалом для мирового рынка; ценности здесь сместятся в сторону развития интересного проекта, а не быстрого получения заработка. Уровень конфликтов на этом долгом пути будет сведен к минимуму, для проекта будет создана благоприятная атмосфера.

Более конкретно влияние норм и ценностей на развитие проекта может быть рассмотрено в трех плоскостях:

*Развитие бизнеса.* В условиях большой неопределенности консультанты бизнес-инкубатора своей работой направляют и страхуют стартапы. Они обеспечивают передачу бизнес-опыта и наравне с другими резидентами и сотрудниками выступают в качестве образцов для подражания. Большинство консультантов имеет собственный удачный или неудачный опыт построения технологического бизнеса. Некоторые развивают бизнес параллельно с работой в инкубаторе. Более того, считается, что каждый из консультантов в какой-то момент уйдет из инкубатора, чтобы полностью окунуться в работу над своей компанией – это нормальный и логичный путь развития. Все это создает атмосферу равенства и позволяет начинающим руководителям проектов копировать успешные практики построения бизнеса. Происходит мимический изоморфизм, описанный ДиМаджио и Пауэллом, и охарактеризованный ими как реакция на неопределенность (*DiMaggio, Powell* 1983: 151–152). Консультанты передают резидентам техники создания продукта, бизнес-модели, умение составлять презентации и выступать перед инвесторами – то есть, постепенно создают навыки, необходимые для прохождения той или иной программы, по которой работает проект. Таких программ две: предынкубация (формулирование и детализация бизнес-идеи) и инкубация (создание функционирующего бизнеса). Консультант ведет несколько проектов параллельно, но с каждым работает согласно индивидуальной стратегии развития, в зависимости от текущих потребностей. Кроме того, он передает проекту свои связи – выполняет функцию погружения авторов инновационного проекта в технологическое сообщество.

> "Ингрия" помогла советами – порой встречаются вопросы, как поступить, что сделать – в "Ингрии" всегда было, с кем посоветоваться, проконсультироваться. Никогда не было ощущения, что ты один, было постоянное ощущение сопричастности и взаимопомощи. "Ингрия" помогла атмосферой – тут было приятно работать, вокруг меня были такие же молодые компании. Это придавало силы и энергии. (Михаил Захаренков, лидер проекта Exteer, выпускник Бизнес-инкубатора "Ингрия" (Истории успеха 2011).

Инкубатор "Ингрия" как и некоторые другие похожие структуры инновационной экосистемы транслирует основателям стартапов экономичные (прежде всего, с точки зрения времени) модели развития. Консультант является живым пособием по созданию бизнеса, таким же эффективным как описанные у Димаджио и Пауэлла руководства по организации художественных советов или женских симфонических союзов.

> Прежде всего, резиденту ставится "диагноз". Чаще всего проекты приходят за помощью в привлечении инвестиций, причем уже после нескольких неудачных собственных попыток. В процессе "установочной встречи" выясняется, что есть причины, по которым инвесторы до сих пор не пришли в проект. Например, если при объеме запрашиваемых инвестиций в 20 млн долл. объем мирового рынка составляет 100 млн, то это никому не интересно. Или есть только российский патент. Или в команде одни технари, причем они даже не понимают, что такое маркетинг. Или – самое простое и

сложное – в проекте никто не умеет разговаривать с инвестором. Именно такие проблемы мы помогаем решить нашим резидентам (Игорь Рождественский, директор Бизнес-инкубатора "Ингрия" (*Прокина* 2011).

*Привлечение экспертов и развитие сообщества.* Мероприятия в бизнес-инкубаторе проходят регулярно, их организуют как сами сотрудники бизнес-инкубатора, так и сторонние участники сообщества – "Ингрия" охотно предоставляет свои помещения. Бизнес-инкубатор приглашает для выступления успешных и известных предпринимателей, причем не только технологических, проводит конкурс интернет-проектов WebReady, устраивает мероприятия в формате StartupLynch (обратная связь с инвесторами и экспертами – подробное обсуждение проектов) и Open Days Ingria (общение с экспертами), тематические конференции, тренинги и инвестиционные сессии. Для ведения такой работы нужны налаженные связи внутри сообщества, персональная сеть, о которой часто говорят сотрудники инкубатора, описывая секрет его успеха.

Очень важным аспектом является синергия персональных сетей сотрудников "Ингрии", которая позволяет для каждого проекта найти интересный контакт или вектор развития. (Игорь Рождественский, директор Бизнес-инкубатора "Ингрия" (Там же).

Кроме того, сотрудникам инкубатора необходимо знать своеобразные правила проведения мероприятий: какой формат более подходит – для каких целей, чем наполняется мероприятие, гостей какого уровня на него лучше пригласить.

*Условия работы и подбор новых сотрудников.* С самого основания "Ингрии" к работе привлекались сотрудники, которые уже имели опыт создания технологических компаний. Они стали ключевыми фигурами в инкубаторе и смогли сделать общепринятыми свои представления о принципах его функционирования: режиме работы, содержании программ взаимодействия с резидентами, перечне постоянно проводимых мероприятий, дизайне помещений. В основе этих представлений лежали неписаные правила и деловая этика, характерные для подобных структур за рубежом. В целом в "Ингрии" была создана атмосфера максимальной открытости, независимости и доверия. Считается нормой, например, оставить сумку, включенный ноутбук на рабочем месте или кухне, и пойти в переговорную, где совещание без перерыва будет длиться несколько часов. Оставленные вещи не исчезнут со своих мест.

Право решающего голоса при отборе сотрудников и резидентов остается за ведущим консультантом инкубатора – одним из его идейных вдохновителей и создателей. Это позволяет подбирать команду, опираясь на собственный опыт и понимание, каким должен быть консультант проекта. Так как каждому из сотрудников в инкубаторе предоставляется большая свобода, важно брать на работу таких людей, которые понимают специфику работы и заинтересованы в дальнейшем развитии инкубатора как личного проекта (*"Мы таких специально берем. Вот уже полдвенадцатого, она кашляет, но не уходит, работает"* – ПМА 3 2011). Даже офис-менеджеры проникаются этой идеологией и в спорах с хозяйственными службами всегда выступают на стороне резидентов, что существенно упрощает работу:

У наших соседей возникла проблема со шторой. Они никак не могли ее опустить, и солнце светило им прямо в мониторы – невозможно работать, ничего не видно. Они позвали нашего офис-менеджера, та – человека, который занимается в инкубаторе ремонтом. Он долго спорил, не хотел чинить штору, пререкался, предлагал им пересесть. В конце концов, офис-менеджер почти крикнула ему: "Если они хотят, Вы должны это выполнить". Ему пришлось починить штору, и работа возобновилась (ПМА 2 2011).

Такие мелочи со стороны кажутся незначительными, но именно это отношение привлекает авторов технологических проектов. Они понимают, что их не только профессионально проконсультируют, но и решат множество ежедневных операционных вопросов, оградят от всего ненужного и мешающего работе.

*Заключение*

В данной работе предпринята попытка выявить социальные факторы, которые обеспечивают успешность работы государственного бизнес-инкубатора. Успешность в работе оценивается по трем параметрам: объему инвестиций, привлеченных в проекты резидентов, количеству выходов проектов из бизнес-инкубатора, темпам роста числа резидентов бизнес-инкубатора. Взаимодействие сотрудников и резидентов инкубатора рассматривалось как рынок, где происходит обмен услугами по поддержке зарождающегося технологического бизнеса. Исследование проводилось на основе годичного включенного наблюдения, анализа интервью с авторами технологических проектов на разных стадиях развития и экспертами, материалов СМИ. Анализ показал, что укорененность сотрудников бизнес-инкубатора в сетях технологического сообщества способствует возникновению доверия со стороны потенциальных резидентов. Они принимают решения о сотрудничестве, основываясь на мнениях своего окружения и своих собственных наблюдениях. При этом оцениваются предыдущий опыт работы в сфере, знания о технологическом предпринимательстве и науке, качество текущей работы сотрудников. В отличие от того, как обстоит дело в более развитых национальных инновационных системах, в российском случае первичный контакт – основа будущего доверия – происходит не в профессиональных ассоциациях, а в сообществе вообще, через повседневную работу.

Дальнейшее сохранение доверия основано на общности норм и ценностей, которая снижает риск возникновения конфликтов во время работы. Сотрудники, прошедшие опыт технологического предпринимательства и разделяющие ценности, присущие этой группе, способны эффективнее консультировать резидентов по вопросам развития бизнеса, развивать сообщество, используя свой сетевой ресурс, и создавать благоприятную атмосферу для работы над проектами через вовлечение в работу сотрудников, воспринимающих работу в инкубаторе как собственный проект. В условиях неопределенности они могут служить ролевыми моделями для молодых технологических предпринимателей, передавать им собственные знания и контакты, постепенно вырабатывать у них необходимые для развития бизнеса навыки. Доверие, основанное на укорененности в общих социальных сетях и общности норм и ценностей внутри бизнес-инкубатора способствует, таким образом, как развитию самого бизнес-инкубатора, так и развитию технологического бизнеса его резидентов, а отсутствие такого доверия является институциональным барьером на пути инновационного развития.

В целом, в инкубаторе создается среда, способствующая передаче неявного знания. Характер, пути передачи и значение неявного знания для этой области могут быть более подробно изучены в дальнейших исследованиях.

*Примечания*

[1] В переводе статьи М. Гранноветера “Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности” термин “embeddedness” передается как “укорененность” (Экономическая социология. 2002. Том 3. № 3. С. 44–58).

[2] Автор выражает благодарность коллективу Института проблем правоприменения Европейского Университета в Санкт-Петербурге за поддержку при изучении всех аспектов развития технологического предпринимательства в России.

[3] Под инновациями будут пониматься нововведения на основе технологий, на данный момент или в перспективе обладающие двумя ключевыми характеристиками: они должны значительно изменять отрасль, продукция, созданная на их основе, должна иметь высокую добавленную стоимость. Нововведение, в полной мере обладающее этими характеристиками, в данной работе будут считаться идеальным типом инновации.

[4] Иногда их называют инновационными экосистемами, чтобы показать значение взаимосвязи между отдельными элементами, которые питают друг друга, как на локальных, так и на более высоких уровнях национальной инновационной системы.

[5] Чаще всего в сообществе технологических предпринимателей для обозначения компаний используется термин “стартап”, в данной статье наряду с этим термином будет использован термин “инновационная или технологическая компания (проект)”.

[6] В статье дана оценка деятельности инкубатора Midwest Incubator, США.

[7] Для обозначения этого процесса используется термин “выход проектов”.

[8] Например, услуги бизнес-инкубатора “Ингрия” по данным сайта http://ingria-startup.ru/programmy/programmy2/#1: программа предынкубации – 500 руб./мес., программа инкубации – 1500 руб./мес. Аренда офисов оплачивается дополнительно.

[9] Например, в городе существуют еще как минимум четыре действующих инкубатора, инициированных государством (Первый бизнес-инкубатор, бизнес-инкубатор “QD”, бизнес инкубаторы в СПбГЭТУ “ЛЭТИ” и СПбГПУ). Также существуют и негосударственные бизнес-инкубаторы.

[10] Общепринятым переводом на русский является “Силиконовая долина”, но он неточен, в профессиональном сообществе распространено название “Кремниевая долина”. Силиконовая долина – это калька с Silicon Valley, однако в данном случае silicon означает не силикон (silicone), а кремний из которого делаются полупроводниковые приборы.

[11] Строительство инновационного города на территории рядом со станцией метро “Дыбенко” должно быть завершено к 2015 г.

[12] В сообществе принято смешивать слова из русского и из английского языков, быстро перенимать определенные термины, распространенные изначально в Кремниевой долине (например, стартап – startup, коворкинг – coworking, сидовая стадия – seed stage). Это связано с тем, что большинство членов сообщества хорошо владеют английским языком, читают много иностранной литературы и быстро начинают использовать прочитанное, мало задумываясь о терминологии. В разговорах распространена замена даже повседневных слов английскими аналогами, если они позволяют более емко и коротко выразить мысль или же помогают выстроить правильный ассоциативный ряд. Так формируется профессиональный жаргон.

[13] Это имеет место и до сих пор (если говорить о привлечении наукоемких проектов, созданных в НИИ и университетах).

[14] Конкурс WebRady организуется бизнес-инкубатором “Ингрия”.

[15] Здесь и далее причастность к деятельности инкубатора указана на момент взятия интервью.

[16] В большинстве проектов используются перегородки и стены для развешивания заметок, результатов “мозговых штурмов”, планов, стены украшаются грамотами и дипломами, а в некоторх проектах переставляется мебель в кьюбиклах.

### *Источники и литература*

*Аболафия* 2003 – *Аболафия М.* Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63–72.

*Артур* 2007 – *Артур Б.* Растущая прибыльность и новый мир бизнеса // Harvard Business Review: Управление высокотехнологичным бизнесом. 2007. С. 162–189.

Информационная справка 2010 – Информационная справка о результатах проверок использования средств федерального бюджета, выделенных на создание бизнес-инкубаторов, и имущества, приобретенного (созданного) за счет указанных средств // Результаты проверок Федеральной службы финансово-бюджетного надзора [Электронный ресурс]: http://www.rosfinnadzor.ru/page/index/1236/page/7220/highlight/%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%83%D0%B1%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80*.

*Коулман* 2009 – *Коулман Дж.* Введение социальной структуры в экономический анализ // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 3. С. 33–40.

*Пауэлл, Смит-Дор* 2003 – *Пауэлл У., Смит-Дор Л.* Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3 С. 61–105.

ПМА 1 – Полевые материалы автора, бизнес-инкубатор “Ингрия”, январь 2011.

ПМА 2 – Полевые материалы автора, бизнес-инкубатор “Ингрия”, август 2011.

ПМА 3 – Полевые материалы автора, бизнес-инкубатор “Ингрия”, октябрь 2011.

Пресс-релиз компании “Ингрия” 2011 – 100 млн рублей превысил объем привлеченных инвестиций резидентами Бизнес-инкубатора “Ингрия” // Новости бизнес-инкубатора. [Электронный ресурс]: http://ingria-startup.ru/novosti1/novosti/100_mln_rublej_prevysil_ob_em_privlechennyh_investicij_rezidentami_biznes-inkubatora_ingriya.

*Радаев* 2003 – *Радаев В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

*Тимохина* 2010 – *Тимохина Е.* Пять лучших российских бизнес-инкубаторов // Forbes. 2010. 10 нояб. [Электронный ресурс]: http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/59358-pyat-luchshih-rossiiskih-biznes-inkubatorov.

Истории успеха 2011 – Выпускник "Ингрии": Exteer // Новости бизнес-инкубатора [Электронный ресурс]: http://ingria-startup.ru/novosti1/novosti/vypusknik_ingrii_exteer.

*Прокина* 2011 – *Прокина Н.* Бизнес-инкубатор ищет таланты // Актуальное интервью [Электронный ресурс]: http://www.nisse.ru/business/interview/interview_884.html.

*Castilla et al.* 2000 – *Castilla E., Hwang H., Granovetter E., Granovetter M.* Social Networks in Silicon Valley // *Lee Ch., Miller W., Hancock M., Rowen H.* The Silicon Valley Edge. Stanford: Stanford University Press. 2000. P. 218–247.

*DiMaggio, Powell* 1983 – *DiMaggio P., Powell W.* The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality // American Sociological Review. 1983. Vol. 48. № 2. P. 147–160.

*Ferrary, Granovetter* 2009 – *Ferrary M., Granovetter M.* The role of venture capital firms in Silicon Valley's complex innovation network // Economy and Society. 2009. Vol. 38. № 2. P. 326–359.

*Granovetter* 1985 – *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3. P. 481–510.

*Light* 2004 – *Light D.* From migrant enclaves to mainstream: Reconceptualizing informal economic behavior // Theory and Society. 2004. № 33. P. 705–737.

*Markley, McNamara* 1994 – *Markley D., McNamara K.* A Business Incubator: Operating Environment and Measurement of Economic and Fiscal Impacts: Working paper. 1994.

*Saxenian* 1990 – *Saxenian A.* Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley // California Management Review. 1990. № 33. P. 89–112.

*Scott* 2008 – *Scott W.R.* Institutions and Organizations : Ideas and Interests. 3rd ed. Los Angeles: Sage Publications, 2008.

*Stuart, Ding* 2006 – *Stuart T., Ding W.* When Do Scientists Become Entrepreneurs? The Social Structural Antecedents of Commercial Activity in the Academic Life Sciences // American Journal of Sociology. 2006. Vol. 112. № 1. P. 97–144.

*Uzzi,* 1996 – *Uzzi B.* The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect // American Sociological Review. 1996. Vol. 61. № 4. P. 674–698.

*Uzzi,* 1999 – *Uzzi B.* Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. № 4. P. 481–500.

## A.V. C h e r n y s h. When Innovations Are Possible: Social Embeddedness and Trust in a Community of Technological Entrepreneurs

*Keywords*: anthropology/ethnography of organizations, cultural norms and values, tradition, social embeddedness, trust, innovation, technological entrepreneurship, business incubator

The article draws on interviews with founders of technological projects and the data of participant observation conducted by the author in a St. Petersburg business incubator in 2010–2011. The business incubator is an organization which generates auspicious conditions for the growth of new enterprises by rendering them support in the early stages of their development. The author simultaneously studied and reproduced routine work practices of a developing enterprise of the type. The study aimed at an analysis of social factors conducive to the success of a state business incubator and consequently of the technological business of its residents. The author argues that the social rootedness of incubator's residents in professional networks, as well as the shared cultural norms and values within the incubator, have a positive impact on the growth of young companies and the development of the incubator itself.