

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

На правах рукописи

Черныш Анна Всеволодовна

**Институционализация государственной поддержки инноваций в России  
2000-х годов: кейс бизнес-инкубаторов**

**РЕЗЮМЕ ДИССЕРТАЦИИ**

на соискание степени кандидата социологических наук НИУ ВШЭ  
(PhD HSE)

Научный руководитель  
Доктор экономических наук  
Вадим Валерьевич Радаев

Москва – 2018

## Постановка проблемы

Для многих стран поддержка инноваций является важной частью национальной политики, так как в постиндустриальном обществе инновации, основанные на научных открытиях и новых технологиях, активно создают новые отрасли и рынки сбыта, а связанный с ними бизнес<sup>1</sup> остается одним из наиболее прибыльных видов экономической деятельности. Производство научно-технического знания — сходный процесс, однако существует широкий спектр различий в том, как именно на национальном уровне открытия и изобретения превращаются в инновацию, то есть товар с высокой экономической добавленной стоимостью. Это зависит от той институциональной среды, которая формируется для работы технологических компаний благодаря как исторически сложившимся предпосылкам и естественно народившимся практикам, так и целенаправленным попыткам сформировать новые правила социального взаимодействия<sup>2</sup>.

В начале 2000-х впервые в истории современной России на политическом уровне созрело решение о формировании целостной политики поддержки инноваций. Центральной темой внутри «курса на инновации» стала тема содействия в переходе от научной и исследовательской деятельности к ведению бизнеса на основе этой работы, то есть вопрос поддержки коммерциализации инноваций и технологического предпринимательства. Это содействие могло носить разный характер — от финансовых субсидий и налоговых льгот до изменения образовательных стандартов и имиджа предпринимательской деятельности, а также организации передачи знаний и навыков.

---

<sup>1</sup> Далее он будет называться технологическим бизнесом или технологическим предпринимательством, а компании, ведущие деятельность в рамках такого бизнеса, — технологическими компаниями.

<sup>2</sup> Далее мы будем обозначать такие попытки термином «институциональное строительство».

В целом государственная поддержка коммерциализации инноваций была стимулирована извне, по принципу «сверху–вниз». Чтобы она начала работать, потребовалось сформировать новые правила взаимодействия, которыми могли бы руководствоваться разные группы, вовлекаемые в процессы, — вузы, НИИ, государственные корпорации, региональные и городские администрации. Эти правила складывались на двух уровнях: формальном — через целенаправленные, но недостаточно систематизированные действия государства по разработке законодательной рамки в сфере стимулирования коммерциализации инноваций, и неформальном — через стихийное возникновение рабочих практик внутри профессиональных сообществ и органов государственной власти, причастных к созданию инноваций и вовлеченных в их поддержку<sup>3</sup>. Дополнительную неопределенность вносило то, что ключевым понятием новой повестки оказалось чрезвычайно общее понятие «инновация», которое можно было трактовать по-разному.

Российский случай создания государственной поддержки инноваций можно рассматривать как пример институционального строительства. Каким образом оно происходило? Как возникали и закреплялись правила государственной поддержки коммерциализации инноваций и технологического предпринимательства? Чтобы ответить на этот вопрос, мы сфокусируемся на анализе институционализации — процесса, обеспечивающего создание института. Мы будем рассматривать институционализацию на микроуровне через взаимодействие отдельных акторов, вовлеченных в процесс государственной поддержки инноваций, и проанализируем, как в ходе их взаимодействия возникают воспроизводящиеся

---

<sup>3</sup> Также о результатах политики стимулирования и о процессе институционализации правил поддержки инновационной деятельности см., например: Bychkova O., Chernysh A., Popova E. Dirty dances: academia-industry relations in Russia // *Triple Helix*. 2015. № 2(13). P. 1–20; Bychkova O. Innovation by coercion: Emerging institutionalization of university-industry collaborations in Russia // *Social Studies of Science*. 2016. № 46 (4). P. 511-535.

правила работы этой сферы. Завершением институционализации чаще всего является создание формальной организации<sup>4</sup>, поэтому мы реконструируем процесс институционализации правил не в общем, а через анализ конкретного случая — возникновение таких организаций, как бизнес-инкубаторы<sup>5</sup>, которые получили массовое распространение после начала нового этапа инновационной политики. Внутри этой темы нас будут интересовать три вопроса: откуда появились практики поддержки инноваций и технологического предпринимательства, как они закрепились и превратились в правила работы такой организации как бизнес-инкубатор, а также как сама организация получила легитимность в глазах потенциальных пользователей и партнеров. В конце мы попытаемся составить обобщенную схему возможного сценария институционализации государственной поддержки инноваций на региональном уровне.

### **Степень разработанности проблемы**

В социальных науках вопросы развития и поддержки инноваций чаще всего изучаются в рамках направления «исследования инноваций» (innovation studies), ведущего свое начало из работ Й. Шумпетера. Влияние инноваций на экономическое развитие, в том числе в долгосрочной перспективе исследовали С. Винтер, Дж. Кларк, Р. Нельсон, Л. Соете, К. Фриман. Источники, ресурсы и общую экономику индустриальных инноваций с позиции фирмы исследовали К. Арроу, В. Коэн, Д. Левинтал, К. Павитт, Д. Тис, К. Фриман, Дж. Шмуклер. Концепт национальной инновационной

---

<sup>4</sup> Jepperson R. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization // Powell W., DiMaggio P. (eds.). The New Institutionalism in Organizational Theory. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1991. P. 143–163.

<sup>5</sup> Бизнес-инкубатор — это организация, ставящая своей целью поддержку бизнеса, находящегося на ранних стадиях развития. Такие организации возникают как для поддержки малого бизнеса вообще, так и для стимулирования технологического предпринимательства.

системы (НИС) исследовали Б. Бэллон, М. Кроу, Б. Лундвалл, С. Меткалф, Р. Нельсон, Дж. Ниоси, Р. Рамлоган, П. Савиотти, К. Фриман. Региональные и локальные инновационные системы исследовали Б. Ашейм, А. Исаксен, Л. Майтелка, А.Л. Саксениан.

Вопрос, как среда, сформированная в разных контекстах (национальных, региональных и пр.), влияет на развитие инноваций и технологического бизнеса, наиболее близок к проблеме, исследуемой в данной работе. В целом изучение национальных, региональных или локальных инновационных систем фокусируется на рассмотрении уже существующих взаимодействий и их влиянии на экономическое развитие отдельных государств, а исследователи работают на уровне структур и институтов. В основном такие работы носят скорее описательный характер и констатируют успехи или провалы этих систем. В отличие от них Генри Ицковиц и последователи пытаются воспроизвести успешные сценарии стимулирования инноваций и выделяют аналитическую модель тройной спирали «университеты-предприятия-государство» (Triple Helix).

М. Грановеттер, Э. Кастилья, Д. Марклей, К. МкНамара, М. Мурзакмет, С. Радошевич, М. Феррарей, Х. Хванг фокусировались на отдельных аспектах внутри инновационных систем. Они изучали влияние социальных сетей и специальных посредников-организаций, например венчурных фондов или технопарков, на поддержку и развитие инноваций и технологического предпринимательства, фокусируясь на конкретизации роли этих организаций и оценке эффектов от их работы.

Большинство работ, посвященных развитию инноваций в России, анализируют влияние институциональной среды на развитие инноваций и последствия институционального строительства. Эти вопросы изучали О. Бычкова, М. Гершман, Л. Гохберг, Л. Грэхэм, С. Заиченко, Д. Иванов, Н. Иванова, Г. Китова, Д. Клевжиц, Т. Кузнецова, М. Кузык, Н. Михайлов, Е. Попова, В. Рудашевский, В. Рудь, Ю. Симачев. Под руководством

О. Хархордина в Европейском Университете в Санкт-Петербурге была сделана попытка объяснить успехи и неудачи развития инноваций через культурные особенности.

Перечисленные выше исследования описывают различные социоэкономические аспекты стимулирования и производства инноваций, а также то, как институты влияют на инновации. Однако они уделяют недостаточно внимания тому, как и, что особенно важно, почему институты, поддерживающие развитие инноваций и технологического бизнеса, формируются в существующем виде. В данной работе сделана попытка рассмотреть именно этот аспект. Такой подход фокусируется на процессе, а не на результате и, на наш взгляд, дает больше возможностей для понимания причин успеха или провала институциональных реформ в сфере развития инноваций, силы или слабости национальной или региональной инновационных систем. Для реализации выбранного подхода мы обращаемся к идеям нового институционализма в организационной теории и экономической социологии, а также особенно пристально изучаем социальные взаимодействия на микроуровне.

**Цель исследования** — через истории возникновения бизнес-инкубаторов описать процесс формирования института государственной поддержки инноваций на региональном уровне, выявить его участников и используемые ими ресурсы.

**Объект исследования** — институциональные правила государственной поддержки инноваций и технологического предпринимательства, **предмет** — процесс институционализации в России в период с 2005 по 2012 годы.

**Задачи исследования:**

- 1) Систематизировать идеи нового институционализма в организационной теории и экономической социологии, касающиеся сути институтов, процесса институционализации, возможностей для институционального предпринимательства в этом процессе, и применить их к анализу

развития российской государственной поддержки инноваций и технологического предпринимательства.

- 2) Выявить особенности технологического предпринимательства как вида экономической деятельности, влияющие на процесс институционализации.
- 3) Изучить особенности федеральной политики поддержки инноваций посредством анализа истории ее становления, чтобы показать возможности и ограничения развития института господдержки инноваций на региональном уровне.
- 4) Проанализировать процесс создания региональных бизнес-инкубаторов, показать, кто был в нем задействован, какие ресурсы использовал и как это отразилось на формировании правил инкубирования технологических компаний.
- 5) На основе сравнительного анализа эмпирических кейсов двух бизнес-инкубаторов выделить характерные черты процесса институционализации государственной поддержки инноваций на региональном уровне.

### **Личный вклад автора в разработку проблемы и сбор данных**

В работе автор показал, как идеи новых институционалистов могут дополнить исследования инноваций, и представил оригинальную трактовку возникновения института инкубирования технологических компаний в России 2000-х годов.

Автор описал два случая создания региональных бизнес-инкубаторов и на этом примере показал, почему в России сфера поддержки инноваций работает именно так, как сейчас, а также в каких условиях начатое на федеральном уровне институциональное строительство может достигнуть

поставленных целей. Результаты исследования могут стать основой для аналитических отчетов и рекомендаций по формированию институтов поддержки инноваций и технологического бизнеса.

На примере сферы государственной поддержки развития инноваций показано, какую роль социальные навыки играют в процессе институционализации.

Результаты работы над темой исследования были представлены автором на пяти конференциях, легли в основу программы курса «Технопарки и бизнес-инкубаторы: пространства организации инноваций» на Факультете технологического менеджмента и инноваций Университета ИТМО.

### **Теоретические основания исследования**

Институтами называют разделяемые всеми и рутинно воспроизводимые правила, которые понижают неопределенность среды и обеспечивают предсказуемость внешнего мира и социальных взаимодействий<sup>6</sup>. Интегрируя различные подходы, осмысляющие суть и механизмы работы институтов, мы будем считать, что институты включают в себя три составляющие — регулятивную, нормативную и культурно-когнитивную. Нормативная и культурно-когнитивная основы обеспечивают возможность функционирования института, а с помощью регулятивной происходит контроль над отношениями между людьми<sup>7</sup>. Любая из основ, формирующих институт, может быть выражена и воплощена в жизни в наборе формальных и неформальных практик. Кроме того, мы будем учитывать, что институты не изолированы друга от друга, а связаны между собой в смежных областях.

---

<sup>6</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. 180 с.

<sup>7</sup> Scott W. Richard. *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. Los Angeles; London; New Delhi: Sage Publications, 2008. 360 p.



Также институты, регулирующие конкретные области, дополняются правилами контроля, созданными для поддержки первых и отслеживания того, насколько они соблюдаются<sup>8</sup>.

Процесс постепенного формирования социальных соглашений, цементирующих институт, приобретения ими неоспоримого характера называется институционализацией<sup>9</sup>. В этом случае институционализация понимается как процесс, обеспечивающий создание института.

Говоря о возникновении и закреплении новых правил, необходимо отметить, что институциональная структура не подавляет агентов полностью, они взаимно конструируют друг друга<sup>10</sup>. Ключевыми в понимании процесса институционализации для нас являются две аргумента:

1) Создание институтов может быть результатом целенаправленных (стратегических) действий, однако их исход и успешность нельзя предсказать заранее.

2) Институционализация — это продукт политических усилий. То есть результат институционализации будет зависеть от интересов сторон, включенных в спор о правилах, и от их возможностей мобилизовать окружающих и навязать им свое мнение.

Актеров, предпринимающих попытки институционального строительства, начали называть «институциональными предпринимателями». Именно они запускают процесс институционализации и создают новые организационные формы. Институциональные предприниматели начинают действовать, если у них есть достаточные ресурсы, и они видят в них возможность реализации важных им интересов, или если текущие правила не

---

<sup>8</sup> Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5-27

<sup>9</sup> Jepperson R. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization.

<sup>10</sup> Garud R., Hardy C., Maguire S. Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue // Organization Studies. 2007. Vol. 28 (7). P. 961.

отвечают их интересам, и они начинают борьбу за новые ресурсы, находясь в менее выгодной позиции по сравнению с другими участниками поля<sup>11</sup>.

В роли институциональных предпринимателей могут выступать организации или коалиции из организаций, работающих в одной сфере и имеющих сходные структуры и стратегии работы. В этом случае они борются за большее распространение и большую легитимацию их организационных форм и определение конвенциональных правил игры в области в целом. Значимое изменение институтов могут предложить только новые организации, так как остальные погружены в имеющиеся сети отношений и подвержены организационной инерции<sup>12</sup>. Важно отметить, что в современном мире многие институциональные договоренности (*institutional understandings*) трактуются настолько широко и в общем, что высвобождают свободные ресурсы для институционального предпринимательства<sup>13</sup>.

Как и всякая предпринимательская деятельность, институциональное предпринимательство в какой-то степени является отклонением от нормы и рискованным начинанием, так как возникает новая, до этого не существовавшая и непривычная окружающим, конфигурация идей и смыслов. Из-за этого новые правила сталкиваются с кризисом легитимности среди акторов и групп, которые узнают о них<sup>14</sup>.

В случае новых организационных форм кризис легитимности связан с тем, что им нужно приспособиться к существующим институтам и создать вокруг себя атмосферу доверия. Например, найти свое место на потребительском рынке через прояснение особенностей экспертизы и отличительных черт товаров и услуг или на рынке труда через формирование

---

<sup>11</sup> DiMaggio P. Interest and Agency in Institutional Theory // Zucker L. (ed.). *Institutional Patterns and Organization*. Cambridge, Ma.: Ballinger Press, 1988. P. 3-21; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.

<sup>12</sup> Ingram P. Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U.S. Hospitality Industry // Brinton M. C., Nee V. (eds) *New Institutionalism in Sociology*. New York: Russel Sage Foundation, 1998. P. 258–276.

<sup>13</sup> DiMaggio P. Interest and Agency in Institutional Theory.

<sup>14</sup> Garud R., Hardy C., Maguire S. Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency.

профессиональной идентичности и институционализацию профессии<sup>15</sup>. Чтобы сделать это, они проходят период легитимации, который состоит из двух составляющих — когнитивной и социополитической. Через когнитивную легитимацию новые организационные формы становятся понятны окружающим и приобретают статус чего-то само собой разумеющегося — окружающие могут с легкостью скопировать эту форму. Через социополитическую легитимацию новые формы становятся приемлемыми с точки зрения норм и законов той среды, в которой существуют<sup>16</sup>.

Отсутствие когнитивной легитимации на первых этапах существования новой организации тесно связано с принципом «уязвимости нового»<sup>17</sup>. Любая новая организация сталкивается с бóльшими трудностями, чем старая, так как вокруг нее не сложилась организационная рутина и каждое действие акторов требует изобретения новых ролей и правил. В существующей организации они не проблематизируются, а передаются через наблюдение, ежедневное общение опытных членов и новичков. В результате последние учатся не только конкретным профессиональным навыкам, но и критериям принятия решений, способам сглаживания напряжения и конфликтных ситуаций, границам ответственности внутри ролей и лояльности к организации в целом. Новым организациям, наоборот, приходится иметь дело с навыками, сформированными вне этой организации, и прикладывать дополнительные усилия, чтобы подтолкнуть людей принять новые роли и правила, когда нужные ролевые модели и опыт взаимодействия отсутствуют. Дополнительно ситуацию осложняет то, что еще не сформировано доверие как среди незнакомцев внутри новых организаций, так и между новой организацией и потенциальными партнерами, которые используют ее услуги. Главного

---

<sup>15</sup> DiMaggio P. Interest and Agency in Institutional Theory.

<sup>16</sup> Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Экономическая социология. 2005. Т. 6, № 4. С. 39-53.

<sup>17</sup> Stinchcombe A. Social structure and organizations // March J. (ed.). Handbook of Organizations. Rand McNally: Chicago, 1965. P. 142-193.

ресурса давно существующих организаций — стабильных связей с заказчиками и партнерами — просто не существует. Все это приводит к тому, что деятельность организации оказывается мало понятной, а также практически не воспроизводимой как внутри организации, так и вне ее.

Для того чтобы преодолеть кризис легитимности, институциональный предприниматель должен привлечь на свою сторону как можно больше социальных групп, организовать коалицию и сформировать коллективное действие. Он может достигнуть этого, если действует стратегически, то есть хорошо знает существующую систему формальных и неформальных правил и через нее может показать изменения таким образом, чтобы побудить другие группы к сотрудничеству<sup>18</sup>. Институциональные структуры в этом процессе играют роль материала, который активно используется в предпринимательской деятельности<sup>19</sup>, поэтому институционального предпринимателя можно назвать укорененным в них.

В этой перспективе процесс институционализации становится похожим на торг, где институциональный предприниматель старается найти и предложить внешним группам определенный выигрыш от принятия новых правил. Чтобы этот процесс был успешным, он должен обладать социальными навыками — когнитивной способностью к «считыванию» интересов и идентичностей различных групп, формированию мотиваций и направлений действий, а также мобилизации и координации отдельных акторов и групп на службе у вновь созданных смыслов. Социальные навыки помогут сгладить уязвимость новой организационной формы, создав новые идентичности для всех групп, связанных с ней. По силе своих возможностей они будут превосходить власть, построенную на материальных ресурсах, и чистый

---

<sup>18</sup> См.: DiMaggio P. Interest and Agency in Institutional Theory; Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки...; Fligstein N., McAdam D. Towards a General Theory of Strategic Action Fields // Sociological Theory. 2011. Vol. 29 (1). P. 1–26; Fligstein N., McAdam D. A Theory of Fields. New York: Oxford University Press, 2012. 238 p.; Garud R., Hardy C., Maguire S. Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency...

<sup>19</sup> Garud R., Hardy C., Maguire S. Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency... P. 961–962.

легитимирующий эффект власти из-за того, что ориентированы на интересы других и позволяют генерировать близкие для них смыслы и идентичности. Люди по своей природе нуждаются в этом, они стремятся к объединению и нахождению смыслов. Если войти в резонанс с их представлениями и дать им то, что они ищут, они будут настроены на сотрудничество гораздо охотнее, чем если действовать, используя лишь имеющиеся властные или материальные ресурсы<sup>20</sup>.

Институциональный предприниматель может использовать следующие приемы и инструменты, чтобы реализовать социальные навыки на практике:

- Настрой на взаимодействие с любыми группами, которые могут быть заинтересованы или не заинтересованы в новых правилах. Чтобы найти союзников, действия институционального предпринимателя должны выходить за рамки интересов своей группы, поэтому он должен быть готовым к коммуникации и изучению чужих интересов<sup>21</sup>.
- Нахождение общего блага поможет в мобилизации групп, так как продемонстрирует нейтральность институционального предпринимателя и его заинтересованность в действиях не ради собственного интереса, а ради интереса других групп. У последних появляется интерес к сотрудничеству, так как благодаря закреплению новых правил будут реализованы и их интересы тоже<sup>22</sup>.
- Работа с языком описания через наименование общественных явлений, типизацию действий и определение ролей. Таким образом он будет формировать почву для производства смыслов (sensemaking) в новых незнакомых ситуациях и когнитивной легитимации. Некоторые аспекты созданного языка описания в процессе институционализации могут трансформироваться в показатели эффективности, по которым будет

---

<sup>20</sup> Fligstein N., McAdam D. Towards a General Theory of Strategic Action Fields; Fligstein N., McAdam D. A Theory of Fields.

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> Ibid.

оцениваться деятельность различных акторов и организаций. Из локальных они станут публичными, а затем эволюционируют в модели, к которым стремятся другие и которые признаются в качестве ориентиров для достижения.

- **Лидерство в процессе производства смыслов.** Производство смыслов — это ретроспективный потоковый процесс, который базируется на идентичности актора, зависит от его социализации и инициирует смыслообладающую среду, в которой актор начинает существовать. То есть несмотря на то что производство смыслов нематериально, оно создает почву для действий и влечет за собой вполне реальные последствия<sup>23</sup>. Поэтому институциональный предприниматель должен захватить власть над процессом производства смыслов, чтобы направить процесс осмысления новых правил и побудить группы к выгодным ему действиям.

Важное значение в производстве смыслов играет та ключевая информация, на которой сфокусирован актор, так как она, несмотря на свою неполноту, характеризует целые явления и объекты. Таким образом, извлечение и донесение ключевой для производства смыслов информации будет важной задачей институционального предпринимателя. При этом необходимо отметить, что извлекаемая ключевая информация не обязательно должна быть точной, скорее — правдоподобной, то есть связанной с более общими и знакомыми идеями.

- **Работа со статусными ожиданиями (status expectation),** чтобы получить дополнительную легитимацию собственных действий. Эти статусные ожидания будут основаны на более широких культурных представлениях о том, кто, по каким поводам и в каких обстоятельствах может предлагать решения и определять ситуацию. Кроме этого, они будут

---

<sup>23</sup> Вейк К. Смыслопроизводство в организациях. Харьков: Гуманитарный центр, 2015. 320 с.

определяться социальными стереотипами, такими как гендер, раса, возраст, образование и занятость<sup>24</sup>.

- Эксплуатация укорененности<sup>25</sup>, то есть использование уже имеющихся межличностных отношений и сетей для получения большего доверия среди групп, заинтересованных в обсуждении правил. Соответственно задачей институционального предпринимателя станет поиск внутри своих сетей тех, кто имеет с ним разделенный опыт и одновременно является представителем группы, с которой нужно выстроить сотрудничество.

Технологическое предпринимательство как объект исследования будет накладывать отпечаток на процесс институционализации в силу того, что как вид экономической деятельности обладает специфическими особенностями, которые могут распространяться и на сферу поддержки инноваций и технологического предпринимательства.

Организации в сфере технологического предпринимательства обладают особой организационной структурой — формальная структура организаций размывается, а роль неформальных практик возрастает. Соответственно, сотрудники не имеют четких должностных обязанностей, общие цели организации становятся более приоритетными, чем соблюдение организационной иерархии. В первую очередь это связано с тем, что инновационным компаниям нужно быть гибкими, чтобы быстро передавать информацию<sup>26</sup>. Рынок инновационных компаний всегда нестабилен. Правила меняются по ходу игры в зависимости от волнообразного привнесения в мир новых революционных технологических решений.

---

<sup>24</sup> Powell W., Colyvas J. Microfoundations of Institutional Theory // Greenwood R. et al. (eds.). The Sage Handbook of Organizational Institutionalism. New York: Sage, 2008. P. 276–298.

<sup>25</sup> Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. С. 44–58.

<sup>26</sup> Burns T., Stalker G. M. The management of innovation. London: Tavistock, 1966. 269 p.

Поэтому главное преимущество руководителей технологических компаний — это умение предвидеть характер и направление технологических изменений. Это возможно только за счет постоянной адаптации компании, отказа от организационной иерархии, выстраивания вместо этого новых отношений с сотрудниками через разделение ответственности за успех компании наравне с руководством, опоры на миссию фирмы<sup>27</sup>. Отсутствие иерархии и формальной структуры компенсируется возрастающей ролью неформальных практик. Вопрос доверия становится ключевым. Оно формируется на основе системы репутаций, укорененности в профессиональных сетях и членстве в профессиональных организациях<sup>28</sup>. В итоге сфера инноваций оказывается поразительно близкой к сфере неформальной экономики<sup>29</sup>.

Таким образом, технологическое предпринимательство как особый вид экономической деятельности, генерирующий инновации, опирается скорее на неформальные, а не формальные правила, даже в вопросе построения и функционирования организаций. Большое значение для развития этой сферы имеет нормативная и культурно-когнитивная основа институтов, так как работа строится скорее на основе доверия, общих норм и ценностей, чем на закрепленных в документах правилах и нормах. Из-за этого возрастает значение укорененности в межличностных и профессиональных сетях.

---

<sup>27</sup> Артур Б. Растущая прибыльность и новый мир бизнеса // Управление высокотехнологичным бизнесом. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 162-189.

<sup>28</sup> Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3 С. 61–105; 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; Ferrary M., Granovetter M. The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley's Complex Innovation Network. Economy and Society. 2009. Vol. 2 (38). P. 326-359; Stuart T.E., Ding W.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.

<sup>29</sup> Light D. From migrant enclaves to mainstream: Reconceptualizing informal economic behavior // Theory and Society. 2004. № 33. P. 705–737.



## Методы сбора и анализа данных

*Стратегия исследования.* В работе проблема создания и закрепления правил поддержки инноваций изучалась на двух уровнях — федеральном, чтобы ответить на вопрос, в каком контексте формировались правила и как появилась возможность для институционального предпринимательства, и региональном, чтобы понять, как и почему в ходе реального социального взаимодействия закрепились именно те правила работы бизнес-инкубатора, которые существуют.

Формирование правил государственной поддержки инноваций на макроуровне анализировалось через:

1) федеральные стратегические программы («Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года», «Стратегия развития науки и инноваций до 2015 года», «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»);

2) законодательные акты, регламентирующие инновационную деятельность и выделение ресурсов под нее на федеральном, региональном или городском уровнях (217-ФЗ, 335-ФЗ, Постановление N 218, Руководство N 2473п-П7, Распоряжение Правительства РФ №328-р);

3) данные официальных сайтов государственных структур, действия которых влияют на развитие инноваций (Президента РФ, Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, Счетной палаты РФ, Правительства Новосибирской области, Администрации Санкт-Петербурга);

4) экспертные отчеты, анализирующие состояние развития инновационного сектора в России («Россия: курс на инновации», выпуск I, II, III; «Национальный доклад об инновациях в России»);

5) материалы профильных и деловых СМИ (Ведомости, Forbes; Российское агентство международной информации «РИА Новости», Портал

«Помощь бизнесу», Портал SPBITRU – IT и телеком в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе).

Формирование правил государственной поддержки инноваций на региональном уровне изучалось через стратегию кейс-стади — детальное и многоаспектное изучение конкретных эмпирических случаев<sup>30</sup> — двух государственных бизнес-инкубаторов, возникших в Новосибирской области и в Санкт-Петербурге. Выше мы отмечали, что фокусируемся на процессе возникновения и закрепления правил и анализируем его на микроуровне, поэтому считаем особенно важным разобрать историю возникновения инкубаторов как можно более подробно. Этим объясняется выбор стратегии кейс-стади.

*Методы сбора данных.* В рамках изучаемого кейса эмпирические данные были собраны следующими методами: интервьюирование по примерному тематическому гайду, включенное наблюдение, анализ СМИ и документов, включая внутренние положения, регламентирующие деятельность рассматриваемых бизнес-инкубаторов.

Включенное наблюдение в новосибирском кейсе длилось один месяц (март 2012 г.) в рамках работы по сбору биографических интервью с технологическими предпринимателями<sup>31</sup>.

Данные, полученные в ходе включенного наблюдения, дополнились 27 полуструктурированными интервью, собранными в ходе того же проекта. Интервью проводились со следующими группами информантов: 1) сотрудниками технопарка и бизнес-инкубатора (2 интервью);

---

<sup>30</sup> Штейнберг И., Шанин Т., Ковалев Е., Левинсон А. Качественные методы. Полевые социологические исследования. СПб.: Алетейя, 2009. 352 с.

<sup>31</sup> Для проекта Европейского Университета в Санкт-Петербурге «Влияние моделей индивидуального поведения (механизмов самореализации, стратегий достижения успеха) на эффективность деятельности инновационных высокотехнологичных компаний на примере четырех стран: Россия, Финляндия, Южная Корея, Тайвань». Проект был реализован при поддержке Фонда инфраструктурных и образовательных программ ОАО «Роснано». Автор текста участвовал в проекте как исследователь, изучающий два региональных кейса.

2) представителями властных структур (1 интервью); 3) экспертами, вовлеченными в региональную поддержку и развитие инноваций (5 интервью); 4) представителями местного технологического бизнеса, в том числе аффилированными с технопарком, бизнес-инкубатором и ассоциациями технологического бизнеса (19 интервью). В ходе сбора данных информанты чаще всего подбирались по методу «снежного кома». Акцент на представителях бизнес-сообщества, имеющийся в случае данного кейса, можно объяснить тем, что в большинстве случаев технологические предприниматели и их компании выступали сразу в нескольких ролях, например, резидента технопарка, соинвестора технопарка, члена наблюдательного совета технопарка, члена экспертного совета инкубатора, ментора компаний-резидентов бизнес-инкубатора. Кроме того, они имели возможность более свободно делиться фактами и историями создания бизнес-инкубатора. Чтобы сбалансировать данные, они были дополнены материалами СМИ и официальными документами, которые являлись отражением точки зрения властей или администрации инкубатора.

Включенное наблюдение в петербургском инкубаторе длилось год (октябрь 2010 – октябрь 2011 гг.), в течение которого исследователь три раза в неделю находился в роли сотрудника одной из компаний-резидентов инкубатора.

Данные, полученные в ходе включенного наблюдения, дополнились 13 полуструктурированными интервью, проведенными со следующими группами информантов: 1) сотрудниками бизнес-инкубатора и технопарка (5 интервью); 2) резидентами бизнес-инкубатора, участниками конкурсов, проводимых инкубатором (5 интервью); 3) экспертами, вовлеченными в профессиональное сообщество и способными дать независимую оценку работы бизнес-инкубатора (3 интервью). В ходе сбора данных информанты чаще всего подбирались по методу «снежного кома»<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> Часть интервью была собрана в рамках магистерского исследования «Институциональные барьеры на пути технологических инноваций», часть — в рамках проекта Европейского Университета в Санкт-Петербурге

Временные рамки исследования охватывают период с 2005 по 2012 годы, когда шло формирование организационной структуры рассматриваемых бизнес-инкубаторов, а также наблюдалась наиболее активная фаза государственной поддержки инноваций и технологического бизнеса. Основные полевые данные были собраны в течение 2010-2012 годов. Пространственные рамки полевого исследования охватывают Санкт-Петербург и Новосибирскую область.

*Методы анализа данных.* Из сказанного выше следует, что в исследовании было задействовано несколько единиц анализа — интервью, документ или публикация и ситуация социального взаимодействия между различными участниками процесса институционализации (для включенного наблюдения). Основной единицей анализа в исследовании является интервью.

Несмотря на то что интервью, с которыми проводилась работа, были собраны для различных исследований, алгоритм анализа, описанный ниже, позволил получить сравнимые блоки информации. Он заключался в следующем: 1) Был разработан гайд для текущего исследовательского вопроса. 2) Была проведена тематическая сегментация массива собранных интервью согласно вопросам гайда. Она позволила выделить блоки интервью, которые могут быть отнесены к данному исследованию. 3) При анализе выбранных блоков было применено априорное кодирование<sup>33</sup>. 4) Выбранные блоки интервью были проанализированы с помощью метода категоризации взаимодействий<sup>34</sup>. Метод категоризации взаимодействий использовался в силу того, что информанты чаще всего рассказывали о своем опыте участия в

---

«Влияние моделей индивидуального поведения (механизмов самореализации, стратегий достижения успеха) на эффективность деятельности инновационных высокотехнологических компаний на примере четырех стран: Россия, Финляндия, Южная Корея, Тайвань», часть — специально для данного исследования.

<sup>33</sup> Miles M. B., Huberman A. M. *Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods*. California; SAGE publications Inc. 1984.

<sup>34</sup> Здравомыслова Е., Темкина А. Категоризация взаимодействий: конструирование гендерной идентичности в сексуальной сфере // Здравомыслова Е., Темкина А. (отв. ред.). *Российский гендерный порядок. Социологический подход*. СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2007. С. 250–264.

работе технопарка или бизнес-инкубатора, описывая взаимодействие с различными группами и организациями. При этом они наделяли эти взаимодействия определенным смыслом. Обобщая различные точки зрения и интерпретируя смыслы, мы попытались реконструировать картину институционализации.

*Обоснование выбора кейсов.* Выбор кейсов в данном исследовании был задан несколькими параметрами:

— Целью исследования — необходимостью проанализировать процесс создания и закрепления правил поддержки инноваций.

— Потребностью рассмотреть процесс институционализации на примере случаев успешного институционального строительства, когда созданная организационная форма отвечала изначально поставленным целям — поддержке коммерциализации инноваций и развитию технологического предпринимательства<sup>35</sup>. В целом такой сценарий скорее не является типичным для российского случая поддержки инноваций, так как многие попытки институционального строительства в этой сфере сталкиваются с непреднамеренными последствиями и не достигают поставленных целей. Тем важнее, на наш взгляд, рассмотреть в какой-то степени девиантные успешные случаи — это позволит внести посильный вклад в дискуссию о возможностях и ограничениях институционального строительства в российских условиях.

---

<sup>35</sup> Мы сознательно не рассматриваем степень эффективности созданных организаций, их влияние на экономику города, региона или страны — это предмет для отдельного специального анализа. Мы скорее говорим об отсутствии «девальвации понятий» (Gokhberg L. Principles for a New-Generation Innovation Policy // Baltic Rim Economies. 2010. No. 3.) при создании организаций, направленных на развитие и поддержку технологического предпринимательства.

— Необходимостью обеспечить сопоставимость случаев. Для этого мы составили гомогенную критериальную выборку, то есть выбрали случаи, схожие по определенным критериям. Оба случая созданы в рамках государственной политики поддержки инноваций — по федеральной целевой программе; являются подразделениями более крупных структур одной и той же организационной формы — технопарка; сами по себе имеют одинаковую организационную форму (бизнес-инкубатор); ведут активную работу с технологическими компаниями, признанную внутри профессионального сообщества. Таким образом, в рамках исследования мы опишем группу случаев, связанных с достаточно успешными попытками институционального строительства, что позволит на этой основе попытаться выделить ее характерные черты.

## **Основные результаты исследования**

### **1. Ключевые черты процесса институционализации**

На начальных этапах федеральная государственная поддержка инноваций формировалась на регулятивной основе — создании формальных правил и финансирования сфер, связанных с инновациями. Введение расплывчатого несфокусированного понятия «инновация» в центр новой повестки, с одной стороны, сознательно или бессознательно оказалось политическим актом, способствующем интеграции различных социальных групп, с другой, затруднило восприятие и реализацию новых идей в реальной жизни. В связи с этим социополитическая легитимация опередила когнитивную, и это создало возможности для институционального предпринимательства, направленного на создание конкретных практик технологического бизнеса или его поддержки, например, в рамках работы бизнес-инкубаторов.

Процесс институционализации на региональном уровне зависит от действий институционального предпринимателя, но они в значительной степени предопределены локальным контекстом создания новой организации и траекторией развития региона или города, выбранной ранее.

В обобщенном виде сценарий институционализации государственной поддержки инноваций для двух кейсов описан в таблице 1.

*Таблица 1*

**Обобщенный сценарий институционализации государственной поддержки инноваций на основе двух кейсов создания бизнес-инкубаторов**

<b>Этап институционализации</b>	<b>Что происходит на этапе</b>	<b>Роль институционального предпринимателя (с фокусом на создание бизнес-инкубатора)</b>	<b>Созданию какого уровня института способствует</b>
Возникновение возможностей для организации поддержки	<p>На федеральном уровне возникает политическая повестка, связанная с развитием инноваций, увеличением количества технологических компаний.</p> <p>На развитие инноваций выделяется финансирование.</p> <p>На региональном уровне существует интерес к развитию этой области (от профессионального сообщества или региональных властей).</p>	<p>Описание имеющегося запроса на поддержку технологического бизнеса и распространение информации об этом запросе.</p> <p>Артикуляция, что развитие технопарков, бизнес-инкубаторов является одним из возможных способов поддержки инноваций.</p>	Нормативного
Взращивание идеи поддержки инноваций / технологических компаний	Федеральная повестка, локальные потребности и идея поддержки технологического бизнеса / инноваций соединяются в общий смысловой концепт.	Создание ценностного обоснования для поддержки инноваций.	Нормативного

Этап институционализации	Что происходит на этапе	Роль институционального предпринимателя (с фокусом на создание бизнес-инкубатора)	Созданию какого уровня института способствует
	<p>Обосновывается, почему поддержка инноваций может быть интересна региональным чиновникам.</p> <p>Называются организационные формы (технопарк, бизнес-инкубатор) и методы (инкубирование, менторство, совместное использование оборудования), через которые может происходить поддержка инноваций.</p> <p>Лоббируется возникновение государственных программ, поддерживающих конкретные организационные формы (технопарк).</p>	<p>Артикуляция, что развитие технопарков, бизнес-инкубаторов является одним из возможных способов поддержки инноваций</p> <p>Подготовка прошений и обоснований для возникновения государственных программ.</p>	
Формирование концепции поддержки	<p>Формулируются цели региональной поддержки инноваций (для региона и профессионального сообщества).</p> <p>Формулируется, какие именно потребности есть у регионального сообщества и какими конкретными мерами они могут быть закрыты.</p>	<p>Выявление дополнительных потребностей сообщества, их более детальное описание.</p> <p>Описание необходимой инфраструктуры и правил ее работы.</p> <p>Формулировка правил инкубирования, приема проектов в инкубатор.</p>	Нормативного, когнитивного



Этап институционализации	Что происходит на этапе	Роль институционального предпринимателя (с фокусом на создание бизнес-инкубатора)	Созданию какого уровня института способствует
	<p>Под давлением введенных госпрограмм поддержки выбираются зонтичные организационные формы, которые будут агрегировать в себя меры поддержки (технопарк) и дополнительные организационные формы внутри них, которые помогают реализовать поставленные цели, закрыть имеющиеся потребности (бизнес-инкубатор, центр прототипирования).</p> <p>Подобно описывается функциональное наполнение для выбранных организационных форм.</p>	Критика и корректировка созданных чиновниками концепций.	
<p>Фиксация концепции в правилах формальной организации и ее подразделений</p> <p>(может идти параллельно с предыдущим этапом)</p>	<p>Созданные концепции приобретают задокументированный вид стратегий развития, учредительных документов и положений, касающихся внутренней работы организации.</p> <p>При необходимости создаются новые юридические лица.</p>	<p>В непосредственную бюрократическую работу не вовлечены.</p> <p>Привлечение в команду менеджеров, способных выстраивать формальную работу инкубатора.</p> <p>Критика и корректировка задокументированных концепций.</p>	Регулятивного

Этап институционализации	Что происходит на этапе	Роль институционального предпринимателя (с фокусом на создание бизнес-инкубатора)	Созданию какого уровня института способствует
Запуск работы организаций	Принимаются и воплощаются организационные решения относительно строительства объектов, запуска инфраструктуры различных подразделений, набора сотрудников и резидентов.	<p>Софинансирование или поиск возможностей для государственных субсидий.</p> <p>Привлечение сотрудников, менторов и резидентов инкубатора через собственные сети. Участие в отборе сотрудников.</p> <p>Контроль реализации проекта.</p>	Нормативного, культурно-когнитивного
Рутинная деятельность, направленная на поддержку	<p>На практике стартует описанная в концепции программа поддержки технологических компаний и проектов.</p> <p>Конкретные действия в рамках описанных ранее методов поддержки придумываются на местах, в ходе общения с резидентами, накопления опыта.</p>	<p>Менторская помощь и другая работа, связанная с инкубированием резидентов.</p> <p>Развитие сообщества.</p> <p>Привлечение сотрудников, менторов и резидентов инкубатора через собственные сети. Участие в отборе сотрудников.</p>	Культурно-когнитивного

## **2. Место институционального предпринимателя в процессе институционализации**

Роль институционального предпринимателя может быть представлена как коллективным, так и индивидуальным актором, но в ней всегда задействованы представители профессионального сообщества.

Легитимно занять роль институционального предпринимателя позволяло соответствие статусным ожиданиям инкубентов, связанным с подтверждением звания эксперта. Его подтверждали: наличием профильного образования, опыта ведения технологического бизнеса и/или специальных программ и инициатив его поддержки. Оценка проходила по экономическим результатам профессиональной деятельности: есть ли технологический бизнес, насколько он успешен, какой вклад вносит в экономику региона; есть ли понятные и значимые результаты инфраструктурных проектов.

Своей работой институциональный предприниматель формировал нормативный, когнитивный или культурно-когнитивный уровень института. Наименьшее участие институциональные предприниматели принимали в создании регулятивной рамки работы новой организации через фиксацию созданных правил в формализованном виде.

Когда работа по созданию формальных правил все-таки имела место, она была характерна для коллективного институционального предпринимателя (две бизнес-ассоциации в Новосибирской области) в большей степени, чем для отдельных экспертов, объединенных в одну команду (Санкт-Петербург). Последние становились институциональными предпринимателями не целенаправленно, а случайно и не осознавали себя таковыми. Для них институционализация правил является побочным эффектом от выстраивания наиболее эффективной работы организации.

Способность институциональных предпринимателей формировать новый институт строилась на социальных навыках — умении искать в

создании новой организации интересы и выгоды для всех участников процесса таким образом, чтобы они не шли вразрез с профильной деятельностью технопарка или бизнес-инкубатора. В зависимости от того, были ли акторы самостоятельными или подотчетными федеральным властям, эти мотивации можно свести к возможности получить профессиональное продвижение, прирост стратегического видения, материальных ресурсов или практических навыков по ведению технологического бизнеса в российских условиях.

Наличие у институционального предпринимателя финансовых ресурсов, которые можно инвестировать в проект, не являлось решающим аргументом в переговорном процессе. Это подтверждает, что использование социальных навыков в российском случае играло бóльшую роль, чем материальные или властные ресурсы.

Реализация социальных навыков проводилась через работу со смыслами. Она состояла из трех составляющих:

- 1) *Артикуляции или указания на то, что развитие технопарка и/или инкубатора является одним из возможных способов поддержки инноваций.* Артикуляция позволила оказать помощь в осмыслении новых политико-экономических процессов и связать идею технопарка, бизнес-инкубатора с существующей федеральной повесткой. Это стало выгодной стратегией из-за наличия социополитической легитимации, одобряющей поддержку инноваций и развитие специальных организаций, связанных с этой работой.
- 2) *Детализации идеи и очерчивания границ работы новых организаций.* Таким образом институциональные предприниматели превращали абстрактные идеи о поддержке инноваций и работе бизнес-инкубатора в конкретные концепции новой организации, которые в дальнейшем формализовывались чиновниками. В процессе работы над концепциями они формулировали и высвечивали определенные

потребности и аспекты жизни технологических предпринимателей, характерные именно для этого города / региона.

3) *Участия в практической реализации проекта.* Вовлечение в практическую реализацию проекта стало новаторским решением в процессе производства смыслов и позволяло осуществлять «авторский надзор» и воплощать задуманное в нужной форме. Выход из проекта на стадии формирования концепций не позволял добиться нужного результата из-за специфики создаваемых организаций — опоры на неформальное, слабого сцепления между формальной структурой организации и непосредственными методами инкубирования компаний.

Доверие к работе бизнес-инкубатора со стороны потенциальных пользователей и экспертов формируется через оценку степени укорененности институциональных предпринимателей в профессиональные сети. Такая оценка снижала риски от сотрудничества, так как ключевой способ проверить наиболее важную составляющую работы инкубатора — уровень экспертизы — либо протестировать ее лично, либо узнать мнение других членов профессионального сообщества.

### **3. Особенности бизнес-инкубаторов как организаций**

В процессе институционализации конкретные организационные формы (бизнес-инкубатор, технопарк) использовались скорее как мифы, привлекающие ресурсы, а не как готовые решения по организации поддержки и механизмы снижения когнитивной нагрузки участвующих сторон. Эти организационные формы-мифы способствовали двухсторонней легитимации: с одной стороны, служили считываемым ответом, что регион готов поддержать возникшую на федеральном уровне повестку и знает, как это

сделать, с другой стороны, отчасти гарантировали, что региональные усилия будут поддержаны.

Внутри созданных бизнес-инкубаторов формализация затронула процессы работы самой организации — была зафиксирована ее структура, правила отчетности, правила отбора резидентов и, отчасти, создания сообществ, — но практически не коснулась самого процесса развития резидентов как бизнесов. Команда инкубатора и эксперты, занятые этой работой, могли проводить ее по своему усмотрению, ориентируясь на прошлый опыт, собственные представления и потребности конкретного резидента. Также не были формализованы требования к отбору самих сотрудников, отвечающих за инкубирование. Таким образом, государственная поддержка инноваций в ее институционализированном виде не смогла преодолеть типичный для этой сферы уклон в неформальное. Опривычивания и типизации действий, направленных на развитие компаний, практически не произошло, в связи с этим они не смогли перетечь в формальное измерение. С одной стороны, это помогло сохранить смысловую составляющую работы и ее результативность (эффективное инкубирование вряд ли могло состояться при других условиях), с другой, — сделала поддержку инноваций более уязвимой и зависимой от наличия в команде инкубатора конкретных профессионалов и качества их работы.

Как это ни парадоксально, на фоне высокой степени неформальности в наибольшей степени выиграли те инкубаторы, которые смогли закрепить присутствие профессионального сообщества в своей структуре. Таким образом, они институционализировали не конкретные консалтинговые действия (когнитивный уровень института), а принципы работы (нормативный уровень института), которые в дальнейшем позволяли применять решения, соответствующие целям организации.

### **Общие выводы исследования**

Несмотря на то что строительство институтов государственной поддержки инноваций было инициировано сверху, институционализация стала двухсторонним процессом взаимодействия чиновников и профессионального сообщества, выступившего в роли институционального предпринимателя.

Это можно объяснить тем, что внутри государственной поддержки инноваций как зарождающегося «сверху» социального института был изначально заложен конфликт — существовали разрывы между его регулятивным, нормативным и когнитивным уровнями. Социополитическая легитимация значительно опережала когнитивную. Именно этот конфликт разрешался на локальном уровне, в том числе за счет деятельности институциональных предпринимателей, и привел к значительной вариативности сценариев и результатов институционализации господдержки в регионах.

Условия, в которых потенциал к институциональному предпринимательству имел возможность реализоваться, были связаны с наличием поддерживающего регионального контекста (города, где создавались бизнес-инкубаторы, имели развитый научно-технический сектор), и самое главное — социополитической легитимации. Она обеспечивала возможность предугадать действия других сторон и оценить их выгоду, что способствовало стратегическому действию, хотя высокая степень институционализации в этой области не наблюдалась.

В ходе анализа мы увидели, что, с одной стороны, институциональный предприниматель инициировал и поддерживал целенаправленные действия по формированию новых институтов, с другой стороны, эта работа чаще находилась в плоскости выявления и установления неформальных правил и практик на когнитивном и нормативном уровнях, чем создания формальных правил на регулятивном уровне. Именно в этом заключается принципиальное отличие институционального предпринимателя от менеджера. В процессе

институционализации менеджер в первую очередь ориентирован на формирование и поддержку регулятивного основания института и уделяет намного меньше внимания нормативному и когнитивному уровням. Контролирующая функция усиливается в ущерб наполнению института практиками и значениями для его последующей корректной работы. То есть для позиций менеджера и институционального предпринимателя водораздел проходит по тому, в каких формах они работают с имеющейся неопределенностью.

Ключевое различие между двумя кейсами заключается в осознании экспертами из профессионального сообщества себя в роли институционального предпринимателя, что включало в себя готовность активно вовлекаться в создание формальных правил. Именно это в конечном итоге определило масштаб развития господдержки в регионах и ее результативность. В новосибирском кейсе бизнес-ассоциации оказались более способными лидировать создание разноплановой поддержки технологических компаний (от правил инкубирования до создания специальной жилищной программы). В петербургском кейсе роль институциональных предпринимателей ограничилась формированием базовых принципов инкубирования, привлечением связей, передачей знаний. Дальнейшее развитие поддержки формировали менеджеры проекта на более поздних этапах.

История развития бизнес-инкубаторов в Новосибирской области и Санкт-Петербурге показала, что институциональное строительство имеет шанс состояться там, где уже существуют локальные неформальные правила, близкие по смыслу к вновь созданным формальным, — социальные нормы и деловые договоренности, а также профильные практики. Они позволяют наполнить формальную регулятивную рамку подходящим содержанием, дают ценностно-нормативные ориентиры и обеспечивают функционирование



нового института через рутинные практики. Однако для нас ключевая особенность заключается в другом: даже при наличии неформальных правил и практик, для того чтобы процесс формирования новых институтов прошел успешно, он должен сопровождаться масштабным переговорным процессом и поиском подходящих мотиваций для всех заинтересованных участников. Это переводит профессиональную задачу в политическую плоскость. Поиск мотиваций способствует объединению различных социальных групп на благо общих целей, иначе чиновники, технологические предприниматели, ученые и пр. остаются обособленными, и новая социальная реальность не возникает. В российском случае спрос на инновации со стороны федеральных властей не просто обеспечивает социополитическую легитимацию, но и дает переговорному процессу шанс успешно реализоваться. В ситуации понижения интереса государства к тематике инноваций, которую мы наблюдаем сейчас, можно ожидать усложнения переговорного процесса и ослабление позиций институциональных предпринимателей, вышедших из профессионального сообщества.

Не вызывает сомнений, что новосибирский случай является уникальным, так как в научно-технической сфере и российском технологическом бизнесе (за исключением ИТ) достаточно редко встречаются случаи низовой консолидации профессионального сообщества, тем более достигшие такой степени формализации и эффективности. Однако случай Петербурга показывает, что готовность вести переговоры может привести к похожим результатам, даже если в регионе нет настолько объединенного и успешного сообщества технологических предпринимателей, как это было в Новосибирской области. Для развития ситуации достаточно одного или нескольких экспертов, готовых взять на себя роль институционального предпринимателя и вести переговоры.

Таким образом, развитие институтов господдержки инноваций в российском случае может быть тесно связано с ролью отдельных личностей.

Это объясняется как тем, что в России редко возникают независимые коллективные акторы (ассоциации, общества и пр.), способные осуществлять коллективное действие, особенно когда организационное поле находится в периоде становления, так и тем, что сфера инноваций всегда была более неформальна и связана с личностью эксперта из-за необходимости передавать экспертизу, слабо отделимую от ее носителя. В этом плане поддержка развития инноваций находится в одном ряду с передачей любых практических знаний — знаний «как» или непропозициональных знаний, а не знаний «что» — и требует специальных пространств, где можно видеть чужой опыт, и механик взаимодействия, помогающих осмыслить это знание через работу с экспертами. Эта особенность усиливает позиции институциональных предпринимателей, вышедших из профессиональной среды, заставляя инкубентов вступать в переговоры.

**Список публикаций автора диссертации, в которых отражены  
основные научные результаты диссертации**

1. Черныш А.В. Институционализация правил государственной поддержки инновационной деятельности в России 2000-х гг. На примере бизнес-инкубатора в Новосибирской области // Экономическая социология. 2018. Т. 19, № 1. С. 25–61.
2. Черныш А.В. Возникновение организационных моделей: взгляд новых институционалистов // Социологические исследования. 2017. № 4. С. 140–146.
3. Черныш А.В. Когда возможны инновации: социальная укорененность и доверие в сообществе технологических предпринимателей // Этнографическое обозрение. 2012. № 3. С. 65–77.