

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

А. В. Черныш

# Институционализация правил государственной поддержки инновационной деятельности в России 2000-х гг.<sup>1</sup>

На примере бизнес-инкубатора в Новосибирской области



**ЧЕРНЫШ Анна Всеволодовна** — магистр социологических наук, исследователь, руководитель проектов консалтингового бюро «Aventica». Адрес: 115035, Россия, г. Москва, Садовническая наб., д. 69.

**Email:** [annchernysh@gmail.com](mailto:annchernysh@gmail.com)

*Статья рассматривает на примере процесса институционализации организационной формы «бизнес-инкубатор», как возникали и закреплялись правила государственной поддержки инновационной деятельности в России 2000-х гг. Проблема анализируется сквозь призму идей нового институционализма в организационной теории и экономической социологии. Разбирается создание одного государственного технопарка в Новосибирской области, в составе которого работает бизнес-инкубатор. Эмпирическая база исследования — 26 полуструктурированных интервью со стейкхолдерами создания технопарка и бизнес-инкубатора. Анализ фокусируется на роли и ресурсах институционального предпринимателя в процессе институционализации новой организационной формы. В тексте описывается, в каком контексте создавалась новая организационная форма, какие группы и акторы были вовлечены в спор о правилах работы бизнес-инкубатора, как между ними велась коммуникация, что было представлено как общее благо, какие смыслы были созданы и на основе какой ключевой информации, а также как работали статусные ожидания и укоренённость в межличностных сетях.*

*История развития бизнес-инкубатора демонстрирует следующие особенности институционализации правил государственной поддержки инноваций: институциональное строительство имеет больше шансов на успех там, где не только уже существуют близкие по смыслу неформальные правила и профильные практики, но и ведётся переговорный процесс между основными стейкхолдерами в поисках подходящих мотиваций для работы на благо общих целей. Это переводит профессиональную задачу в политическую плоскость. Спрос на инновации со стороны федеральных властей обеспечивает социополитическую легитимацию, необходимую для результативного ведения переговоров.*

**Ключевые слова:** новая организационная форма; бизнес-инкубатор; инновации; институциональное предпринимательство; социальные навыки; производство смыслов.

<sup>1</sup> Автор благодарен Научно-образовательному центру «Социально-политические исследования технологий» Национального исследовательского Томского государственного университета за возможность стажировки, которая внесла вклад в подготовку данной статьи.

## Введение

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>2</sup> остаётся 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 в товар с высокой экономической добавленной стоимостью. Это зависит от той институциональной среды, которая складывается для работы технологических компаний благодаря как исторически сложившимся предпосылкам и естественно народившимся практикам, так и целенаправленным попыткам сформировать новые правила социального взаимодействия<sup>3</sup>.

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

В целом государственная поддержка коммерциализации инноваций была стимулирована извне, по принципу «сверху — вниз». Чтобы поддержка 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: на формальном — через целенаправленные, но достаточно хаотичные действия государства по разработке законодательной рамки в сфере стимулирования коммерциализации инноваций, и на неформальном — через стихийное возникновение рабочих практик внутри профессиональных сообществ и органов государственной власти, причастных к созданию инноваций и вовлечённых в их поддержку<sup>4</sup>. Дополнительную неопределённость вносило то, что ключевым понятием новой повестки оказалось чрезвычайно общее понятие «инновация», которое можно было трактовать по-разному.

Следовательно, 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 эти вопросы, мы сфокусируемся на анализе институционализации — процесса, обеспечивающего создание института. Мы будем рассматривать институционализацию на микроуровне через взаимодействие отдельных акторов, вовлечённых в процесс государственной поддержки инноваций, и проанализируем, как в ходе их взаимодействия возникают воспроизводящиеся правила работы этой сферы. Завершением институционализации чаще всего является создание формальной организации [Jepperson 1991], поэтому мы реконструируем процесс институционализации правил не в общем, а через анализ конкретного случая — возникновения орга-

<sup>2</sup> Далее — технологический бизнес или технологическое предпринимательство; компании, ведущие деятельность в рамках такого бизнеса, — технологические компании.

<sup>3</sup> Далее мы будем обозначать такие попытки термином «институциональное строительство».

<sup>4</sup> Также о результатах политики стимулирования и о процессе институционализации правил поддержки инновационной деятельности см., например: [Bychkova, Chernysh, Popova 2015; Bychkova 2016].

низационной формы «бизнес-инкубатор»<sup>5</sup>, получившей массовое распространение после начала нового этапа инновационной политики. Внутри этой темы нас будут интересовать три вопроса:

- откуда появились новые практики работы?
- как новые практики закрепились и превратились в правила работы такой организации, как бизнес-инкубатор?
- как сама организационная форма получила легитимность в глазах потенциальных пользователей и партнёров?

Цель данной статьи — проанализировать процесс институционализации организационной формы «бизнес-инкубатор», изучить участников этого процесса и используемые ими ресурсы на примере государственного бизнес-инкубатора, созданного в Новосибирской области. Специфическим объектом исследования являются российские государственные бизнес-инкубаторы, работающие в сфере поддержки коммерциализации инноваций и технологического предпринимательства, а особым фокусом — процесс институционализации организационной формы «бизнес-инкубатор».

Данная статья имеет следующую структуру. В первой части обсуждаются теоретические подходы, с помощью которых можно анализировать институциональное строительство. Основное внимание уделяется тем из них, которые дают возможность ответить на вопрос, откуда возникают институты, и позволяют рассматривать институционализацию на микроуровне. Во второй части описываются методология исследования и способы сбора данных. В третьей и четвертой частях рассматриваются основные особенности новой инновационной политики, возникшей в России в начале 2000-х гг., а также роль бизнес-инкубаторов в процессе поддержки инновационной деятельности. Затем на примере организационной формы «бизнес-инкубатор» анализируется, как складывались правила поддержки коммерциализации инноваций и технологического предпринимательства в России.

## **Процесс институционализации сквозь призму конструктивистского подхода**

Большинство работ, посвящённых развитию инноваций в России, анализируют последствия институционального строительства (см., например: [Иванов, Кузык, Симачёв 2012; Гершман 2013; Гохберг, Китова, Рудь 2014]). В данной работе сделана попытка рассмотреть не столько то, как возникающий институциональный контекст влияет на развитие инноваций, сколько то, как и — что особенно важно — почему он формируется в существующем виде. Такой подход фокусируется на процессе, а не на результате и, на наш взгляд, даёт больше возможностей понять причины успеха или провала институциональных реформ. Для его реализации необходимо обратиться к теоретическому вопросу возникновения институтов.

### ***Ключевые особенности институционализации как процесса***

Институтами называют разделяемые всеми и рутинно воспроизводимые правила, которые понижают неопределённость среды и обеспечивают предсказуемость внешнего мира и социальных взаимодействий [Норт 1997]. Интегрируя различные подходы, осмысляющие суть и механизмы работы институтов, мы будем считать, что институты имеют три составляющие — регулятивную, нормативную и

<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.

культурно-когнитивную. Нормативная и культурно-когнитивная основы обеспечивают возможность функционирования института, а с помощью регулятивной происходит контроль над отношениями между людьми [Scott 2008].

Говоря о возникновении и закреплении новых правил, необходимо отметить, что институциональная структура не подавляет агентов полностью, а является «средой и результатом социальных практик: вместо того, чтобы быть в оппозиции, структура и агенты включают и взаимно конструируют друг друга» [Garud, Hardy, Maguire 2007: 961]. Ключевыми в понимании процесса институционализации для нас являются два аргумента:

- создание институтов может быть результатом целенаправленных (стратегических) действий, однако их исход и успешность нельзя предсказать заранее;
- институционализация — это продукт политических усилий. Иначе говоря, результат институционализации будет зависеть от интересов сторон, включённых в спор о правилах, и от их возможностей мобилизовать окружающих и навязать им своё мнение.

Акторов, предпринимающих попытки институционального строительства, называют «институциональные предприниматели». 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 отвечают их интересам, а сами они находятся в менее выгодной позиции по сравнению с другими участниками социального взаимодействия, что побуждает их начать борьбу за новые ресурсы [DiMaggio 1988; Норт 1997]. Важно отметить, что в современном мире многие институциональные договорённости (*institutional understandings*) трактуются настолько широко и общо, что дают свободные ресурсы для институционального предпринимательства [DiMaggio 1988].

При анализе эмпирических данных нашей первой задачей станет поиск того, откуда возникла возможность для институционального предпринимательства и кто занял роль институционального предпринимателя в сфере поддержки инноваций.

### *Кризис легитимности как барьер на пути институционализации*

Институциональные предприниматели «создают совершенно новую систему значений, которая связывает функционирование разрозненных наборов институтов вместе» [DiMaggio 1988: 14]. 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 существующая и непривычная для окружающих, конфигурация идей и смыслов. Из-за этого новые правила сталкиваются с кризисом легитимности среди акторов и групп, которые узнают о них [Garud, Hardy, Maguire 2007].

Если говорить о новых организационных формах, кризис легитимности преломляется следующим образом: новым организационным формам нужно приспособиться к существующим институтам и создать вокруг себя атмосферу доверия. Чтобы сделать это, они проходят период легитимации, который состоит из двух составляющих — когнитивной и социополитической. Через когнитивную легитимацию новые организационные формы становятся понятны и приобретают статус чего-то само собой разумеющегося — окружающие могут с лёгкостью скопировать эту форму. Через социополитическую легитимацию новые формы становятся приемлемыми с точки зрения норм и законов той среды, в которой существуют [Олдрич 2005].

Отсутствие когнитивной легитимации на первых этапах существования новой организации тесно связано с принципом «уязвимости нового» [Stinchcombe 1965]. Любая новая организация сталкивается с большими трудностями, чем старая, так как вокруг неё не сложилась организационная рутина и каждое действие акторов требует изобретения новых ролей и правил. В существующей организации роли и правила не проблематизируются, а передаются через наблюдение, ежедневное общение опытных членов и новичков. В результате эти 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 ещё не сформировано доверие как среди незнакомцев внутри новых организаций, так и между новой организацией и потенциальными партнёрами, которые используют её услуги. Главного ресурса давно существующих организаций — стабильных связей с заказчиками и партнёрами — у новых организаций просто не существует. Всё это приводит к тому, что деятельность организации оказывается малопонятной, а также практически не воспроизводимой как внутри организации, так вне её.

Мы можем предположить, что отмеченные выше особенности будут справедливы и в отношении новой организационной формы «бизнес-инкубатор», что затруднит её укоренение в российских реалиях. Нашей второй задачей станет выделение тех препятствий, которые будут затруднять принятие и понимание новой организации.

### *Социальные навыки как драйвер институционализации*

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 неё может показать изменения таким образом, чтобы побудить другие группы к сотрудничеству [DiMaggio 1988; Флигстин 2001; Garud, Hardy, Maguire 2007; Fligstein, McAdam 2011; 2012]. Институциональные структуры в этом процессе играют роль «ткани, которая будет использоваться для разворачивания предпринимательской деятельности» [Garud, Hardy, Maguire 2007: 961–962], поэтому институционального предпринимателя можно назвать укоренённым в них.

В этой перспективе процесс институционализации становится похожим на торг, где институциональный предприниматель старается найти и предложить внешним группам определённый выигрыш от принятия новых правил. Чтобы этот процесс был успешным, институциональный предприниматель должен обладать социальными навыками — когнитивной способностью к «считыванию» интересов и идентичностей различных групп, формированию мотиваций и направлений действий, а также к 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 навыки будут превосходить власть, построенную на материальных ресурсах, и чистый легитимирующий эффект власти из-за того, что ориентированы на интересы других и позволяют генерировать близкие 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 лишь благодаря имеющимся властным или материальным ресурсам [Fligstein, McAdam 2011; 2012].

Институциональный предприниматель может использовать следующие приёмы 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 [Fligstein, McAdam 2011; 2012];
- *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 этих последних появляется стимул к сотрудничеству, так как благодаря закреплению новых правил будут реализованы и их интересы тоже [Fligstein, McAdam 2011; 2012];
- *работа с языком описания* через наименование общественных явлений, типизацию действий и определение ролей. Таким образом, этот язык будет формировать почву для производства смыслов (*sense making*) в новых, незнакомых ситуациях и для когнитивной легитимации. Некоторые аспекты созданного языка описания в процессе институционализации могут трансформироваться в показатели эффективности, по которым будет 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 [Powell, Colyvas 2008];
- *лидерство в процессе производства смыслов*. Ретроспективный потоковый процесс, который базируется на идентичности актора, зависит от его социализации и инициирует смыслообладающую среду, в которой актор начинает существовать, и есть производство смыслов. Несмотря на то что производство смыслов нематериально, оно создаёт почву для действий и влечёт вполне реальные последствия [Вейк 2015]. 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. «Контроль за тем, какая ключевая информация послужит точкой референции, — важный источник власти. Установить точку референции — например, направить внимание людей на краситель ткани, а не на плотность её переплетений, чтобы вывести её ценность — это важное действие» [Вейк 2015: 87]. Таким образом, извлечение и донесение ключевой для производства смыслов информации будет важной задачей институционального предпринимателя. При этом необходимо отметить, что эта информация необязательно должна быть точной, скорее, правдоподобной, то есть связанной с более общими и знакомыми идеями [Вейк 2015];

- *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 определяться социальными стереотипами, такими как гендер, раса, возраст, образование и занятость [Powell, Colyvas 2008];

- *эксплуатация укоренённости*, то есть использование уже имеющихся межличностных отношений и сетей для получения большего доверия среди групп, заинтересованных в обсуждении правил. «Слова знакомого, которому мы доверяем, о том, что он имел дело с таким-то индивидом и тот действительно не подвёл, гораздо надёжнее простого утверждения о том, что на такого-то, говорят, можно положиться. Ещё лучше, если информация основана на собственном опыте взаимодействия с этим человеком в прошлом» [Грановеттер 2002: 52]. Соответственно, задачей институционального предпринимателя станет поиск внутри своих сетей тех, кто имеет с ним разделённый опыт и одновременно является представителем группы, с которой нужно выстроить сотрудничество.

Нашей третьей и ключевой задачей станет демонстрация роли институционального предпринимателя в процессе институционализации организационной формы «бизнес-инкубатор». Анализируя его деятельность, мы будем рассматривать, какие группы и акторы были вовлечены в спор о правилах работы бизнес-инкубатора, как между ними велась коммуникация, что было представлено как общее благо, как и для чего использовался язык, какие смыслы были созданы и на основе какой ключевой информации, а также как работали статусные ожидания и укоренённость в межличностных сетях.

## Методология исследования

Проблема создания и закрепления правил поддержки инноваций изучалась на двух уровнях — на федеральном, чтобы ответить на вопросы, в каком контексте формировались правила и как появилась возможность для институционального предпринимательства, и на 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 следующие материалы:

- 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»);
- законодательные акты, регламентирующие инновационную деятельность и выделение ресурсов под неё на федеральном, региональном или городском уровне (217-ФЗ, 335-ФЗ, Постановление № 218, Руководство № 2473п-П7, Распоряжение Правительства РФ № 328-р);
- данные официальных сайтов представителей власти, отвечающих за развитие инноваций (например, Минкомсвязи России);
- экспертные отчёты, анализирующие состояние развития инновационного сектора в России («Россия: курс на инновации», вып. I, II, III; «Национальный доклад об инновациях в России»);
- данные профильных и деловых СМИ («Ведомости», «Коммерсант», «Forbes»); порталы Unova, STRF, Slon.ru и др.).

Формирование правил государственной поддержки инноваций на региональном уровне анализировалось через стратегию кейс-стади — детальное и многоаспектное изучение одного эмпирического

случая [Штейнберг и др. 2009] государственного бизнес-инкубатора, возникшего в Новосибирской области. Выше мы отмечали, что фокусируемся на процесс возникновения и закрепления правил и анализируем его на микроуровне, поэтому считаем особенно важным разобрать историю возникновения инкубатора как можно более подробно. Формат научной статьи не позволяет с нужной степенью детализации описать несколько случаев, поэтому выбранный подход несёт ряд ограничений. Главное из них — отсутствие возможности на отдельном примере показать распространённость и характерность выводов. Отчасти мы попытаемся устранить это ограничение, проанализировав, насколько изученный кейс является типичным для России.

В рамках изучаемого кейса эмпирические данные были собраны следующими методами: интервьюирование по примерному тематическому гайду; включённое наблюдение; анализ СМИ и документов, в том числе внутреннего положения, регламентирующего деятельность бизнес-инкубатора. Включённое наблюдение длилось один месяц (март 2012 г.) в рамках работы по сбору биографических интервью с технологическими предпринимателями для проекта Европейского университета в Санкт-Петербурге «Влияние моделей индивидуального поведения (механизмов самореализации, стратегий достижения успеха) на эффективность деятельности инновационных высокотехнологических компаний на примере четырёх стран: России, Финляндии, Южной Кореи, Тайвани»<sup>6</sup>.

Данные, полученные в ходе включённого наблюдения, дополнялись 26 полуструктурированными интервью, которые проводились со следующими группами информантов (выборочные данные см. в таблице в приложении):

- сотрудники технопарка и бизнес-инкубатора (одно интервью);
- представители властных структур (одно интервью);
- эксперты, вовлечённые в региональную поддержку и развитие инноваций (шесть интервью);
- представители местного технологического бизнеса, в том числе аффилированные с технопарком, бизнес-инкубатором и ассоциациями технологического бизнеса (18 интервью).

В ходе сбора данных информанты чаще всего подбирались по методике «снежного кома». Акцент на представителях бизнес-сообщества 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. Также в анализ было включено интервью с представителем международной технологической компании, которая активно участвует в развитии инноваций через образовательные программы (это интервью было проведено в Москве в 2012 г.).

Интервью были проанализированы с помощью метода категоризации взаимодействий [Здравомыслова, Тёмкина 2007]. Этот метод использовался в силу того, что информанты чаще всего рассказывали о своём опыте участия в работе технопарка или бизнес-инкубатора, описывая взаимодействие с различ-

<sup>6</sup> Проект был реализован при поддержке Фонда инфраструктурных и образовательных программ ОАО «Роснано». Автор статьи участвовала в проекте как исследователь, изучающий два региональных кейса.

ными группами и организациями. При этом они наделяли такие взаимодействия определённым смыслом. Обобщая различные точки зрения и интерпретируя смыслы, мы попытались реконструировать картину институционализации новой организационной формы.

Временные рамки исследования: 2005–2012 гг., когда шло формирование организационной структуры рассматриваемого бизнес-инкубатора, а также наблюдалась наиболее активная фаза государственной поддержки инноваций и технологического бизнеса. Основные полевые данные были собраны в 2012 г.

## **Формирование правил государственной поддержки инноваций на федеральном уровне**

### *Особенности государственной поддержки инновационной деятельности в России 2000-х гг.*

До начала 2000-х гг. для российских политиков инновации не входили в число приоритетных направлений развития страны. В понимании политической элиты экономический рост и устойчивое развитие не были связаны с развитием науки и технологий, и по сравнению с советским периодом эта сфера в целом была сильно маргинализирована на протяжении всех 1990-х гг. В 2001 г. президент в докладе заявил о необходимости создания «целостной, национальной инновационной системы» [Путин 2001]. С этого момента инновации постепенно стали объектом всё большей и большей заботы со стороны государственных управленцев разного уровня, которые начали стимулировать создание новых правил взаимодействия в этой сфере.

В российском случае государство оказалось игроком, наиболее заинтересованным в поддержке инноваций. Коммерческие компании и государственные корпорации оставались и остаются до сих пор менее мотивированными, хотя в мировой практике именно они генерируют основной спрос на исследования, разработки и инновации, чтобы оставаться конкурентоспособными. «В среднем по странам ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития. — А. Ч.) доля корпораций в общенациональных затратах на НИР составляет 65–70%. Между тем в России в 2010 г. <...> финансирование исследований и разработок корпоративным сектором находилось на отметке чуть выше 20% от общего объёма капиталовложений в научные исследования и разработки; при этом крупнейшие российские компании в среднем тратили на НИОКР 0,2% своей годовой выручки (зарубежные — 2–3%, а у технологических лидеров этот показатель достигал 3,5%)» [Россия: курс на инновации 2013: 34].

В первую очередь поддержка и стимулирование инноваций со стороны государства шли через создание формальных правил взаимодействия и активное финансирование сфер, связанных с инновациями, то есть высшего образования, науки, предпринимательской деятельности. В результате с начала 2000-х гг. законодательный ландшафт значительно изменился в пользу инновационной деятельности, она стала возможна в российском правовом поле согласно практикам, сходным с мировыми. Появились как «большие» программные документы, касающиеся регулирования и поддержки инноваций (см.: [Основные направления... 2005; Стратегия развития... 2006; Стратегия инновационного развития... 2011])<sup>7</sup>, так и отраслевые и узкоспециализированные стратегии развития инновационного сектора. Изменения затронули четвёртую часть Гражданского кодекса (о правах интеллектуальной собственности), Налоговый кодекс, появилась возможность создавать малые инновационные предприятия при

<sup>7</sup> В 2005 г. правительство приняло руководство «Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года»; в 2006 г. — «Стратегию развития науки и инноваций до 2015 года»; в 2011 г. — «Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» («Стратегия инновационного развития–2020»).

вузах [О внесении изменений... 2009], инвестировать в технологический бизнес [Об инвестиционном товариществе... 2011], развивать кооперацию в сфере инноваций между вузами и промышленными предприятиями [О мерах государственной поддержки... 2010]. Были созданы специальные ведомства и организации, курирующие и развивающие инновации<sup>8</sup>. Благодаря масштабным реформам вузы перестали считаться только образовательными учреждениями, а стали местом, где генерируются инновации. Их подтолкнули к созданию инфраструктуры, способствующей предпринимательской деятельности и трансферу технологий, в них появились бизнес-инкубаторы и технопарки, стала поощряться кооперация с промышленностью и создание собственных технологических компаний. Помимо этого, на основе «Стратегии инновационного развития–2020» стартовали перемены в высшем образовании, направленные на развитие компетенций инновационного человека — предпринимательских навыков, навыков практической деятельности, управления проектами. В целом возросло внимание к ценности человеческого капитала как основы инновационной экономики. Появилась грантовая поддержка молодых исследователей, открылись новые образовательные программы, в том числе по финансированию обучения граждан РФ за рубежом (госпрограмма «Глобальное образование»<sup>9</sup>).

Создание новых правил взаимодействия, направленных на поддержку инновационной деятельности, сопровождалось широкомасштабным государственным финансированием. По подсчётам независимых источников, траты на инновации в 2007–2010 гг. составили 233,59 млрд руб. (с учётом снижения субсидий во время кризиса) [Стерлигов 2010]<sup>10</sup>. При этом государство как поддерживает развитие среды для зарождения инноваций, так и непосредственно финансирует науку и сектор исследований и разработок. Для оценки финансового вклада государства в создание благоприятной среды можно привести следующие примеры: в 2010–2015 гг. для создания в регионах инфраструктуры для инновационного предпринимательства было выделено 8,4 млрд руб. [Национальный доклад об инновациях в России 2015: 35]. По данным 2013 г., на софинансирование частно-государственной программы переподготовки инженерных кадров ежегодно планируется выделять 6–11 млн дол. [Россия: курс на инновации 2013]. По данным 2015 г., субсидии для 26 инновационных территориальных кластеров составляют 1,25 млрд руб. [Национальный доклад об инновациях в России 2015: 35]. В целом на реализацию «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» планировалось потратить 2,9 трлн руб. [Стратегия развития науки и инноваций... 2006], «Стратегии инновационного развития–2020» — 15,7 трлн руб. [РИА Новости 2011]. Активную поддержку фундаментальных и прикладных исследований подтверждают следующие факты: объём бюджетного финансирования фундаментальной науки и прикладных разработок только за 2006–2008 гг. вырос в 1,6 раза и продолжал расти в последующие годы [Россия: курс на инновации: 2013]. По данным Правительства (2013 г.), объём ежегодной государственной поддержки гражданских исследований и разработок составляет более 370 млрд руб. [О ходе развития... 2014].

Таким образом, в российском случае государственная поддержка инноваций опиралась в первую очередь на регулятивную основу институтов. Создание формальных правил и финансирование должны были стимулировать интерес к производству инноваций, а также давали возможности для контроля этой сферы. Поддержка инноваций достаточно быстро получила социополитическую легитимацию, однако практическое использование вновь созданных правил было затруднено. Во многом это было

<sup>8</sup> Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию; Российская венчурная компания (РВК); «Роснано»; Федеральное агентство по науке и инновациям; Фонд «Сколково», Агентство стратегических инициатив (АСИ), Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) и др.

<sup>9</sup> См. официальный сайт программы. URL: <http://educationglobal.ru/>.

<sup>10</sup> И. Стерлигов не учитывает научно-образовательные программы, а также специальные программы, поддерживающие сильные ещё с советских времён отрасли (авиастроение, ядерные программы и проч.). При этом автор статьи включает в анализ финансирование деятельности таких ключевых институтов, как РВК, «Роснано», Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере.

связано с нехваткой экспертизы в данной области и отсутствием когнитивной легитимации на всех уровнях создания и использования новых правил. Мало кто из потенциальных создателей, участников и пользователей системы государственной поддержки инноваций на начальных этапах понимал, что именно имеется в виду под такими понятиями, как «инновация», «инновационная экономика», «технологическое предпринимательство», какова роль технологического предпринимательства в экономическом развитии стран, что такое стартапы, и почему для них нужны специальные условия работы. При этом эксперты, которые могли объяснить это, включались в дискуссию об инновациях и практическую деятельность с запозданием. Так характеризует ситуацию один из экспертов:

*В принципе, к тому времени — 2006-й — уже были определённые ростки людей, которые хотели этим заниматься. Хотя термин «технологическое предпринимательство» тогда ещё не был таким широко принятым в повседневном обиходе. Не всегда людям было понятно, о чём идёт речь (директор академических программ международной технологической компании, интервью 1).*

До 2010 г. термин «инновация» не был до конца определён в российском законодательстве, что было отмечено на уровне федеральных министров. «В 2010 г. на науку, инновационные проекты и федеральные целевые программы выделяется 1,1 трлн руб., заявил премьер, признав, что длинных денег недостаточно. Но в законодательстве пока не прописано, что такое инновации», — посетовали после заседания комиссии министр экономразвития Эльвира Набиуллина и министр образования Андрей Фурсенко» [1 трлн руб. в неизвестность 2010]. Отчасти это можно объяснить тем, что термин «инновация» всегда охватывал широкий круг явлений и оставался недостаточно точным [Oslo Manual... 2005: 46–49; Godin 2008]. Таким образом, объект, вокруг которого встраивались новые правила, долгое время был достаточно размыт и мог интерпретироваться предельно свободно<sup>11</sup>.

Отсутствие когнитивной легитимации на начальных этапах новой инновационной политики и постепенное накопление смыслов и экспертизы нашли отражение и в стратегических документах, посвящённых инновациям. На первых этапах новой инновационной политики они трактовали понятия «инновация», «инновационная деятельность» предельно общо. Например, руководство «Основные направления политики России в области развития инновационной системы на период до 2010 года», принятое в 2005 г., определяет инновационную деятельность так: «Выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на: создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) её производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии» [Основные направления политики... 2005]. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», принятая в 2006 г., уже более сфокусирована на науке и технологиях. Её цель — создание сбалансированного сектора исследований и разработок, а также формирование эффективной инновационной системы. При этом в рекомендуемом сценарии общие задачи выделяются все ещё размыто: «1. Создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства. 2. Создание эффективной национальной инновационной системы. 3. Развитие институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок. 4. Модернизация экономики на основе технологических инноваций» [Стратегия развития... 2006]. Описанные меры, способствующие реализации задач, дают лишь примерные направления движения или носят

<sup>11</sup> Подробнее об интерпретации термина «инновация» участниками инновационной деятельности см., например: [Моисеев 2010].

контролирующе-координирующий характер. Поиск специализированных инструментов в рамках задач, предложенных стратегией, спускается на уровень профильных министерств, а затем и на уровень территориальных субъектов и отдельных организаций (например, Российской академии наук или университетов). Возникает острая потребность в квалифицированных кадрах и экспертах, разбирающихся в данной области и способных предложить конкретные решения.

В дальнейшем, по мере накопления экспертизы и знаний, ситуация меняется как на уровне стратегических документов, так и на уровне практической работы. Стратегические документы становятся более проработанными. В них объясняется, на каких принципах должна строиться инновационная политика (что важно для дальнейшей трансляции в регионы), какие шаги необходимо сделать, чтобы произошёл переход на инновационные рельсы. Описывается место инновационной политики в общей социально-экономической политике, она делится на локальные сегменты: инфраструктура инноваций; кластерная политика; наука; внедрение инноваций в госкорпорациях и проч.

«Стратегия инновационного развития–2020», принятая в 2011 г., — это новый, значительно более глубокий и системный взгляд на проблему государственной поддержки инноваций. Стратегия включает ряд направлений: формирование у населения компетенций «инновационного человека»; повышение инновационной активности бизнеса; создание эффективной науки; развитие инфраструктуры инноваций и новейших государственных сервисов (электронные госуслуги); место России в глобальной инновационной системе. Целью «Стратегии» является создание воронки инноваций, то есть построение цикла — от непосредственного производства инноваций в фундаментальной науке к разработкам и созданию малых инновационных компаний, а затем к выходу этих малых компаний на фондовый рынок или их поглощению крупными корпорациями. Таким образом, документ фокусируется как на создании специальной среды (причём в самом широком понимании, включая формирование благоприятного бизнес-климата), так и на развитии человеческого капитала, а также на прямой поддержке инновационных компаний. По сравнению с 2006 г. в документе гораздо больше внимания уделяется детализации принципов и инструментов, с помощью которых будут реализованы те или иные задачи.

Внимание государства к инновационной деятельности и её поддержке, а также разрыв между социополитической и когнитивной легитимацией создали возможности для институционального предпринимательства. Термин «инновация» стал новым дюркгеймианским «сформированным вчерне» [Ленуар et al. 2001: 138] понятием, создание которого является, скорее, политическим актом и ставит своей целью интеграцию различных социальных групп. «Такие (Сформированные вчерне. — А. Ч.) понятия <...> настолько неопределенны и расплывчаты, что они поощряют всевозможные перегруппировки, устраняя различия смыслов, которые им придавались» [Ленуар et al. 2001: 138]. Введение размытых понятий «инновация», «инновационный» позволило проявить инициативу любым группам, имеющим экономический потенциал и (или) опыт, который можно было интерпретировать как инновационный. Через уточнение базового понятия у этих групп появилась возможность отстаивать своё право на причастность к инновационной области и свои представления о правильных инструментах государственной поддержки инноваций. Результатом диалога с властями стали более систематизированная и детализированная политика в сфере инновационного развития, а также конкретные решения, поддерживающие инновации. Далее мы покажем, как был реализован потенциал институционального предпринимательства на примере создания одного регионального бизнес-инкубатора.

### *Инкубирование технологических компаний как способ поддержки инновационной деятельности*

В рамках новой политики содействия инновационному развитию особое внимание уделялось разноплановой поддержке коммерциализации инноваций и технологического предпринимательства, которая

включала как материальную составляющую, так и нематериальную — связанную с передачей знаний. Одной из форм поддержки стали технопарки. По определению Международной ассоциации научных парков и зон инноваций (International Association of Science Parks and Areas of Innovation), технопарк (или научный парк) — это «организация, управляемая профильными специалистами, основная цель которой — увеличить богатство своего сообщества, продвигая культуру инноваций и развивая конкурентоспособность предприятий и учреждений, основанных на знаниях и связанных с ним (научным парком, или технопарком. — *А. Ч.*). Чтобы эти цели были выполнены, научный парк стимулирует и управляет потоком знаний и технологий среди университетов, научно-исследовательских учреждений, компаний и рынков, что способствует созданию и росту инновационных компаний посредством процессов инкубации и отделения (*spin-off*). Кроме того, он предоставляет другие услуги, включая обеспечение высококачественными помещениями и оборудованием»<sup>12</sup>.

В 2006 г. в России была принята государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»<sup>13</sup>. Целью программы стало «обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны» [Создание... технопарков... 2014]. Программа должна была обеспечить софинансирование строительства технопарков из федерального бюджета в течение 2007–2014 гг. Согласно программе технопарки представляли собой форму интеграции коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе научных и образовательных, а также органов местной власти, созданную, чтобы способствовать развитию технологического предпринимательства и венчурной индустрии. Они должны были предоставлять материально-техническую базу, услуги и финансовую поддержку, чтобы компании могли «получить значительную экономию средств и сконцентрироваться на своей основной деятельности» [Создание... технопарков... 2014].

Хотя это не было прописано в государственной программе напрямую, важной составляющей работы некоторых технопарков стало инкубирование инновационных проектов — инфраструктурная и консалтинговая помощь в их развитии, начиная с самых ранних этапов. Процесс инкубирования создавал целевую аудиторию для технопарков и осуществлялся в рамках работы бизнес-инкубаторов.

Бизнес-инкубаторы стали выделенными структурами внутри технопарков. Они предоставляли своим резидентам помещения на льготных условиях, доступ к оборудованию общего пользования и — самое главное — помощь в изучении рынка, подготовке бизнес-планов и презентаций перед инвесторами, консультации по развитию продукта и бизнеса, обеспечивали нужными контактами. Важным отличием стала ориентация на начальный уровень развития бизнеса, готовность помогать в трансформации сырых идей или научных проектов в работающий бизнес.

Работа бизнес-инкубатора предполагала объединение усилий штатных сотрудников технопарка и внешних специалистов, которые могли оказать экспертную поддержку в процессе инкубирования начинающих компаний. В эту деятельность были включены руководители технопарка; технические специалисты, обслуживающие его формальную деятельность; сотрудники инкубатора, которые непосредственно взаимодействовали с резидентами (далее — команда инкубатора); местное экспертное сообщество в сфере коммерциализации инноваций и создания технологического бизнеса, а также опосредованно местные чиновники, ответственные за участие в государственной программе. Такое объединение должно было способствовать привлечению технологических проектов к работе бизнес-инкубатора в качестве резидентов и их дальнейшему развитию в полноценные технологические компании.

<sup>12</sup> См.: URL: <https://www.iasp.ws/Our-industry/Definitions>

<sup>13</sup> Утверждена Распоряжением Правительства РФ № 328-р от 10 марта 2006 г.

Для дальнейшего анализа нам важно подчеркнуть, что целеполагание групп, взаимодействовавших в ходе работы бизнес-инкубатора, принципиально различалось, и это проявлялось в том, что они были ориентированы на разные виды результатов. Чиновники, ответственные за реализацию программы, руководители технопарка, технические специалисты и команда инкубатора должны были ориентироваться на внешнюю отчётность, цели и показатели которой определялись федеральными и региональными властями. В связи с этим их положение было более зависимым, выбор менее свободным, а деятельность — встроенной в вертикальную структуру. Во многом их работа определялась набором конкретных (и от этого негибких) показателей. Резиденты инкубатора и экспертное сообщество были ориентированы на внутренние показатели эффективности, которые определяются ими самими (далее мы будем называть их внутренней отчётностью). Соответственно, оценивая сами себя, они обладали большей свободой полномочий и могли корректировать свои цели и способы их достижения в зависимости от ситуативных условий. В том числе они имели возможность отказаться от участия в проекте бизнес-инкубатора и (или) технопарка, если их не устраивали условия этой работы. Эти отличия в интересах и мотивации указанных выше групп могли использоваться институциональными предпринимателями в своих интересах.

Далее мы покажем, кто выступал в качестве институциональных предпринимателей в случае формирования организационной формы «бизнес-инкубатор», как на практике реализовались социальные навыки, какие интересы других стейкхолдеров использовались в этом процессе.

### **Формирование правил государственной поддержки инноваций на региональном уровне: на примере бизнес-инкубатора в Новосибирской области**

Рассмотрим, как происходила институционализация организационной формы «бизнес-инкубатор» в одном из тех российских регионов, которые приняли участие в федеральной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»<sup>14</sup>. В рассматриваемом случае бизнес-инкубатор, характеристики которого представлены в таблице 1, стал подразделением технопарка.

*Таблица 1*

**Основные характеристики исследуемого бизнес-инкубатора**

<b>Характеристика</b>	<b>Бизнес-инкубатор в Новосибирской области</b>
Входит в состав	Технопарка
Год начала работы	2012
Учредитель	Правительство Новосибирской области, мэрия г. Новосибирска, Сибирское отделение Российской академии наук
Федеральная программа поддержки	Программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»
Наличие частного софинансирования	Есть (в рамках технопарка)
Количество резидентов (на 2016 г.)	130 компаний
Объем привлечённых инвестиций	125 млн руб. (120 компаний-резидентов за 2015 г.)
Выручка резидентов	40–50 млн руб. в год по данным 2012 г.
Известность внутри российского и международного сообщества	Лучший технопарк РФ по рейтингу Российской венчурной компании за 2013 г.

*Источник:* Официальный сайт технопарка (URL: <http://www.academpark.com/>).

<sup>14</sup> В силу того, что ситуация с регулированием инновационной деятельности постоянно изменяется, необходимо ещё раз оговорить, что анализ построен на информации, актуальной на момент сбора данных.

Бизнес-инкубатор, рассматриваемый в данном кейсе, действует в рамках технопарка, созданного по федеральной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и региональной целевой программе «Создание и развитие в Новосибирском Академгородке технопарка в сфере высоких технологий на 2011–2014 годы» (см.: [Об утверждении... 2010]). Бизнес-инкубатор является структурным подразделением технопарка Новосибирского Академгородка и создавался для того, чтобы выращивать новое поколение технологических компаний, ориентированных на дальнейшую работу в технопарке. В данном случае история создания технопарка полностью определила, каким образом произошла институционализация организационной формы бизнес-инкубатора. Во-первых, сам факт создания бизнес-инкубатора стал возможен благодаря технопарку. Во-вторых, технопарк практически полностью сформировал те возможности и ресурсы, которые стали доступны внутри бизнес-инкубатора, и то, как он стал работать. В связи с этим далее мы во многом анализируем процесс создания бизнес-инкубатора через развитие технопарка.

### *Характеристика организационной формы бизнес-инкубатора*

Рассматриваемый бизнес-инкубатор состоит из четырёх профильных бизнес-инкубаторов: «Информационные технологии» (ИТ), «Приборостроение», «Биотехнологии и медицина», «Нанотехнологии и новые материалы». На момент исследования были запущены два направления — ИТ и приборостроение.

Каждый из специализированных инкубаторов имеет свои особенности организации инфраструктурной и консалтинговой поддержки. Помимо офисных и переговорных помещений, которые есть в каждом инкубаторе, в зависимости от специфики инкубаторы предоставляют доступ к ресурсам общего пользования — либо к химическим и биологическим лабораториям; либо к лабораторно-производственным участкам со слесарным и радиомонтажным оборудованием; либо к серверным помещениям и услугам по созданию графического дизайна и прототипа интерфейса<sup>15</sup>. Среди дополнительных услуг — консультации по бухгалтерскому учёту, правовым вопросам, получению грантов и инвестиций, бизнес-планированию, управлению персоналом и участию в специальных мероприятиях в Новосибирской области, России или за рубежом.

Модель менторской помощи также зависит от отрасли. Так, в инкубаторе, специализирующемся на приборостроении, многие резиденты выполняют заказные инновации, а команда собирается под конкретного заказчика и его задачу. Резиденты бизнес-инкубатора фокусируются на разработке, а их кураторы (более зрелые и успешные компании) предоставляют эти задачи, консультируют разработку, а также берут на себя продажи. Помимо этого, существует и обычный сценарий, когда команда заранее не имеет конкретного заказчика под свой продукт. В ИТ-инкубаторе в основном идёт разработка продуктов для массового рынка, там нет формата заказных инноваций.

*[В инкубаторе «Приборостроение»] кураторы [резидентов] — это те бизнес-партнёры, которые заинтересованы в их развитии <...> Когда «Y» (Название одной из команд-резидентов. — А. Ч.) сделают этот продукт и «X» (Название компании-куратора. — А. Ч.) начнёт его тиражировать, продавать, они дальше будут заниматься этими разработками. То есть опять же они занимаются наукой, инженерией они занимаются, а «X» занимается бизнесом. То есть каждый должен заниматься своим. Это типовая [ситуация] для приборостроительного [инкубатора]. В ИТ своя специфика — больше демократизации, самостоятельной возможности компании заниматься своим развитием (сотрудник технопарка, интервью 2).*

<sup>15</sup> По данным официального сайта технопарка. См.: URL: <http://incubator.academpark.com/>

Важно, что вне зависимости от модели развития стартапов (заказная или незаказная инновация) начинающие предприниматели находятся в окружении экспертов разного уровня, большинство из которых — представители местного сообщества технологических предпринимателей. У каждого инкубатора существует экспертный совет, который контролирует развитие резидентов на основе индивидуального плана, а также даёт рекомендации по развитию самого инкубатора. В совет всегда входят представители технопарка и состоявшиеся компании–резиденты технопарка по профильному направлению. В некоторых случаях в совете участвуют и сторонние эксперты из научной и инновационной области.

Набор в бизнес-инкубатор ведётся через Зимние и Летние школы, куда попадают заинтересованные инновационным бизнесом студенты, аспиранты и научные сотрудники не только из Новосибирской области, но и из ближайших регионов. Во время участия в школах они прорабатывают собственные идеи, пишут бизнес-планы совместно с консультантами и экспертами и проходят отбор в профильные инкубаторы. При этом они могут запустить свой проект, стать участником чужого проекта или взять в разработку имеющуюся задачу и пойти по пути заказных инноваций. Организация школ происходит при активном содействии опытных компаний–резидентов технопарка.

*Мы отбираем их (Участников школ. — А. Ч.), и всё (Школы. — А. Ч.) делаем в очень тесной взаимосвязи с нашими уже успешными предпринимателями <...> Прежде чем что-то делать, мы приходим к нашим партнёрам, инновационным компаниям, и говорим, что надо, как правильно. И вместе с ними составляем эту программу. То есть делаем не в отрыве от них (сотрудник технопарка, интервью 2).*

### **Роль институционального предпринимателя в создании технопарка и бизнес-инкубатора**

В данном случае роль институциональных предпринимателей взяли на себя две бизнес-ассоциации, объединяющие местные технологические компании. Они были созданы в начале 2000-х гг., чтобы репрезентировать и защищать интересы работающих в Академгородке технологических предпринимателей.

Благодаря исторически сложившимся предпосылкам, возникшим в советский период (наличие уникальных компетенций в сфере фундаментальной и прикладной науки, предпринимательский опыт и опыт работы с промышленными предприятиями), а также сильным социальным связям внутри сообщества, учёным Академгородка удалось относительно успешно перенести сложный период 1990-х гг. и создать достаточно большое — относительно размера города — количество успешных технологических компаний, вышедших из научных институтов РАН<sup>16</sup>. В начале 2000-х гг. в Академгородке были созданы две бизнес-ассоциации технологических предпринимателей. Ассоциация «Сибкадемсофт» была основана в 2001 г. и объединила компании в сфере ИТ; ассоциация «Сибкадеминновация» была создана на год позже и объединяет компании, разрабатывающие инновации во всех остальных областях, в основном в приборостроении, медицине, биотехнологиях. Важно отметить, что помимо самих технологических компаний в учредители обеих ассоциаций вошли Сибирское отделение (СО) РАН и администрация Новосибирской области. В учредителях «Сибкадемсофта» также значится и Новосибирский государственный университет (НГУ).

Интерес к активному взаимодействию с СО РАН связан не только с сохранением и развитием научных и исследовательских связей, но и с тем, что вся материальная инфраструктура Академгородка является собственностью СО РАН.

<sup>16</sup> Более подробно о сообществе технологических предпринимателей Академгородка и его истоках см.: [Артюшина, Черныш 2012].

*Академгородок устроен так, что у нас всё принадлежит тут Сибирскому отделению [РАН], такая территория, короче, феодальное такое правление <...> Тот, кто хочет войти на эту территорию, у него возможности для этого нет (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

Технологические компании находятся в большой зависимости от решений Академии и руководителей отдельных институтов.

Работа ассоциаций всегда была направлена на решение общих проблем, стоящих перед технологическими компаниями. В основном эти проблемы касались развития материальной инфраструктуры города — для развития компаниям не хватало производственных, лабораторных и офисных помещений. Обычно технологические компании располагались в зданиях институтов СО РАН «на птичьих правах», их положение зависело от отношений с руководством институтов и было чрезвычайно нестабильно.

*Все наши компании вынуждены были снимать площади в институтах, ютиться там по подвалам или [брать] что дадут. Поставят себе пластиковые окна, потолок сделают, приходит зам. директора по хозяйству: «Слушай, у нас такая ситуация, срочно понадобилось ваше помещение. Мы договор аренды расторгаем». Идёт дальше искать <...> Поскольку наука бизнес рождает, а размещаться ему тут негде, да, вся земля федеральная, все помещения принадлежат Академии наук, куда нам? Как бизнесу развиваться и расти? Для этого бизнесу нужно строить технопарк (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

Помимо этого, для удержания конкурентоспособных на мировом рынке специалистов нужны были современная инфраструктура и достаточное количество жилых комплексов. Жилья в Академгородке не хватало, и многие специалисты, работающие в Академгородке, были вынуждены покупать его в соседних городах.

Изначально решение проблем, стоящих перед бизнесом, не связывалось конкретно с созданием технопарка. Сначала возникла идея создания ИТ-парка и ИТ-деревни. Фокусирование на ИТ можно объяснить тем, что «Сибкадемсофт» был создан раньше, чем «Сибкадеминновация», соответственно и разговоры о решении общих проблем в сфере ИТ начались несколько раньше.

*Мы поняли, что, несмотря на нашу разрозненность с точки зрения рынков, с точки зрения потребителей наших, у нас всё равно есть общие проблемы, которые нам надо решать сообща. Причём мы считали, что эти проблемы нужно доносить до наших региональных властей, до нашего Сибирского отделения Академии наук. И, собственно, эта площадка для этого и создавалась. Общие проблемы у нас были практически всегда... Но уже тогда мы сформулировали для себя, что нам нужны ИТ-парк и ИТ-деревня (представитель бизнес-ассоциации 2, интервью 4).*

После создания второй ассоциации стало понятно, что решение должно включать и интересы компаний, работающих в других инновационных сферах. Спектр их проблем был в целом схож с проблемами ИТ-компаний, однако был более широк и имел свою специфику (например, для них вопрос производственных и лабораторных помещений стоял острее).

Важно отметить, что выбор конкретной организационной формы, с помощью которой будут решены проблемы, стоящие перед бизнесом, происходил с ориентацией на возникающие государственные программы поддержки инноваторов. Для участия в конкурсах на получение государственных ресурсов бизнес-ассоциации совместно с региональными властями вели активную работу по производству

смыслов — модифицировали и пересобирали идею поддержки местных компаний под запуск конкретных федеральных программ. В результате развитие идеи поддержки шло по следующей траектории: от ИТ-парка и ИТ-деревни к особой экономической зоне и, наконец, к многопрофильному технопарку.

*Все кинулись писать проекты на [особую экономическую] зону. Мы тоже кинулись — в нашей области <...> Но мы не выиграли, дали Томску <...> [Наступил] 2006 г., вышло постановление, что будем создавать теперь ещё технопарки. А тут мы уже ухватились, уже более основательно написали ещё более хорошее техническое обоснование... (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

Победу в конкурсе на строительство технопарка в рамках программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» можно объяснить не только тем, что идея развития технопарка в регионе была детально проработана с формальной точки зрения (подготовка конкурсных документов), но и тем, что вокруг неё объединились различные заинтересованные группы. Чтобы понять, каким образом это произошло, необходимо проанализировать, как коллективный институциональный предприниматель в лице двух бизнес-ассоциаций использовал социальные навыки.

### **Использование социальных навыков**

Мы предположили, что институционализация новой организационной формы будет зависеть от умения институциональных предпринимателей использовать социальные навыки, то есть убеждать заинтересованных участников, что утверждение и развитие организационной формы соответствуют их интересам. Ранее мы упоминали, что создание бизнес-инкубатора (а в данном случае одновременно и технопарка) столкнуло два типа акторов — тех, кто имеет внешнюю отчётность, и тех, кто имеет внутреннюю отчётность. Эти типы имели разные мотивации и интересы, соответственно, в их отношении использовались разные стратегии убеждения.

### **Использование социальных навыков для кооперации с акторами, имеющими внешнюю отчётность<sup>17</sup>**

В контексте данного кейса акторами, имеющими внешнюю подотчётность, мы считаем региональных чиновников, в зоне ответственности которых находилось инновационное развитие и региональное развитие в целом.

Сначала рассмотрим, что позволило двум бизнес-ассоциациям иметь столь большое влияние на региональную инновационную политику в целом и на историю создания технопарка в частности. Нужно отметить два фактора, которые повлияли на это: (1) соответствие статусным ожиданиям со стороны региональных властей и (2) укоренённость в сетях тех, кто принимал значимые политические решения.

Концентрация технологических компаний и их вклад в экономику региона были достаточно значимы, чтобы вести с местными властями диалог о создании специальной инфраструктуры для технологических компаний: «По итогам 2007 г. в области работали 400 малых и средних предприятий в научно-исследовательской сфере, которые производили продукцию на сумму около 29 млрд руб. Среди этих компаний указаны компании, производившие, например, 70% мирового производства искусственных изумрудов; 60% российского производства медицинских рентгеновских аппаратов и прочее» [Артюшина, Черныш 2012: 367]. Кроме того, бизнес-ассоциации сделали видимым мнение технологических

<sup>17</sup> В данном подразделе будет проанализировано, как социальные навыки использовались для развития технопарка. Это объясняет, как в регионе возникла принципиальная возможность поддержки инноваций, как сформировались существующие особенности работы бизнес-инкубатора.

предпринимателей. Участники ассоциаций выработали единую позицию по основным вопросам; вместе с созданием ассоциаций возник и коллективный актор, с которым можно было вести переговоры.

*[До создания бизнес-ассоциаций] основной проблемой было то, что люди были ещё все разобщены <...> И компании были разобщены, бизнес был разобщён, все по-своему выступали. Не было взаимодействия <...> с руководством — с научным, с университетом, с областью, с мэрией. Когда появилась ассоциация, сразу стало понятно, что теперь все могут с ней контактировать, она выражает всеобщие интересы (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

Таким образом, бизнес-ассоциации получили легитимное право представлять интересы технологических предпринимателей, так как компании своей успешной многолетней деятельностью демонстрировали принадлежность к группе технологических предпринимателей, понимание их потребностей, а факт объединения большого числа компаний не ставил под сомнение репрезентативность высказанного мнения.

Также усилению позиции бизнес-ассоциаций способствовала укоренённость в межличностных сетях. Её можно объяснить региональными особенностями и целенаправленной работой сообщества технологических предпринимателей. Обособленность Академгородка, его территориальное отдаление от Новосибирска (расстояние между Новосибирском и Академгородком — около 25 км) сформировали в нём особую среду и сообщество людей, сфокусированное на научной работе. Концентрация учёных и инженеров внутри Академгородка (с момента основания и до сих пор) предельно высока — на территории Академгородка расположены более 25 научных институтов СО РАН, а также НГУ и физико-математическая школа при НГУ. Многие жители и выходцы из Академгородка совмещают несколько видов деятельности:

*Я и кандидат наук, и доцент, и преподаю, и работаю в Администрации. И мне это нравится (сотрудник администрации Новосибирской области, интервью 5).*

Они также остаются в сетях, сформированных научными династиями, местными образовательными и научными учреждениями, даже несмотря на то что переходят в другие сферы деятельности, в том числе во властные структуры. Уникальность этой ситуации отмечается не только самими предпринимателями, но и сотрудниками технопарка:

*Этот пятючок земли [Академгородок], на котором мы с вами находимся, вообще небольшой. Здесь есть всё. Причём всё очень концентрировано. Здесь образовательный кластер со всеми студентами, которые собираются у нас отовсюду. Здесь научные институты, здесь этот технопарк. То есть эта концентрация, она даёт здесь этот эффект. Поэтому не возникает какой-то разобщённости. А в других местах — в Москве, в Питере, — там даже то, что они находятся в 10 километрах, и всё это так разобщено — это уже даёт свой минус. Потому что, когда всё это находится в одном месте, когда все люди живут в одних и тех же квартирах, ездят там в одни и те же кафе, участвуют в мероприятиях одних и тех же, дети ходят в одни и те же школы, они ходят в одни и те же секции спортивные, культурные... То есть это пересечение даёт эффект. Все друг друга знают (сотрудник технопарка, интервью 2).*

Кроме того, можно отметить специальную работу по созданию и укреплению межличностных связей, проведённую бизнес-ассоциациями. Уже упоминалось, что в учредители бизнес-ассоциаций были включены представители региональной власти, а также СО РАН и НГУ. В результате контакт между представителями технологического бизнеса и местными чиновниками и другими инкумбентами стал

не эпизодическим, а более полным и регулярным. Местный бизнес вошёл в орбиту работы чиновников; эти последние были информированы о текущей деятельности, планах и состоянии местных компаний, могли соотносить интересы предпринимателей и текущую повестку на федеральном уровне, используя ресурсы ассоциаций для развития региона. Представители местного технологического сообщества, например, считают, что программа по созданию технопарков высоких технологий была создана благодаря возможности доносить свои идеи до властей на разных уровнях.

*Наша идея ИТ-парка — она была услышана... Потому что в 2005 г., когда сюда приезжал президент Путин, был дан старт программам создания в России технопарков и особых экономических зон. Это было на совещании здесь, в Новосибирске. Путин ехал из Бангалора, очень под впечатлением этого айтишного счастья... Значит, здесь был... И было подписано распоряжение <...> что будет создана программа [развития технопарков] (представитель бизнес-ассоциации 2, интервью 4).*

Каким образом идея создания технопарка объединила интересы региональных чиновников и местных предпринимателей? Технологические предприниматели наполнили идею поддержки технологических компаний конкретным содержанием и отчасти взяли на себя его реализацию. При этом они значительно расширили границы идеи, приблизив её к проблемам, затрагивающим интересы максимально широкого круга людей. В итоге через идею создания технопарка, бизнес-ассоциации предложили региональным чиновникам новое видение долгосрочного развития региона, которое включало как экономическую, так и социальную составляющую, в основном — в виде жилищной программы и программы закрепления кадров. Именно развитие региона стало тем общим благом, которое объединило все интересы.

Важно отметить, что бизнес-ассоциации выступали именно как генераторы идей и производители смыслов, а не как лица, принимающие решение. В этом диалоге региональные чиновники никогда не теряли свои властные полномочия — право окончательного решения всегда оставалось за ними. Это подтверждает тот факт, что в публичном поле именно властные структуры Новосибирской области и СО РАН фигурируют как основные заинтересованные и инициаторы создания технопарка.

*Чиновники всегда помогали. Это же всё в их интересах. У нас изначально, так сказать, инициаторы создания технопарка — это правительство Новосибирской области, мэрия Новосибирска и Сибирская академия наук (сотрудник технопарка, интервью 2).*

Рассмотрим, каким образом производство смыслов, взятое на себя сообществом технологических предпринимателей, сыграло ключевое значение в убеждении региональных чиновников.

Постфактум мы можем разделить производство смыслов на три составляющие (хотя оно и не было собрано в единую целенаправленную стратегию, а, скорее, формировалось ситуативно): (1) вербализация или указание на то, что развитие технопарков является одним из возможных способов поддержки инноваций; (2) детализация того, как именно может осуществляться такая поддержка; установление, где проходят границы этой поддержки; наконец (3) готовность максимально глубоко включиться в практическую реализацию предложенного решения. Если рассматривать это с точки зрения теории производства смыслов [Weick, Sutcliffe, Obstfeld 2005], вербализация давала региональным чиновникам ответ на вопрос: «Что означает происходящее событие? (Какова история?)». А он в рассматриваемом случае трансформировался в следующие: «Что такое поддержка инновационной деятельности? Какие формы она может принять? Каким языком её описать?». Детализация, очерчивание границ и участие в практической реализации проекта отвечали на вопрос: «Что я должен делать в соответствии с этим?», — то есть обозначали конкретные шаги, которые следовало предпринять, чтобы поддержка инноваций начала работать в этом регионе.

*Вербализация.* В диалоге с местными чиновниками бизнес-ассоциации концентрировали внимание не только на абстрактной идее поддержки технологического бизнеса, но и на конкретных формах, в которых она может осуществляться. Тем самым они сформировали связь между этими явлениями, новый язык описания и показали, что предлагаемые идеи находятся в русле федеральных запросов. Используя эти наработки, региональные власти смогли активно откликнуться на текущую — инновационную — повестку федеральных властей и предложить собственную экспертизу, что в условиях развития новой инновационной политики и дефицита когнитивной легитимации и практических знаний имело решающее значение для формирования имиджа региона.

В результате регион оказался готов к введению программы развития технопарков; более того, он активно участвовал в предложении идей и решений для запуска данной инновационной программы, то есть захватил лидерство по производству смыслов уже на федеральном уровне. Программа по развитию технопарков стартовала именно в Новосибирске; это показательно и говорит о том, что регион рассматривался как наиболее продвинутый в вопросе поддержки технологических компаний: «Не только строительство нашего технопарка началось с приезда Путина. Вообще вся государственная программа создания технопарков в сфере высоких технологий и особых экономических зон в Российской Федерации началась именно с того совещания, которое Владимир Владимирович проводил в Академгородке в 2005 г.» [Специалисты для Академпарка... 2012].

*Детализация идей и очерчивание границ* происходили двумя способами: бизнес-ассоциации, во-первых, выдвигали определённые предложения, как именно может осуществляться поддержка, какие именно потребности имеет сообщество технологических предпринимателей, и что нужно, чтобы обеспечить эти потребности; во-вторых, критиковали концепции и программы, которые писали региональные чиновники.

*В 2002 г. мы озвучили идею, что нам нужно такое, да? В 2005 г., после приезда Путина, мы обсуждали, каким он [технопарк] должен быть, а в две тысячи... седьмом году мы уже критиковали концепцию технопарка и считали, что нужно по-другому делать, и, кстати, к нам прислушались (представитель бизнес-ассоциации 2, интервью 4).*

Детализация идей позволила получить обоснование включения в проект тех или иных направлений, в том числе инкубирования новых проектов и компаний, и ещё больше закрепляла за регионом экспертную позицию.

*В отличие от всех остальных технопарков, которые создавались по госпрограмме, наш технопарк создавался на уже подготовленной почве. У нас уже было около четырёхсот инновационных компаний, весьма успешных, с международным бизнесом <...> с оборотом порядка 10 млрд руб., с количеством служащих тоже порядка 5000 человек, что-то такое... У которых были чёткие проблемы. Мы их поняли, сформулировали, и для решения этих проблем и создавался этот технопарк (сотрудник технопарка, интервью 2).*

Это, в свою очередь, давало региональным властям возможность презентовать область как регион, уже работающий по принципам инновационной экономики и требующий её развития, что способствовало получению дополнительных ресурсов для развития инфраструктуры, причём не только инновационной (так как для полноценного развития инноваций требовалось улучшение всей инфраструктуры региона и уровня жизни в целом). Так, из 6,3 млрд руб. государственных инвестиций, вложенных в строительство технопарка, 2,1 млрд руб. использовались для создания инженерной инфраструктуры Академгородка, г. Бердска и южной части Новосибирска, в том числе для строительства водоводов, реконструкции канализационного коллектора [Дмитрий Верховод... 2016].

*Участие в практической реализации.* Частью работы со смыслами стало практическое вовлечение бизнес-сообщества в создание технопарка. И это оказалось ключевой особенностью развития технопарка. Функциональное наполнение технопарка создавалось не только по запросу, но и при активном практическом участии технологических компаний. Так, например, одним из первых был создан Центр технологического обеспечения, который позволил производить штучные модели или прототипы новых изделий, не обращаясь на завод или к знакомым мастерам, а также не закупая собственные станки. Компании не только дали запрос на такой центр, но и приняли участие в его создании, описывали принципы его работы, лоббировали федеральную поддержку и осуществляли софинансирование покупки станков.

*У нас была проблема, когда хочешь делать [приборы] на высоком уровне... Приходилось заказывать не у нас, а за рубежом. <...> [Она] перерастала в идею, что нужно делать свой такой цех, наполненный хорошим оборудованием, чтобы там по заказу инноваторов быстренько делали то, что нам надо, на высоком уровне <...> Одним словом, когда встал вопрос, а что с этим [пустующим] зданием делать полезного для всех, решили делать вот этот центр технологического обеспечения. Написали бизнес-план. Потом мы — ассоциация — поработали с министерством. Есть такая программа поддержки малого предпринимательства — федеральная, у Министерства экономики и развития. Внесли туда маленькую строчку: поддержка центров... Ну, включили, о ней забыли. А мы эту строчку вытащили, она уже в официальный приказ вошла, зарядили наших министров: смотрите, как можно, мы даём рубль, они (Представители власти. — А. Ч.) — четыре (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

В дальнейшем работа этого центра стала частью ресурсной базы приборостроительного бизнес-инкубатора. Идея создания бизнес-инкубаторов также возникла в компаниях и развивалась ими же. Децентрализованная структура бизнес-инкубатора, которая по факту является системой независимых специализированных бизнес-инкубаторов со своими инфраструктурой и принципами поддержки молодых компаний, сформировалась благодаря тому, что в рамках каждого направления компании сами определяли, как будет выглядеть процесс инкубирования.

Практическое участие бизнес-ассоциаций в развитии технопарка помогло региональным властям сэкономить организационные усилия и при этом продемонстрировать федеральным чиновникам и СМИ работающий проект.

*Приезжают делегации, министр приезжает. Понятно, что [обычно] приезжают, первым делом идут в президиум [СО РАН]. А сейчас первым делом в технопарк приходят (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

Участие существующих технологических компаний в работе технопарка практически гарантировало успех проекта, потому что позволяло получить результаты работы технопарка быстро: не нужно было выращивать технологические компании с нуля, они уже генерировали прибыли; существовала сформированная база экспертов, готовая работать с начинающими проектами.

Наконец, местное технологическое сообщество софинансировало проект создания технопарка. Наиболее крупные технологические компании, расположенные в Академгородке, стали соинвесторами проекта. Около 30% инвестиций в строительство технопарка — частные, от местного технологического сообщества.

*Все остальные технопарки, созданные по этой федеральной программе, практически целиком принадлежат государству. У нас же доля вложений частных инвесторов — порядка 30%.*

*Городок на улице Инженерной построен на деньги бизнеса. Технопарк выступил в качестве заказчика-застройщика, предоставил землю, создал технические условия и по инвестиционным договорам построил эти здания и передал инвесторам в собственность. Сейчас это собственность самих компаний (из официального интервью с генеральным директором технопарка) [Место встречи идей и денег... 2014].*

Важно отметить, что экономическая мотивация не стала решающим аргументом в диалоге между региональными чиновниками и бизнесом. Это ещё раз подтверждает сделанное выше предположение о том, что умение работать с мотивациями других заинтересованных групп, то есть использование социальных навыков, в процессе переговоров играло большую роль, чем материальные или властные ресурсы. Предложение о софинансировании проекта со стороны местных технологических предпринимателей получило поддержку не сразу. Для чиновников гораздо важнее и привычнее было использовать экспертизу сообщества для привлечения в регион федеральных программ, чем включать сообщество в проект на правах полноценного инвестора. Бизнес-сообществу дали возможность выступить в роли инвесторов только тогда, когда сторонний девелопер разорился в ходе кризиса 2008 г. и проект строительства технопарка оказался под угрозой.

*Всё это время наше сообщество боролось за то, что нам никакой девелопер не нужен, нам нужно свои компании сажать. Почему мы должны платить аренду какому-то девелоперу? У многих компаний есть возможность вложиться и построить свои помещения, ни от кого не зависеть <...> У нас собралась такая могучая кучка компаний, которые выступали: «Дайте нам [вложиться]...» Мы договорились, что они будут, наконец, инвесторами полноправными. Они построят, им будет принадлежать на правах собственности <...> Когда стало понятно, что этих инвесторов-девелоперов нам уже не нужно ждать [все сказали]: «Ну, давайте попробуем своих, куда деваться». Они же инвесторы, они же собираются сами строить (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3).*

### **Использование социальных навыков для кооперации с акторами, имеющими внутреннюю отчётность**

Выше шла речь об использовании социальных навыков преимущественно при создании самого технопарка. Столь подробный анализ был вызван тем, что развитие бизнес-инкубатора и развитие технопарка были тесно сплетены друг с другом. Теперь рассмотрим процесс переговоров с группами, непосредственно заинтересованными в работе именно бизнес-инкубатора, и проясним, что именно привлекло их к сотрудничеству, и как в ходе этого диалога сформировалась существующая организационная форма.

В контексте данного кейса акторами, имеющими внутреннюю подотчётность, являются потенциальные резиденты бизнес-инкубатора и технологические компании, которые могут выступать как резидентами самого технопарка, так и экспертами и менторами для проектов в бизнес-инкубаторе. Как социальные навыки использовались в этих случаях?

Создавая мотивацию для акторов, имеющих внутреннюю отчётность, представители бизнес-ассоциаций действовали совместно с командой инкубатора. К моменту создания инкубатора работа технопарка уже была налажена, связь между администрацией технопарка, командой бизнес-инкубатора и представителями бизнес-сообщества была постоянной («Мы как-то живём душа в душу» (представитель бизнес-ассоциации 1, интервью 3)). Соответственно, представители бизнес-ассоциаций могли использовать свои социальные навыки косвенно, влияя на стратегию работы команды инкубатора.

Команда бизнес-инкубатора привлекала потенциальных резидентов — новые проектные команды и талантливые кадры, — активно демонстрируя укоренённость в межличностных сетях местных технологических предпринимателей и их вовлечённость в работу бизнес-инкубатора. Для того чтобы показать это, были организованы Зимние и Летние школы, ставшие ключевым звеном для генерирования проектов. Через участие в школах решались три задачи: (1) команда инкубатора и эксперты могли изучить потенциальных резидентов (а также их идеи и проекты, если они уже существовали на тот момент); (2) потенциальные резиденты получали новые знания, формировали проекты и (3) на своём опыте могли убедиться в уровне экспертизы, которую даёт бизнес-инкубатор.

*[В рамках школ] всю работу ведут уже состоявшиеся, успешные предприниматели инновационных компаний, которым действительно есть, что рассказать. Не просто преподаватели из института... Мы им (Потенциальным резидентам. — А. Ч.) рассказываем, как вообще ведётся бизнес в России. Причём на этих школах есть отдельные секции по ИТ, отдельные — по приборостроению, по нанотехнологиям, по биотехнологиям. То есть в каждой секции работают свои специалисты, эксперты (сотрудник технопарка, интервью 2).*

Поскольку главная польза от пребывания в бизнес-инкубаторе состоит именно в профильной экспертной поддержке и в меньшей степени — в предоставлении базовой материальной инфраструктуры (например, помещений), участие опытных технологических предпринимателей в работе инкубатора значимо увеличивало доверие к новому проекту и желание присоединиться к нему. Помимо этого, интерес к работе бизнес-инкубаторов формировала специальная профильная инфраструктура, такая как, например, Центр технологического обеспечения в приборостроительном инкубаторе. Она стала материальным выражением имеющейся экспертизы, так как только знающие специфику направления организаторы могли сформировать настолько детализированную и полезную инфраструктуру.

Привлечение технологических компаний к работе с бизнес-инкубатором не было проблемой: многие из них уже входили в бизнес-ассоциации и были включены в работу технопарка. Для новых, ещё не вовлечённых компаний участие бизнес-ассоциаций служило гарантией более доверительного отношения к проекту.

Также выделяются ещё несколько мотивов, подталкивающих к сотрудничеству с бизнес-инкубатором: технологические предприниматели могли предложить концепцию бизнес-инкубатора — определить, на какие цели будет направлен и как будет проходить процесс инкубирования — и реализовать её концепцию на практике. Таким образом, компании разных направлений оказывались способны решать актуальные для себя задачи (например, получить доступ к мотивированным кадрам или развивать определённые направления).

По мнению информантов, доступ к кадрам имел наиболее важную роль по двум причинам. Во-первых, таким образом состоявшиеся технологические предприниматели могли не только расширять свой бизнес, но и готовить себе смену. Большинству руководителей успешных технологических компаний на момент исследования было 45 лет и более.

Во-вторых, существующие технологические компании были готовы выступать в роли инвесторов, но для развития выбранных проектов им постоянно требовались новые кадры, сочетающие высокий профессиональный уровень и желание вести предпринимательскую деятельность.

*Если классифицировать тех инвесторов, которые существуют, наверное, самые многочисленные [инвесторы] — это существующий инновационный бизнес, который знает, как делать бизнес, у которого есть уже деньги, который зарабатывает... И они инвестируют в новые*

*проекты. При этом эти люди, которые инвестируют, они в чём нуждаются? Они нуждаются в кадрах. И поэтому им интересно с нами работать, сотрудничать с технопарком, потому что мы организуем Зимние и Летние школы, другие мероприятия. Как раз это места, куда стекаются эти самые кадры (сотрудник технопарка, интервью 2).*

Наличие таких интересов у инвесторов особенно помогло в развитии приборостроительного инкубатора, где работа осуществляется в том числе по принципу заказных инноваций. Отдельные технологические предприниматели, возглавляющие успешные компании в сфере приборостроения, постоянно искали и собирали проектные команды под приходящие к ним заказы. Сделав работу по заказным инновациям одним из ключевых направлений внутри профильного бизнес-инкубатора, они попытались обеспечить системное решение кадровой проблемы через подготовку специальных проектных команд, которые изначально были готовы к тому, чтобы реализовывать не собственные, а поставленные перед ними задачи.

*Мы занимаемся заказными инновациями, мы удовлетворяем острые потребности. И связываем инновации с этим. Мы больше всего похожи на Израиль образца [19]80 г. в этом смысле <...> Есть люди, которые превращают идею — свою или чужую, не важно — в прототип. Ещё раз: это не все, но это [команда такого проекта] — самое узкое место. А в этом самом узком месте самое узкое место — это лидер этой проектной команды. Их не учат. И мы бьёмся над тем, как поставить на поток этот процесс (учредитель технологической компании, резидент технопарка, интервью 6).*

## Заключение

Цель данной статьи состояла в том, чтобы проанализировать процесс институционализации организационной формы «бизнес-инкубатор» в одном из российских городов, участников этого процесса и используемые ими ресурсы. Мы хотели показать, как возникали и закреплялись правила государственной поддержки инновационной деятельности в России 2000-х гг.

Анализ показал, что на начальных этапах федеральная государственная поддержка инноваций строилась на регулятивной основе, то есть на создании формальных правил и финансирования сфер, связанных с инновациями. В связи с этим социополитическая легитимация предвосхитила когнитивную, и это обеспечило возможности для институционального предпринимательства, направленного на создание конкретных практик инновационной деятельности или её поддержки (в нашем случае — на организацию работы регионального технопарка и бизнес-инкубатора). В рассмотренном кейсе институциональными предпринимателями стали две бизнес-ассоциации, объединяющие местных технологических предпринимателей. Через создание технопарка и бизнес-инкубатора они пытались решить накопившиеся у бизнеса проблемы — нехватку производственных, лабораторных, офисных площадей и жилого фонда.

Для продвижения своей позиции институциональные предприниматели активно использовали не властные или финансовые ресурсы, а социальные навыки. Их сутью стало умение создать для других групп, вовлечённых в региональную поддержку инноваций, непротиворечивую систему мотиваций, которая подтверждала, что нужно либо поддержать создание новых организационных форм, либо принять участие в их деятельности. Эта система мотиваций не шла в разрез с профильной деятельностью технопарка и бизнес-инкубатора, но при этом учитывала интересы разных групп — начиная от региональных чиновников и заканчивая потенциальными резидентами бизнес-инкубатора.

Созданные мотивации зависели от того, являются ли акторы, с которыми вели диалог, самостоятельными или подотчётными федеральным властям. Для убеждения последних институциональные предприниматели активно использовали созданную на федеральном уровне социополитическую легитимацию. Благодаря ей возникновение технопарка и бизнес-инкубатора было выгодно региональным властям, так как позволяло быстро откликнуться на федеральный призыв о поддержке инноваций, переходе к экономике знаний и получить на это дополнительные ресурсы, которые в действительности использовались и для развития общей инфраструктуры региона. Роль институциональных предпринимателей в данном случае сводилась к тому, чтобы работать со смыслами и вербализовать, что создание технопарка и бизнес-инкубатора является формой поддержки инноваций, показать, как именно она может происходить, из чего состоит работа технопарка, почему внутри него необходимо запустить бизнес-инкубатор. Инновационным решением со стороны бизнес-ассоциаций стало глубокое включение в практическую реализацию идеи технопарка (вплоть до софинансирования проекта), благодаря чему организационная форма бизнес-инкубатора приобрела свой окончательный вид.

Соответствие статусным ожиданиям и укоренённость в межличностных сетях активно использовались и для того, чтобы вызвать дополнительное доверие у акторов, подотчётных федеральным властям, и для того, чтобы убедить независимых акторов в том, чтобы они начали взаимодействие с бизнес-инкубатором. Для потенциальных резидентов бизнес-инкубатора было особенно важно, что в его деятельность вовлечены реальные технологические предприниматели. Специфическая инфраструктура инкубаторов стала ещё одним видимым материальным подтверждением имеющегося уровня экспертизы. Для технологических компаний — потенциальных экспертов важное значение получила возможность через деятельность инкубатора привлекать новые кадры в свою компанию или в новые проинвестированные проекты.

На стыке описанных выше интересов, во-первых, стала возможна деятельность такой структуры, как технопарк; во-вторых, возникла организационная форма местного бизнес-инкубатора, для которой характерно следующее:

- сильная вовлечённость местного сообщества технологических предпринимателей, повлиявшая практически на все процессы внутри бизнес-инкубатора;
- глубокая специализация работы бизнес-инкубатора за счёт его разделения на независимые направления с собственными принципами работы;
- фокусировка на рекрутинге в бизнес-инкубатор не проектов, а талантливых и перспективных кадров.

Однако, судя по дискуссии вокруг результатов программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [В рамках Комплексной программы... 2015], рассмотренный нами случай не является чем-то типичным. Скорее, это удачное исключение, возникшее благодаря ряду сложившихся предпосылок. Тем важнее рассмотреть именно такой пример и понять условия, в которых начатое на федеральном уровне институциональное строительство может быть успешным. Ведь созданные организации — и технопарк, и бизнес-инкубатор — действительно функционируют на благо поставленных целей; не возникает типичной для развития инноваций в России «девальвации понятий» [Gokhberg 2010].

История развития технопарка и бизнес-инкубатора в Академгородке показывает, что новые формальные институты имеют шанс укорениться там, где уже существуют близкие по смыслу неформальные правила — социальные нормы и деловые договорённости, а также профильные практики. Однако для

нас ключевая особенность заключается в другом: даже при наличии неформальных правил и практик, для того чтобы процесс укоренения новых институтов прошёл 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, учёные и др. остаются обособленными, а новая социальная реальность не возникает. Примеры других бизнес-инкубаторов (например, бизнес-инкубатора «Ингрия» в Санкт-Петербурге) показывают, что наличие неформальных правил и практик, а также готовность вести переговоры могут привести к похожим результатам, даже если в регионе нет настолько консолидированного и успешного сообщества технологических предпринимателей, как это было в Новосибирске (подробнее о бизнес-инкубаторе «Ингрия» см.: [Черныш 2012]). Помимо этого, для российского случая важно отметить значение спроса на инновации со стороны федеральных властей, который обеспечил социополитическую легитимацию и дал переговорному процессу шанс успешно реализоваться.

Можно предположить, что в других успешных случаях создания бизнес-инкубаторов мы увидим те же характерные черты — социополитическую легитимацию поддержки инноваций в качестве фона, уже работающие неформальные правила и практики как основу работы новой организации, а также готовность одного из заинтересованных вести переговоры и использовать социальные навыки в качестве движущей силы, запускающей процесс институционализации на региональном уровне. Проверка этого предположения — задача последующих работ.

## Приложение

Таблица П.1

### Характеристики цитируемых в статье интервью

Номер интервью	Аффилиация информанта	Пол	Год проведения интервью
Интервью 1	Директор академических программ международной технологической компании	м	2012
Интервью 2	Сотрудник технопарка в Новосибирской области	м	2012
Интервью 3	Представитель бизнес-ассоциации 1	м	2012
Интервью 4	Представитель бизнес-ассоциации 2	ж	2012
Интервью 5	Сотрудник администрации Новосибирской области	ж	2012
Интервью 6	Учредитель технологической компании, резидент технопарка	м	2012

## Литература

1 трлн. рублей внеизвестность. 2010. *Ведомости*. 4 марта. URL: <https://www.hse.ru/news/3018164/15690616.html>

Артюшина А., Черныш А. 2012. Социальные «портреты» технологических предпринимателей на фоне инновационной экосистемы региона. Случай г. Новосибирска и Новосибирской области. *Отчёт по результатам исследования Центр исследований науки и техники ЕУСПб*. URL: [https://eu.spb.ru/images/sts/отчет\\_Новосибирск\\_обл.pdf](https://eu.spb.ru/images/sts/отчет_Новосибирск_обл.pdf)

В рамках Комплексной программы создания технопарков практически не начато строительство трёх. 2015. *Счётная палата Российской Федерации*. URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/20302/>

- Вейк К. 2015. *Смыслопроизводство в организациях*. Харьков: Гуманитарный центр.
- Гершман М. 2013. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: первые итоги. *Форсайт*. 7 (1): 28–43. URL: <https://foresight-journal.hse.ru/2013-7-1/78482281.html>
- Гохберг Л., Китова Г., Рудь В. 2014. Налоговая поддержка науки и инноваций: спрос и эффекты. *Форсайт*. 8 (3): 18–41. URL: <https://foresight-journal.hse.ru/2014-8-3/134334739.html>
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/26593518.html>
- Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1/26595675.html>
- Дмитрий Верховод: Академпарк полностью окупил бюджетные вложения. 2016. *Новости Академпарка*. Пресс-центр Академпарка. URL: [http://www.academpark.com/press\\_center/news/22451/](http://www.academpark.com/press_center/news/22451/)
- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2007. Категоризация взаимодействий: конструирование гендерной идентичности в сексуальной сфере. В сб.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.). *Российский гендерный порядок. Социологический подход*. СПб.: Изд-во ЕУСПб; 250–264.
- Иванов Д. С., Кузык М., Симачёв Ю. 2012. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: новые возможности и ограничения. *Форсайт*. 6 (2): 18–41. URL: <https://foresight-journal.hse.ru/2012-6-2/56091834.html>
- Игнатов И. 2012. Роль Акта Бэя—Доула (Bayh—Dole Act-1980) в трансфере научных знаний и технологий из американских университетов в корпоративный сектор: итоги тридцатилетнего пути. *Наука. Инновации. Образование*. 12: 159–188.
- Ленуар Р. et al. 2001. *Начала практической социологии*. СПб.: Алетейя.
- Мейер Дж., Роуэн Б. 2011. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2011-12-1/42286824.html>
- Место встречи идей и денег. Интервью с генеральным директором Технопарка Новосибирского Академгородка Дмитрием Верховодом 2014. *Сиб.фм*. 29 октября. URL: [http://www.academpark.com/press\\_center/first\\_person/21269/](http://www.academpark.com/press_center/first_person/21269/).
- Моисеев С. 2010. Представление об инновациях субъектов, вовлечённых в инновационную деятельность. *Курсовая работа*. Томский государственный университет. URL: [https://www.academia.edu/34810549/Представление\\_об\\_инновации\\_субъектов\\_вовлеченных\\_в\\_инновационную\\_деятельность](https://www.academia.edu/34810549/Представление_об_инновации_субъектов_вовлеченных_в_инновационную_деятельность)
- Национальный доклад об инновациях в России*. 2015. URL: [https://www.rvc.ru/upload/iblock/b70/NROI\\_RVC.pdf](https://www.rvc.ru/upload/iblock/b70/NROI_RVC.pdf)
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

- О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности. 2009. 2 августа. *Федеральный закон № 217-ФЗ*. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_90201/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90201/)
- О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства. 2010. 9 апреля. *Постановление Правительства Российской Федерации № 218*. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_99318/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99318/)
- О ходе реализации стратегии инновационного развития России на период до 2020 года. 2014. Заседание президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России. *Сайт Правительства Российской Федерации*. URL: <http://government.ru/news/16196/>
- Об инвестиционном товариществе. 2011. 28 ноября. *Федеральный закон (№ 335-ФЗ)* URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122222/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122222/)
- Об утверждении долгосрочной целевой программы «Создание и развитие в Новосибирском Академгородке технопарка в сфере высоких технологий на 2011–2014 годы». 2010. 30 сентября. *Постановление Правительства Новосибирской области. № 159-п*. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/5400201606030001>
- Олдрич Х. 2005. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях. *Экономическая социология*. 6 (4): 39–53. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2005-6-4/26592677.html>
- Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. 2005. 5 августа. *Постановление Правительства Российской Федерации. № 2473п-П7*. URL: <http://elementy.ru/Library9/r2473.htm>
- Правительство РФ одобрило стратегию инновационного развития до 2020 г. 2011. *РИА Новости*. URL: [http://ria.ru/nano\\_news/20110907/431859090.html](http://ria.ru/nano_news/20110907/431859090.html)
- Путин В. В. 2001. *Выступление на встрече с членами президиума Российской академии наук*. Москва. Кремль. URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/21425>
- Россия: курс на инновации. 2013. *Открытый экспертно-аналитический отчёт о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»*. Вып. 1. М.: РВК; при содействии Министерства экономического развития РФ. URL: [http://www.rvc.ru/upload/iblock/87b/Report\\_2\\_RU.pdf](http://www.rvc.ru/upload/iblock/87b/Report_2_RU.pdf)
- Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий. 2014. *Минкомсвязь России*. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/>
- Специалисты для Академпарка: каким должен быть будущий инноватор? 2012. Интервью с Д. Б. Верховодом, генеральным директором ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка». 1 марта. *Сибкрай.ru*. URL: [http://sibkrai.ru/conference/279401/?ELEMENT\\_ID=279401](http://sibkrai.ru/conference/279401/?ELEMENT_ID=279401)

- Стерлигов И. 2010. Сколько государство потратило на модернизацию. *Forbes.ru*. URL: <http://www.forbes.ru/blogpost/51055-skolko-gosudarstvo-potratilo-na-modernizatsiyu>
- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р). 2011. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz54qv6TGEX>
- Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике от 15 февраля 2006 г. № 1). 2006. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_101907/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907/)
- Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2001-2-4/26593256.html>
- Черныш А. 2012. Когда возможны инновации: социальная укоренённость и доверие в сообществе технологических предпринимателей. *Этнографическое обозрение*. 3: 65–77.
- Штейнберг И. et al. 2009. *Качественные методы. Полевые социологические исследования*. СПб.: Алетейя.
- Arthur B. 1989. Competing Technologies and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*. 99: 394: 116–131.
- Bychkova O., Chernysh A., Popova E. 2015. Dirty Dances: Academia-Industry Relations in Russia. *Triple Helix*. 2 (13): 1–20.
- Bychkova O. 2016. Innovation by coercion: Emerging institutionalization of university-industry collaborations in Russia. *Social Studies of Science*. 46 (4): 511–535.
- David P. 1985. Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*. 75 (2): 332–337.
- DiMaggio P. 1988. Interest and Agency in Institutional Theory. In: Zucker L. (ed.). *Institutional Patterns and Organization*. Cambridge, MA.: Ballinger Press; 3–21.
- Fligstein N., McAdam D. 2011. Towards a General Theory of Strategic Action Fields. *Sociological Theory*. 29 (1): 1–26.
- Fligstein N., McAdam D. 2012. *A Theory of Fields*. New York: Oxford University Press.
- Garud R., Hardy C., Maguire S. 2007. Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue. *Organization Studies*. 28 (7): 957–969.
- Godin B. 2008. Innovation: the History of a Category. Working Paper No. 1. URL: <http://www.csiic.ca/PDF/IntellectualNo1.pdf>
- Gokhberg L. 2010. Principles for a New-Generation Innovation Policy. *Baltic Rim Economies*. 3: 92.
- International Association of Science Parks and Areas of Innovation. Site. URL: <https://www.iasp.ws/Our-industry/Definitions>

- Jepperson R. 1991. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization. In: Powell W., DiMaggio P. (eds). *The New Institutionalism in Organizational Theory*. Chicago, IL.: University of Chicago Press; 143–163.
- Oslo Manual Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3rd edn. 2005. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF>
- Powell W., Colyvas J. 2008. Microfoundations of Institutional Theory. In: Greenwood R. et al. (eds). *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*. New York: Sage; 276–298.
- Scott W. 2008. *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. 3rd edn. Los Angeles; London; New Delhi: Sage Publications.
- Stinchcombe A. 1965. Social Structure and Organizations. In: March J. (ed.). *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally; 142–193.
- Weick K. E., Sutcliffe K. M., Obstfeld D. 2005. Organizing and the Process of Sensemaking. *Organization Science*. 16 (4): 409–421.

## NEW TEXTS

Anna Chernysh

# Institutionalization of the Rules in Russian Innovation Policy in the 2000s. On the Example of a Business Incubator in the Novosibirsk Region

**CHERNYSH, Anna** — MA in Sociology, Researcher, Project Manager, Consulting Company “Aventica”. Address: 69 Sadovnicheskaya emb., Moscow, 115035, Russian Federation.

**Email:** [annchernysh@gmail.com](mailto:annchernysh@gmail.com)

### Abstract

The article explores how the rules of state support policy for innovation development arose and were fixed in Russia in the 2000s. The author considers Russian business incubators as a new organizational form that emerged as a result of the institutionalization of those rules. She analyzes this process through the prism of new institutionalism ideas in organizational theory and economic sociology. The author examines the launch of the state technopark and business incubator in the Novosibirsk region on the empirical basis of 26 structured interviews with the main stakehold-

ers of the business incubator. The analysis focuses on the role and resources of the institutional entrepreneurs in the emergence of the new organizational form. The article describes the context of the process itself, the groups and actors who were involved in disputes about the business incubator rules, the results of communication among them, and the importance of social skills.

The history of the business incubator development shows features of the institutionalization of the rules of state support policy for innovation development. That is, institution building has a better chance of success if there are not only already existing informal rules and profile practices, but also a working negotiation process between relevant stakeholders in search of suitable motivations for reaching common goals. This fact translates the professional task into a political dimension. Requests for innovation from the federal authorities also gives sociopolitical legitimacy, which is necessary for effective negotiation.

**Keywords:** new organizational form; business incubator; innovation; institutional entrepreneurship; social skills; sensemaking.

### Acknowledgements

The author thanks the Policy Analysis and Studies of Technology Center at The Tomsk State National Research University for the opportunity to intern at their institution, which contributed to the preparation of this article.

### References

1 trln. rubley v neizvestnost' [1 Billion Rubles into the Obscurity] (2010) *Vedomosti*. 4 March. Available at: <https://www.hse.ru/news/3018164/15690616.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).

Arthur B. (1989) Competing Technologies and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*, vol. 99, no 394, pp. 116–131.

- Artyushina A., Chernysh A. (2012) Sotsial'nyye "portrety" tekhnologicheskikh predprinimateley na fone innovatsionnoy ekosistemy regiona. Sluchay g. Novosibirsk i Novosibirskoy oblasti [Social Portraits of Technology Entrepreneurs on the Background of the Regional Innovation Ecosystem. The Case of Novosibirsk and Novosibirsk Region]. *Otchet po rezul'tatam issledovaniya Tsentr issledovaniy nauki i tekhniki EUSPb* [Research Report Created by Center for Science and Technology Studies EUSP]. Available at: [https://eu.spb.ru/images/sts/otchet\\_Novosibirsk\\_obl.pdf](https://eu.spb.ru/images/sts/otchet_Novosibirsk_obl.pdf) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Bychkova O., Chernysh A., Popova E. (2015) Dirty Dances: Academia-Industry Relations in Russia. *Triple Helix*, vol. 2, no 13, pp. 1–20.
- Bychkova O. (2016) Innovation by Coercion: Emerging Institutionalization of University-Industry Collaborations in Russia. *Social Studies of Science*, vol. 46, no 4, pp. 511–535.
- Chernysh A. (2012) Kogda vozmozhny innovatsii: sotsial'naya ukorenennost' i doverie v soobshchestve tekhnologicheskikh predprinimateley [When Innovations are Possible: Social Embeddedness and Trust in a Community of Technological Entrepreneurs]. *Etnograficheskoe obozrenie*, no 3, pp. 65–77 (in Russian).
- David P. (1985) Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, vol. 75, no 2, pp. 332–337.
- DiMaggio P. (1988) Interest and Agency in Institutional Theory. *Institutional Patterns and Organization*, Cambridge, MA.: Ballinger Press, pp. 3–21.
- DiMaggio P., Powell W. (2010) Novyy vzglyad na "zheleznyuyu kletku": institutsional'nyy izomorfizm i kollektivnaya ratsional'nost' v organizatsionnykh polyakh [The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 1, pp. 34–56. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1/26595675.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Dmitriy Verkhovod: Akadempark polnostyu okupil byudzhetye vlozheniya [Dmitriy Verkhovod: Academic Park has Fully Recouped Budget Investments]. (2016) *Novosti Akademparka*. Available at: [http://www.academpark.com/press\\_center/news/22451/](http://www.academpark.com/press_center/news/22451/) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Fligstein N., McAdam D. (2011) Towards a General Theory of Strategic Action Fields. *Sociological Theory*, vol. 29, no 1, pp. 1–26.
- Fligstein N., McAdam D. (2012) *A Theory of Fields*, New York: Oxford University Press.
- Fligstien N. (2001) Polya, vlast' i sotsial'nye navyki: kriticheskiy analiz novykh institutsional'nykh tekhnicheskikh [Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalisms]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 2, no 4, pp. 28–55. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2001-2-4/26593256.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Garud R., Hardy C., Maguire S. (2007) Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue. *Organization Studies*, vol. 28, no 7, pp. 957–969.
- Gershman M. (2013) Programmy innovatsionnogo razvitiya kompaniy s gosudarstvennym uchastiem: pervye itogi [Innovation Development Programmes for the State-Owned Companies: First Results]. *Foresight-*

- Russia, vol. 7, no 1, pp. 28–43 Available at: <https://foresight-journal.hse.ru/2013-7-1/78482281.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Godin B. (2008) Innovation: The History of a Category. *Working Paper No 1*. Available at: <http://www.csiic.ca/PDF/IntellectualNo1.pdf> (accessed 20 January 2018).
- Gokhberg L. (2010) Principles for a New-Generation Innovation Policy. *Baltic Rim Economies*, no 3, p. 92.
- Gokhberg L., Kitova G., Roud V (2014) Nalogovaya podderzhka nauki i innovatsiy: spros i ehffekty [Tax Incentives for R&D and Innovation: Demand versus Effects]. *Foresight-Russia*, vol. 8, no 3, pp. 18–41. Available at: <https://foresight-journal.hse.ru/2014-8-3/134334739.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Granovetter M. (2002) Ekonomicheskoe deystvie i sotsial'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/26593518.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Ignatov I. (2012) Rol' Akta Behya—Doula (Bayh—Dole Act-1980) v transfere nauchnykh znaniy i tekhnologiy iz amerikanskikh universitetov v korporativnyy sektor: itogi tridtsatiletnego puti [The Role of Bayh—Dole Act-1980 in Scientific Knowledge and Technology Transfer from American University to the Corporate Sector: Results of the Thirty Years]. *Nauka. Innovatsii. Obrazovanie*, no 12, pp. 159–188 (in Russian).
- International Association of Science Parks and Areas of Innovation. Available at: <https://www.iasp.ws/Our-industry/Definitions> (accessed 20 January 2018).
- Ivanov D., Kuzyk M., Simachev Y. (2012) Stimulirovanie innovatsionnoy deyatel'nosti rossiyskikh proizvodstvennykh kompaniy: novye vozmozhnosti i ogranicheniya [Fostering Innovation Performance of Russian Manufacturing Enterprises: New Opportunities and Limitations]. *Foresight-Russia*, vol. 6, no 2, pp. 18–41. Available at: <https://foresight-journal.hse.ru/2012-6-2/56091834.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Jepperson R. (1991) Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization. *The New Institutionalism in Organizational Theory*, Chicago, IL: University of Chicago Press, pp. 143–163.
- Lenoir R., Merllie D., Pinto L., Champagne P. (2001) *Nachala prakticheskoy sotsiologii* [Introduction to the Practical Sociology], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Mesto vstrechi idey i deneg. Interv'y u s general'nym direktorom Tekhnoparka Novosibirskogo Akademgorodka Dmitriem Verkhovoda [A Place for Meeting of Ideas and Money. Interview with Dmitry Verkhovod, General Director of Technopark of Academic Town in Novosibirsk] (2014) *Sib.fm*. 29 October. Available at: [http://www.academpark.com/press\\_center/first\\_person/21269/](http://www.academpark.com/press_center/first_person/21269/) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Meyer J., Rowan B. (2011) Institutsionalizirovannye organizatsii: formal'naya struktura kak mif i tseremonial [Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 12, no 1, pp. 43–67. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2011-12-1/42286824.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).

- Moiseev S. (2010) Predstavlenie ob innovatsiyakh subyektov, vovlechennykh v innovatsionnyuyu deyatel'nost' [Interpretations of the Term Innovation by Actors Involved in Innovation Activities]. *Kursovaya rabota* [Student Coursework]. Tomsk State University. Available at: [https://www.academia.edu/34810549/Представление\\_об\\_инновации\\_субъектов\\_вовлеченных\\_в\\_инновационную\\_деятельность](https://www.academia.edu/34810549/Представление_об_инновации_субъектов_вовлеченных_в_инновационную_деятельность) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Natsionalnyy doklad ob innovatsiyakh v Rossii [National Report on Innovations in Russia]. (2015) Available at: [https://www.rvc.ru/upload/iblock/b70/NROI\\_RVC.pdf](https://www.rvc.ru/upload/iblock/b70/NROI_RVC.pdf) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- North D. (1997) *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «NACHALA» (in Russian).
- O khode realizatsii strategii innovatsionnogo razvitiya Rossii na period do 2020 goda. Sayt Pravitelstva Rossiyskoy Federatsii [On How Strategy for Development of Innovations in Russia until 2020 is Being Realized. Government of the Russian Federation's Website] (2014) Zasedanie prezidiuma Soveta pri Prezidente Rossiyskoy Federatsii po modernizatsii ekonomiki i innovatsionnomu razvitiyu Rossii [Meeting of the Presidium of the Council under the President of the Russian Federation on Economic Modernization and Innovation Development of Russia]. Available at: <http://government.ru/news/16196/> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- O vnesenii izmeneniy v otchel'nye zakonodatel'nye akty Rossiyskoy Federatsii po voprosam sozdaniya budzhetnymi nauchnymi i obrazovatel'nymi uchrezhdeniyami khozyaystvennykh obshchestv v tselyakh prakticheskogo primeneniya (vnedreniya) rezul'tatov intellektual'noy deyatel'nosti [On Amendments to Some Laws of the Russian Federation on Creating Economic Societies by Public Institutions of Sciences and Education for Practical Applications of Results of Intellectual Activities] (2009) 2 August. *Federal Law No 217-FZ*. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_90201/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90201/) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Ob innovatsionnom tovarishchestve [On Innovative Partnership]. (2011) 28 November. *Federal Law No 335-FZ*. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122222/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122222/) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Ob utverzhdenii dolgosrochnoy tselevoy programmyi "Sozdanie i razvitie v Novosibirskom Akademgorodke tekhnoparka v sfere vysokikh tekhnologiy na 2011–2014 gody" [On the Approval of the Long-Term Target Program "Creation and Development of the Technopark in the High-Tech Sphere for 2011–2014 in the Novosibirsk Akademgorodok"]. (2010) September 30. *Postanovlenie Pravitelstva Novosibirskoy oblasti*. No. 159-p [Novosibirsk Region Government Resolution No. 159-p]. Available at: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/5400201606030001> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Oldrich H. (2005) Predprinimatel'skie strategii v novykh organizatsionnykh populyatsiyah [Entrepreneurial Strategies in New Organizational Populations]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 6, no 4, pp. 39–53. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2005-6-4/26592677.html> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Oslo Manual Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd ed. (2005) Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF> (accessed 20 January 2018).

- Osnovnyie napravleniya politiki Rossiyskoy Federatsii v oblasti razvitiya innovatsionnoy sistemyi na period do 2010 goda [The Main Directions of the Policy of the Russian Federation in the Development of the Innovation System until 2010]. 2005. August 5. Postanovlenie pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii No. 2473п-П7 [The Resolution of the Government of the Russian Federation No. 2473п-П7]. Available at: <http://elementy.ru/Library9/r2473.htm> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Powell W., Colyvas J. (2008) Microfoundations of Institutional Theory. *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism* (eds. R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby, K. Sahlin), New York: Sage, pp. 276–298.
- Pravitelstvo Rossii odobrilo strategiyu innovatsionnogo razvitiya do 2020 g [The Russian Government Approved the Strategy of Innovative Development until 2020] (2011) *RIA Novosti*. Available at: [http://ria.ru/nano\\_news/20110907/431859090.html](http://ria.ru/nano_news/20110907/431859090.html) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Putin V. V. (2001) *Vystuplenie na vstreche s chlenami prezidiuma Rossiyskoy akademii nauk* [Speech at the Meeting with Fellows of the Academy of Science of the Russian Federation]. Moscow. Kremlin. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/21425> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Rossiya: kurs na innovatsii [Russia: Toward Innovations]. (2013) *Otkrytyy ekspertno-analitichesky otchet o khode realizatsii "Strategii innovatsionnogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda"* [Public Expert and Analytical Report on How "Strategy for Development of Innovations in the Russian Federation until 2020"]. Available at: [http://www.rvc.ru/upload/iblock/87b/Report\\_2\\_RU.pdf](http://www.rvc.ru/upload/iblock/87b/Report_2_RU.pdf) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Scott W. (2008) *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. 3rd ed., Los Angeles; London; New Delhi: Sage Publications.
- Shteynberg I., Shanin T., Kovalev E., Levinson A. (2009) *Kachestvennye metody. Polevyie sotsiologicheskie issledovaniya* [Qualitative Methods. Field Sociological Research], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Sozdanie v Rossiyskoy Federatsii tehnparkov v sfere vysokikh tehnologiy [The State Program "Establishment of High-Tech Technology Parks in the Russian Federation"]. (2014) *Minkomsvyaz Rossii*. Available at: <http://minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Specialisty dlya Akademparka: kakim dolzhen byt' budushchiy innovator? [Specialists for Academy park: What Kind of Future Innovator Should Be?] (2012) Interv'y u D. B. Verkhovodom, general'nym direktorom OAO "Tekhnopark Novosibirskogo Akademgorodka" [Interview with D. B. Verkhovod, General Director of "Technopark of Academytown in Novosibirsk"]. 1 March. Sibkray.ru. Available at: [http://sibkray.ru/conference/279401/?ELEMENT\\_ID=279401](http://sibkray.ru/conference/279401/?ELEMENT_ID=279401) (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Sterligov I. (2010) Skolko gosudarstvo potratilo na modernizatsiyu [How Much did the State Spend on Modernization?]. *Forbes.ru*. Available at: <http://www.forbes.ru/blogpost/51055-skolko-gosudarstvo-potratilo-na-modernizatsiyu> (accessed 20 January 2018) (in Russian).
- Stinchcombe A. (1965) Social Structure and Organizations. *Handbook of Organizations* (ed. J. March), Chicago: Rand McNally, pp. 142–193.
- Strategiya razvitiya nauki i innovatsiy v Rossiyskoy Federatsii na period do 2015 goda [Strategy for the Development of Science and Innovations in the Russian Federation until 2015]. (2006) February 15. Available at: [http://www.nspu.ru/upload/innovacii/starategia\\_RF\\_2015.pdf](http://www.nspu.ru/upload/innovacii/starategia_RF_2015.pdf) (accessed 20 January 2018) (in Russian).

V ramkakh kompleksnoy programmyi sozdaniya tekhnoparkov prakticheski ne nachato stroitelstvo trekh [To the End of the State Program “Establishment of High-Tech Technology Parks in the Russian Federation” the Construction of Three Technology Parks has not been Practically Begun] (2015). *Schetnaya palata Rossiyskoy Federatsii = Accounts Chamber of the Russian Federation*. Available at: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/20302/> (accessed 20 January 2018) (in Russian).

Weick K. (2015). *Smysloproizvodstvo v organizatsiyakh* [Sensemaking in Organizations], Khar’kov: Gumanitarnyy tsentr (in Russian).

Weick K. E., Sutcliffe K. M., Obstfeld D. (2005) Organizing and the Process of Sensemaking. *Organization Science*, vol. 16, no 4, pp. 409–421.

Zdravomyslova E., Temkina A. (2007) Kategorizatsiya vzaimodeystviy: konstruirovaniye gendernoy identichnosti v seksual’noy sfere [Categorization of Interaction: The Construction of Gender Identity in a Sexual Area]. *Rossiyskiy gendernyy poryadok. Sotsiologicheskiy podkhod* [Russian Gender Norms: A Sociological Approach] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: Izd-vo EUSPb, pp. 250–264 (in Russian).

**Received:** October 15, 2017

**Citation:** Chernysh A. (2018) Institutsionalizatsiya pravil gosudarstvennoy podderzhki innovatsionnoy deyatel’nosti v Rossii 2000-kh gg. Na primere biznes-inkubatora v Novosibirskoy oblasti [Institutionalization of the Rules in Russian Innovation Policy in the 2000s. On the Example of a Business Incubator in the Novosibirsk Region]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 1, pp. 25–61. doi: 10.17323/1726-3247-2018-1-25-61 (in Russian).