

## **Влияние институциональных условий на возникновение и развитие различных инновационных систем**

---

Различные сложившиеся общественные институты, регулирующие права собственности, рынки труда и капитала, деятельность в области науки, образования и инноваций, характер и степень доверия экономических агентов друг к другу и к формальным процедурам урегулирования деловых споров, отношения подчинения и сотрудничества, доминирующие в обществе, влияют на характеристики и тип инновационной системы, складывающейся в том или ином регионе.

Например, одной из выделенных характеристик инновационной системы была степень распределения полномочий внутри организации между основными коллективными субъектами – менеджерами (и собственниками), с одной стороны, и рядовыми сотрудниками, с другой. Степень распределения или делегирования полномочий внутри организации во многом обусловлена социальными нормами, регулирующими отношения доверия и подчинения между экономическими субъектами. В странах и регионах, где преобладает отчужденно патерналистские нормы поведения собственники не склонны к проявлению доверия по отношению к другим сотрудникам, рассматривая их в качестве чужеродного элемента, с которым их ничего, помимо краткосрочных трудовых отношений, не связывает. Кроме этого, в патерналистской культуре, которая рассматривают руководство и лидерство в большей степени в терминах превосходства и принадлежности к элите, лучшей группе организации, специально предназначенной для выработки и преследования общих интересов, собственники и приближенные к ним руководители рассматривают сотрудников как неравноправных членов организации, не имеющих ни прав и ни способностей для участия в решении организационных проблем и в организации работ. Естественно, что в такой ситуации большого объема делегирования полномочий на нижние уровни не встречается. Обычно реальное управление и власть концентрируются в руках собственников и персонально связанных с ними менеджеров. Ярким примером региона с такого рода социально-культурными паттернами доверия и власти является Южный Китай, Гонконг и Тайвань. Все это приводит к тому, что в данных регионах инновационная система может иметь только тип автаркии.

Наоборот, в странах и регионах, где культурные нормы не столь патерналистские, а доминирующие институты, регулирующие хозяйственную деятельность, и учреждаемые ими формальные правила, процессы и процедуры вызывают большую степень доверия, собственники способны к делегированию больших объемов полномочий не только наемным менеджерам, но и специалистам и даже неквалифицированным работникам. Насколько велика степень распределения полномочий зависит от различных политических, экономических, финансовых, трудовых и культурных установлений, влияющих на закреплённость интересов различных участников инновационной деятельности. В общем, чем больше

собственники, менеджеры и сотрудники заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, чем больше их интересы связаны и закреплены, тем в меньшей степени они склонны к оппортунистическому поведению, к поиску краткосрочных выгод от изменения отношений – собственники – от поиска новых менеджеров, менеджеры – от увольнения и набора сотрудников, сотрудники – от поиска новых мест работы. В Италии, где уровень доверия к формальным институтам по европейским меркам относительно не высокий, а семейные отношения и чувство принадлежности к местному сообществу существенны, делегирование полномочий не бывает особенно большим. В Японии, где патерналистские отношения не носят отчужденного характера, а чувство принадлежности к организации чрезвычайно развиты, большой объем полномочий распределяется между менеджерами и квалифицированными специалистами. В Германии, где доминируют солидаристская, корпоративистская культура и институты, уровень делегирования достигает максимальных масштабов и предполагает вовлеченность в общие процессы решения проблем и выработки новых знаний не только специалистов, но и рядовых работников. Так или иначе, институциональные установления, таким образом, стимулируют установление долгосрочных связей внутри организации, снижают риски, связанные с инвестированием в долгосрочные отношения с другими организациями собственных ресурсов, и, следовательно, приводят к увеличению объемов делегирования полномочий сотрудникам, одновременно с повышением уровня координации инновационной деятельности между различными организациями.

Важнейшими институциональными характеристиками, которые ограничивают краткосрочный оппортунизм или поиск собственной выгоды являются (1) государственная политика, так или иначе влияющая на распределение рисков среди участников хозяйственной и инновационной деятельности и координирующая их усилия, (2) деловые ассоциации и объединения и профессиональные союзы, часто поощряемые государственной корпоративистской политикой, (3) финансовая система, основанная на кредите. Последняя характеристика требует пояснения. Большинство исследователей институциональных различий в современных национальных экономиках и системах инновационной деятельности признают важность такого института как финансовая система. При этом вслед за Дж.Зисманом и А.Коксом в зарубежной институциональной компаративистике принято считать, что существует два принципиально отличных типа финансовых систем – один, основанный на рынке капитала, и другой, основанный на кредите. Рыночная финансовая система базируется на использовании открытых и высоколиквидных рынков для перераспределения финансовых ресурсов. В данной системе инвесторы выступают как лица, приобретающие части капитала компаний. Данные части капитала, существующие в виде акций, активно меняют своих владельцев, инвесторов, заинтересованных в первую очередь в краткосрочных финансовых результатах деятельности компаний. Кредитная финансовая система характеризуется достаточно слабыми и неликвидными рынками капитала и использует в качестве основного механизма перераспределения инвестиционных ресурсов долгосрочный банковский кредит, который часто дополняется участием

банков в капитале корпораций. Более подробно характеристики двух финансовых систем показаны в таблице 1.

Из рассмотрения характеристик финансовых систем становится понятным, что кредитная финансовая система, которая имеет две разновидности – государственно-регулируемая и банковская, стимулирует возникновение долгосрочных отношений между субъектами хозяйственной деятельности, способствует согласованию и закреплению их интересов и существенно ограничивает хозяйственный оппортунизм. Соответственно, кредитная финансовая система в большей степени комплиментарна таким инновационным системам как государственное регулирование, бизнес-группы и тесное сотрудничество. А рыночная финансовая система в большей степени согласуется с инновационными системами типа автаркия и технологические команды. Но вернемся к общему набору институциональных характеристик, влияющих на распределение полномочий внутри компаний и уровень координации инновационной деятельности между компаниями.

В странах и регионах, где национальная и региональная власть активно участвует в экономическом развитии и принимает на себя часть рисков, осуществляя инвестирование в новые технологии и координируя инновационные стратегии компаний, там компании имеют естественное тяготение к сотрудничеству друг с другом и вырабатывают долгосрочные доверительные отношения, существенно сужающие диапазон краткосрочного оппортунизма.

Таблица 1. Характеристики типов финансовых систем

<b>Характеристика</b>	<b>Рыночная финансовая система</b>	<b>Кредитная финансовая система</b>
Основной источник инвестиционных ресурсов	Ценные бумаги	Банковский кредит
Механизм установления стоимости капитала	Открытая конкуренция	Банки или государство
Ликвидность рынков капитала	Высокая	Низкая
Важность финансовых рынков	Высокая	Низкая
Распределительная роль центрального банка	Низкая	Высокая
Участие банков в капитале компаний	Небольшое	Существенное
Основная функция финансовых структур	Управление портфелем ценных бумаг	Распределение и контроль за использованием капитала
Взаимозависимость и закреплённость интересов банков и компаний	Низкая	Высокая
Рынок корпоративного контроля (рынок слияний и поглощений)	Сильный	Слабый
Важность финансового менеджмента для компаний	Большая	Незначительная
Примеры	США, Великобритания	Франция, Германия, Япония