Д. В. Башмаков МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва, Российская Федерация

Инновационные связи в обществах с высокой дистанцией власти

Аннотация. Инновационные связи принято рассматривать в качестве одного из важных условий инновационного развития страны. Подтверждением этому является то, что их оценка учитывается при расчете Глобального индекса инноваций. Статья посвящена проблеме формирования инновационных связей в обществах с высокой дистанцией власти, характеризующихся терпимостью к социальному неравенству. Методологически работа базируется на концепции заинтересованных сторон (стейкхолдеров) и теории межорганизационных сетей в сочетании с подходом межкультурных исследований применительно к восприятию новатором отношений власти. Для описания структуры распределения власти и ее влияния на поведение новаторов используется метод классификации участников инновационных связей на акторов и актантов. Для выявления обществ с высокой дистанцией власти, в которых был достигнут относительный успех инновационного развития, применяется метод сравнительного анализа стран. На примере некоторых из них (Китай, Малайзия и ОАЭ) показаны механизмы формирования и развития инновационных связей: эксклюзивное (или внешнее) развитие за счет использования иностранной инновационной инфраструктуры, неформальные отношения на основе ценностей гуманизма и патернализма и кооптация институциональных центров ответственности за происходящие изменения. Исследование может быть интересно как предприятиям для разработки стратегий продвижения своих инновационных решений, так и государственным органам, столкнувшимся с проблемой слабых инновационных связей.

Ключевые слова: инновационное развитие; инновация; индекс инноваций GII; инновационные связи; дистанция власти; стейкхолдеры; инновационная сеть; акторно-актантные отношения.

Для цитирования: Башмаков Д. В. (2020). Инновационные связи в обществах с высокой дистанцией власти // Journal of New Economy. Т. 21, № 2. С. 45–59. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-2-3

Дата поступления: 23 декабря 2019 г.

Введение

Теория инновационного развития впервые была предложена Й. Шумпетером [1982]. В его интерпретации форма и содержание развития заданы понятием осуществления новых комбинаций средств производства, т. е. инноваций, среди которых – создание нового блага, введение нового метода производства, освоение нового рынка, получение нового источника сырья или полуфабриката, новая форма организации. Эти новые комбинации в экономике приводят к конкурентному вытеснению устаревших комбинаций реализации товаров [Шумпетер, 1982, с. 159]. В итоге страны, где существуют условия, в которых предприятия способны воплощать новые, более эффективные сочетания средств производства, характеризуются высоким уровнем инновационного развития и конкурентоспособности.

По мнению Й. Шумпетера [1982, с. 158], одним из специфических условий внедрения новшеств является «привитие потребителям новых потребностей», его реализация возможна в пределах инновационных связей, устанавливаемых новатором с другими участниками рынка. Инновационные связи рассматриваются как совокупность устойчивых отношений, формируемых участниками инновационной деятельности с целью распространения и популяризации потенциальных нововведений.

Инновационные связи обеспечивают доступ к новым знаниям и технологиям, помогают использовать компетенции, не достижимые в пределах своей организации, позволяют привлекать финансирование и административные ресурсы, согласовывать изменения, затрагивающие всю цепочку создания потребительской ценности.

Принято считать, что эти связи носят горизонтальный характер и по своей природе противостоят отношениям иерархии. В то же время последние в результате развития отдельных обществ смогли приобрести признаки института традиции и стать самоценными в качестве неотъемлемого элемента культуры. Поэтому возникает интерес к ситуации, когда объективные требования инновационного развития общества предполагают наличие горизонтальных межсубъектных связей в среде устоявшихся норм власти и подчинения.

Цель статьи – анализ условий и механизмов формирования инновационных связей в обществах, отличающихся высокой иерархической (или властной) дистанцией и терпимостью к неравенству. Для этого следует уточнить понятие инновационных связей в структуре Глобального индекса инноваций, конкретизировать условия высокой дистанции власти в инновационных связях, сравнить страны по показателям инновационного развития и иерархической дистанции, выявить механизмы формирования инновационных связей в тех странах, где показатель дистанции власти наиболее высокий.

Оценка инновационных связей в индексе инновационного развития страны

Для сравнения стран в аспектах достигнутого уровня инновационного развития и созданных для этого условий сегодня используется Глобальный индекс инноваций (ГИИ), ежегодно составляемый французской бизнес-школой INSEAD, Корнелльским университетом (Cornell University), США и Всемирной организацией интеллектуальной собственности. По результатам исследования 2019 г., Россия в этом рейтинге занимает 46-е место, в ее ближайшее окружение входят Вьетнам, Таиланд, Хорватия, Черногория, Украина, Грузия, Турция и Румыния. На верхних позициях рейтинга находятся Швейцария, которая неизменно сохраняет лидерство с 2011 г., Швеция, США, Нидерланды, Великобритания, Финляндия, Дания и Сингапур¹.

В составе Глобального индекса инноваций рассчитывается субиндекс «инновационные связи», в котором учитываются сотрудничество вузов с промышленными предприятиями, развитие кластеров, доля иностранного финансирования НИР, участие страны в соглашениях по развитию совместных предприятий и стратегических альянсов и наличие патентных семейств как минимум в двух иностранных государствах. Лидерами по данному субиндексу являются Израиль, Швеция, Швейцария и Финляндия, у России здесь 93-е место.

Инновационные связи можно представить как сумму трех составляющих: 1) трансфера знаний и технологий и коммерциализации инноваций; 2) инновационной политики правительств; 3) развития международного сотрудничества в инновационной деятельности.

¹ Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2019). The Global Innovation Index 2019: Creating healthy lives – the future of medical innovation. Ithaca, Fontainebleau, Geneva. Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>.

Несложно заметить, что в составе субиндекса три из пяти показателей касаются международного сотрудничества и лишь два – вопросов передачи знаний и технологий, их коммерциализации и стимулирования инноваций правительствами. Источником данных этих двух показателей, а именно: сотрудничества вузов с промышленными предприятиями и развития кластеров – служит опрос руководителей компаний, проводимый в рамках оценки глобальной конкурентоспособности стран Всемирным экономическим форумом. В отчете 2018 г. первый показатель был расширен, оценивалось сотрудничество со многими стейкхолдерами, а не только между вузами и бизнесом¹. В отчет 2019 г. вернули прежний показатель, несмотря на то, что категория стейкхолдеров позволяла охватить всю совокупность заинтересованных лиц, которые могли воздействовать на других или стать объектом влияния инновационных процессов в стране.

Хотя оба показателя одинаково положительно характеризуют степень развития инновационных связей в экономике страны, в одних странах развитие кластеров оценивается выше, чем сотрудничество вузов с предприятиями, в других – наоборот. В табл. 1 представлены максимальные отклонения между рассматриваемыми показателями. Россия относится к той группе стран, у которых оценки сотрудничества вузов с промышленными предприятиями существенно выше оценок развития кластеров. В эту группу также входят Литва и Финляндия, а наибольшее отклонение в оценках наблюдается у Израиля.

Таблица 1. Максимальные отклонения в оценках сотрудничества вузов с промышленными предприятиями и развития кластеров в разных странах

Table 1. The highest deviations in assessments of university-industry research collaboration and cluster development in different countries

Страна	Сотрудничество вузов с промышленными предприятиями		Развитие кластеров		Разность баллов
	Балл	Ранг	Балл	Ранг	
Более высокая оценка сотрудничества вузов с промышленными предприятиями относительно оценки развития кластеров					
Израиль	79,40	2	58,50	30	20,90
Гвинея	67,20	14	50,30	47	16,90
Литва	51,40	37	41,30	90	10,10
Финляндия	74,70	5	64,90	17	9,80
Россия	49,60	40	41,40	89	8,20
Более высокая оценка развития кластеров относительно оценки сотрудничества вузов с промышленными предприятиями					
Италия	49,50	41	74,50	4	−25,00
Египет	30,00	106	53,90	38	−23,90
Бангладеш	26,50	120	46,80	60	−20,30
Нигерия	23,70	123	41,50	88	−17,80
Иордания	40,60	66	57,70	31	−17,10

Источник: составлено автором по: Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2019). The Global Innovation Index 2019: Creating healthy lives – the future of medical innovation. Ithaca, Fontainebleau, Geneva.

Следует ожидать, что при оценке кластера помимо межорганизационного взаимодействия и участия местных властей обращают внимание также и на культурно-исторические

¹ Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2018). The Global Innovation Index 2018: Energizing the world with innovation. Ithaca, Fontainebleau, Geneva. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.

и естественные условия специализации производителей. Например, Италия, чьи кластеры обуви, керамики, виноделия, моды и др. служат эталонным образцом для сравнений и исследований, получила свое преимущество благодаря комплексу местных специфических условий: художественным традициям, семейным ценностям, жесткому трудовому законодательству и даже особенностям климата. Все это предопределило высокие эстетические свойства продукции, развитие семейного бизнеса, ограничения роста масштабов бизнеса и стимулирование конкуренции, специфику потребительского спроса (как в случае с климатом, благоприятным для применения керамических материалов на фасадах зданий). В то же время оценка сотрудничества университетов с промышленными организациями для этой страны оказалась низкой, возможными причинами этого могут быть «проклятие ресурсов» (востребованность культурно-исторического и природного наследия на мировом рынке туризма), выражающееся в недостатке стимулов для инвестирования в развитие экономики знаний, слабые позиции университетов в международных рейтингах и низкая оценка высшего образования на фоне роста его эгалитарности, отсутствие рабочих мест для квалифицированной молодежи и ее миграция в другие страны [Авилова, 2017].

Классификация стейкхолдеров инновационных связей с учетом проблемы распределения власти

Развитие представлений об инновации как о продукте межорганизационных связей приводит к разработке понятия сети, которое рассматривается как связанное множество взаимодействий организаций в пространстве или временной последовательности [Красавин, 2017, с. 178]. Закономерным итогом такой логики становится анализ сетевой структуры распространения инноваций в обществе в аспектах активности, значимости и продуктивности коллабораций субъектов инновационной деятельности и заинтересованных в ней сторон (стейкхолдеров) [Civera, Freeman, 2019, p. 46].

Сетевая структура нередко противопоставляется иерархической, по отношению к которой она рассматривается также как внешняя структура. Иными словами, сетевая структура способна связывать иерархические организации в гетерархический порядок [Красавин, 2017, с. 184].

В отличие от иерархических структур, построенных на отношениях подчинения и стремлений ее участников к доминированию, в гетерархических структурах основу составляют отношения координации, или «власть другого». Очевидно, что в обеих структурах власть различна по своей природе: она проявляется то как атрибут субъекта, то как реляционное свойство, обусловленное наличием у него связей в структуре [Rowley, 1997, p. 894]. Если в первом случае власть – это существенный мотив поведения и критерий успеха, то во втором – это прежде всего санкция и условие изменения протокола отношений [Тавриленко, Проворова, 2016, с. 59]. Для изучения эффективности функционирования инновационных сетей важно учитывать оба аспекта, поскольку они являются феноменами одного явления – способности влиять на других.

Сталкиваясь с задачей «привития новых потребностей», новатор оказывается в условиях влияния санкционирующих решений, суть которых есть согласие стейкхолдера («другого») на изменения, вызванные новшеством. В случае наличия у этого стейкхолдера «атрибутивной» власти в сети санкционирование может потребовать от новатора дополнительных транзакционных затрат (начиная от оправданных законом способов убеждающей коммуникации и заканчивая различными формами преступной коррупции). Такая ситуация повышает риски правового преследования новатора, его банкротства или просто утраты конкурентных преимуществ из-за несвоевременного вывода инновации на рынок.

Предположение о разностороннем влиянии распределения власти в сети на эффективность взаимодействий ее участников и вследствие этого на скорость распространения инноваций мотивирует обращение к результатам кросс-культурных исследований. В качестве одного из параметров дифференциации национальных культур Г. Хофстеде вводит показатель дистанции власти, или иерархической дистанцированности [Hofstede, 2011, p. 9]. Данный показатель определяет степень, с которой члены организаций и иных институциональных групп (например, семьи) в том или ином обществе терпимы к неравному распределению власти и принимают проявления этого неравенства как социальную норму. Следовательно, распределение власти оценивается с позиции тех, кто ее не имеет, фактически отводя им роль ответственных за неравенство в обществе. Именно такой взгляд на «атрибутивную» власть целесообразен для анализа сетевых взаимодействий участников инновационной деятельности, поскольку позволяет рассматривать поведение новатора в контексте проблем продвижения изменений среди влиятельных стейкхолдеров.

Как правило, предполагают, что низкие значения дистанции власти характеризуют в этом обществе готовность к диалогу и поиску компромиссных решений, а высокие – напротив, актуализируют проблему оппортунизма со стороны влиятельного стейкхолдера [Попов, Симонова, 2017, с. 80]. В связи с этим можно также ожидать, что в культурах с высоким значением этого показателя новатор, прежде всего, стремится завладеть расположением доминирующего стейкхолдера, участника с наибольшей концентрацией власти в инновационной сети, чтобы минимизировать риски оппортунистического поведения с его стороны. И, наоборот, в культурах с низкой дистанцией власти новатор обеспокоен сохранением множественных равноправных отношений, избегая провоцирующих конфликты действий, направленных на предоставление или получение преференций от каких-либо участников сети.

Из этого следует, что при формировании инновационных связей в обществах с иерархической дистанцированностью новатору целесообразно использовать ранжирование заинтересованных сторон по степени сосредоточения у них власти с последующей категоризацией на полномочных акторов и актантов, обеспечивающих институционализацию инноваций.

К акторам следует относить те заинтересованные стороны, уровень концентрации власти которых позволяет им выступать в роли регулятора отношений в сети. В случае его вовлечения новатором в сферу своих интересов часть стейкхолдеров оказывается «обездвиженными», им становится недоступна обратимость изменений в санкционируемых актором отношениях, эти «парализованные» заинтересованные стороны и будут относиться к актантам.

Стремясь к санкционированию, новатор рационализирует свое поведение посредством уменьшения числа необходимых взаимодействий, часть которых становится лишь последствиями цепочки изменений, обеспечиваемых властными полномочиями стейкхолдера-актора.

Следовательно, для новатора вполне разумным является использование в качестве оценки атрибутивной власти стейкхолдера (как способности решать за других) критерия субъект / объектного санкционирования инновации и вместе с этим определение реляционной власти как способности масштабировать новые институты в сети. Чем больше участников оказываются в сфере влияния институционализации изменений, тем эффективнее протекает данный процесс. Например, решение руководства автомобильного концерна о внедрении инновации (экологичный двигатель), инициируемой одним из его поставщиков, способно вызвать серию необратимых изменений как в работе

подразделений самого концерна, так и в деятельности сторонних организаций – поставщиков, посредников, подрядчиков. Но еще большей властью будут обладать группы лоббирования данной инновации, которые способны обеспечить ее институционализацию на законодательном уровне (ужесточив нормы экологичности двигателей автомобилей), вовлекая в сферу обязательного согласия с новшеством всех автомобилестроителей, торговых посредников, службу безопасности дорожного движения и даже пользователей автомобильным транспортом.

Помимо власти используются и другие признаки классификации стейкхолдеров. Обзор современных методов представлен в [Cenek, Částek, 2015]. Для анализа актор-актантных отношений в контексте проблем вовлечения в инновации и их санкционирования значимыми становятся такие критерии, как интерес и актуальность (срочность). Дифференциация стейкхолдеров по уровню интереса применяется в матрицах «власть / интерес» [Johnson, Scholes, Whittington, 1999, p. 182] и «интерес / влияние», а также в 3D-моделях «интерес / власть / отношение», разработанных в Lucidus Consulting [Murray-Webster, Simon, 2020], и «интерес / власть / влияние» [Susnienė, Purvinis, 2015]. Критерий актуальности был использован в диаграмме Венна «легитимность / власть / актуальность» [Mitchell, Agle, Wood, 1997] и круге стейкхолдеров [Bourne, 2005]. Используя эти две характеристики, можно построить матрицу «интерес / актуальность» для классификации актантов, в которой:

- интерес – сочетание информационной потребности (повышенного внимания), степени желания и предполагаемых выгод от участия в этих изменениях; в случае инициации изменений актором интерес актантов определяется степенью релевантности (соответствия) инноваций их целям: если новшества оказываются в области искомых возможностей развития, то к ним актант проявляет положительный интерес, если же наоборот, изменения отвлекают актанта от приемлемых для него направлений развития и он несет ненужные ему затраты на адаптацию, то эту ситуацию уместно характеризовать «вынужденным», или отрицательным, интересом;

- актуальность – значимость участия в изменениях в настоящий момент; высокая актуальность свидетельствует о невозможности проведения инноваций без участия данных актантов, вероятность предпринимаемых действий со стороны актора в этом случае высокая, низкая актуальность, напротив, характеризует малую вероятность и интенсивность актор-актантного взаимодействия.

Учитывая вышеназванные критерии, можно классифицировать актантов на следующие четыре группы:

- 1) актанты с положительным интересом и высокой актуальностью – наиболее готовы к изменениям, считают их для себя выгодными и стремятся как можно раньше реализовать их в своей деятельности;

- 2) актанты с положительным интересом и низкой актуальностью – считают, что предлагаемые изменения выгодны для них, но планируют их реализацию в более длительные сроки, сокращение которых зависит от таких факторов, как стимулирующие воздействия актора, степень готовности инноваций, степень вовлеченности остальных актантов и др.;

- 3) актанты с отрицательным интересом и низкой актуальностью – оттягивают сроки внедрения нововведений в поисках собственных интересов и включения их в схему взаимодействия;

- 4) актанты с отрицательным интересом и высокой актуальностью – это безынициативные актанты, которые противятся нежелательным изменениям и избегают взаимодействия.

Данная классификация позволяет проецировать актор-актантные отношения на иницируемые нововведения. Для актора проблема участия актантов в инновациях сводится к трем аспектам: 1) отсутствие инициативы со стороны актантов; 2) согласование интересов; 3) выбор готовых инноваций. Решение этой проблемы с учетом обозначенных аспектов может быть представлено в виде альтернативы механизмов формирования инновационных связей (табл. 2).

Таблица 2. Механизмы формирования инновационных связей в актор-актантных отношениях

Table 2. Mechanism for the formation of innovation linkages in the context of actor-actant relations

Актуальность актанта	Интерес актанта	
	положительный	отрицательный
Высокая	Эффективная кооптация	Эксклюзивное развитие
Низкая	Медленная кооптация	Неформальные связи

Рассмотреть действие данных механизмов представляется возможным на примере успешных в инновационном развитии стран, отличающихся высокими оценками дистанции власти в их культуре.

Механизмы формирования инновационных связей в обществах с высокой дистанцией власти

Сопоставление показателей инновационного развития и иерархической дистанции Хофстеде позволяет выявить обратную зависимость между ними: чем выше дистанция власти, тем ниже значение индекса инновационного развития (рис. 1).

Рис. 1. Распределение стран по индексам инновационного развития¹ и дистанции власти²

Fig. 1. Distribution of the countries based on the Global Innovation Index and the Power Distance Index

¹ Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2019). The Global Innovation Index 2019: Creating healthy lives – the future of medical innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Available at: <https://www.globalinnovation-index.org/gii-2019-report>.

² Hofstede Insights. (2018). Compare countries. Available at: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>.

Тем не менее обращает на себя внимание ряд культур, где поведение новатора оказывается наиболее продуктивным, несмотря на неравное распределение власти¹. Среди них страны Азии: Сингапур, Китай (который за последний год обошел в рейтинге и Японию, и Францию), Малайзия и ОАЭ (табл. 3).

Таблица 3. Рейтинг стран по значениям индексов инновационного развития с указанием индекса дистанции власти

Table 3. Countries ranked according to the Global Innovation Index with the indication of the Power Distance Index

№ ГИ	Страна	Индекс инновационного развития, балл	Индекс дистанции власти по методологии измерения культур Г. Хофстеде, балл
1	Швейцария	67,24	34
2	Швеция	63,65	31
3	США	61,73	40
4	Нидерланды	61,44	38
8	Сингапур	58,37	74
13	Гонконг (Китай)	55,54	68
14	Китай	54,82	80
16	Франция	54,25	68
23	Бельгия	50,18	65
31	Словения	45,25	71
35	Малайзия	42,68	100
36	ОАЭ	42,17	90
37	Словакия	42,05	100
39	Польша	41,31	68
40	Болгария	40,35	70
46	Российская Федерация	37,62	93

Источники: Cornell University, INSEAD, and WIPO (2019); Hofstede Insights (2018).

Анализ деловой практики в указанных странах позволяет понять, как при исходных условиях неравенства возможна организация отношений новатора с заинтересованными сторонами, обеспечивающая инновационное развитие.

В этой связи, учитывая положения теорий стейкхолдеров и сетевого анализа, можно отметить три механизма формирования инновационных связей: эксклюзивное развитие, неформальные связи и кооптацию.

Механизм эксклюзивного развития. Одним из проявлений большой иерархической дистанции является низкая инициативность, связанная со следующей установкой: «подчиненные всегда ожидают, что им скажут, что делать» [Hofstede, 2011, p. 9]. Следствием и причиной этого является отказ участников сети формировать новые связи, что, в свою очередь, проявляется как низкая плотность сети. Под плотностью сети принято понимать отношение числа существующих в окружении заинтересованных сторон связей к их общему максимально возможному количеству, когда все участники соединены друг с другом [Rowley, 1997, p. 896]. В случае минимальных значений плотности участники сети редко взаимодействуют, не имеют общих целей, ценностей, институциональных норм и, как результат, не способны к кооперации в сопротивлении требованиям имеющего власть актора сети. В этих условиях новатор не может развивать инновационные связи в сети вне связей актора. Но даже если эти решения оказываются положительными для инициатора нововведения, установление новых отношений в сети с низкой плотностью

¹ На рис. 1 эти культуры подписаны и выделены другим цветом (синим – азиатские, а голубым – европейские.)

может вызвать проблемы из-за асимметрии ожиданий ее участников, когда выгоды одних оборачиваются неудобствами для других, провоцируя конфликты и дестабилизируя общество [Rowley, 1997, p. 898]. В такой ситуации для новатора предпочтительным может стать поиск благоприятных, внешних (по отношению к сети) условий своего развития. Пример такого поведения демонстрируют китайские компании, в том числе интернет-гиганты Baidu, Alibaba и Tencent, которые ради доступа к новейшим технологиям расширяют инвестиционную экспансию в США путем покупки стартапов в сфере мобильных коммуникаций, игровых приложений и электронной торговли [Лучко, 2017, с. 51]. Так, Tencent Holdings, вошедшая ноябре 2017 г. в пятерку крупнейших компаний мира с рыночной капитализацией более 500 млрд долл., достигла успеха во многом благодаря продукту WeChat, число пользователей которого приблизилось к 1 млрд человек [Злобин, 2017]. WeChat создан на основе конвергенции копируемых иностранных ноу-хау и представляет собой соцсеть, в которую интегрированы платежная система, услуги такси, игры и т. д. Однако это привело к новым способам монетизации продукта и изменениям в бизнес-модели в целом, существенно отличающейся от американских аналогов. Следует обратить внимание и на действия правительства Китая, которое в этой ситуации играет свою роль полномочного актора сети и субъекта институциональной сингулярности, регулируя партнерство Tencent с национальными банками и ограничивая доступ иностранных конкурентов на рынок, в том числе посредством прямого запрета на такие американские интернет-продукты, как Google, Twitter, YouTube и Facebook.

Механизм неформальных связей, или «скрытой» сети. Еще одним проявлением высокой дистанции власти являются традиционные формы общения в условиях статусного различия между людьми, воспринимаемого всеми членами общества. Это означает, что помимо представления о сети как о совокупности формальных отношений между организациями следует принимать во внимание также неформальные отношения между представителями этих организаций, которые образуют «невидимую» сеть договоренностей помимо официальных связей. Различие между этими двумя видами сетевых отношений показано в работе А. Грейфа, в которой сравниваются существующие в Италии практики заключения формальных контрактов и развитие судебной системы, обеспечивающей их исполнение, с преобладанием в Магрибе неформальных контрактов, достоверность которых обеспечивается репутацией и санкциями со стороны сообщества [Greif, 1994]. В Китае этот социальный феномен «формальной дружбы», обусловленный семейно-групповым коллективизмом, называют гуаньси, а в арабских странах – васта [Leung, Wong, 2001; Котляров, 2008; Brandstaetter, 2011]. Их общим признаком является ориентация в поведении на достижение личных выгод благодаря сохранению социальной гармонии и стабильности, формированию долгосрочных отношений с использованием преимущественно косвенных, высококонтекстуальных форм общения с признанием статусных различий. Такой стиль отношений, характерный для многих азиатских стран, смягчает проявления формальной власти. Например, применительно к Таиланду Р. Льюис отмечает, что «хотя система патронажа требует полного подчинения, ее гибкость обеспечивается принципом, согласно которому руководители должны быть чувствительны к проблемам своих подчиненных и вина всегда лежит на начальстве» [Льюис, 2001, с. 121]. То же происходит в Малайзии и Индонезии, где «от руководителей ожидают патернализма, религиозности, искренности и прежде всего благородства» [Льюис, 2001, с. 124]. Это подтверждается и результатами исследований проекта GLOBE, согласно которым в Малайзии и Индонезии дипломатичность, скромность, гуманная ориентация и командная интеграция являются наиболее важными факторами, способствующими эффективному лидерству [Kennedy, Mansor, 2000]. Гуманность как атрибут лидера присутствует

и в обществах с высокой дистанцией власти в других странах Южной Азии, конфуцианской Азии и арабского мира. «Скрытая» сеть помимо формальных взаимодействий позволяет решить проблему периферийности стейкхолдера, которую можно оценить, учитывая количество необходимых ему посреднических связей до актора. Чем больше посреднических связей требуется, тем выше затраты и риски для продвижения своих интересов, а чем больше участников сети оказывается на периферии, тем сильнее реляционная власть актора. Для новатора, оказавшегося в условиях периферии формальной сети, «мягкие» личные отношения могут быть более эффективными для лоббирования решений актора, санкционирующих инновации. Действие механизма неформальных связей предполагает создание условий и пространств для установления доверительных отношений как в реальном (обучение в вузе, деловые конференции и форумы, участие в клубах по интересам и даже спортивные или культурные мероприятия), так и в виртуальном форматах (корпоративные блоги, профессиональные соцсети) [Al-Esia, Skok, 2014].

Механизм кооптации. Логическое обоснование данного механизма определяется высокой реляционной властью актора, который, имея множество связей с участниками сети и предполагаемую высокую интенсивность их использования, нуждается в утверждении некоего регламента, устанавливающего избирательный порядок обращения к нему. В самом простом смысле под кооптацией понимают «выборы сверху», что применительно к инновационным сетям можно определить как создание института или назначение кого-либо на роль ответственного за проведение изменений. Впервые анализ механизма кооптации в организационных и управленческих науках проведен Ф. Селзником в отношении федеральной корпорации Tennessee Valley Authority, созданной правительством США в 1933 г. для экономического развития долины Теннесси [Selznick, 1949]. Подобная практика создания правительственных агентств развития как территорий, так и отдельных сфер жизнедеятельности населения (инновации, экология, энергетика и т. д.), широко распространена в любом государстве, обеспеченном наличием демократических институтов. В качестве наиболее показательного примера можно назвать деятельность созданной правительством Малайзии корпорации Malaysia Digital Economy Corporation Sdn Bhd (MDEC), выступающей изначально в роли оператора технологической промышленно-торговой зоны мультимедийного суперкоридора (МСК), а в настоящее время фактически являющейся провайдером правительственных программ инновационных преобразований в национальном масштабе. МСК отличается современной высокотехнологичной телекоммуникационной инфраструктурой, удобная логистика, обеспечивающая сообщение Малайзии с ведущими экономиками мира, особый правовой статус, привлекательный для резидентов и инвесторов. Здесь уже присутствуют подразделения транснациональных компаний, таких как Shell, HP, Ericsson, BMW и др., а также лучшие в стране университеты. Необходимость в кооптации, в частности, в создании MDEC, заключается в том, что хотя МСК и является инициативой и разработкой национального правительства, ее реализация обеспечивается организациями частного сектора, которых привлекают для участия в проекте. Однако по результатам исследования мнений резидентов МСК был выявлен ряд проблем использования в управленческой практике нисходящего подхода посредством кооптации [Yigitcanlar, Sarimin, 2015]. Во-первых, в МСК отсутствуют эффективные механизмы развития организаций на низовом уровне, отмечается слабая предпринимательская активность в частном секторе и даже «утечка мозгов», эмиграция талантливых специалистов в экономически более успешные страны через карьерное продвижение в МСК. Второй круг отмеченных проблем можно объединить причиной недостаточно эффективного государственно-частного партнерства, и прежде всего неучастия университетов в подготовке решений по развитию МСК. И хотя

в этой инновационной технологической зоне действует несколько лучших университетов страны, большинство из них ориентированы на обучение, а не на науку. Авторы отмечают, что партнерство по модели тройной спирали «правительство–промышленность–университет» еще только следует достичь в будущем. В настоящее время все процессы институционального развития в МСК находятся под влиянием ряда правительственных учреждений, ведущим из которых является MDEC. Отмечая успех этой корпорации в создании высокотехнологичной инфраструктуры современного полиса, авторы признают и то, что механизм кооптированного управления ограничивает межорганизационную совместную работу и активность академического сообщества и общественности [Yigitcanlar, Sarimin, 2015, p. 134–136].

Заключение

Формирование инновационных связей, являющееся одним из необходимых условий инновационной деятельности, обеспечивает «привитие новых потребностей» в обществе. Предполагается, что данный процесс носит характер непрерывного поиска взаимовыгодных отношений с потенциальными участниками цепочки создания будущей потребительской ценности. Однако в обществах с высокими значениями дистанции власти, члены которого терпимы к неравенству, этот процесс протекает дискретно из-за ориентации новатора на стейкхолдера с наибольшей властью, так называемого актора сети. Его решения, санкционирующие нововведения, определяют распространение инноваций не столько в контексте интересов, выгод и потребностей участников инновационной деятельности, сколько в качестве социальной нормы (института), принимаемой всеми с разной скоростью изменений и степенью готовности к ним.

Сравнение стран по индексам инновационного развития и дистанции власти позволяет выявить обратную зависимость между этими показателями, а значит, большинство успешных в инновационном развитии стран имеет культуру социального равенства, которая в большей степени соответствует понятию «сетевой» культуры [Гавриленко, Проворова, 2016, с. 60]. В то же время существует небольшая группа стран, у которых высокие оценки инновационной деятельности сочетаются с высокими значениями иерархической дистанции, среди них Китай, Малайзия, Сингапур, ОАЭ. В этих странах инновационные связи формируются в условиях низкой инициативности членов общества, необходимости признания ими социальных статусов и страха дестабилизации отношений, а также ограниченного доступа к актору сети. Не отрицая негативного влияния данных обстоятельств на успех инновационного развития, следует признать относительную эффективность действия «амортизационных» механизмов, таких как использование иностранной инновационной инфраструктуры, развитие неформальных отношений на основе ценностей гуманизма и патернализма, кооптация институциональных центров ответственности за происходящие изменения.

Нельзя не отметить актуальность и значимость данной проблемы для России, которая характеризуется одним из самых высоких показателей дистанции власти – 93 балла. Пожалуй, наиболее заметным ее проявлением будет низкий уровень частной инициативы, приводящий к недостаточной для успешной самоорганизации плотности взаимодействий в инновационных сетях [Куценко, 2015, с. 50]. В этом случае кооптация часто представляется тем механизмом, на который возлагают надежду «раскрутить» частную инициативу. Однако применение любого из указанных выше механизмов способно лишь смягчить негативное влияние дистанции власти в инновационных сетях, но не решить эту проблему полностью.

Источники

- Авилова А. (2017). Образование как фактор человеческого капитала Италии // Современная Европа. № 4. С. 67–77.
- Гавриленко Т. Ю., Проворова И. П. (2016). Сетевая экономика как феномен информационного общества // Российский технологический журнал. № 1 (10). С. 53–61.
- Злобин А. (2017). Пример для Цукерберга: китайский мессенджер опередил Facebook по рыночной стоимости. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/353291-primer-dlya-cukerberga-kitayskiy-messendzher-operedil-facebook-po-rynochnoy-stoimosti>.
- Котляров Н. (2008). Архетипические алгоритмы управления «по-китайски» // Мировая экономика и международные отношения. № 4. С. 97–107.
- Красавин И. (2017). Гетерархия множества // Логос. Т. 27, № 3. С. 173–198. DOI: 10.22394/0869-5377-2017-3-173-195.
- Куценко Е. (2015). Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. Т. 9, № 1. С. 32–55. DOI: 10.17323/1995-459x.2015.1.32.55.
- Лучко М. (2017). Китайские ТНК на мировом инвестиционном поле // Мировая экономика и международные отношения. Т. 61, № 9. С. 45–53. DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-9-45-53.
- Льюис Р. Д. (2001). Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело. 448 с.
- Попов Е. В., Симонова В. Л. (2017). Культура межфирменного сотрудничества сетевых организаций // Управленец. № 4 (68). С. 75–84.
- Шумпетер Й. А. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс. 456 с.
- Al-Esia Z., Skok W. (2014). Arab knowledge sharing in a multicultural workforce: a dual case study in the UAE. *Arabian Journal of Business and Management Review*, vol. 4, no. 4, pp. 1–10.
- Bourne L. (2005). *Project relationship management and the stakeholder Circle™*. Dissertation submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Project Management. Melbourne: Graduate School of Business RMIT University. Available at: https://mosaicprojects.com.au/PDF_Papers/P021_L_Bourne_Thesis.pdf.
- Brandstaetter T. (2011). Informal institutions, personalism and organisational behavior in the Arab world and China (Wasta and Guanxi). *Journal of Regional Development*, vol. 3, issue 1, pp. 70–82.
- Cenek M., Částek O. (2015). A survey of stakeholder visualization approaches. *Central European Journal of Management*, vol. 2, no. 1–2, pp. 5–23. DOI: 10.5817/CEJM2015-1-2-1.
- Civera C., Freeman R. E. (2019). Stakeholder relationships and responsibilities: A new perspective. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, no. 1, pp. 40–58. DOI: <http://dx.doi.org/10.4468/2019.1.04>.
- Greif A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *The Journal of Political Economy*, vol. 102, issue 5, pp. 912–950.
- Hofstede G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1. DOI: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
- Johnson G., Scholes K., Whittington R. (1999). *Exploring corporate strategy. Text and cases*. L.: Prentice Hall Europe. 468 p.
- Kennedy J. C., Mansor N. (2000). Malaysian culture and the leadership of organisations: A GLOBE Study. *Malaysian Management Review*, vol. 35, no. 2, pp. 42–53.
- Leung T. K. P., Wong Y. H. (2001). The ethics and positioning of guanxi in China. *Marketing Intelligence & Planning*, vol. 19, no. 1, pp. 55–64. DOI: 10.1108/02634500110363826.
- Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4, pp. 853–886.
- Murray-Webster R., Simon P. (2020). *Make sense of stakeholder management with sensible stakeholder mapping*. Available at: <https://lucidusconsulting.com/wp-content/uploads/2016/04/Lucid-Thought-24-Make-sense-of-stakeholder-management-with-sensible-stakeholder-mapping.pdf>.
- Rowley T. J. (1997). Moving beyond dyadic ties: A network theory of stakeholder influences. *The Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4, pp. 887–910.

Selznick P. (1949). *TVA and the grass roots: A study in the sociology of formal organization*. Berkeley: University of California Press. 274 p.

Susnienė D., Purvinis O. (2015). Empirical insights on understanding stakeholder influence. *Journal of Business Economics and Management*, vol. 16, no. 4, pp. 845–860. DOI: 10.3846/16111699.2013.785974.

Yigitcanlar T., Sarimin M. (2015). Multimedia super corridor, Malaysia: knowledge-based urban development lessons from an emerging economy. *VINE*, vol. 45, issue 1, pp. 126–147.

Информация об авторах

Башмаков Данил Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры проектного менеджмента МИРЭА – Российского технологического университета, 119454, г. Москва, пр-т Вернадского, 78

Контактный телефон: +7 (499) 681-33-56 (6032), e-mail: dv.bashmakov@mail.ru

...

Danil V. Bashmakov MIREA — Russian Technological University, Moscow, Russia

Innovation linkages in societies with a high power distance

Abstract. Innovation linkages are one of the important conditions for innovative development of the country. A confirmation of this is the calculation methodology of the Global Innovation Index, which takes them into account. The article explores the problem of innovation linkages formation in societies with a high power distance, which are characterised in tolerance for social inequality. The methodological basis of the study embraces the concept of stakeholders and the theory of inter-organizational networks in combination with the approach of cross-cultural research of power relations. To describe the structure and influence of power distribution on innovator's behaviour the researcher uses the method of classification of innovation linkages' participants into actors and actants. To identify societies with a high power distance and which are relatively successful in innovative development the author draws on the comparative analysis of countries. Using the cases of some of them (China, Malaysia and the United Arab Emirates) the author shows the mechanisms of formation and development of innovation linkages: 1) exclusive (or external) development through the use of foreign innovation infrastructure; 2) informal linkages based on the values of humanism and paternalism; and 3) co-optation of institutional centers of responsibility for change. The study may be of interest both to enterprises for developing strategies to promote their innovative solutions, and to government agencies that solve the problem of weak innovation linkages.

Keywords: innovative development; innovation; Global Innovation Index; innovation linkages; power distance; stakeholders; innovation network; actor-actant relations.

For citation: Bashmakov D. V. (2020). Innovatsionnye svyazi v obshchestvakh s vysokoy distantsiei vlasti [Innovation linkages in societies with a high power distance]. *Journal of New Economy*, vol. 21, no. 2, pp. 45–59. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-2-3

Received December 23, 2019.

References

- Avilova A. (2017). Obrazovanie kak faktor chelovecheskogo kapitala Italii [Education as a human capital factor in Italy]. *Sovremennaya Evropa = Modern Europe*, no. 4, pp. 67–77. (in Russ.)
- Gavrilenko T. Yu., Provorova I. P. (2016). Setevaya ekonomika kak fenomen informatsionnogo obshchestva [Network economy as phenomenon of information society]. *Rossiyskiy tekhnologicheskii zhurnal = Russian Technological Journal*, no 1(10), pp. 53–61. (in Russ.)
- Zlobin A. (2017). Primer dlya Tsukerberga: kitayskiy messendzher operedil Facebook po rynochnoy stoimosti [Example for Zuckerberg: Chinese messenger ahead of Facebook in market value]. Available at: <http://www.forbes.ru/biznes/353291-primer-dlya-tsukerberga-kitayskiy-messendzher-operedil-facebook-po-rynochnoy-stoimosti>. (in Russ.)
- Kotlyarov N. (2008). Arkhetipicheskie algoritmy upravleniya “po-kitayski” [Archetypic algorithms of “Chinese” management]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, no. 4, pp. 97–107. (in Russ.)
- Krasavin I. (2017). Geterarkhiya mnozhestva [Heterarchy of the multitude]. *Logos = Logos*, vol. 27, no. 3, pp.173–198. DOI: 10.22394/0869-5377-2017-3-173-195. (in Russ.)
- Kutsenko E. (2015). Pilotnye innovatsionnye territorial’nye klasteri Rossii: model’ ustoychivogo razvitiya [Pilot innovative territorial clusters in Russia: A sustainable development mode]. *Forsayt = Foresight and STI Governance*, vol. 9, no. 1, pp. 32–55. DOI: 10.17323/1995-459x.2015.1.32.55. (in Russ.)
- Luchko M. (2017). Kitayskie TNK na mirovom investitsionnom pole [Chinese transnational corporations at the world investment field]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, vol. 61, no. 9, pp. 45–53. DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-9-45-53. (in Russ.)
- Lewis R. D. (2001). Delovye kul’tury v mezhdunarodnom biznese. Ot stolknoveniya k vzaimoponimaniyu [When cultures collide: Managing successfully across cultures]. Moscow: Delo Publ. 448 p. (in Russ.)
- Popov E. V., Simonova V. L. (2017). Kul’tura mezhfirmennogo sotrudnichestva setevykh organizatsiy [The interfirm cooperation culture of network-based organizations]. *Upravlenets = The Manager*, no. 4 (68), pp. 75–84. (in Russ.)
- Schumpeter J. A. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [The theory of economic development]. Moscow: Progress Publ. 456 p. (in Russ.)
- Al-Asia Z., Skok W. (2014). Arab knowledge sharing in a multicultural workforce: a dual case study in the UAE. *Arabian Journal of Business and Management Review*, vol. 4, no. 4, pp. 1–10.
- Bourne L. (2005). *Project relationship management and the stakeholder CircleTM*. Dissertation submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Project Management. Melbourne: Graduate School of Business RMIT University. Available at: https://mosaicprojects.com.au/PDF_Papers/P021_L_Bourne_Thesis.pdf.
- Brandstaetter T. (2011). Informal institutions, personalism and organisational behavior in the Arab world and China (Wasta and Guanxi). *Journal of Regional Development*, vol. 3, issue 1, pp. 70–82.
- Cenek M., Částek O. (2015). A survey of stakeholder visualization approaches. *Central European Journal of Management*, vol. 2, no. 1–2, pp. 5–23. DOI: 10.5817/CEJM2015-1-2-1.
- Civera C., Freeman R. E. (2019). Stakeholder relationships and responsibilities: A new perspective. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, no. 1, pp. 40–58. DOI: <http://dx.doi.org/10.4468/2019.1.04>.
- Greif A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *The Journal of Political Economy*, vol. 102, issue 5, pp. 912–950.
- Hofstede G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1. DOI: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
- Johnson G., Scholes K., Whittington R. (1999). *Exploring corporate strategy. Text and cases*. L.: Prentice Hall Europe. 468 p.
- Kennedy J. C., Mansor N. (2000). Malaysian culture and the leadership of organisations: A GLOBE Study. *Malaysian Management Review*, vol. 35, no. 2, pp. 42–53.
- Leung T. K. P., Wong Y. H. (2001). The ethics and positioning of guanxi in China. *Marketing Intelligence & Planning*, vol. 19, no. 1, pp. 55–64. DOI: 10.1108/02634500110363826.

Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4, pp. 853–886.

Murray-Webster R., Simon P. (2020). *Make sense of stakeholder management with sensible stakeholder mapping*. Available at: <https://lucidusconsulting.com/wp-content/uploads/2016/04/Lucid-Thought-24-Make-sense-of-stakeholder-management-with-sensible-stakeholder-mapping.pdf>.

Rowley T. J. (1997). Moving beyond dyadic ties: A network theory of stakeholder influences. *The Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4, pp. 887–910.

Selznick P. (1949). *TVA and the grass roots: A study in the sociology of formal organization*. Berkeley: University of California Press. 274 p.

Susniene D., Purvinis O. (2015). Empirical insights on understanding stakeholder influence. *Journal of Business Economics and Management*, vol. 16, no. 4, pp. 845–860. DOI: 10.3846/16111699.2013.785974.

Yigitcanlar T., Sarimin M. (2015). Multimedia super corridor, Malaysia: knowledge-based urban development lessons from an emerging economy. *VINE*, vol. 45, issue 1, pp. 126–147.

Information about the author

Danil V. Bashmakov, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Project Management Dept., MIREA – Russian Technological University, 78, Vernadsky Ave., Moscow, 119454, Russia
Phone: +7 (499) 681-33-56 (6032), e-mail: dv.bashmakov@mail.ru.

© Башмаков Д. В., 2020