

Инновационные кластеры как инструмент трансфера человеческого капитала

Научный руководитель – Сажина Муза Аркадьевна

Костин Святослав Владимирович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет государственного управления, Кафедра экономики инновационного развития, Москва, Россия

E-mail: slava9520@gmail.com

Несомненно, проблема концентрации капитала является одной из важнейших не только для России, но и для многих стран мира в целом. При этом надо отметить, что на данном этапе акцент делается на проблемы поведения не физического, а человеческого капитала, который является сравнительно более мобильным. Всемирная сеть дает возможности перемещения человеческого капитала в немыслимых ранее масштабах, предоставляя возможности выполнять интеллектуальные работы и услуги людям независимо от их гражданства и национальности. Успех краудсорсинговых проектов, от предлагающих простейшие задачи (Amazon Mechanical Turk, Яндекс.Толока) до мотивирующих решать комплексные задачи науки и бизнеса (InnoCentive, Zooniverse), показывает возможности и ограничения такого виртуального перемещения - как правило, конкуренция превалирует над кооперацией, а участники являются лишь подрядчиками на отдельном этапе инновационного процесса. Полноценно же реализовать потенциал человеческого капитала на протяжении инновационного процесса можно лишь при полноценном участии в командах по разработке и выводу нового продукта, формированию и развитию которых призваны помочь инновационные кластеры.

В самом деле, кластеры выполняют важную функцию, выращая в себе новые предприятия, разрабатывающие и выводящие на рынок технологические продукты, за счет доступа к инфраструктуре, включая финансовую, производственную, офисную и научную. Именно стартапы и «газели» (быстро растущие компании) ответственны за 70% валового прироста рабочих мест в США [2]. Однако, рассматривать кластеры следует и как инструменты трансфера человеческого капитала - притом что крупнейшие инновационные кластеры США расположены у университетов, большинство их резидентов не связано с ними, а прибыло из других городов и стран. Тем самым, в масштабе глобальной экономики инновационные кластеры могут рассматриваться как «игра с нулевой суммой», приводящая лишь к росту регионального и межстранового неравенства. Такой точки зрения, например, придерживается бизнес-ангел Чарли Сонгхерст, прямо сравнивающий Кремниевую долину с Древним Римом, вытягивающим ресурсы из остального мира через свои продукты#_ftn1[1]. Помимо того, что наиболее интеллектуально одаренные люди переезжают за границу, созданные ими продукты в современной экономике крайне быстро распространяются в другие страны, завоеывая еще незрелые рынки и подчиняя финансовые потоки и потоки данных себе, лишая местные компании ресурсов для конкуренции.

Безусловно, актуальна эта точка зрения и для России. К сожалению, происшедший в 1990-е гг. распад системы научного знания так и не был преодолен вследствие концентрации ресурсов в избранных городах-миллионниках, что оставило многие академгородки и академические центры вне игры. Инновационный центр «Сколково», проектировавшийся в 2010-12 гг. как флагман политики модернизации России с привлечением лучших зарубежных практик, также не смог решить проблему сверхконцентрации ресурсов, поскольку изначально создавался как главный и едва ли не единственный центр притяжения

талантов и их способностей для самореализации в бизнесе. При всех видимых достоинствах «Сколково», для целей национального развития он уже достиг своих пределов - кадры, сосредоточенные в политическом и экономическом центре страны, не всегда способны предложить продукты, товары и услуги, востребованные за его пределами. Сценарий «технологического гетто», работающего исключительно на экспорт, вряд ли возможен и желателен в нынешних условиях.

С другой стороны, надо представить и обратную сторону сверхконцентрации, которая дает шанс на обращение процесса вспять. Во-первых, подход «победитель получает все», получивший распространение в сфере IT-проектов, завязанных на сетевые эффекты, неизбежно порождает и феномен «длинного хвоста» - новыми возможностями коммуникации и продвижения могут пользоваться и сугубо нишевые предприятия. Кластеры при должной политике позволяют таким предприятиям выявить свою рыночную нишу и ее потенциал, после чего с минимальными потерями занять ее, выявив ключевую аудиторию и создав продукт по важным им потребительским качествам. Во-вторых, таких кластеров должно быть много - универсальный, географически локализованный кластер не сможет при любом количестве ресурсов охватить все возможности, открываемые технологиями. Тем более что современные технологии цифровизации позволяют сделать с виду совершенно не инновационные отрасли «центрами знаний», впервые собирая «большие данные» и используя их для онлайн-информирования - причем важность здесь играет более близость к источнику данных, нежели центру их интерпретации. Так, технологии современной сенсорной аналитики, разработанные в Кремниевой долине, получили применение в Новой Зеландии, в скотоводстве - мониторинг пастбищ и анализ оптимального выгона скота, приведший к четырехкратному росту экспорта говядины в КНР [3], не был бы возможен без фермерского опыта новозеландцев, давших внешне отстраненной от реальной экономики технологии прикладное значение. Наконец, невозможность использования новых технологий на полную мощность без опыта местных сообществ показывает путь к кластеру как месту притяжения специалистов, обладающих и профессиональными навыками, и социальными.

В целом же следует подытожить, что трансфер человеческого капитала - актуальная задача для обеспечения сбалансированного социально-экономического развития России. Развитие инновационных кластеров в регионах является необходимой мерой для предотвращения «тромбов» и «тупиков», восстановления связи науки, производства и местных сообществ, ради преодоления насущных проблем и взаимообогащения регионов прорывными идеями и решениями.

Источники и литература

- 1) Росс, Алек. Индустрии будущего. М., 2017
- 2) Haltiwanger, John C. and Jarmin, Ron S. and Kulick, Robert B. and Miranda, Javier, High Growth Young Firms: Contribution to Job, Output and Productivity Growth (November 1, 2016). US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP-16-49.
- 3) Ryan, Chloe. "Focus on New Zealand-China syndrome" GlobalMeatNews: <http://www.globalmeatnews.com/Analysis/Focus-on-New-Zealand-China-syndrome>.