

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. и др. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. — СПб.: Изд-во «Стокгольмская школа экономики», 2005. — 376 с.
2. Marble Falls Economic Development Branding and Marketing Strategy [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://angelouecconomics.com/marblefallseconomy/Reports/Marketing_Strategy.pdf
3. The Broome County Plan For Sustainable Economic Development Marketing Strategy [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.thebcplan.com/bcplan/reports/Marketing_and_Branding_Strategy.pdf
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн. — СПб.: Питер, 2006. — 416 с.
5. U.S. States [Электронный ресурс] // State Government: USA.gov. Режим доступа: http://www.usa.gov/Agencies/State_and_Territories.shtml
6. Exporting assistance [Электронный ресурс] // Enterprise Florida. Режим доступа: <http://eflorida.com/ContentSubpage.aspx?id=466>
7. Интернет-ресурсы органов власти субъектов РФ [Электронный ресурс] // Томская область: официальный информационный сервер. Режим доступа: http://www.tomsk.gov.ru/opencms/ru/links/fellow_rf/
8. Интернет-представительства ТПП РФ [Электронный ресурс] // Омская ТПП. Режим доступа: http://omsktpp.ru/tpp_sites.php
9. Внешние связи [Электронный ресурс] // Томская область: официальный информационный сервер. Режим доступа: http://tomsk.gov.ru/ru/external_relation/
10. Омский регион [Электронный ресурс] // Дирекция сайта «Промышленная Сибирь». Режим доступа: <http://www.omskindustry.ru/>
11. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации // Закон РФ № 5340-1 от 07 июля 1993 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consultant.ru/>

Поступила 31.05.2006 г.

УДК 330.342:330.111.62

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕЛИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Е.Н. Соболева

Томский государственный университет
E-mail: sobolek88@mail.ru

Приведен анализ потенциала российской корпоративной модели с точки зрения её соответствия современным тенденциям развития экономических систем, предполагающих изменение характера труда отдельного работника. Показана роль корпорации в условиях движения к постиндустриальному обществу, очерчены направления трансформации отношений в системе корпоративного управления. Сделан акцент на участии государства в совершенствовании корпоративной модели в России.

Не вызывает сомнений тот факт, что после пятнадцати лет реформ перед Россией стоит задача не определения типа хозяйствования, но построения эффективно функционирующей модели экономической системы. Опыт развитых стран показывает, что, сделав выбор в пользу построения капитализма (или, используя столь распространенный ныне эвфемизм — рыночной экономики), Россия не должна концентрировать усилия на некоторой «идеальной», исключительно в духе *laissez-fair* модели. Строго говоря, неверным было бы определить капитализм как единую, монолитную форму организации экономической жизни общества: и европейские страны, и США демонстрируют различные варианты существования подобной системы. Более того, понимание, что «умдро управляемый» капитализм является наиболее удобным путем к достижению экономического процветания, росту благосостояния общества, пришло и в последний оплот либеральной модели — экономике США. Современный мир — это эпоха смешанной экономики, т. к. гармоничное развитие общества возможно лишь при сложном коллективном взаимодействии, уровень разделения труда, специализации се-

годня настолько возрос, что усилилась взаимозависимость всех членов общества, и это только первый шаг на пути к постиндустриальному обществу [1].

Т. Веблен отмечает, что развитие индустриальной экономики связано со стандартизацией производимого продукта и используемых ресурсов, это позволяет соблюдать их значительную экономию, поддерживать скорость осуществления производственного процесса. Причем это касается и труда, который хотя и «... наименее подлежит стандартизации, но, тем не менее, ... имеет такие параметры, как форма договора о найме, предоставляемые услуги, временной график, скорость и интенсивность; мы наблюдаем постоянное стремление сравнительно точно измерить эти параметры и привести их к единообразию» [2. С. 18]. Подобная унификация в производственных процессах приводит и к унификации потребления, но конец XX в. по-прежнему поставил вопрос дальнейшего развития. Он проходит под знаком уникальности отдельной личности, когда залогом конкурентоспособности становятся уникальные продукты, поэтому неизбежны изменения в характере труда.

Понимание профессионализма в постиндустриальном обществе связано не только и не столько с умением работника выполнять определенные функции в производственном процессе, но с его личностными качествами: способностью гибко реагировать на изменения ситуации, проявлять инициативу и брать на себя ответственность и т. д. Столь существенные трансформации в самом процессе труда привели к появлению в литературе мнений о «конце труда». Возможно, такая постановка вопроса является чрезмерным обострением проблемы, но нельзя не обращать внимания на очевидные тенденции: сокращение числа занятых неквалифицированным трудом, изменение требований к качеству рабочей силы. Труд перестает быть средством к выживанию, но становится способом самореализации личности [3]. В современной экономике настолько возрастает качество человеческого капитала, его информационная составляющая, что ослабляется зависимость собственника рабочей силы от собственника средств производства. Точнее, ресурсы становятся (интер)специфическими, поэтому их использование предполагает взаимодействие собственников и средств производства, и рабочей силы, как минимум, как равноправных партнеров.

Движение к постиндустриальному обществу, переход к инновационному качеству экономического роста предполагает демократизацию отношений собственности, это связано с тем, что рабочая сила нового качества (ответственность, высокая трудовая мотивация, инновационное мышление) не может существовать в условиях отчуждения работника от средств производства и распределения его (производства) результатов [4]. В целом, реализация собственности в будущем обществе предполагает соотнесение с его целями, т. к. творческое общество, организованное на основе добровольного объединения людей, предполагает использование частных по форме ресурсов для достижения общих целей. Речь не идет о формировании исключительно общей собственности. Идея заключается в том, что все ресурсы, все национальное богатство должно быть направлено на достижение конечной цели общественного развития – реализацию творческого потенциала личности [5]. Для успешной реализации собственности на рабочую силу (в новом её качестве) необходимы изменения и в институциональной структуре.

Прежде всего, требуется пояснить, что мы вкладываем в понятие институтов, и какую роль они играют в экономической системе. Признание институтов существенным фактором, влияющим на хозяйственную жизнь общества, является несомненным достижением экономической науки. Однако среди ученых нет единства в понимании института. Дж. Ходжсон определяет институт как «... социальную организацию, которая посредством традиции, обычая или правовых ограничений формирует долговременные рутинизированные схе-

мы поведения» [6. С. 37]. Т. Эггертссон, не давая в явной форме определения института, подчеркивает, что они представляют собой нормы, очерчивающие рамки рыночного обмена. Важнейшее место среди подобных ограничений занимают права собственности [7]. Так или иначе, экономисты связывают институты с обычаями, нормами, правилами поведения хозяйствующих субъектов. Подобное разнообразие трактовок вызывает ряд трудностей в современной экономической науке с формированием некоего целостного направления, поэтому, на наш взгляд, имеет смысл согласиться с М.А. Шабановой, что в данной ситуации является целесообразным прибегнуть к помощи смежных наук, в частности, к трактовке института в социологии. В данном случае под институтом понимают комплекс правил и норм, регламентирующих наиболее важные потребности общества, т. е. необходимо различать привычки (рутину, практики) и собственно институты [8. С. 68–70]. Институт имеет сложную структуру, в его составе можно выделить:

- Формальные нормы и правила, установленные властными и управленческими органами;
- Механизмы государственного контроля за выполнением этих норм;
- Механизмы контроля со стороны общества;
- Неформальные нормы, связанные с особенностями культурного и исторического развития того или иного общества.

Подобное деление акцентирует внимание на том, что институт не тождественен норме, и создание формальной нормы (например, закрепление в законе существования частной собственности) не приведет к эффективному функционированию данного института, т. к. даже формальный институт предполагает наличие неформальных норм, своего рода адаптацию формальной нормы к конкретным историческим условиям.

Таким образом, институт собственности, понимаемый нами как комплекс правил и норм, регламентирующих отношения хозяйствующих субъектов по поводу присвоения условий и результатов производства, является основой для реализации собственности; но институт представляет собой несколько более сложное образование, нежели норма. В процессе российских реформ, без сомнения, были созданы формальные нормы, регламентирующие отношения собственности, как частной, так и общественной, а также возможности для их комбинации (например, собственность акционеров). Более того, законодательство России по многим вопросам совершеннее аналогичных документов развитых стран. Однако механизмы контроля за соблюдением этих норм не были отработаны: даже механизмы государственного контроля работают крайне не эффективно. Нормально действующие институты выполняют ряд функций: *во-первых*, они обеспечивают сбалансированное и эффективное функционирование всех сфер обще-

ственной жизни, координируя деятельность отдельных субъектов в интересах всего общества, *во-вторых*, институты обеспечивают адаптацию общества к изменяющимся условиям существования, *в-третьих*, они должны стимулировать появление новых форм взаимодействия между членами общества, его инновационную деятельность, и, *в-четвертых*, институты обеспечивают непрерывность исторического развития, формируя устойчивые связи между различными поколениями [9. С. 9].

Современный этап экономического развития делает возможным существование многообразных форм реализации собственности, важное место среди которых занимает корпоративная форма. Следует согласиться с тезисом, выдвигаемым экономистами о том, что эта форма является основной движущей силой экономики. Корпорация представляет собой сферу согласования интересов большого количества участников, как внутренних (акционеров, менеджмента), так и внешних; причем конфликт между одними участниками может быть компенсирован другими механизмами, что поддерживает существование корпорации: например, конфликт между менеджерами и собственниками, в конце концов, находит отражение в снижении котировок акций этой компании, что является предупредительным сигналом для сторон и побудительным мотивом к изменению ситуации. Г. Константинов отмечает, что «...в основе корпорации как одной из форм организации бизнеса лежит понятие собственности, без четкой трактовки которого сущностный смысл корпорации размывается» [10. С. 3]. Мы рассматриваем корпоративную собственность как одну из форм реализации собственности, в рамках которой происходит объединение собственников, стремящихся к максимизации своего благосостояния посредством делегирования своих прав (управление корпорацией) менеджеру. Происходит отделение функций управления от функций собственника, в процессе их обособления корпоративная собственность, оставаясь частной по своему содержанию, становится коллективной по форме.

Такое разделение функций позволило профессиональным менеджерам добиться динамичного развития традиционной индустриальной корпорации за счет эффективного использования ресурсов и новых технологий, но движение к постиндустриальному обществу требует не разделения функций наемного работника, собственника, менеджера, но соединения труда и управления. «Информация становится неотъемлемой частью трудового процесса, что отражается не просто на повышении уровня образования работников, но и на формировании совершенно нового субъекта производства — субъекта, способного перерабатывать, распространять и производить информационные ресурсы, идеи, технологии, способы организации и управления, и вследствие этого постоянно совершенствовать свой профессиональный уровень» [3. С. 48].

Изменяющийся характер труда, усиление в нем творческой компоненты предъявляет новые требования к экономической организации. Современная корпорация представляет собой не просто набор технических характеристик, но сложный социально — экономический механизм, в рамках которого обеспечена реализация творческого потенциала личности и его воспроизводство, поэтому эффективный менеджмент призван создать условия для самореализации членов корпорации [11].

Рожденная в рамках капиталистического способа производства, корпорация, как нам представляется, обладает большим потенциалом для развития в условиях нового, зарождающегося, типа экономической системы. Сама этимология этого слова подразумевает объединение участников для достижения определенных целей, соответственно, возможно достижение балансов интересов её участников. Следовательно, эффективное функционирование корпорации связано не с тем, насколько полно реализуются интересы собственников «традиционных» ресурсов, а с тем, в какой мере учтены интересы собственников интеллектуального капитала [10].

Достижение экономической эффективности, в сочетании с эффективностью социальной (а именно так сегодня стоит вопрос о целях развития хозяйственной системы), не может быть достигнуто в таком случае без вовлечения всех членов общества в систему распределения выгод [1]. Корпоративная форма позволяет решить эту проблему, создавая широкие возможности для участия большого числа субъектов в распределении результатов экономической деятельности. Опыт зарубежных компаний показывает, что «...действенная система мотивов и стимулов, побуждающих работников предприятий плодотворно трудиться на общее благо, возможна только тогда, когда работники связаны с предприятием не только трудовыми отношениями, но и отношениями собственности» [12. С. 30]. Среди 7000 американских компаний, зарегистрированных на трех ведущих фондовых биржах, в каждой четвертой значительные пакеты принадлежат работникам. Среди них «Локхид», где 87 % акций принадлежит работникам, «Проктер&Гэмбл» — 20 % и др. [12. С. 40–41].

В современной России отмечена парадоксальная ситуация: сложившаяся в результате приватизации структура собственности характеризовалась высокой долей инсайдеров, но она не стала основой развития современной корпоративной собственности с активным участием работников в её реализации. В ходе первичного закрепления прав собственности большинство предприятий оказались в собственности трудовых коллективов: их доля сразу после приватизации составляла приблизительно половину в общей структуре акционерного капитала, а с учетом доли менеджмента внутренние акционеры владели более чем половиной акционерного капитала. Казалось, российские реформы

привели к формированию наиболее прогрессивной модели корпоративной собственности, но начавшиеся практически сразу процессы перераспределения собственности сократили долю работников в акционерном капитале с 43 до 15 %. При этом доля менеджмента, по данным [13], с 1995 по 2005 гг. возросла приблизительно в три раза. Интересным является также то обстоятельство, что крупнейшим собственником порядка 40 % предприятий являются именно менеджеры: с 1999 г. число таких предприятий возросло на 15 % [13]. Таким образом, тенденции усиления позиций менеджмента и внешних акционеров за счет собственности работников, сложившиеся в девяностых годах, не утратили своей актуальности. Не менее интересным является тот факт, что в случае, когда крупнейшими собственниками были менеджеры, средний размер пакета акций, находящийся у них, был самым малым по сравнению с другими крупнейшими собственниками. Скорее всего, это связано с другими возможностями контроля: например, использованием инсайдерской информации. Приведенные данные свидетельствуют о том, что российская приватизация привела лишь к юридическому оформлению отношений собственности, но не создала эффективно функционирующий институт корпоративной собственности.

С другой стороны, нельзя не отметить тот факт, что в основу реформ была положена индустриальная модель развития экономических систем. Во многом, проблема российских акционерных обществ связана с пониманием корпорации как частной собственности её акционеров. В действительности происходит разделение объектов собственности: корпорация является собственником самого акционерного предприятия, с его фондами, ресурсами, технологией, тогда как акционеры являются собственниками лишь акций. Таким образом, деятельность корпорации связана со сложным коллективным взаимодействием заинтересованных сторон, и если для индустриальной корпорации ключевой проблемой было взаимодействие между собственниками акций и менеджментом, то в постиндустриальном обществе особое значение принимает не столько присвоение остаточного дохода (в форме дивиденда), сколько причастность к процессу создания благ. В. Коршунов пишет: «Современные корпорации превращаются в производителей знаний и информации, выступая не только в качестве потребителей высокоинтеллектуального труда своих сотрудников, но и производя высококачественную рабочую силу и человеческий капитал» [11. С. 324].

Неслучайно поэтому процесс перераспределения собственности, на который возлагались большие надежды, следуя теореме Коуза, превратился в процесс борьбы за контрольные пакеты акций, что не способствовало росту эффективности управления крупным бизнесом, т. к. в результате подобной концентрации крупнейший собственник пытался

обезопасить себя от какого-либо вмешательства со стороны других акционеров. Исследователи [14, 15] отмечают, что концентрированная собственность и в мировой практике является, скорее, правилом, но в условиях нестабильного правового поля концентрация собственности предоставляет собственнику широкие возможности по использованию сложившейся ситуации в своих интересах. В среднем, с 1995 по 2005 гг. интенсивность перераспределительных процессов в российском корпоративном секторе колебалась от 8 до 10 % от общей суммы капитала [13. С. 6]. Таким образом, менеджмент становится ключевой фигурой в российском корпоративном управлении, но эта его роль плохо согласуется даже с моделью управления индустриальной корпорацией. Подобное сращивание функций управляющего и собственника является типичным для российского бизнеса, как и использование неформальных практик для усиления контроля над предприятием.

Становление института проходит в несколько этапов от появления нормы, через закрепление её в виде привычного поведения к формированию полноценного института. Поэтому немалую роль в утрате трудовыми коллективами своих позиций сыграли отсутствие опыта реализации собственности (по сути, речь идет об отсутствии практики поведения в условиях измененных норм), а также восприятие частной собственности, в первую очередь, через потребление, а не получение дохода. Исследования показывают, что акции, паи в ЗАО, ООО как объекты частной собственности в сознании россиян занимают 6-е место после различных видов недвижимости и земли [16. С. 4].

Тем не менее, российской корпоративной модели свойственны некоторые признаки, которые позволили бы ей прийти к демократизации отношений собственности и участию работников в управлении компанией. Помимо активно обсуждаемой ещё со времен славянофилов духа общинности, присущего русскому народу, следует отметить доминирование трудовых представлений о происхождении собственности при существующем положительном отношении к частной собственности в стране (52 % респондентов в 2005 г., против 45 % в 1990 г.) [16. С. 13]. Однако половина россиян убеждена в том, что добросовестный труд не может стать источником значительного благосостояния, что может служить серьезным препятствием на пути становления новой корпоративной модели. С другой стороны, опросы показывают, что наиболее успешные предприятия в российской экономике при принятии решений учитывают интересы различных участников, а не только интересы собственника, лишь на наименее благополучных предприятиях интересы собственника преобладают над интересами других заинтересованных лиц, в том числе и развитием самого предприятия. Российские предприятия начинают уделять внимание вопросам управления персоналом, его мотивации, вос-

производства трудового потенциала только тогда, когда решена проблема выживания. Более того, свыше 3/4 опрошенных считают, что необходимо усилить ответственность собственников за неэффективную или вредную деятельность предприятий [17. С. 20]. Достижение баланса интересов всех заинтересованных сторон и, особенно, трудовых коллективов, можно рассматривать как базу для создания системы участия работников в деятельности предприятий.

Следует сказать несколько слов о роли государства в формировании российской корпоративной модели. В пореформенной России сложилась ситуация, когда государство стремительно сдавало свои позиции в экономике. Речь идет не только о массовой приватизации, когда доля государственной собственности стала ничтожной, но и о том, что государство не способствовало созданию и развитию эффективных институтов. В странах с развитой рыночной экономикой государство и рынок, развиваясь параллельно, поддерживали друг друга: действия государства всегда имели ограничения в виде «социального давления», когда общество имеет реальные механизмы влияния на решения, принимаемые государством. В странах с переходной экономикой общество раздроблено, а государство административно слабо. Таким образом, создается благодатная почва для узурпации отдельными группами экономической власти и использование ими механизмов давления на власть, т. е. в российском обществе деятельность государства контролируется не обществом в целом, но его отдельными группами. В практике корпоративного управления, эти процессы проявляются в ущемлении интересов миноритарных акционеров, использовании менеджментом внутренней информации с целью защиты от внешнего акционера и т. д.

В условиях незрелых рыночных институтов и «неуверенного» поведения государства, хозяйствующие субъекты заполняют вакуум универсальных норм нормами локальными, что является серьезным препятствием на пути становления эффективной модели хозяйствования и корпоративного управления. В связи с этим, не вызывает удивления низкий уровень доверия государству, вызванный, среди прочих причин, невыполнением государством взятых на себя обязательств. Кроме

того, для достаточно большого количества предпринимателей не ясны цели и задачи государственной политики: в середине и конце девяностых годов это отмечало более половины опрошенных предпринимателей и около 20 % в начале XXI в. [18. Р. 916].

Несмотря на очевидные тенденции, нельзя однозначно сделать вывод о консервации российской модели корпоративного управления на уровне «частного предприятия», когда функции менеджера и собственника совмещены в одном лице. Т. Долгопятова в своем исследовании показала, что «...сегодня отделение управления от владения присуще весомой части российских АО (прежде всего, предприятиям, включенным в бизнес – группы), и оно характерно для предприятий с более сложными управленческими задачами, требующими особых профессиональных знаний и навыков» [15]. Тенденции к развитию в России классической (индустриальной) модели корпоративного управления подчеркивают и другие исследователи: С. Шекшня и М. Кетс де Врис отмечают, что российский бизнес вплотную подходит к этапу замены «основателя» компаний на наемных управленцев [19]. Проблема заключается в том, что Россия не может позволить себе затратить такое же время на эволюцию корпоративной модели – от разделения функций управления и собственности к осознанию необходимости демократизации отношений собственности – какое затратили развитые страны. Это связано, в первую очередь, с упомянутой выше необходимостью построения такой структуры организации бизнеса, что могла бы стать основой создания конкурентоспособной экономической системы.

Выходом из сложившейся ситуации может стать заимствование институтов корпоративного управления из опыта развитых стран, а также усиление внимания государства к проблемам корпоративного управления. Например, признание социальной ответственности неотъемлемой частью корпоративной модели возможно лишь при участии государства: если общество заинтересовано в том, чтобы корпоративные решения принимались не только для максимизации богатства акционеров, то необходимо государственное участие в распределении прав и обязанностей корпорации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Panic' M. Does Europe need neoliberal reforms? [Electronic resource] // Cambridge Journal of Economics. – 2007. – V. 31. – P. 145–169. – Access mode: <http://cje.oxfordjournals.org>
2. Веблен Т. Теория делового предприятия / Пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – 288 с.
3. Макарова М.Н. «Конец труда»: миф и реальность постиндустриализма [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 1. – С. 45–53. – Режим доступа: <http://ecsoc.msses.ru>
4. Куликов В., Рудык Э., Завьялова Г. Собственность и народные предприятия // От наемного труда к свободному / Под ред. С.Н. Федорова. – М.: Слово, 2001. – С. 159–175.
5. Виноградов В.А. Новая экономика: логика социальных реформ и экономия времени общества. – М.: Наука, 2005. – 208 с.
6. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
8. Шабанова М.А. Экономический и социологический анализ институциональных изменений // Общественные науки и современность. – 2006. – № 6. – С. 65–81.
9. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 5–17.

10. Константинов Г. Проблемное поле корпоративного управления [Электронный ресурс] // Корпоративное управление в России и странах с переходной экономикой. — 2005. — Т. 1. — № 1. — Режим доступа: <http://cgchse.ru/ejournal/4konstantinov.pdf>
11. Коршунов В.В. Собственность в формировании социально — ориентированной экономики [Электронный ресурс]: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. — М.: РГБ, 2003. — (Из фондов Российской государственной библиотеки). — Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss /03/0830/030830050.pdf>
12. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 276 с.
13. Аукуционек С., Демина Н., Капелюшников Р. Структура собственности российских промышленных предприятий в 2005 г. // Российский экономический барометр. — 2005. — № 3. — С. 3–10.
14. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Corporate Ownership around the World [Electronic resource] // The Journal of Finance. — 1999. — V. 54. — № 2. — P. 471–517. — Access mode: <http://jstor.org>
15. Долгопятова Т. Отделение собственности от управления в российских компаниях [Электронный ресурс] // Корпоративное управление в России и странах с переходной экономикой. — 2007. — Т. 1. — № 4. — Режим доступа: <http://cgchse.ru/ejournal/3.pdf>
16. Собственность в жизни россиян: реальность и домыслы // Социологические исследования (СОЦИС). — 2005. — № 11. — С. 3–18.
17. Клейнер Г.Б. Состояние и перспективы российских промышленных предприятий: конфликт теории и практики: Цикл публичных лекций «Академики — студенчеству» / ГУУ. — М.: [б. и.], 2006. — 48 с.
18. Kuznetsov A., Kuznetsova O. Institutions, Business and the State in Russia [Electronic resource] // Europe-Asia Studies. — 2003. — V. 55. — № 6. — P. 907–922. — Access mode: <http://jstor.org>
19. Шекшня С., Кетс де Врис М. Мнимый уход // Эксперт. — 2007. — № 5. — С. 34–40.

Поступила 27.12.2006 г.

Доработана 21.05.2007 г.

УДК 330.111(075.8)

АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Н.О. Чистякова

Томский политехнический университет

E-mail: worldperson@mail.ru

Проанализирована зарубежная практика формирования и эволюции различных объектов инновационной инфраструктуры. Выделены основные типы и тенденции развития инфраструктуры инновационной системы регионов.

Мировые и российские тенденции перехода к постиндустриальному развитию в последнее время обуславливают необходимость формирования экономики, основанной на знаниях, оплотом которой являются национальные и региональные инновационные системы. Если в зарубежных странах процесс смены экономической формации с рыночной на инновационную происходил эволюционно, в течение последних 50 лет, то в России ход развития подобных событий носил стихийный характер. Он начал формироваться не более 10 лет назад, что объясняет отличие и специфику протекающих процессов.

Инфраструктура является одной из ключевых подсистем региональной инновационной системы, обеспечивающей необходимое взаимодействие между остальными элементами, и способствует эффективному формированию экономики, основанной на знаниях.

Однако процесс создания и развития инновационной инфраструктуры в российских регионах протекает неравномерно в силу разных причин. С

одной стороны, значительная дифференциация субъектов Федерации по уровню социально-экономического развития обуславливает различные стартовые возможности для функционирования инновационной системы, что сказывается на результативности деятельности инфраструктуры. С другой стороны, недостаток опыта, заимствование западных методик, которые не всегда эффективны, а также отсутствие комплексного подхода к организации деятельности инфраструктуры на уровне федеральной власти зачастую являются значительными помехами для развития подобных организаций.

Изучение зарубежного опыта деятельности различных объектов инновационной инфраструктуры является необходимым, т. к. в большинстве развитых стран мира процесс перехода к инновационной экономике начался достаточно давно [1]. Это свидетельствует о значительном накопленном опыте, изучение которого позволит использовать в отечественной практике позитивные примеры и избежать ошибок, с которыми столкнулись многие иностранные государства.