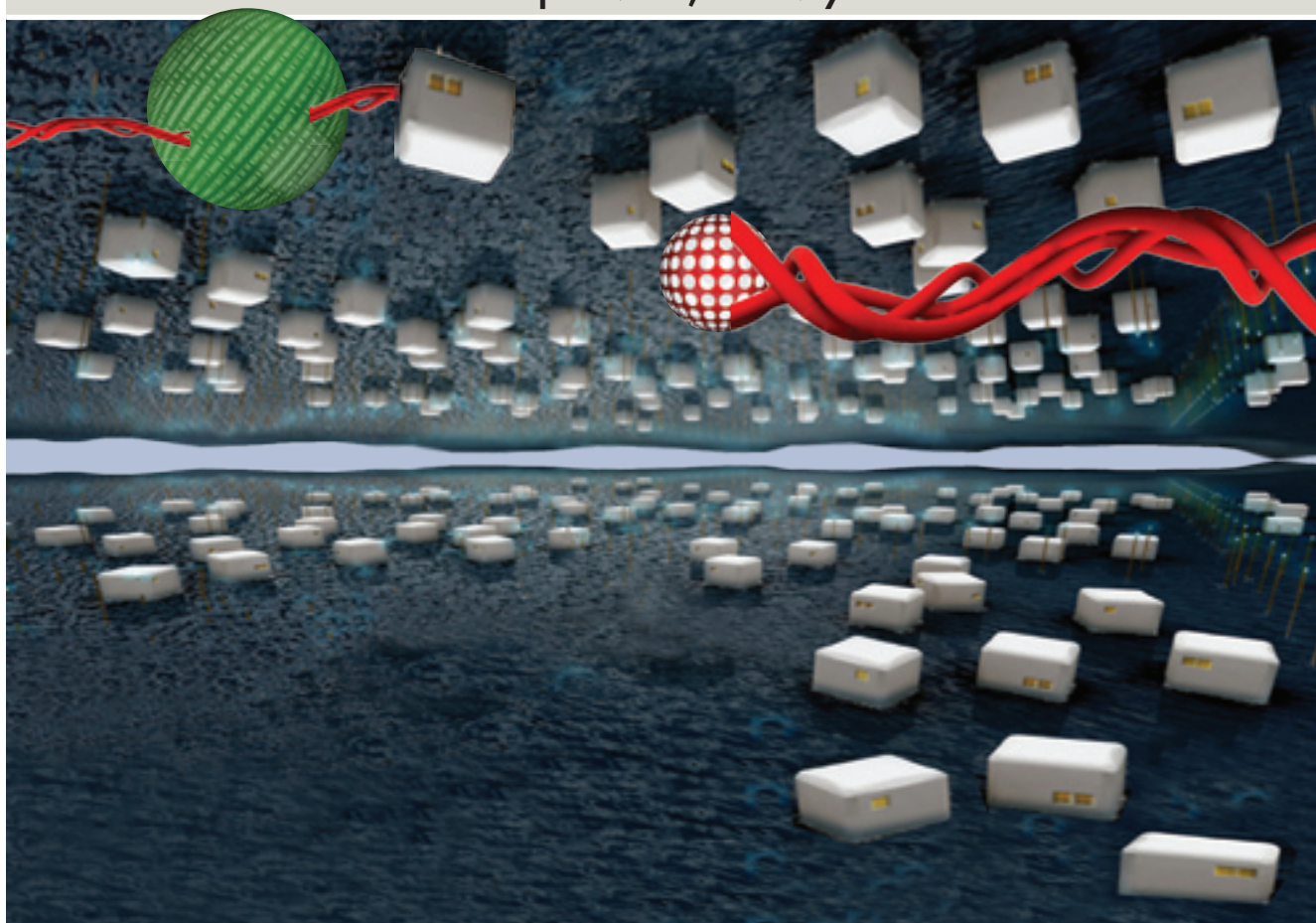


Технологические инновации в особых экономических зонах России

уроки Китая

В. Каартемо*, К. Лиухто**



В России особые экономические зоны (ОЭЗ) не обладают необходимыми преимуществами для привлечения иностранных инвесторов. Для того, чтобы привлечь инвестиции, необходимо мобилизовать расходы на исследования и разработки в частном секторе, который станет драйвером реформирования российской сырьевой экономики. Однако такая инновационная реформа неосуществима без участия крупных мировых корпораций, а процесс ее реализации может растянуться на десятилетия.

Трансформация экономики Китая является примером того, как ОЭЗ могут повлиять на вектор национального развития. Насколько этот опыт применим для модернизации России?

* Каартемо Вальтери — преподаватель, Школа экономики г. Турку (Финляндия).

** Лиухто Кари — профессор и директор, Панъевропейский институт, Школа экономики г. Турку (Финляндия).

В России необходимость в экономической модернизации осознана лицами, принимающими решения на самом высоком уровне. Однако этот процесс не может контролироваться одним человеком, а требует реализации определенной стратегии всеми экономическими субъектами, в особенности находящимися на нижнем уровне.

Особые экономические зоны можно считать практичным инструментом в процессе экономической модернизации. В последний раз попытки использовать этот инструмент предпринимались в России в 1990-е гг., но закончились неудачей, поскольку ОЭЗ стали ассоциироваться с теневой активностью и уходом от налогов. Несмотря на это, в 2005 г. появились четыре ОЭЗ инновационно-технологического типа: в Санкт-Петербурге, Дубне, Зеленограде и Томске. Цель их создания — содействие переходу страны от ресурсной к инновационной экономике [Ведомости, 2005]. Эти зоны фокусируются на создании инноваций и являются первыми в мире территориями такого рода, хотя и напоминают традиционные ОЭЗ.

История¹ российских ОЭЗ и преимущества, которыми они обладают, были описаны ранее [Tuominen, Lamminen, 2008; Liuhto, 2009], поэтому мы не будем подробно останавливаться на этих вопросах, а сравним инновационно-технологическую деятельность российских и китайских ОЭЗ.

Следует помнить, что подобные инструменты нельзя отделять от контекста. Только планируя их создание в соответствии со специфическими особенностями среды в России, можно сделать такие зоны ключевыми элементами процесса модернизации. Хотя Россия и отличается от других государств, она не уникальна со своим социалистическим прошлым, наследием плановой экономики и наличием природных ресурсов. Любопытно, что эти же черты могут быть обнаружены и среди других стран БРИК². Следовательно, не только Россия сталкивается с вызовами в отношении будущего инновационного развития [Grützmann et al., 2009; Kaartemo, 2009]. Схожие проблемы коррупции и административной неэффективности существуют и в китайских ОЭЗ, но они не стали препятствием для их успеха.

Контекст также характеризуется рядом различий как в пространственном (между Россией

Российский инновационный процесс можно сравнить с гонками. Роснано, Ростехнологии и организации, финансирующие инновации, являются топливом для двигателя машины, который состоит из малых и средних предприятий, а также крупных компаний. Исследовательские институты и научное сообщество обеспечивают работу фар, позволяющих смотреть вперед. Политическое руководство, формирующее команду водителей (пилот и штурман), должно согласовать направление движения своего автомобиля. Тандем водителей может избежать препятствий на дороге, созданных бюрократией, лишь заранее изучив маршрут, однако он не в состоянии повлиять на скорость соревнующихся с ним команд. Запрещенные приемы ведут к дисквалификации и отстранению от участия в глобальной гонке. Население России следит за ходом событий с заднего сиденья и имеет возможность поменять команду водителей, если она не покажет ожидаемых результатов достаточно быстро. Даже если будущее российской модернизации пока остается неопределенным, выиграть, не участвуя в этой гонке, не сможет никто.

и Китаем), так и во временном аспектах (между 1980 и 2010 гг.). Они проявляются, например, в условиях иностранного инвестирования³ и отношении к предпринимательству⁴. Их необходимо учитывать для понимания того, что успех Китая, по времени более ранний, не может быть безоговорочным примером применительно к российскому контексту (табл. 1). Однако мы надеемся, что он послужит хорошим «уроком» для российских лиц, принимающих решения.

¹ Авторы осведомлены, что это не первый опыт России по созданию особой экономической зоны. Например, Иван IV установил особую зону для англичан еще в 1555 г. в районе современного Архангельска.

² Бразилия, Россия, Индия, Китай (прим. ред.).

³ В начале 1980-х гг. роль особых экономических зон была важна для прямого внешнего инвестирования, образующего 60% всего притока иностранного капитала в Китай. Позднее этот капитал стал направляться в другие места. Было очевидно, что зарубежные инвесторы заинтересованы не только в продвижении экспорта, но и выходе на китайский рынок [Wong, 1987]. Согласно последнему отчету ЮНКТАД (2009 г.) Россия привлекла иностранных инвестиций на сумму 80 тыс. долл. в 2008 г., что составляет 4% от мирового потока. Когда Китай начал создавать ОЭЗ в 1980-х гг., приток зарубежного капитала в страну был минимальным — около 1 млрд долл.

Хотя конкуренция в те времена не была столь острой, китайские ОЭЗ должны были соревноваться с другими развивающимися регионами в Азии [Wong, 1987]. Тем не менее, Китай получил преимущество от повышения стоимости труда в соседних странах, что способствовало перемещению трудоемких производств на его территорию [Knoth, 2000]. Сегодня конкуренция в этом плане идет практически со всем внешним миром, открытым для иностранных инвесторов. К тому же, потенциал России не столь привлекателен по сравнению с китайским.

Многие этнические китайцы, живущие за пределами своего государства, были готовы направить инвестиции в Китай, и большинство финансовых потоков шли в страну из Гонконга. Имея общий язык и культуру, а также семейные связи, такие люди легко вели дела в стране без прозрачной законодательной базы [Knoth, 2000]. Инвесторы стояли практически у порога в ожидании возможности вложить капитал в экономику, поэтому способствовать распространению ОЭЗ как таковых не было острой необходимости. В нашем понимании, российские инвесторы-эмигранты не оправдывают подобных ожиданий, поскольку они долгое время имели возможность инвестировать в Россию, но не реализовывали ее.

Культурные различия между Россией и Китаем также включают норму сбережения и норму инвестирования, которые в Китае были традиционно выше. Однако статистика не позволяет сравнить в этом отношении Китай в 1980 г. и Россию в 2010 г.

⁴ Согласно данным последних исследований, россияне потеряли интерес к предпринимательству [Kaartemo, 2009]. К тому же было обнаружено, что по сравнению с российскими китайские предприниматели в большей степени готовы к риску [Djankov et al., 2006].

Табл. 1. Различия между инновационно-технологическими ОЭЗ в России и ОЭЗ в Китае

Характеристики	Россия	Китай
Цель и управление	Смешанные административные задачи — экономическая и политическая мотивация	Спрос со стороны рынка — разделение экономической и политической мотивации
Особенности	Потенциальные преимущества в регионах, не имеющих иной специализации	Существующие преимущества в бизнес-среде
Влияние	Фокус на собственной продукции для внутреннего рынка с ограниченными индустриальными и региональными эффектами	Фокус на зарубежных качественных продуктах для иностранного рынка с широкими эффектами распространения

Основной предпосылкой для написания статьи стал тезис о том, что ОЭЗ инновационно-технологического типа являются необходимым, но не достаточным инструментом для модернизации российской экономики [Liuhto, Vahtra, 2009]. Это значит, что цель их создания должна быть связана с задачами процесса модернизации. Для его активизации эти зоны должны содержать «фактор специализации», т. е. отличаться от остальной экономики по своим характеристикам. Более того, для получения эффекта от данного процесса влияние особых зон должно распространяться на всю экономику страны. Но ОЭЗ сами по себе не дадут эффекта — это может быть достигнуто только путем их сочетания с другими инструментами.

Цель и управление

Решающее значение приобретает формулировка целей, которые должны быть достигнуты в рамках ОЭЗ. Только их четкая постановка позволяет понять, являются ли инновационно-технологические ОЭЗ наилучшими инструментами их достижения. В России непросто определить конкретные цели для таких зон, чтобы затем они могли использоваться как критерии оценки их результативности.

Эти сложности ведут к неизбежной ситуации, когда инновационным ОЭЗ грозит перспектива стать исключительно политическим инструментом. Экономическая мотивация смешана с политической идеологией, а это не обеспечивает прочной базы для инновационного развития. Хотя таким зонам и необходима политическая поддержка, очевидно, что «цель и управление» не должны располагаться в одной ячейке, как в табл. 1. Однако в российских условиях их отдельный анализ представляется сложной задачей.

Управление ОЭЗ следует вести таким образом, чтобы оно было эффективным и гибким. С одной стороны, ему необходимо быть достаточно сильным, чтобы оказывать влияние на процесс принятия решений в рамках соответствующего политического курса. С другой стороны, ОЭЗ должна быть в большей степени присуща специфика компании, а не государственного ведомства. Китайский опыт говорит о том, что частным акторам нужно передать как можно больше функций регулирующих органов, а государству — лишь гарантировать

достаточное финансирование для развития ОЭЗ на долгосрочную перспективу, чтобы снизить риски инвестирования в них [Knoth, 2000].

Интересно отметить, что ОЭЗ в Китае возникли с целью «развития внешнеэкономического сотрудничества и технологического обмена и реализации социалистической программы модернизации» [BFAI, 1986, p. 95, in: Knoth, 2000, p. 25]. В этом отношении Китай был первым государством, создавшим ОЭЗ для того, чтобы стимулировать процессы модернизации и трансфера технологий.

Управление китайскими ОЭЗ тесно связано с их законодательной и административной функциями. Например, в ОЭЗ Шэньчжэнь в 1980-х гг. появилось собственное муниципальное правительство, а позже, в 1990-х гг., — независимая административная система. Значительно уменьшилась степень прямого вмешательства государства в процедуры принятия предпринимательских решений и регулирование экономической деятельности, а весь процесс управления был упрощен [Knoth, 2000]. В конечном счете Шэньчжэнь стал автономным городом, находящимся в подчинении провинции Гуандун [Meng, 2005].

Россия же движется в ином направлении. В октябре 2009 г. было принято решение о централизации управления ОЭЗ непосредственно в Министерстве экономического развития. Хотя прежняя независимость Федерального агентства по управлению ОЭЗ (РосОЭЗ) вызывает сомнения, это можно интерпретировать как шаг назад от практики раздельного принятия решений.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что цель создания ОЭЗ должна быть ориентирована на удовлетворение потребностей бизнеса, а не на политические мотивы — федеральные или региональные. По итогам интервью было обнаружено, что российские компании зарегистрировались в инновационных ОЭЗ лишь с целью получения федерального финансирования. Это вызывает озабоченность, поскольку для них подобные зоны должны быть привлекательны своим инновационным климатом, а не административными привилегиями, при исчезновении которых прекращают существование и сами компании. Другими словами, для ОЭЗ важно наличие таких преимуществ, которые бы побуждали компании к добровольной регистрации.

Особенности

В России преимущества ОЭЗ ограничиваются более эффективным управлением, беспошлинной таможенной, налоговыми льготами, доступной инфраструктурой и сокращением затрат на оплату труда.

При рассмотрении роли инновационно-технологических ОЭЗ в процессе модернизации в России может возникнуть вопрос об эффективности связанных с ними мер при разрешении общих проблем российской инновационной системы. Способны ли они преодолеть низкое качество управления, в том числе неэффективную защиту прав на интеллектуальную собственность, слабость государственного регулирования, недостаточную кооперацию и координацию, низкий уровень финансовой поддержки [Dezhina and Peltola, 2008; Kaartemo et al., 2009]? Поскольку деятельность ОЭЗ должна базироваться на идее обеспечения наилучших условий инновационного развития, их преимущества, упомянутые выше, могут потерять свою привлекательность.

Длительная история существующих университетов и исследовательских институтов вблизи ОЭЗ заметно увеличивает потенциал последних. Однако известно, что в России существуют сложности во взаимодействии между промышленностью и научными организациями, которые не могут разрешиться на уровне управления ОЭЗ. Это означает, что зоны сами по себе не могут создавать сравнительные преимущества, но их деятельность должна опираться на имеющиеся возможности.

В китайских ОЭЗ на первом этапе компаниям была предложена более привлекательная инфраструктура, чем в других местах. Позднее их интересы сместились от земельных участков в сторону производственных вопросов. Эволюция китайских ОЭЗ стала результатом не только изменений внутри страны (в том числе регионального экономического развития и несбалансированного роста свободных экономических зон), но и внешних условий (вхождения Китая в ВТО в 2001 г. и расширения экономической интеграции регионов). Первоначальная политика преференций ОЭЗ трансформировалась в комплексную программу экономических и структурных преобразований, в которой основное внимание уделялось особой роли капитала, технологий, квалифицированного персонала и экономики, ориентированной на рынок. Налоговые каникулы, финансовые субсидии и административные привилегии были урезаны и замещены ориентированной на производство и высокие технологии преференциальной политикой. Как следствие — беспошлинный импорт оборудования, сырья и полуфабрикатов был окончательно прекращен [Meng, 2005]. Любопытно, насколько резко подобная ситуация контрастирует с нынешними преференциями, обеспечиваемыми российскими ОЭЗ.

Так, привилегии китайских ОЭЗ не были ограничены лишь краткосрочными налоговыми льготами или снижением таможенных пошлин. Вместо этого были приняты новые законы, чтобы обеспечить такую высокую производительность труда в иностранных компаниях, которая в других регионах Китая была невозможна. Например, внесенные изменения в контракты и систему оплаты труда позволили компаниям свободно нанимать и увольнять работников, а значительные модификации в практике начисления зарплаты заметно увеличили производительность труда. В ОЭЗ появились и другие нововведения, в частности система тендеров, повысившая рентабельность [Wong, 1987]. В целом, стимулы, предлагаемые ОЭЗ, были направлены на создание благоприятной деловой среды, открывающей иностранным компаниям возможности, во-первых, быстрого вхождения в зону (с хорошей инфраструктурой и налаженной системой административного регулирования), а во-вторых, беспрепятственного выхода из нее (сниженный контроль за циркуляцией иностранной валюты и неограниченный перевод прибылей).

Очевидно, что первоначальных льгот было недостаточно для того, чтобы иностранные фирмы переместили производство в Китай, поскольку решение свободно нанимать и увольнять персонал было не уникальным случаем в мировой экономике. В реальности инвесторы были готовы вкладывать капитал в ОЭЗ только в том случае, если считали их более привлекательными по сравнению с другими регионами страны. «Кажется, что правительства, желающие привлечь прямые иностранные инвестиции, должны сосредоточиться на снижении рисков в государстве, сделав это первоочередной политической задачей, поскольку международные рынки капитала позволяют инвесторам вкладывать средства только тогда, когда соотношение ожидаемого результата и рисков воспринимается как привлекательное» [Buck et al., 2000].

В Китае ОЭЗ были созданы в ходе реализации открытой политики. Они предоставляли иностранным компаниям такие привилегии и возможности для инвестирования, которые нельзя было получить иным способом. В этом смысле ОЭЗ воспринимались своеобразными «оазисами» в китайской бизнес-среде.

Даже если бы ОЭЗ не смогли снять барьеры для инвестирования, то компании, которые уже произвели вложение капитала в страну, и без специальных льгот воспользовались бы их дополнительными преимуществами [Knoth, 2000]. Однако известно, что в России уровень налогообложения и стоимость труда значительно ниже международных норм⁵, поэтому подобные факторы нельзя считать сдерживающими для иностранных инвесторов.

⁵ По данным Международной организации труда [ILO, 2010], стоимость труда в обрабатывающей промышленности России в 2007 г. составляла 3 евро в час. Это минимальный уровень по сравнению с ЕС и США. С другой стороны, трудно соревноваться по этому показателю с такими странами, как Индия и Китай. Поэтому мы видим, что преимущества, связанные со стоимостью рабочей силы, имеют, в лучшем случае, лишь незначительное влияние при привлечении зарубежных инвесторов в инновационно-технологические ОЭЗ.

Хотя налоговые льготы могут обеспечить более существенные бонусы компаниям, остается неясным, могут ли они использоваться для привлечения организаций, заинтересованных инвестировать в ОЭЗ. При наилучшем сценарии значительные налоговые послабления будут способствовать появлению ведущих иностранных компаний в России.

Влияние

Если рассматривать инновационные ОЭЗ как инструменты модернизации национальной экономики, то они обязаны оказывать на нее значительное влияние. Другими словами, такой «оазис» недостаточно только создать, ведь при этом он не обеспечит плодородной почвой окружающую его пустыню.

Преференциальная политика, ориентированная на развитие регионов, в Китае привела к увеличению разрыва между ОЭЗ и другими территориями. Она способствовала импорту низкотехнологичных производств с ограниченными возможностями трансфера технологий, поэтому переход к политике льгот, нацеленных на сокращение издержек и промышленный рост, стал необходимой мерой [Meng, 2005]. Китайские ОЭЗ охватывали обширный спектр видов деятельности, с тем чтобы создать благоприятные условия для бизнеса. Таким образом, фирмы не являлись целиком ни иностранными, ни местными; ни частными, ни государственными. Поощрялось заключение различных партнерских соглашений с целью стимулирования обмена технологиями и развития компаний за счет расширения экономических связей. В противном случае возможности для экспериментирования остались бы ограниченными [Ge, 1999]. Создание отдельных точек роста само по себе не может породить достаточных изменений для модернизации всей экономики. Напротив, секторы, обладающие льготными условиями в зонах, должны охватывать все виды экономической деятельности, в которых компании-резиденты способны развернуть производство [Knoth, 2000].

В российских ОЭЗ лица, принимающие решения, не учли упомянутых советов. Вместо этого было решено представить по одной отрасли промышленности в каждой зоне. Это ограничивает деятельность секторов, в которых российские производители могут обладать сравнительным преимуществом, например деревообрабатывающей промышленности. По словам Юрия Жданова, бывшего руководителя РосОЭЗ, на начальном этапе развития ОЭЗ был получен ряд заявок, относящихся к деревообработке. Их не отнесли к разряду инновационных, поскольку «вся страна и так занимается деревообработкой и без специальных условий ОЭЗ» [Ведомости, 2005]. В Китае, наоборот, создание ОЭЗ расценивалось как решающий фактор, обеспечивающий горизонтальные и вертикальные связи между организациями не только в рамках этих зон, но и в пределах всей экономики страны. Между тем в России другие компании, такие как фирмы по оказанию услуг, хоть и могут работать в ОЭЗ, но им не предоставляется никаких административных льгот.

Это связано с распространенной в России проблемой: инновации считают чем-то необычным и высокотехнологичным по определению. Тем не

менее нововведения в деревообрабатывающей отрасли также имеют право называться инновациями и могут быть не менее важны (а в перспективе даже более важны) для экономической модернизации, чем новинки в сфере нанотехнологий.

Более того, эффект инновационных ОЭЗ ограничен не только классификацией отраслей промышленности, но еще и ориентацией на иностранное сотрудничество.

Китайские особые экономические зоны включали и такие виды деятельности, как привлечение зарубежного капитала и иностранной валюты, содействие росту экспорта, обмен технологиями и методами управления. У этих зон был более широкий диапазон распространения, и за своими пределами они способствовали принятию инновационных мер [Wong, 1987].

Российские инновационно-технологические ОЭЗ отличаются от общепринятого определения таких зон, которые должны быть «нацелены на расширение иностранной торговли и производство экспортной продукции, преодоление структурного баланса и финансового давления, ввоз современных технологий и ноу-хау, улучшение условий поставок на внутреннем рынке» [Ahrens, Meyer-Baudeck, 1995, p. 88]. Как правило, акцент делается на льготах для иностранных компаний, и ОЭЗ воспринимают как инструмент преодоления препятствий для зарубежных инвесторов.

Но сколько менеджеров иностранных фирм слышали о появлении российских инновационно-технологических ОЭЗ? Опираясь на результаты опроса, проведенного в Финляндии, можно смело заявить, что большинство зарубежных технологических компаний даже не знают о существовании таких зон в России⁶. Данные области ориентированы на внутренние предприятия, что подтверждается отсутствием зарубежных представительств, которые могли бы обеспечить потенциальных будущих инвесторов необходимой информацией, и недоступностью официальных веб-сайтов для англоязычной аудитории. Подобная ориентация на внутренний рынок может нести риски для будущего развития этих областей. Ранее уже было отмечено, что «только значительный приток иностранного капитала может гарантировать динамичное развитие таких зон» [Knoth, 2000].

В настоящее время не существует признанных иностранных компаний, зарегистрированных в российских инновационных ОЭЗ. Кооперация с ними обеспечила бы возможности для трансфера знаний и сотрудничества между фирмами. Такое сотрудничество доказало свою успешность, о чем свидетельствует, например, история развития IBM-Lenovo и укрепление имиджа Чехии как страны-производителя автомобилей. Это важные уроки, т. к. инновации имеют значение не только для изо-

⁶ Эти данные были получены в результате нашего опроса, проведенного среди организаций, расположенных в технологических и бизнес-парках Финляндии, в 2009 г. Большинство топ-менеджеров 159 компаний в своих ответах признались, что не знают о существовании инновационно-технологических особых экономических зон в России. Другие результаты опроса доступны в книге [Kaartemo et al., 2009].

бретения технологий, но также и для коммерческого успеха продукта, воплощенного в концепции⁷.

Чтобы привлечь иностранные инвестиции, Россия должна проводить открытую экономическую политику. После недавних волнений в стратегически важных секторах многие компании стали проявлять большую осторожность в вопросах будущего развития и вложения крупных инвестиций в страну. Следует помнить и о том, что другие государства занимаются развитием «умной» экономики. Таким образом, России следует проанализировать свое положение в сегодняшнем глобальном экономическом контексте. Инновационные ОЭЗ обладают безусловным потенциалом, позволяющим выступить в качестве платформ экономической модернизации, но для этого необходимо усвоение «политического урока».

«Политический урок»

Для России играет положительную роль тот факт, что Китай не обладал и близкой к совершенству системой, но все же справился с задачей встраивания ОЭЗ в процесс модернизации. Однако применить успешный китайский опыт в рамках российского контекста не простая задача. Несмотря на то, что Вонг [Wong, 1989] заявляет, что китайские ОЭЗ служат хорошей моделью для других стран и регионов, необходимо разобраться в их контексте перед тем, как применять подобные стратегии [Garcia, Lora, 2009].

Чтобы понять контекст китайских ОЭЗ, необходимо провести анализ факторов успеха применительно к современным условиям. В частности, ОЭЗ должны восприниматься как составляющая других стратегий в трансформационной экономике, т. к. автономно они не способны решить всех проблем. Несмотря на то, что эти контекстуальные различия могут объяснить некоторые несходства между российскими инновационными ОЭЗ и китайскими ОЭЗ, на их счет нельзя отнести все расхождения. Осознавая это, можно дать следующий «политический урок».

Не стоит забывать о том, что успешная история китайских ОЭЗ развивалась в условиях фиксированных цен и преодоления препятствий, связанных с ОЭЗ [Wong, 1987]. В связи с этим цели и методы, применяемые в этих зонах, должны быть тщательно продуманы в контексте экономических стратегий. Крайне важно определить цель инновационных зон таким образом, чтобы можно было легко измерить финальный результат, который позволит проанализировать, направлено ли осуществление долгосрочной стратегии на достижение поставленной цели.

В России цели данных областей не очевидны. Естественно, они связаны с процессом формирования инновационной среды, но неясно, каким образом они должны помочь предпрятиям на практике.

Из-за этого весьма трудно оценить, как льготы, предлагаемые ОЭЗ, стимулируют компании к производству инноваций.

Если инновационное развитие является приоритетом, усилия должны быть направлены на улучшение факторов, которые в настоящее время препятствуют этому развитию в России. Проблемы инновационной системы настолько глубоки, что, возможно, такие действия дадут лишь поверхностный эффект. Решение же структурных проблем занимает длительное время. Во-вторых, побудительные мотивы следует направить на изменение условий, которые сдерживают иностранные компании от направления инвестиций в Россию. Китайцы развили свои ОЭЗ с применением зарубежных знаний и при участии спонсоров. В России международное сотрудничество может казаться важным на высшем уровне, но на низшем задачи сводятся к наиболее полному использованию федерального финансирования. Это та стадия, на которой инновации, экономическая модернизация и важность зарубежного сотрудничества могут быть легко забыты.

Лица, принимающие решения, должны ответить на вопрос: *почему иностранная компания заинтересована в направлении инвестиций и поставке своих новейших технологий в российские инновационно-технологические особые экономические зоны?* Их обычно рассматривают как инструмент привлечения зарубежных фирм, но, кажется, такой подход неприменим в России. Сегодня инновационным ОЭЗ предложить внешним партнерам нечего. С увеличением доли государственного сектора в экономике⁸ данные области могут превратиться в безопасные «гавани» для иностранных инвестиций. Но это требует четких обязательств, которые будут способствовать увеличению доверия и уверенности. Сегодня недостаточно организованное управление усложняет возможность оценки перспективы этих зон. По нашему мнению, отдельное законодательство для ОЭЗ, которое изначально было бы ориентировано на поддержку иностранных фирм, могло бы сделать эти зоны более привлекательными для зарубежных спонсоров. Например, права на собственность в них могут быть лучше защищены при наличии такой законодательной базы.

Причиной современных проблем является то, что российские ОЭЗ были созданы под влиянием политических, а не экономических факторов. Правильность подобного подхода может быть оспорена. Если Россия продолжит поддержку развития этих зон, она должна будет учитывать идеи, генерируемые «снизу», чтобы способствовать появлению привлекательных льгот для инвесторов. Сегодня мы видим, что инновационные ОЭЗ скорее всего не будут способны раскрыть свой потенциал в рамках экономической модерни-

⁷ В этом смысле направление финансов для исследований и разработок в военно-промышленный комплекс уменьшает будущие возможности для оказания более радикального влияния на процесс экономической модернизации, т. к. примеры коммерческого успеха и эффекты распространения практически не имеют перспектив в закрытой военной инновационной системе.

⁸ «Доля государственного сектора в экономике никогда не опускалась ниже 40%, а во время кризиса роль государства, конечно, выросла» [Послание Президента Федеральному собранию, 2009]. По словам заместителя премьер-министра А.Л.Кудрина, «Россия должна уменьшить долю бизнеса, находящегося во владении государственных и региональных органов власти, до 30% или менее с нынешних 50%» [Gilman, 2009].

зации в ближайшем будущем⁹. Президент Медведев требует видимых результатов менее чем через 7 лет, что делает перспективы российских ОЭЗ весьма неопределенными [Интерфакс, 2009]. Ожидание результатов в такой срок кажется нам утопичным. Вероятнее всего, в данных регионах не будет сконцентрировано достаточного количества ресурсов для дальнейшего развития. Поэтому мы вряд ли засвидетельствуем важную роль ОЭЗ для российской модернизации. Чтобы инновационно-технологические ОЭЗ привели к желаемым результатам, осуществление крупных реформ неизбежно. Любопытно то, что политические рекомендации по развитию ОЭЗ, данные Китаю в конце 1980-х гг., применимы и к российским инновационно-технологическим зонам в 2010 г. [Wong, 1987]:

- повышение эффективности управления, предотвращение бюрократической волокиты;
- разработка более эффективной законодательной системы, которая могла бы защитить интересы иностранных инвесторов;

- допуск большего количества продукции иностранных фирм на внутренний рынок, что послужило бы дополнительным стимулом для зарубежных инвесторов.

Китай принял большинство из этих рекомендаций и тем самым увеличил роль ОЭЗ в процессе экономической модернизации. Российские власти должны сформулировать цель инновационно-технологических ОЭЗ, удовлетворить потребности бизнеса и обеспечить значительное влияние на экономику действий, предпринимаемых в этих зонах. Это единственный способ для инновационных особых экономических зон сыграть существенную роль в модернизации страны.

Необходимо помнить, что построение новой экономики современной России требует проведения глубоких реформ в отличие от частичных, проводившихся до сих пор и имеющих тенденцию вызывать лишь смену политических лидеров. ■

Ведомости (2005) Интервью с Юрием Ждановым // 22 декабря.

Интерфакс (2009) Медведев заявляет, что российские ОЭЗ должны раскрывать свой потенциал быстрее, чем за 7-10 лет.

Послание Президента Федеральному Собранию (2009) 12 ноября. <http://www.kremlin.ru>

Ahrens J., Meyer-Baudeck A. (1995) Special economic zones: Shortcut or roundabout way towards capitalism? // *Intereconomics*. V. 30. № 2. P. 87–95.

BFAI (1986) Rechtsinformationen. Berichte und Dokumente zum ausländischen Wirtschafts- und Steuerrecht. Köln. № 202.

Bhardwaj R. (1993) China's Economic Reform: The Role and Significance of SEZs // *Strategic Analysis*. V.2. P. 1089–1126.

Buck T., Filatotchev I., Nolan P., Wright, Mike (2000) Different Paths to Economic Reforms in Russia and China: Causes and Consequences // *Journal of World Business*. V. 35. № 4. P. 379–400.

Dezhina I., Peltola K. (2008) International Learning in Innovation Area: Finnish Experience for Russia // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

Djankov S., Yingyi Q., Gerard R., Zhuravskaya E. (2006) Entrepreneurship in China and Russia Compared // *Journal of the European Economic Association*. V. 4. № 2-3. P. 352–365.

Garcia J.G., Lora J.S. (2009) Shenzhen, Zona Economica Especial: Bisagra de la Apertura Economica y el Desarrollo Regional Chino, Problemas del Desarrollo // *Revista Latinoamericana de Economia*. V. 40. № 156. P. 101–124.

Gilman M. (2009) A New Wave of Privatization, Russian-Style // *The Moscow Times*.

Grützmann K., Halme K., Reiner R. (2009) Emerging Economies (BRIC Countries) and Innovation. Inno-Views Policy Workshop. Brussels. <http://www.proinno-europe.eu>

Ge W. (1999) Special Economic Zones and the Opening of the Chinese Economy: Some Lessons for Economic Liberalization // *World Development*. V. 27. № 7. P. 1267–1285.

ILO (2010) Labour Statistics. <http://www.ilo.org>

Kaartemo V. (2009) Russian innovation system in international comparison – the BRIC countries in focus // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

Kaartemo V., Lisitsyn N., Peltola K. (2009) Innovation infrastructure in St. Petersburg – Attractiveness from the Finnish managerial perspective // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

Kivikari U. (2007) The Baltic Sea region as Finland's economic environment. Prime Minister's Office Publications. <http://www.vnk.fi/english>

Knoth C. (2000) Special Economic Zones and Economic Transformation The Case of the People's Republic of China. Dissertation. Universität Konstanz.

Liuhto K. (2008) Genesis of Economic Nationalism in Russia // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

Liuhto K. (2009) Особые экономические зоны в России: что они могут предложить иностранным фирмам // *Экономическая политика*. №5.

Liuhto K., Vahtra P. (2009) Who governs the Russian economy? A cross-section of Russia's largest corporations // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

Medetsky A. (2009) Medvedev Tells State Firms to Boost R&D // *The Moscow Times*. December 28.

Meng G. (2005) Experiences and Prospects of China's Free Economic Zones after over 20 years // *Chinese Business review*. V. 4. №. 9. P. 29–40.

RosOEZ (2009) Federal Agency for Management of Special Economic Zones. <http://eng.www.rosuez.ru>

Tuominen K., Lamminen E. (2008) Russian Special Economic Zones // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. <http://www.tse.fi/pei>

UNCTAD (2009) World Investment Report: Country Fact Sheet. <http://www.unctad.org/wir>

Wong K.-Y. (1987) China's special economic zone experiment: An appraisal // *Geografiska Annaler, Series B*. V. 69B. № 1. P. 27–40.

Wong P. (1989) Special Economic Zones in China. Problems and Prospects / Carino T. (ed.) *Transnationals and Special Economic Zones*. P. 25–57.

⁹ Глава Роснано А.Б.Чубайс осознал, что переход обычно занимает около 20–25 лет: «Мы движемся к новому этапу, который основан на инновационном развитии... Это займет примерно 20–25 лет... Если мы не начнем переход сейчас, мы навсегда отстанем от развитых стран» (январь 2010 г.). Китайская культура и объединенная политическая система позволяют ждать в течение десятилетий, чтобы увидеть результаты деятельности ОЭЗ, которые позитивно отразятся на процессе модернизации. Аналогичное терпение теперь требуется и от России.