



Свободная экономическая зона как институт инновационного развития экономики

И.В. Клим

(Всероссийская академия внешней торговли)

Вопросы создания и использования свободных экономических зон (СЭЗ) привлекают внимание многих исследователей. Создание и функционирование зон давно и активно рассматривается в различных аспектах – экспортном, инвестиционном, научно-техническом, региональном, социальном. В тоже время институциональные и инновационные аспекты только становятся предметом научного исследования и практического интереса.

Цель данной статьи – соотнести характеристики институтов инновационного развития с характеристиками СЭЗ и попытаться определить условия, при которых эти характеристики будут в значительной степени совпадать и зоны начнут действовать как институты развития.

Для достижения поставленной цели необходимо последовательно, во-первых, рассмотреть подходы к определению институтов развития и раскрыть их сущностные признаки. Во-вторых, обобщить материалы дискуссий, посвященных определению и классификации СЭЗ, и на этой основе исследовать характеристики зон как институтов инновационной экономики. Наконец, выделить совпадающие и сопряженные характеристики институтов развития и зон.

1. Институты инновационного развития

Институты развития – относительно новая и недостаточно разработанная тема экономических исследований. В определенной степени это связано и с тем, что до недавнего времени проблемы формирования институтов

развития подменялись проблемами формирования инфраструктуры и условий инновационной деятельности.

При всей дискуссионности элементов инфраструктуры инновационных процессов российские исследователи единодушны в одном – накопившееся в течение многих лет отставание имеет в своей основе не низкий потенциал отечественных научных разработок, а фактическое отсутствие инфраструктуры инновационной деятельности. Единодушно подчеркивается и низкая мотивация производителей к внедрению научно-технических новшеств. В части условий инновационной деятельности в первую очередь отмечается низкий уровень государственной поддержки инновационного предпринимательства.

В настоящее время ситуация меняется и происходит смещение акцентов в исследовании проблем инновационного развития от инфраструктуры и условий к институтам развития¹. Эти изменения происходят на фоне острых научных дискуссий по многим, в том числе и методическим вопросам формирования институтов инновационного развития. Прежде всего, выделим вопросы, связанные с разным пониманием самого явления «институт». Здесь сформировались два подхода.

Первый «узкий» подход, автором которого является D.North, трактует институты как правила игры, а организации как игроков, состоящих из групп, объединенных общими интересами². Роль игроков находится под влиянием этих правил, но и сами игроки воздействуют на эволюцию этих правил.



Второй «широкий подход», наиболее известным приверженцем которого является А. Greif, исходит из следующего определения: «институт есть система институциональных элементов ... , где институциональные элементы представляют собой сотворенные человеком не физические факторы, являющиеся экзогенными по отношению к каждому человеку, чье поведение они определяют. Важно, что институциональные элементы включают организации»³. В рамках этого широкого подхода мы и будем вести наше исследование.

На наш взгляд, рассмотренный материал о подходах к определению институтов можно распространить и на институты инновационного развития, как эндогенного процесса, в основе которого лежат инновации – новые комбинации изменений в товаре, методе производства, рынке, предложении сырья, организации промышленности. Исходя из того, что инновации инициирует производитель, то институты развития – это институциональные элементы как организации, так и «не-организации», способствующие появлению инновационных инициатив и поддерживающие их.

Анализ мирового опыта формирования институтов развития свидетельствует об успехах таких стран, как Южная Корея, Чили, Израиль, Индия. Обобщение практики этих стран позволяет выделить конституирующие институциональные «элементы-организации».

Во-первых, своего рода центральные элементы. Это определенные централизованно создаваемые структуры, в разных странах называемые по-разному, но обладающие сходными характеристиками. Они могут быть представлены программой аккумуляции капитала для венчурного бизнеса, как в Израиле. Или быть своего рода «фондом фондов», как в Чили. Но независимо от формы эту структуру характеризует паритетность участия правительства и частного сектора в финансировании фонда и управлении им.

К этому же уровню можно отнести консультативно-управленческие органы при правительстве и региональных властных структурах. Это консультативные органы потому, что содержание деятельности их – диалог между правительством и бизнесом, обобщение опыта функционирования подобных институтов и их информационное обеспечение. Это управ-

ленческие органы потому, что содержание их деятельности и совместное «выращивание» новых инновационных бизнесов. Эффективный управленческий инструмент такого «выращивания» – введение представителей бизнеса в управляющие органы новых инновационных программ.

Во-вторых, своего рода периферийные институциональные элементы. Они представляют собой более «дробные» структуры, реализующие программы поддержки малых и средних предприятий в части, касающейся экспорта и сертификации продукции и услуг. Эти программы могут охватывать широкий спектр конкретных мероприятий от частичной компенсации стартовых расходов на маркетинг, контакты и выставки до выплаты субсидий международным агентам, проводящим сертификацию. Успешные примеры реализации таких программ можно найти в Австралии и Чили.

В качестве самостоятельного можно выделить кластерный уровень организации институтов развития. На этом уровне разрабатывается и реализуется программа создания кластеров. Она ориентируется на «университетские» города и включает в себя конкурсный отбор и софинансирование проектов. Проекты разрабатываются совместно и университетами, и академическими институтами, и бизнес-структурами. Возможный аналог – программа формирования инновационных региональных кластеров в Южной Корее, «Magnet program» в Израиле, программы развития компьютерного, фармацевтического и биотехнологического кластеров в ряде штатов Индии. Заслуживают внимания исследователей и шесть специализированных кластерных зон, формирующих инновационный Централ в Объединенных Арабских Эмиратах⁴.

Авторы, исследующие региональные модели инновационной экономики, выделяют такие элементы-организации инновационного развития, как «инновационные инкубаторы», «инновационные полигоны», «инновационные потребители». «Инновационные инкубаторы» объединяют вузы региона, академические, отраслевые НИИ и другие научные учреждения, функцией которых является генерирование новых научных знаний. «Инновационные полигоны» объединяют опытно-конструкторские проектные организации региона, технополисы и



технопарки, функцией которых является доведение научно-технических идей до опытного образца и его испытание. «Инновационные потребители» объединяют предприятия и фирмы, внедряющие научно-технические и другие новшества в форме инноваций.

В инновационном развитии особую роль отводят государству. Никто из авторов прямым образом не позиционирует государство как институт развития. Однако косвенно такое позиционирование подразумевается, поскольку, по нашему мнению, говоря о необходимости «вмешательства государства в инновационные процессы»⁵, фактически имеется в виду его участие в этих процессах. Только с участием государства в самом частном секторе могут быть созданы те стимулы к инновациям, которые не генерирует в достаточной степени несовершенная институциональная среда. В первую очередь подразумевается широкий спектр самых разнообразных стимулов для внедрения новых технологий, для выхода на новые рынки и для запуска собственных технологических инноваций.

К институциональным «элементам - «неорганизациям»» инновационного развития мы отнесли знание и образование. Такой выбор связан с тем, что именно эти элементы играют особую инновационную роль, но их неформальная структура, принципиально отличающая знание и образование от «элементов-организаций», требует совершенно иных подходов для включения в инновационный процесс.

Как инновационный институциональный элемент знание может рассматриваться в двух аспектах: технологическом и информационном. Технологический аспект – это знания технологии, или технические знания, или, если использовать популярное во всем мире выражение – «ноу-хау». Анализ разрыва в уровне знаний между странами – это анализ именно данного аспекта. Информационный аспект – это знания свойств или качеств того, что составляет экономическую картину мира: явлений, процессов, институтов.

Отнесение образования к институциональным элементам инновационной экономики основано на результатах исследований успешных в инновационном отношении стран, в первую очередь новых индустриальных стран. Показатели развития их системы образования более

высоки, чем у ведущих в экономическом отношении стран, что и явилось важнейшим условием трансформации экономик этих стран. Причем данный вывод относится и к системе школьного образования, и к сфере технического образования.

Означает ли качественное образование высокий уровень и действенность знания как института инновационного развития? Ответ также не может быть однозначным как минимум по двум причинам. Первая – использование потенциала работников, получивших качественное образование, что представляется проблематичным в условиях, например, доминирования административных методов регулирования рынка труда в части его мобильности и оплаты.

Наконец, вторая причина невозможности автоматического «перелива» образования в знания. Образование трансформируется в знания как фактор инновационного развития только в условиях открытой экономики и демократического устройства общества. Комментируя эту причину, исследователи приводят в качестве примера бывший Советский Союз. Его население было высокообразованным, уровень грамотности приближался к 100 процентной отметке. Однако из-за политической и экономической закрытости страны, ограничений на прямые зарубежные инвестиции, международную миграцию труда и международное сотрудничество рабочая сила не могла принимать, адаптировать и развивать новейшие знания в их техническом и информационном аспектах как элемента институциональной среды инновационного развития.

Обобщая вышеприведенный материал можно сформулировать следующие выводы.

Вывод первый. Институты развития это система институциональных элементов, сотворенных человеком не физических факторов, экзогенных по отношению к хозяйствующим субъектам и представленных «элементами-организациями» и элементами «не организациями». Сказанное в полной мере относится и к свободным экономическим зонам.

Вывод второй. Институциональные «элементы-организации», представленные «фондом фондов», организационными структурами поддержки экспорта и сертификации для малого и среднего бизнеса, региональными инновацион-



ными кластерами, консультативными органами при властных структурах, «инновационными инкубаторами», «инновационными полигонами», «инновационными потребителями», большей частью предполагают особую пространственную, как правило, экстерриториальную структуру организации, которая характерна и для свободных экономических зон.

Вывод третий. Институциональные «элементы-неорганизации», представленные знаниями и образованием, могут сформировать вектор инновационного развития только в условиях экономической открытости, интеграции науки, образования и бизнеса, отсутствия ограничений на прямые зарубежные инвестиции, международную миграцию труда. Такие условия также характерны для свободных экономических зон.

Все три вывода относят нас к характеристикам свободных экономических зон. В связи с этим их необходимо рассмотреть более полно с учетом новых сложившихся реалий.

2. СЭЗ: классификация в контексте инновационного развития

На наш взгляд, этап дискуссий, посвященных определению и классификации СЭЗ, можно считать завершенным. Необходимо обобщить материалы этих дискуссий и на этой основе исследовать зоны как институт инновационной экономики.

Единого мнения по поводу дефиниции самого термина «свободная экономическая зона» и характеристики видового разнообразия зон до сих пор не сложилось. Однако мы не считаем, что это обстоятельство затрудняет понимание сути СЭЗ. Дальнейшие дискуссии в этом направлении вряд ли будут плодотворными в виду следующих обстоятельств.

Уже сложилось и является общепринятым нормативно-правовое определение «свободной зоны». В его основе - принцип «экстерриториальности»⁶. В соответствии с этим принципом, свободная зона (или «зона-франко») определяется как часть территории страны, где любые товары считаются находящимися за пределами таможенной территории страны.

В российском законодательстве в настоящее время в качестве основного понятия используется «особая экономическая зона». Что

касается понятия «свободная экономическая зона», то оно также применяется, но уже исключительно в связи с внешнеторговой деятельностью⁷. В этом случае закономерен вопрос - являются ли «свободные экономические зоны», используемые во внешнеторговой деятельности, и «образования с особыми экономическими условиями функционирования» - особые экономические зоны одной и той же экономической категорией?

Ответ на этот вопрос частично проясняет федеральное законодательство последних лет⁸. В соответствии с ним «особая экономическая зона (ОЭЗ) - это часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Многим исследователям это дает основания для отождествления понятий свободная экономическая и особая экономическая зона. Данный вывод, на первый взгляд, подтверждают и материалы из официальных источников⁹. В них отмечается, что в первоначальной версии закона об особых экономических зонах использовалось понятие свободной зоны. Но свою роль сыграли бюрократической процедуры. В связи с этим, вся корректировка текста законопроекта свелась к тому, что слово «свободный» было заменено словом «особый». Отсюда, по мнению многих исследователей, данные понятия можно использовать как равнозначные. На наш взгляд, есть основания не согласиться с данным мнением, и соответствующие аргументы для такого вывода мы приведем в дальнейшем.

В научных исследованиях используют более широкие, чем вышерассмотренные нормативно-правовые определения зон. Число таких определений как экономических понятий приближается к тридцати. Единая типология зон пока не выработана ни в отечественной, ни в зарубежной научной литературе. Нередко довольно трудно классифицировать ту или иную зону однозначно, поскольку она обладает характеристиками многих зон. Все это создает достаточно широкий диапазон для разного рода трактовок: одни авторы считают, что существует до 25—30 разновидностей СЭЗ, другие ограничиваются 10—15 и еще меньшим числом их типов. Суммируя и обобщая результаты исследований, мы можем сделать вывод, что чаще всего классификация СЭЗ осуществляется по пяти критериям: сфера и характер



деятельности (наиболее распространенный критерий), цели и задачи, степень интегрированности, отраслевой признак, характер собственности.

Для решения классификационной задачи нашего исследования вводим два новых критерия. Первый критерий – база конкурентоспособности. Второй критерий – степень пространственной замкнутости.

По критерию «база конкурентоспособности» зоны можно разделить на две большие группы: преференциальную и транзитивную.

Преференциальная группа самая широкая. Она охватывает большую часть определений и включает классические традиционные определения. Конституирующий элемент всех этих определений – преференции, то есть преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальных предпринимателей. Именно преференции определяют основу конкурентных преимуществ зоны. Территория, где есть такие преференции, и представляет собой свободную зону. Что представляет собой набор этих преференций? Данный вопрос для понимания сути свободной зоны не является значимым. Но именно разнообразие ответов на него и порождает разнообразие в определениях зоны.

Транзитивная группа определений относительно нова и более узка, но динамично расширяется. Конституирующий элемент всех этих определений – транзитивный, то есть переходный характер базы конкурентоспособности. При этом в понятие «транзитивный» мы вкладываем двоякий смысл. Во-первых, имеется в виду, что функционирование зон только на первых этапах может быть связано с традиционными преференциями, а в дальнейшем основу их конкурентоспособности сформирует новая технологическая база. Во-вторых, сама новая технологическая база, для того чтобы остаться основой конкурентоспособности, должна постоянно обновляться и в этом смысле быть «транзитивной».

Преференциальные и транзитивные зоны можно различить и по целям, для которых они создаются. Цели, которые ставятся перед зонами первой группы, отличает широкий спектр и общий характер формулировок. Например, решение макроэкономических задач, привлечение иностранных инвестиций, выравнивание

региональных различий, стимулирование экспорта. Инструмент достижения этих целей – преференции.

Характер целей, которые ставятся перед зонами второй, то есть «транзитивной» группы, совершенно иной. Их спектр значительно уже. Они фокусируются в научно-технических стратегических программах и проектах. Они конкретизируются в задачах, которые должны решать зоны. Инструменты их достижения только на первых этапах могут быть связаны с традиционными преференциями, но и в этом случае акцент смещается в сторону административных льгот¹⁰. По большому счету преференции не относятся к основным инструментам целей второй группы зон. Основной инструмент для них – конкурентоспособность, основанная не на преференциях, а на высокотехнологических процессах, организационных и экономических инновациях, позволяющих эффективно производить наукоемкие товары.

Решение научно-технических задач традиционно возлагается и на классические, преференциальные зоны. Среди этих задач – использование зарубежных и отечественных «ноу-хау», ускорение внедрения результатов НИОКР, концентрация специалистов (в том числе зарубежных) в научно-технической области на приоритетных направлениях, привлечение опыта научно-исследовательских центров и венчурных компаний, повышение эффективности используемых производственных мощностей. На первый взгляд, решение этих задач соответствует вектору инновационного развития. Однако в очень многих случаях этого не происходит, и доля продукции высокой технологии оказывается значительно ниже, чем ожидалось. Как показывает опыт КНР, технологическое отставание продукции зон на 10-15 лет является нормой. Ситуация развивается по принципу «корпус новый – начинка старая».

Другое дело транзитивные зоны. Научно-технические задачи, которые ставятся перед ними, имеют принципиально иной статус. Это статус научно-технических стратегических программ и проектов.

По критерию степень пространственной замкнутости можно выделить локально ограниченные и функциональные зоны. Они отличаются и по подходам к их организации. Эти



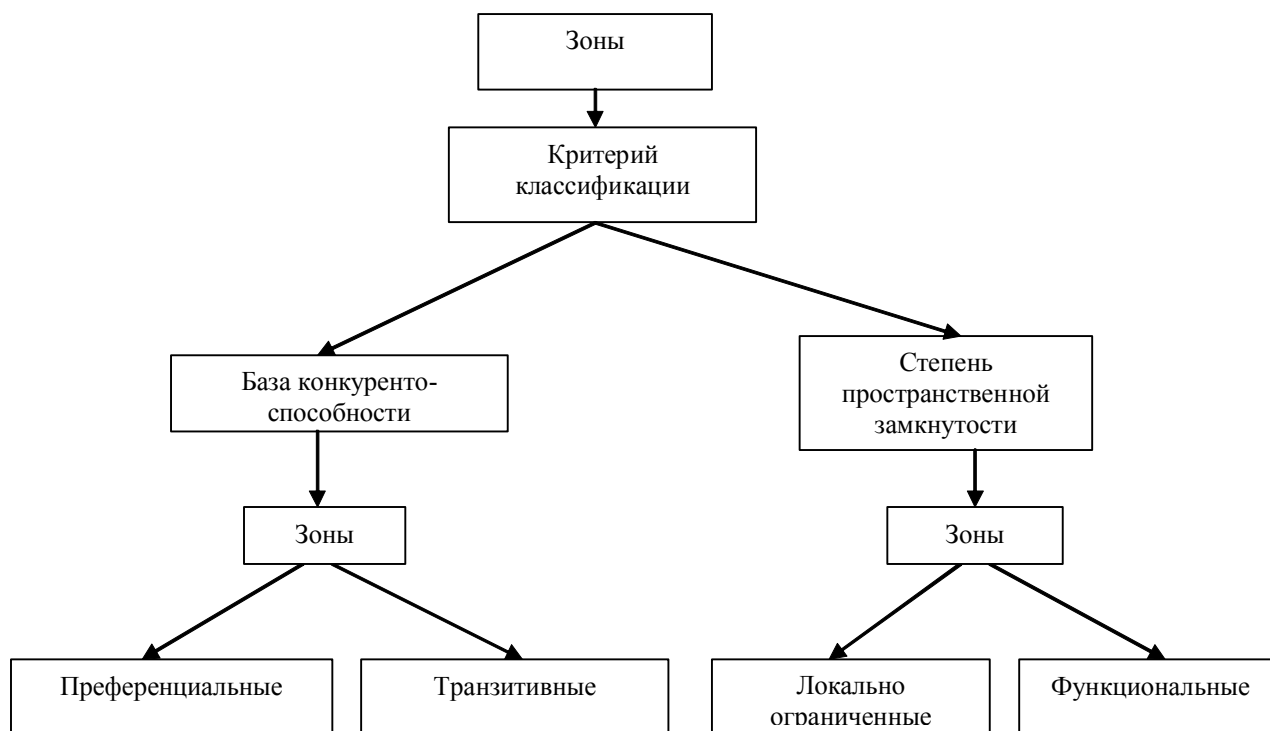
подходы можно условно обозначить как пространственный и функциональный. В первом случае исследуемая зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Территориальная ограниченность – ключевая характеристика таких зон. Согласно второму подходу, свободная экономическая зона — это особый режим, применяемый к определенному виду экономической деятельности, независимо от местоположения предприятия, которое этой деятельно-

стью занимается. Локально ограниченные – это пространственные зоны. Открытые – это функциональные пространственно не ограниченные зоны. Во многих случаях преференциальные зоны характеризует пространственный принцип организации, а транзитивные – функциональный, хотя в реальной жизни часто реализуются одновременно оба принципа.

Таким образом, критерии классификации зон в контексте инновационного развития, позволяют нам выделить следующие их виды (см. рисунок).

Рисунок

Классификация зон в контексте инновационного развития



На наш взгляд, набирает силу тенденция уменьшения, как относительной доли, так и абсолютного числа локально ограниченных зон. Снижается и их роль в решении задач инновационного развития. Одним из доказательств этого может служить статистика, описывающая эти процессы в КНР.

Так, в официальном статистическом еже-

годнике КНР, изданном в 2007 году, все виды зон объединены одним понятием – “Development Areas”¹¹ – территории развития. И хотя возможен перевод «areas» как «зоны», однако, этимология слова такую возможность фактически блокирует, поскольку его первичные истоки ведут к латинскому «area - open space», то есть открытое пространство.



3. Заключение

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Вывод первый. Если классифицировать зоны по критерию «основа конкурентоспособности», то их можно разделить на две группы: преференциальные (основа конкурентоспособности – льготы) и транзитивные (динамично изменяющаяся на базе высокотехнологичных процессов - основа конкурентоспособности).

Вывод второй. Если классифицировать зоны по критерию «степень пространственной замкнутости», то их можно разделить на две другие группы: локально ограниченные (пространственный подход к организации) и функциональные зоны (функциональный подход к организации).

Вывод третий. В реальной жизни характеристики преференциальных и транзитивных, локально ограниченных и функциональных зон в значительной степени накладываются и пересекаются. Поэтому разделение имеет условный характер и преследует аналитические цели.

Вывод четвертый. Свободные зоны как институт инновационного развития - это, главным образом, транзитивные и функциональные зоны.

Вывод пятый. Особые экономические зоны в России могут развиваться в направлении транзитивных функциональных зон и в этом случае реализоваться как институт инновационного развития.

Литература:

1. Лайченкова Н.Н. Особые экономические зоны: мировой опыт и Российские реалии / Н.Н. Лайченкова // «Налоговая политика и практика», № 6 (24), 2006. – С. 36 – 39.

2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон Российской Федерации от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ // БД «Консультант +»

3. Об особых экономических зонах в Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. №116 – ФЗ // БД «Консультант +»

4. Шеховцов А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России / А. Шеховцов, М. Шестакова, А. Громов // «Вопросы экономики», №10, 2000. – С. 104-117.

5. Яковлева А.А. и Гончар К.Р. Формирование институтов развития в новых индустриальных странах и возможности их использования в переходных экономиках // <http://foundedin.ru.archive2006-12phd>. дата 12.01.2008.

6. China Statistical Yearbook. China Statistic Press. 2007, p.833.

7. Helpman E. The Mystery of Economic Growth. Cambridge, Massachusetts and London, England. 2004. 223p.

8. Dubai World Central – the future. General Information. Introduction to Dubai. 2008. 138 p.

9. International Convention on the simplification and harmonization of Customs procedures // UNECE. – 18 May 1973. – www.unece.org/trade/kyoto/ky-02-e1.htm, дата 12.12.2007.

Примечания:

¹ Особо выделим работу Яковлева А.А. и Гончар К.Р. Формирование институтов развития в новых индустриальных странах и возможности их использования в переходных экономиках.// <http://foundedin.ru.archive2006-12phd>. дата 12.01.2008.

² Цит. по: Helpman E. The Mystery of Economic Growth. Cambridge, Massachusetts and London, England. 2004, p.114

³ Цит. по: Helpman E. The Mystery of Economic Growth. Cambridge, Massachusetts and London, England. 2004, p.115.

⁴ Dubai World Central – the future. General Information. Introduction to Dubai. 2008. p. 26.

⁵ Яковлева А.А., Гончар К.Р. Указ. соч.

⁶ Это определение было согласовано государствами и содержится в приложении VIII Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция, 18 мая 1973 г.).

⁷ Так, в ст. 23 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1995 г. и в ст. 42 Федерального Закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» 2003 г. понятие «свободная экономическая зона» приводится исключительно в связи с внешнеторговой деятельностью.

⁸ Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».



⁹ Из доклада начальника отдела региональной экономической политики Рабочего Центра экономических реформ при Правительстве РФ О.В. Кузнецовой. Источник - Лайченкова Н.Н., указ. соч., с.38.

¹⁰Под административными льготами понимает-

ся упрощение процедуры регистрации предприятий и смягчение режима въезда и выезда иностранных граждан.

¹¹ China Statistical Yearbook. China Statistic Press. 2007, p.833.

МАРКЕТИНГ МИКС

Маркетинг микс (Marketing Mix), или Комплекс Маркетинга – понятие, введенное в обиход американскими маркетологами Хьютчинсоном и Маккарти, определяющими маркетинг как совокупность «Четырех Пи», а именно: «Product» - Продукт, «Place» - место продаж, «Price» - цена, «Promotion» - продвижение товара. Данная классическая концепция постоянно эволюционирует благодаря усилиям современных авторов, добавляющих в нее новые «Пи», например: «People» - люди, «Polytics» - политика, «Public Relations» - связи с общественностью и т.д., но в своей основе остается неизменной.

В настоящее время чаще всего в комплекс маркетинга интегрируют товарную, ценовую, сбытовую и коммуникационную политики.

ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Современный маркетинг, по сути дела, стремится к долгосрочному соответствию между потребностями рынка и способностью организации конкурировать на нем. Это не означает, что ресурсы организации рассматриваются как нечто застывшее и неизменное. Потребности эволюционируют во времени, и ресурсы организации должны постоянно развиваться, чтобы она была, как и раньше, конкурентоспособной и могла использовать новые возможности. Но главным является то, что возможности могут быть использованы лишь тогда, когда у организации есть реальное или потенциальное преимущество, которое обеспечивается материальной базой. Исходя из логики современного маркетинга, можно сформулировать ряд принципов, носящих утилитарный характер:

☑ ориентация на клиентов (основан на изучении потребностей и формировании всей деятельности с целью удовлетворения потребностей; признание того, что оценивать работу организации могут только клиенты).

☑ Клиенты покупают решение проблемы, а не товар (производитель производит чипсы, розница продает snack, клиент покупает время).

☑ Конкурировать целесообразно только там, где можно добиться осязаемого преимущества.

☑ Рынки разнородны, они состоят из сегментов.

☑ Рынки постоянно меняются.

Соб. инф.