

## **Опыт «Силиконовой Долины» в контексте стимулирования инновационной активности в России**

Зачем создавать особые экономические зоны? На первый взгляд тривиальный вопрос, при более глубоком рассмотрении раскрывает сложные и комплексные проблемы. Налоговые и другие льготы, несомненно, способны стимулировать деловую активность, привлечь инвестиции, но, создавая особую экономическую зону, важно понимать, почему нельзя снизить налоги и распространить другие льготы на всю территорию? И почему то, что способно привести к ускоренному развитию региона, не может положительно сказаться на экономике всей страны?

В большинстве случаев такие вопросы остаются без ответов, особенно, когда различные проекты в большей степени мотивированы политической целесообразностью, а не экономической необходимостью. Большой опыт, накопленный как в России, так и за рубежом, показывает, что одни лишь льготы не способны создать точки роста, вывести депрессивные регионы на более высокий уровень развития и так далее. В связи с этим важно рассмотреть конкретные проблемы, связанные с планированием и созданием особых экономических зон.

В качестве основы для рассмотрения далее будем использовать так называемые технопарки (или технико-внедренческие зоны). С одной стороны технопарки приобретают сегодня особую актуальность из-за всеобщего увлечения инновационной экономикой. Отсталость некоторых стран, в том числе России, в технологическом развитии заставляет правительства в большей степени задумываться о стимулировании инновационных процессов, а развитые страны, используя различные методы, пытаются не сдавать позиции технологических лидеров в своих сегментах мирового рынка. С другой стороны, рыночной экономике изначально присуще стремление к инновациям и очень важно понять, почему наиболее активная часть общества – бизнес – не стремится вкладывать средства в научные разработки и приходится прибегать к искусственному стимулированию.

Большие надежды, возлагающиеся на технопарки во всем мире, связаны, во-первых, с огромным значением в современной экономике новых технологий, а во-вторых, и, пожалуй, в первую очередь с выдающимся успехом Силиконовой долины в США. И если на большой роли новых технологии нет смысла ещё раз заострять внимание, то для нашего анализа необходимо сказать несколько слов о развитии технопарков на территории США.

Современная история технопарков началась в 1930-х гг., когда двух студентов Стэнфордского университета Уильяма Хьюлетта и Дэвида Паккарда профессор Ф.У. Терман, вдохновил начать собственное дело, используя их идеи о создании аудиоосциллятора. Это скромное начало впоследствии превратилось в корпорацию Hewlett-Packard Co. А территория, на которой начали работу основатели этой компании, сегодня называют «Силиконовой долиной»<sup>1</sup>.

Сегодня Силиконовая долина занимает территорию в 1500 кв. миль с населением в 2,5 млн. человек, а более 40% населения имеют, как минимум, высшее образование (для примера в г. Дубна 11 %).

Главная отличительная черта Силиконовой Долины - сверхконкурентная среда, где работа по семь дней в неделю и по 24 часа в сутки. В Долине все традиционные методы ведения бизнеса перевернуты с ног на голову. Люди работают и конкурируют рядом друг с другом, создавая существенный «синергический» эффект. Огромный приток со всех концов света талантливых специалистов, соотносится с минимальным уровнем безработицы – никто не боится быть уволенным, будучи уверенным, что всегда сможет найти работу. А наибольшим престижем пользуются сотрудники фирм-новичков, так как мечта создания многомиллиардных компании постоянно подтверждается из года в год. «Силиконовая Долина» загружена компаниями-новичками и бывшими новичками (Intel и Cisco Systems), которые стремительно стали очень большими компаниями, а венчурные компании с удовольствием инвестируют миллиарды в новые или юные предприятия. Благодаря этому, а также смелости в принятии рисков, выращиванию и развитию смелых идей, скорости, гиперконкуренции, непрерывной и упорной работе «Силиконовая Долина» стала новым мировым стандартом ведения всех видов бизнеса<sup>2</sup>.

Относительно мало препятствий в США при создании новых фирм, привлечения частного капитала и выхода на уровень открытой акционерной компании. А гибкое трудовое законодательство, позволяет привлекать работников, предлагая доли акций, которые в случае успеха, превратятся в высокоценные и востребованные на рынке ценные бумаги.

«Силиконовая Долина» росла практически без помощи государства. Крупнейшая попытка помощи нанесла региону вред. Соглашение между США и Японией в 1986 году, установившее «антидемпинговые» ограничения на импорт полупроводников из Японии,

---

<sup>1</sup> Грэм П. Силиконовая долина: рецепт среды // журнал Постиндустриальное общество <http://www.e-prof.ru>

<sup>2</sup> См. Gary S. Becker, «Grow Your Own Silicon Valley» // [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org)

затормозило переход «Силиконовой Долины» на программное обеспечение и другие ценные дополнительные продукты и услуги<sup>3</sup>.

Какие можно сделать выводы из опыта создания и функционирования Силиконовой долины США, каковы факторы столь оглушительного успеха?

Можно выделить сразу несколько рецептов успеха. Во-первых, «Силиконовая Долина» не была заранее запланированным проектом правительства, а появилась спонтанно, в результате усердной работы заинтересованных людей, «предпринимателей-новаторов», а не бюрократов.

Во-вторых, наличие ведущих мировых высших учебных заведений, обеспечили приток высококвалифицированных кадров. Но, хотя хорошие университеты и необходимы для развития, этого недостаточно. В США не в каждом регионе с сильными научными и инженерными университетами, такие, как Университет Иллинойса в Урбане, есть свои аналоги «Силиконовой Долины».

В-третьих, традиция открытых дверей для иммигрантов привлекало лучшие умы со всего мира.

И наконец, либеральное законодательство в США создавало относительно небольшие помехи на пути роста создаваемых фирм. Легкость привлечения инвестиций (так называемые, бизнес-ангелы), отсутствие ограничений на рынке труда и другие особенности экономики, обеспечили благоприятные условия для превращения фирм с 2-3 работниками в крупнейшие корпорации мирового значения, как Hewlett-Packard Co.

Таким образом, единственная роль государства, единственная положительная роль, заключалась в невмешательстве и минимизации барьеров на пути инновационно-активного населения. Выдающийся успех Силиконовой Долины был результатом целеустремленной работы, можно сказать, эгоистичных интересов людей, а не стремлением правительства достичь тех или иных целей, будь то инновационная активность, диверсификация и т.д.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что многие страны завидуют «Силиконовой Долине» возле Сан-Франциско, мировому центру компьютерного, программного и интернет - бизнеса. Но, интересно, что при желании повторить такой успех у себя, правительства других стран не стали использовать опыт США, а решило найти свой путь.

По всей Европе и Азии правительства активно субсидируют создание своих собственных технопарков. Например, щедрая программа субсидий, начатая недавно в Германии и некоторых других странах, отчаянно нуждающихся в более динамичной

---

<sup>3</sup> См. Gary S. Becker, «Grow Your Own Silicon Valley» // [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org)

экономике, сильно отличается от американского подхода. Субсидии приводят к созданию «безопасных» новых компаний, которые в основном отвечают на запросы бюрократов, а не рынка. Невероятная спонтанность, обретенная «Долиной», не может быть воспроизведена за счет бюрократической поддержки<sup>4</sup>.

Кроме того, часто закрывают глаза на другие конкурентные преимущества экономики США. Гибкость трудового рынка «Силиконовой Долины» указывает на то, что страны, желающие развить свои технопарки, должны обеспечить возможность легко нанимать и увольнять работников, а не ограничивать мобильность на рынке труда, повышая риски работодателя за счет чрезмерной защиты работника, дополнительными выходными пособиями, регламентированными выходными, и прочими мерами, как часто делают в Европе. У компаний больше стимулов нанимать дополнительных работников при росте бизнеса, если новые сотрудники могут быть легко уволены в случае возникновения кризиса – снижения спроса, острой конкуренции и т.д. Проблемы рынка труда также дополняется во многих странах жесткими ограничениями на мигрантов, что по сути дела исключает столь важный для США источник квалифицированных кадров.

Все вышеперечисленные факторы обеспечили Силиконовой долине мировое технологическое лидерство. Казалось бы, так просто создать благоприятные условия для бизнеса, а уж инновационное развитие не заставит себя долго ждать. Но неспособность многих стран создать такие же удобные условия развития частного предпринимательства на всей своей территории, как это сделано в США, а также отчаянное стремление догнать США темпами инновационного развития, заставляют правительства экспериментировать с особыми экономическими зонами. Возможно, при определенных условиях, такая стратегия может иметь некий успех, как это было в Японии. Но в долгосрочной перспективе, полумеры требуют постоянного поиска новых решений для новых вызовов, которые без устали ставит современная экономика. А если в России всё же решили идти по этому сложному пути, следует внимательно продумать все возможные методы достижения поставленных целей, и проанализировать все за и против, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

---

<sup>4</sup> Gary S. Becker, «Grow Your Own Silicon Valley» // [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org)