**Содержание**

Введение

1. Деловая среда организации

2. Жизненный цикл организации, стадия роста

3. Конкурентоспособность фирмы

4. Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке

5 . Уровень конкурентоспособности фирм

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Как правило, очевидно и логично сосредоточить заботы руководства в первую очередь на своей организации. Однако ее успех решающим образом зависит также от сил, внешних по отношению к организации и действующих в глобальном внешнем окружении.

Первая проблема, с которой сталкивается руководитель, желающий исходить из принципа открытых систем, - определение деловой среды. Конечно, нет возможности учесть все факторы делового окружения. Руководство, очевидно, должно ограничить учет делового окружения только теми аспектами, от которых решающим образом зависит успех организации.

Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкуренткой среде, если не определит для себя, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по повышению конкурентоспособности.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непре¬рывно и систематически, что дает возможность уловить момент, когда данный показатель начнет снижаться. В итоге можно вовремя принять то или иное оптимальное решение: снять изделие с производства или модернизировать его, перевести на другой рынок и т.д. Выпуск на рынок нового изделия прежде, чем старое исчерпало все возможности своей конкурентоспособности, нецелесообразен с экономической точки зрения.

**1. Деловая среда организации**

Деловая среда, являясь частью внешней среды, составляет непосредственное окружение организации. К деловой среде организации относится все, что, находясь за ее пределами, взаимодействует с ней и оказывает непосредственное влияние на организацию в целом или ее отдельные части. Деловая среда формируется в процессе деятельности организации и со временем меняется. В некоторых случаях факторы внешней среды начинают оказывать сильное влияние на конкретную организацию и становятся частью ее делового окружения. Деловая среда меняется, если организация меняет стратегию, сферу деятельности, производимые продукты, рынки и т.п.

Определить границы деловой среды довольно сложно. Для уяснения того, что следует относить к деловой среде организации, необходимо проанализировать, в какой сфере деятельности или отрасли она работает, и определить, с какими элементами внешней среды (организациями, подразделениями, людьми) она связана, подвержена их влиянию, взаимодействует в процессе достижения поставленных целей.

*Потребители продукции и услуг*. В эту группу входят непосредственные покупатели и клиенты: торговые фирмы, официальные дистрибьюторы, магазины, торговые агенты, фирмы-производители, индивидуальные покупатели и клиенты. Конкретный состав потребителей зависит от сферы деятельности фирмы, специфики ее продукции и услуг, масштабов производства, рынков сбыта и других факторов. Кроме непосредственных покупателей в эту группу могут быть включены общества потребителей, общества экологической защиты и другие подобные организации. Их влияние на производителей становится все более заметным, и с ним приходится считаться. Эти организации вступают в непосредственное взаимодействие с производителями по поводу качества продукции, добросовестности рекламы, соблюдения экологических требований и т.д.

*Поставщики материальных и природных ресурсов.* Поставщики сырья, материалов, полуфабрикатов, электро- и теплоэнергии, воды, газа могут непосредственно воздействовать на организацию, создавая ресурсную зависимость. Зависимость одних организаций от распределения ресурсов дает власть другим и позволяет им оказывать влияние на себестоимость, качество продукции, сроки ее изготовления и в целом на эффективность деятельности организации. Анализ поставщиков материальных и природных ресурсов позволяет определить, насколько сильна ресурсная зависимость организации и каковы ее причины. При анализе следует обращать внимание на цены товаров и услуг, их качество, соблюдение сроков, условий и объема поставок, на то, является ли поставщик монополистом данного вида ресурсов или возможна смена поставщика. Зависимость от поставщиков создает для менеджеров организации большие сложности при обеспечении необходимыми для ее деятельности материальными и природными ресурсами. В таких условиях организация должна направлять свои усилия на то, чтобы минимизировать ресурсную зависимость.

*Конкуренты.* К ним относят те организации, которые реализуют на одних и тех же рынках продукцию или оказывают услуги, удовлетворяющие одни и те же потребности. При изучении конкурентной среды менеджеры должны оценить, насколько сильна конкуренция, как она влияет на деятельность организации, определить главных конкурентов, реальные и потенциальные угрозы с их стороны. Вместе с тем менеджерам необходимо знать позиции их организации и каковы ее конкурентные преимущества, чтобы уметь выработать определенную конкурентную стратегию. Если на рынке появляются новые фирмы, имеющие намерение производить аналогичный продукт, или уже существующие выпускают такой же продукт, то их необходимо включить в ту же группу как потенциальных конкурентов и тоже начать изучать. Угрозу для организации могут представлять также фирмы, производящие товары или услуги, которые способны заменить или даже полностью вытеснить ее продукцию. Менеджеры должны проанализировать возможность наличия таких товаров-заменителей или их появления. Чем более полной и достоверной информацией о реальных и потенциальных конкурентах располагают менеджеры организации, тем лучше они сумеют подготовить организацию к ответным действиям на вызов конкурентов, разработав наступательную или оборонительную стратегию.

*Инфраструктура.* Это часть деловой среды, которая обеспечивает организацию необходимыми для ее деятельности финансовыми, трудовыми, информационными ресурсами, транспортными, консультационными, аудиторскими, страховыми и другими услугами. В инфраструктуру входят многочисленные организации, такие, как банки, фондовые биржи, рекламные и кадровые агентства, консультационные и аудиторские фирмы, лизинговые компании, арендаторы, охранные агентства, железные дороги.

*Финансовые организации.* Участившиеся в последние годы финансовые кризисы усиливают неопределенность и создают большие сложности для менеджеров организации. Банки приостанавливают текущие операции, прекращают свою деятельность, становятся банкротами, на фондовом рынке падает объем продаж ценных бумаг, происходят резкие колебания валютного курса и т.п. В такой кризисной ситуации менеджеры должны понимать, что, несмотря на макроэкономические факторы, роль государства и его влияние на финансовое положение страны, обоснованный выбор финансовых учреждений и тщательный анализ их текущей деятельности снижают риск потерь и создают условия для более стабильной работы организации.

*Рынок рабочей силы*. Этот рынок включает кадровые агентства, службы занятости, учебные заведения, биржи труда и т.п., с которыми организация устанавливает связи и непосредственно взаимодействует, чтобы обеспечить себя необходимыми трудовыми ресурсами. Сюда же можно отнести и профессиональные союзы, усиливающееся влияние которых на деятельность организации нельзя не учитывать.

Примером того, что профессиональные союзы могут оказывать сильное влияние на деятельность организации, являются участившиеся забастовки горняков, авиадиспетчеров, учителей, врачей. Реальные и потенциальные угрозы с их стороны вынуждают организацию теснее взаимодействовать с профсоюзами, изучать их требования, вести переговоры, вырабатывать совместные программы действий.

Изучение рынка труда позволяет организации получить информацию о наличии рабочей силы, отвечающей определенным требованиям (необходимая специальность, квалификация, пол, возраст, образование, опыт работы и др.). Речь идет о такой рабочей силе, которая требуется для разработки и реализации стратегии (программ) обеспечения ресурсами, создания и реализации программ обучения, повышения квалификации.

*Транспортные организации.* Стоимость транспортных услуг может составлять весомую долю себестоимости продукции. В таких случаях организация испытывай сильное воздействие со стороны транспортных предприятий. Формируется зависимость от цен, соблюдения графиков перевозок, сохранности поставляемых грузов. Эта зависимость усиливается, если транспортные организации являются монополистами, поскольку они могут устанавливать высокие тарифы на перевозки

*Консультационные фирмы.* В последние годы в России наблюдается значительное оживление на рынке консультационных услуг. Российские предприятия все чаще обращаются к отечественным и иностранным консультационным фирмам, работающим на внутреннем рынке, за помощью в разработке маркетинговых, инвестиционных проектов, стратегии, проектов по реструктуризации предприятий и т.д.

*Страховые компании.* Страховой бизнес в России набирает силу, идет процесс формирования страховых групп. Страхование рисков превращается в инструмент бизнеса, все больше организаций обращается к страховым компаниям. Введено обязательное страхование, наряду с личным страхованием получают распространение такие его виды, как добровольное страхование ответственности и имущества.

*Государственные и муниципальные организации и органы власти*. В деловую среду организации в зависимости от формы собственности, ее размера, масштаба деятельности, финансирования, видов выпускаемой продукции и других параметров могут входить различные федеральные, региональные и муниципальные организации или органы власти, с которыми она непосредственно взаимодействует (например, местная администрация, налоговая инспекция, налоговая полиция, суды и др.). Их влияние на организацию может проявляться по-разному - от прямого вмешательства до регулирования деятельности. Сюда входит принятие законов и других нормативных актов, определяющих правовую базу предпринимательства, полное или частичное владение акциями, лицензирование, предоставление субсидий, размещение выгодных государственных заказов и их ресурсное обеспечение, взимание налогов и контроль за их уплатой, применение экономических и административных санкций и др.

В условиях кризисной ситуации, сложившейся в России, деятельность этой части деловой среды подвержена частым и непредсказуемым изменениям, что создает большие сложности для организации. Своевременное получение необходимой информации о готовящихся изменениях, улучшение взаимодействия с государственными органами и организациями, несмотря на всю сложность, в ряде случаев позволяет заранее разработать меры, направленные на защиту интересов организации, уменьшение возможных потерь.

*Международный сектор.* Международный сектор деловой среды все больше начинает оказывать прямое воздействие на деятельность российских организаций. В последние годы появилась опасность конкуренции со стороны иностранных фирм на российском рынке, вытеснения российских производителей иностранными, обеспечивающими лучшее качество товаров, например, таких, как автомобили, компьютеры, бытовая электронная техника, ряд продуктов питания.

Для того чтобы ответить на вопрос, в какой деловой среде работает организация, рекомендуется оценить *ее по таким параметрам, как сложность, стабильность и неопределенность.*

*Под сложностью* деловой среды понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.

Сложность деловой среды обусловлена тем, что есть множество разнородных элементов, взаимодействующих друг с другом и влияющих на организацию. Простая деловая среда состоит из трех-четырех групп однородных элементов.

Стабильность и нестабильность связаны с динамичностью элементов деловой среды. Нестабильная среда характеризуется частыми изменениями, которые могут быть вызваны действиями конкурентов, колебаниями спроса, появлением новых продуктов и технологий. Как правило, они носят непредсказуемый характер. Деловая среда стабильна, если ее элементы не меняются в течение довольно, длительного времени. Фактором стабильной среды являются устойчивый спрос и предложение продуктов (товаров и услуг). Может произойти постепенное изменение спроса, которое нетрудно предвидеть.

*Неопределенность* означает отсутствие необходимой информации о деловой среде и непредсказуемость происходящих в ней изменений и существенно увеличивает степень риска. Перед менеджерами возникает сложная задача - предсказать, насколько это возможно, внешние изменения, способные повлиять на принимаемые ими решения. Различные сочетания сложности и нестабильности деловой среды образуют четыре уровня неопределенности.

Если организация работает в простой и стабильной деловой среде, то ее неопределенность довольно низка. Внешние условия достаточно определены, и их можно заранее предвидеть, контролировать и учитывать при принятии решения.

Сложная и стабильная деловая среда представляет большую степень неопределенности. Однако элементы такой среды не изменяются быстро и неожиданно. Поэтому, если организация сталкивается с этим видом окружения, эффективность ее деятельности во многом будет зависеть оттого, сколько элементов деловой среды она выявит и проанализирует и как она будет учитывать их влияние.

Еще большая степень неопределенности характерна для простой и нестабильной среды. Несмотря на то, что на организацию может оказывать влияние небольшое число элементов внешнего окружения, бывает, что их действия предсказать очень трудно. Они неожиданно вмешиваются в деятельность организации, оказывают сопротивление, нарушают планы. Быстрые изменения создают сложности для менеджеров.

Такая деловая среда характерна для организаций, работающих в сферах и отраслях, где быстро меняются вкусы потребителей, например, производство модной одежды. Деловая среда домов высокой моды достаточно простая, так как круг потребителей ограничен, но подвержена быстрым, часто сезонным, изменениям вкусов покупателей.

Самая высокая степень неопределенности встречается в сложной и нестабильной деловой среде. Если у организации такое окружение, то она сталкивается с большим разнообразием элементов, которые изменяются необычайно быстро и непредсказуемо. Часто эти изменения касаются одновременно нескольких групп, входящих в деловую среду. Такое окружение оказывает сильное воздействие или сопротивление, создает препятствия деятельности организации, представляет значительную опасность, а иногда и угрозу ее существованию. Подобная деловая среда типична для организаций, использующих высокие технологии: производство электроники, средств связи и аэрокосмической техники, телекоммуникации и др.

Итак, можно с уверенностью сказать, что внешние условия существования организации не менее важны для нее, чем внутренние компоненты и ресурсы, т.е. деловая среда, как часть внешней среды, один из наиболее важных моментов благополучного существования организации.

**2. Жизненный цикл организации, стадия роста**

*Организация* - это всегда, прежде всего, организация людей, а не вещей. Однажды возникнув, организация приобретает ту или иную степень самостоятельности, позволяющую ей вступать в определенные отношения со своими создателями. Организация, в свою очередь, применяет возможности объединяемых ею людей для собственного укрепления и развития. Поэтому она ожидает от своих участников наличия определенного опыта, знаний, квалификации, разделения своих целей и ценностей, активного участия в делах, исполнительности, ответственности, дисциплины, подчинения установившимся нормам поведения. В идеале взаимоотношения между человеком и организацией должны быть сбалансированы. Но баланс может нарушаться в результате злоупотреблений с той и с другой стороны.

Организации представляет собой сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, которое функционирует на относительно постоянной основе для достижения общей цели или целей.

Организации зарождаются, развиваются, добиваются успехов, ослабевают и в конце концов прекращают свое существование. Немногие из них существуют бесконечно долго, ни одна не живет без изменений. Новые организации формируются ежедневно. В то же время каждый день сотни организаций ликвидируются навсегда. Умеющие адаптироваться - процветают, негибкие - исчезают. Какие-то организации развиваются быстрее других и делают свое дело лучше, чем другие. Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится организация, и оценивать, насколько принятый стиль руководства соответствует этому этапу. Именно поэтому широко распространено понятие жизненного цикла организации как предсказуемых изменений с определенной последовательностью состояний в течение времени. Применяя понятие жизненного цикла, можно видеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходят организации, и что переходы от одного этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными.

Концепции жизненного цикла уделяется большое внимание в литературе по изучению рынков. Жизненный цикл используется для объяснения того, как продукт проходит через этапы рождения или формирования, роста, зрелости и упадка. Организации имеют некоторые исключительные характеристики, которые требуют определенной модификации понятия жизненного цикла.

Люди, рассматривающие жизнь организации, задумываются о закономерностях, которые не только смогли бы объяснить прошлое, но и позволили бы прогнозировать развитие организации в будущем. Примером одной из таких практически ориентированных конструкций может служить модель циклов и стадий развития организации. Согласно этой модели жизнь организации по шкале времени может быть представлена в терминах жизненного цикла, означающего как процессуальность развития, так и его стадийность.

Как правило, специалисты, несмотря на продолжающиеся дискуссии, сходятся в том, что полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование организации, ее интенсивный рост или "размножение", стабилизацию и кризис (спад). Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться "смертью" или ликвидацией организации. Вполне возможным считается и вариант ее "возрождения" или "преображения".

Итак, деление жизненного цикла организации на соответствующие временные отрезки предусматривает ряд этапов: создание, рост, зрелость, спад.

Первая стадия развития организации - ее формирование. На этой стадии для организации важно найти тот товар, который может быть предложен потребителю. Если организации удается найти свое место на рынке, "раскрутить" свой товар, то она может перейти во вторую стацию - интенсивный рост.

На этой стадии организация растет, увеличивается объем продаваемого товара, увеличивается число персонала, количество филиалов, подразделений, направлений деятельности.

В некоторых источниках в стадии роста выделяют два этапа:

1. этап коллективности: развиваются инновационные процессы предыдущего этапа, формируется миссия организации. Коммуникации и структур в рамках организации остаются, в сущности, неформальными. Члены организации затрачивают много времени на развитие механических контактов и демонстрируют высокие обязательства.

2. этап формализации и управления. Структура организации стабилизируется, вводятся правила, определяются процедуры. Упор делается на эффективность инноваций и стабильность. Органы по выработке и принятию решений становятся ведущими компонентами организации. Возрастает роль высшего руководящего звена организации, процесс принятия решений становится более взвешенным, консервативным. Роли уточнены таким образом, что выбытие тех или иных членов организации не вызывает серьезной опасности.

На стадии роста организации на первый план в деятельности руководителя выступают:

- решение социальных проблем коллектива, позволяющее закреплять и развивать заинтересованность работников

- обеспечение баланса между текущей и инновационной перспективной деятельностью, между повышением качества выпускаемой продукции и услуг и поиском новых сфер приложения капитала

- оптимизация соотношения между централизацией и децентрализацией в управлении компанией, внедрение прогрессивных структур управления, информационных технологий и т.п.

Если организации удается удержаться на волне, стабилизировать источники дохода, закрепиться на рынке уже в качестве полноправного агента, то она может перейти к третьей стадии - стабилизации.

 **3. Конкурентоспособность фирмы**

Понятие конкурентоспособности фирмы включает а себя большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение фирмы на отраслевом - рынке (национальном или мировом). Этот комплекс может включать характеристики товара, определяемые сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров фирмы.

*Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы* - производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности фирмы, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Поскольку конкуренция фирм на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение свойств, сообщаемых продукции фирмой, изготовившей и продающей ее на мировом рынке.

На уровень конкурентоспособности фирмы важнейшее воздействие оказывают научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства.

 **4. Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке**

Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке предполагает выяснение факторов, воздействующих на отношение покупателей к фирме и ее продукции и как результат - изменение доли фирмы в продажах на конкретном рынке: страновом, отраслевом или мировом товарном рынке. Эти факторы можно систематизировать следующим образом.

Для товаров потребительского назначения это:

1)коммерческие условия: возможности фирмы предоставлять покупателям потребительский или коммерческий кредит, скидки с прейскурантной цены, скидки при возврате ранее приобретенного у фирмы товара, использовавшего свой экономический ресурс; возможности заключения товарообменных (бартерных) сделок;

2)организация сбытовой сети: расположение сети магазинов, супермаркетов, доступность их широкому кругу покупателей; демонстрация изделий в действии в салонах и демонстрационных залах фирмы или у ее торговых посредников, на выставках и ярмарках; эффективность проводимых рекламных кампаний, воздействие средствами <паблик рилейшнз»;

3)организация технического обслуживания продукции: объем предоставляемых услуг, сроки гарантийного ремонта, стоимость послегарантийного обслуживания и др.;

4)представление о фирме со стороны потребителей, ее авторитет и репутация, информированность потенциальных покупателей о фирме, ассортименте ее продукции, сервисе; воздействие товарного знака фирмы на привлечение внимания покупателей к ее продукции; выяснение мнения покупателей путем опросов;

 **5 . Уровень конкурентоспособности фирм**

Уровень конкурентоспособности фирм - производителей сырьевых товаров во многом определяется тем, какими товарами они торгуют, где и как товары потребляются.

Конкурентные позиции фирмы на рынке зависят также от той поддержки и содействия, которые фирма получает со стороны национальных государственных органов и других организаций путем предоставления гарантий экспортных кредитов, их страхования, освобождения от налогов и сборов, предоставления экспортных субсидий, обеспечения информацией о конъюнктуре рынков и др. Оценка конкурентных фирмы придают большое значение анализу своих сил возможностей фирмы сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых фирма могла бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности фирмы пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения фирмы, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую фирме получение намеченных и стабильных конечных результатов.

Фирма, имеющая более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также -совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такой фирмы и выпускаемой ею продукции повышается, что способствует увеличению ее доли на рынке за счет других фирм, не имеющих таких финансовых и технических возможностей.

**Заключение**

Подводя итог всему вышесказанному необходимо отметить следующее. Что касается деловой среды организации, то тут необходимо учитывать ряд факторов.

Руководитель должен учитывать деловое окружение в целом, поскольку организация является открытой системой, зависящей от взаимообмена вводимыми ресурсами и результатами деятельности с внешним миром.

Значение факторов деловой среды меняется от организации к организации и от подразделения к подразделению в одной и той же организации.

Все факторы делового окружения взаимозависимы и взаимодействуют между собой. Под сложностью делового окружения понимаются число и разнообразие внешних факторов, на которые организация вынуждена реагировать. Подвижность среды характеризуется скоростью, с которой в среде происходят изменения. Неопределенность среды является функцией имеющегося по конкретному фактору количества информации и уверенности в достоверности этой информации.

Организации должны быть в состоянии эффективно реагировать и приспосабливаться к изменениям делового окружения, чтобы обеспечить выживание и достижение поставленных целей.

**Содержание:**

Введение

Сущность свободных экономических зон (зон предпринимательства)

Виды свободных экономических зон (зон предпринимательства)

Регулирование предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах

Особенности инвестиционного климата свободных экономических зон

Заключение

Список литературы

**Введение**

*С*оздание свободных экономических зон - действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как

правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. При этом система льгот, устанавливаемых в свободных экономических зонах, должна быть в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территориями программами.

В мировой практике существует множество разновидностей свободных экономических зон. В зависимости от поставленных задач они могут быть ориентированы на расширение экспортного производства, стимулирование производства для внутреннего рынка, в том числе импортозамещения, или же на внедрение и развитие каких-либо новых разработок. В соответствии с этими задачами укрупненно их можно подразделить на зоны торгового, производственного и технико-внедренческого типа, а также комплексные.

Создание свободных экономических зон может стимулировать экономический рост России и обеспечить ее развитие.

Осуществляющиеся в настоящее время экономические реформы направлены на долгосрочную перспективу. Что касается свободных экономических зон - создания благоприятных условий для работы частного капитала, то они могут привести к привлечению дополнительных инвестиций в экономику, прямому эффекту и хорошим результатам уже в краткосрочной перспективе.

*Свободная Экономическая Зона, Зона Свободного Предпринимательства*

- специально выделенная часть территории страны с льготным таможенным, валютным, налоговым, визовым и трудовым режимами В таких зонах поощряется приток иностранного капитала, различного рода совместная с иностранным капиталом деятельность, развитие экспорта, вводятся льготные налоги, таможенные сборы, устанавливаются "мягкие" режимы аренды, получения виз, валютного обмена, трудового найма Все эти меры призваны служить привлечению иностранных инвестиций Создаются для решения внешнеторговых, обще-экономических, социальных, региональных и научно-технических задач

**Сущность свободных экономических зон (зон предпринимательства)**

Перед тем как описать регулирование предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах необходимо определить, что понимается под свободной экономической зоной и зоной свободного предпринимательства. В международно-правовых актах "свободная экономическая зона" определяется как "часть территории государства, где любые ввезенные товары обычно рассматриваются в том, что касается импортных пошлин и налогов, как находящиеся вне пределов таможенной территории и не являющиеся предметом обычного таможенного контроля".

Свободные экономические зоны (СЭЗ) - современное название для достаточно древнего экономического явления. Льготный режим торговли, вплоть до полного освобождения от налогов и пошлин, испокон веков применялся там, где возникала необходимость быстрого освоения новых территорий, привлечения инвесторов и активизации товарных и финансовых потоков. В частности, СЭЗ использовались правительством Российской империи для освоения Северного Причерноморья в XIX веке, а одним из самых известных «свободных портов» была Одесса. Сегодня, в связи с новыми реалиями международного разделения труда, учреждение свободных экономических зон актуально для целого ряда стран, и в частности для России, где также существует необходимость принимать торговые, финансовые и налоговые меры для укрепления экономики отдельных регионов.

Зона свободного предпринимательства - часть национально-государственной территории, на которой осуществляется совместное предпринимательство различных формах согласно принятому законодательству.

В зонах свободного предпринимательства вводятся особые, льготные таможенный, арендный, налоговый, валютный, визовый и трудовой режимы, которые создают привлекательные условия для инвестирования национального капитала. Зоны свободного предпринимательства создаются и действуют в различных модификациях:

 - свободные зоны беспошлинной торговли;

- свободные промышленные зоны;

 - свободные торговые зоны;

 - специальные экономические зоны анклавного типа;

- специальные экономические зоны;

- открытые города.

В классическом виде СЭЗ представляют собой четко ограниченные районы со специфическим таможенным и торговым режимом, обеспечивающим свободу перемещения капитала, товаров и рабочей силы. Эти анклавы называют по-разному: «свободные таможенные территории», «экспортные зоны», «зоны свободной торговли», «свободные банковские зоны», «промышленно-торговые зоны», «технико-внедренческие зоны» и так далее, а в просторечье - «внутренние оффшоры». Но в любом случае это некий хозяйственный субъект, имеющий беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров и определенную обособленность от остальной территории страны в торговом и валютно-финансовом отношении. СЭЗ имеет тесную связь с мировым рынком и активно привлекает иностранный капитал.

Первые СЭЗ на территории Российской Федерации начали образовываться в конце 80-х годов, то есть еще в эпоху Советского Союза. Основной целью их создания была активизация внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций путем создания совместных предприятий.

Второй этап развития свободных экономических зон наступил уже в 1990-х годах. После принятия парламентом и правительством решений о создании зон свободного предпринимательства в стране появилось 19 экстерриториальных экономических образований, в дальнейшем к ним прибавилось еще несколько.

Варианты свободных экономических зон могут быть настолько же разнообразными, насколько разнообразны наши регионы. Это свободные порты и транзитные зоны (для регионов, имеющих благоприятное геополитическое положение), зоны развития с налоговыми льготами для отдельных отраслей или предприятий (для депрессивных регионов), особые экономические зоны (для стратегически важных регионов), точечные зоны (для отдельных хозяйствующих субъектов в регионах), международные зоны (для приграничных районов).

**Виды свободных экономических зон (зон предпринимательства)**

*Существуют следующие виды Сэз:*

Одной из простейших форм свободных экономических зон являются *свободные (беспошлинные) таможенные зоны* (СТЗ). Эти зоны, как и свободные торговые зоны, относятся к зонам первого поколения. Они существуют с XVII— XVIII; вв. Свободные таможенные зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны предприятия-импортеры. Свободные таможенные зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах, но наиболее распространены в индустриально развитых странах.

*Зоны свободной торговли* (ЗСТ) также широко распространены в мире. Наибольшее развитие они получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия могут быть созданы одна или несколько внешнеторговых свободных зон.

В соответствии с существующим законодательством США свободные таможенные зоны, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшое пространство (несколько кв. км) и находятся за пределами национальной таможенной территории. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т. п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная; или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов, зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон. К середине 90-х годов в США насчитывалось около 500 зон свободной торговли. К числу простейших зон свободной торговли можно отнести специальные магазины "дьюти фри" в крупных международных аэропортах. С точки зрения режима они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К зонам свободной торговли относятся также и традиционные свободные гавани (порты) с льготным торговым режимом.

*Промышленно-производственные* зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами. Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Современная модель таких зон берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту Шеннон. Наибольший эффект от таких зон был получен в "новых индустриальных странах".

Логика образования экспортно-производственных зон была предопределена экономической стратегией развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов.

*Технико-внедренческие зоны* относят к зонам третьего поколения (70—80-е годы). Они образуются стихийно (США) или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные ис­следовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в Китае — зонами развития новой и высокой технологий.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк "Силикон Валли" (Кремниевая Долина) дает 20% мирового производства средств вычислительной техники компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. В начале 90-х годов в США функционировало около 150 технопарков. Родственных им образований, именуемых "инкубаторами бизнеса", в начале 90-х годов насчитывалось более одной тысячи. В Европе к концу 80-х годов было уже более 200 научных парков, причем они имелись практически в всех регионах.

В Японии в рамках специальных правительственны программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х годов Китае функционировало более 50 зон развития новой высокой технологий. Характерно, что в азиатских "новы индустриальных странах" технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

С 80-х годов к созданию научных парков подключились Индия, Малайзия, Таиланд и др. В результате в 90~х годах в мире функционировало более 7 тыс. научных парков включающих собственно научные парки, регионы науки, технополисы и "инкубаторы бизнеса".

*Сервисные зоны* представляют собой территории льготным режимом предпринимательской деятельности, для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся оффшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ), которые привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной оффшорной зоне и претендующей на получение налоговых и иных льгот, — не быть резидентом страны, где находится оффшорный центр и не извлекать на его территории прибыль. Налоговые гавани отличаются от оффшорных зон тем, что в них (в НГ) все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время г. мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней — около 70.

К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, относятся: Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, Западном Самоа, в Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в 03 либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях. Льготный режим в оффшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала; отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. Для стран, организующих оффшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в этой зоне, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом, деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере оффшорного бизнеса, достигает 500 млрд. долл. В нем участвуют почти 2 млн. вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется несколько тысяч новых, компаний, увеличивающих объемы оффшорной деятельности.

Деятельность оффшорных зон оценивается специалистами весьма неоднозначно. Признавая их важную роль в международном движении капитала, многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмыва "грязных денег" и разного рода банковских афер

*Комплексные зоны* образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

Комплексные свободные экономические зоны появились сравнительно недавно, в начале 80-х годов. Некоторые из них были созданы с нуля, а большинство сформировались на базе зон с экспортно-ориентированной обрабатывающей! промышленностью и представляют собой новую, более высокую ступень развития. Отличие комплексных свободных экономических зон от других форм заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широком поле деятельности. Их функции составляют единое целое: преимущественное развитие международной торговли экспортозамещающего производства, развитие финансового рынка, коммуникаций, туризма.

К комплексным СЭЗ можно отнести пять специальных экономических зон Китая, "открытые районы" КНР, а также бразильскую зону "Манаус", территорию "Огненная Земля" в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

В связи с этим различают *три основных типа Сэз*

*Первый* из них предусматривает введение на определенной территории специального законодательства, обеспечивающего льготный режим хозяйствования для национальных и иностранных экономических субъектов в пределах границ области, района, города Налоговый, таможенный, кредитный, правовой и другие режимы в этом случае устанавливаются исходя из конкретных условий и задач развития субрегиона

*Второй* тип предусматривает создание на небольшой территории необходимых инфраструктур, отвечающих международным стандартам Правовые нормы в этих Сэз гарантирую существенные льготы для иностранных инвесторов, а также возможность долгосрочной аренды земли

*Третий* тип предусматривает сдачу в аренду или концессию малоосвоенных территорий Правовой режим в этом случае ограничивается, как правило, лишь экономическими нормативами и международными соглашениями

Согласно утвердившейся в последнее время трактовке в законодательстве РФ *Сэз* - это любая территория в рамках данного государства, в пределах которой устанавливаются к-л льготные условия хозяйственной и предпринимательской деятельности таможенного, валютного, налогового, визового характера (свободные банковские зоны, оффшоры, зоны экономического благоприятствования, зоны свободной торговли, технологические парки и др) Четкого правового режима Сэз в России не существует, поскольку закон о Сэз до сих пор не принят От Сэз в указанном выше смысле следует отличать свободную таможенную зону (см) как один из таможенных режимов, предусмотренных ТК РФ Последние предлагают наличие только таможенных льгот

**Регулирование предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах**

Согласно международным стандартам свободная экономическая зона должна отвечать двум основным требованиям: иметь льготы для привлечения иностранных инвестиций и хорошее экономико-географическое положение.

Кроме того, все ныне действующие зоны и регионы-претенденты на такой статус располагаются на очень значительных территориях (в пределах республики, области, города-гиганта).

Вследствие развития законодательства в свободных экономических зонах в настоящее время существует насущная необходимость административно-правового регулирования предпринимательской деятельности, а также гармонизации национального законодательства, непосредственно определяющего режим предпринимательской деятельности в особых экономических зонах, а также норм международного права, регламентирующих общественные отношения в особых экономических зонах.

Административно-правовое регулирование ограничивает самостоятельность субъектов предпринимательской деятельности. Такое ограничение действительно имеет место в случаях, когда это необходимо в интересах общества, например при антимонопольном регулировании, сертификации продукции, налоговом, валютном, таможенном регулировании. Вводимые в таких случаях ограничения необходимы для сочетания интересов предпринимателя, отдельно взятой личности, а также всего общества.

Но в некоторых случаях административно-правовое регулирование не ограничивает, а, напротив, расширяет возможности хозяйствующих субъектов.

Сюда относится государственная поддержка субъектов малого предпринимательства - малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, меры по поддержке агропромышленного комплекса, по защите отечественных товаропроизводителей. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий; установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности; поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства и др.

В то же время существуют и такие методы административно-правового регулирования предпринимательской деятельности, которые направлены на установление общих условий хозяйственной деятельности - государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности, лицензирование отдельных видов деятельности.

Особое место занимают такие методы административно-правового регулирования, как прогнозирование и программирование социально-экономического развития. Анализируя различные мнения, отметим, что большинство специалистов считает, что административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности необходимо. Для доказательства утверждения мы предлагаем рассмотреть экономические правовые и иные основания.

Одним из наиболее важных оснований осуществления административно-правового регулирования предпринимательской деятельности в особых экономических зонах является экономическое основание. Прежде всего, это связано с невозможностью полной саморегуляции рыночного механизма. Функции регулирования должно взять на себя государство. Представляется очевидным, что содержание административно-правового регулирования предпринимательской деятельности в особых экономических зонах прямо или косвенно зависит от законодательства, регламентирующего предпринимательскую деятельность вообще.

Существование большого количества законодательных и иных нормативных правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность, позволило поставить вопрос о принятии предпринимательского кодекса.

Предпринимательский кодекс даст возможность создать правовые условия для развития предпринимательства, четко определить принципы, нормы и институты предпринимательской деятельности. При регулировании предпринимательской деятельности гражданским законодательством правовое регулирование осуществляется с позиций учета только частных интересов, предпринимательское право как самостоятельная отрасль права будет регламентировать предпринимательскую деятельность, учитывая частные и публичные интересы. Данный подход особенно важен при административно-правовом регулировании предпринимательской деятельности в особых экономических зонах. Однако в научной литературе существует и диаметрально противоположная точка зрения.

**Особенности инвестиционного климата свободных экономических зон**

Общей характерной чертой различных видов свободных экономических зон является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран, по существу они, как правило, сходны. Выделяют четыре основные группы льгот:

1. Внешнеторговые льготы. Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций.

2. Налоговые льготы содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т. д.), отдельные ее составляющие (амортизационные от­числения, издержки на зарплату, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.

3. Финансовые льготы включают различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и др.

4. Административные льготы предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Названные льготы применяются в самых различных комбинациях. Льготы, предоставляемые свободным экономическим зонам, не всегда являются главным стимулом для притока в страну иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур и др. Вместе с тем при таких равных условиях на первый план выступают предоставляемые зоной льготы.

**Заключение**

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической деятельности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей - результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента - будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основания нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий - это тоже инновационный момент.

В современных условиях хозяйствования особенно актуально создание и развитие зон свободного предпринимательства.

Создание зон свободного предпринимательства рассматривается как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах предпринимательство имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

Таким образом, свободные экономические зоны и находящиеся в них зоны свободного предпринимательства - это мощный инструмент по привлечению иностранных инвестиций, а также они могут использоваться для сглаживания экономических показателей регионов страны.

**Список использованной литературы**

1. Иванова Т.Ю., Приходько В.И. Менеджмент - М.: Кнорус, 2007

2. Максимцов М.М., Комаров М.А. Менеджмент - М: Юнити, 2008

3. Мескон Майкл. Основы менеджмента. - М, 2004

4. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2002

5. Смирнова В.Г. Организация и ее деловая средаМ.: ИНФРА-М, 1999

6. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ, 2000

7. Фролов С.С. Социология организаций - М., 2007

8. Майкл Мескон. Основы менеджмента. – М, 2004. с. 67

 9. Фролов С.С. Социология организаций – М., 2007. с. 162.

10.А. Дворкович. Инвестиционные возможности России. - № 6, 2003 г.

11. И. Динес, Я. Швыряев, В. Володин, В. Зубов, В. Семенов, Г. Боос// Экономика России: XXI век, № 4, 2003 г.

12. К. Дробовецкий. Проблемы теории и практики управления, № 3, 2002 г.

13. О. Рустамова. Экономика России: XXI век, № 4, 2003 г.

14. С. Мирзоев. Экономика России: XXI век, № 6, 2002 г.

15. Борисов Е.Ф. Основы экономики. Москва: «Юристъ», 1999г.

16. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательские формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия.Экономикс издательство "Инфра - М", 2000.

17. Закупень Т.В. Особенности государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности. М., 2001

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Санкт-Петербургский государственный университет

сервиса и экономики

НОВГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ

Кафедра «Экономики и управления на предприятии»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Дисциплина «Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы сервиса»

Тема: 1. «Деловая среда в сфере сервиса и обеспечение конкурентоспособности»

2. «Виды свободных зон предпринимательства»

 Выполнила:

 студентка 3 курса 88.у. группы

 Музыченко Ю.А.

 № зачетной книжки: уч.8.03.645

 Проверил: асс.

 Кузина О.В.

Великий Новгород

2011