

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

М. М. МАНУКЯН, Н.М. ТЮКАВКИН, Е.С. ПОДБОРНОВА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ (КЛАСТЕРЫ И ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ)

Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

САМАРА
Издательство Самарского университета
2018

УДК 334(075)
ББК 65.9я7
М241

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. Б. Я. Т а т а р с к и х;
д-р пед. наук, доц. В. А. З и м и н

Манукян, Марине Мартиновна

М241 **Государственное регулирование экономики (кластеры и особые экономические зоны): учеб. пособие / М.М. Манукян, Н.М. Тюкавкин, Е.С. Подборнова.** – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 80 с.: ил.

ISBN 978-5-7883-1319-1

Учебное пособие включает три раздела: «Государственное регулирование процесса становления и развития кластеров в экономике», «Теоретические особенности эффективности функционирования особых экономических зон», «Государственное регулирование СЭЗ в различных государствах мира».

Предлагаемое учебное пособие может быть использовано студентами и преподавателями при подготовке и проведении семинарских занятий и лекций по курсу государственного регулирования экономики, при подготовке к экзаменам и зачетам, написании контрольных работ и иных форм проверки знаний.

Предназначено для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика.
Подготовлено на кафедре экономики инноваций.

УДК 334(075)
ББК 65.9я7

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
1 Государственное регулирование процесса становления и развития кластеров в экономике.....	5
1.1 Теоретические подходы, предпосылки, условия формирования и функционирования кластерных структур.....	5
1.2 Методические подходы к оценке эффективности функционирования региональных промышленных кластеров и кластерной политики.....	15
1.3 Факторы, принципы и инфраструктура функционирования промышленных кластеров.....	23
2 Теоретические особенности эффективности функционирования особых экономических зон.....	31
2.1 ОЭЗ: сущность, понятие, цели и особенности функционирования.....	31
2.2 Методические подходы к оценке эффективности инвестиций в ОЭЗ.....	36
2.3 Факторы, влияющие на эффективность функционирования ОЭЗ.....	43
2.4 Рекомендации по улучшению процесса функционирования и инвестирования ОЭЗ.....	46
2.5 Перспективные направления повышения эффективности функционирования ОЭЗ РФ.....	49
3 Государственное регулирование СЭЗ в различных государствах мира....	52
3.1 Свободные экономические зоны Великобритании.....	52
3.2 Свободные экономические зоны США.....	54
3.3 Свободные экономические зоны Японии.....	60
3.4 Свободные экономические зоны Мексики.....	66
Заключение.....	71
Библиографический список.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Политика государственного регулирования кластеров и особых экономических зон теоретически все ещё недостаточно обоснована. Главной проблемой, по мнению многих исследователей, является «отсутствие единой логики исследования, общепринятого определения кластера, что обуславливает сложность формирования реальной политики на практике. Это свидетельствует о том, что система исходных представлений о таком сложном и многоаспектном явлении как кластер, ещё не устоялась, не в последней степени потому, что кластеры стран, находящихся на разном уровне развития существенно отличаются, а соответственно различается и политика регулирования кластера. Опыт разных стран в построении кластеров значительно разнится, ровно, как и проделанный ими путь к осмыслению явления кластера.

Настоящее учебное пособие рекомендуется студентам высших учебных заведений как дневной, так и заочной формы обучения всех специальностей для использования в учебном процессе.

Цель учебного пособия – формирование у студентов знаний основ государственного регулирования экономики кластеров и особых экономических зон, навыков научного анализа, системного подхода к проблемам, объективной оценки реальных событий, что позволит им легче ориентироваться в сложной социально-экономической обстановке, принимать ответственные решения, планировать свои действия.

1 Государственное регулирование процесса становления и развития кластеров в экономике

1.1 Теоретические подходы, предпосылки, условия формирования и функционирования кластерных структур

Для успешного развития страны и регионов нужны новые подходы и технологии управления, основанные на последних достижениях науки и мировом опыте.

«Шоковая терапия», посредством которой в России был начат процесс трансформации командно-административной экономики в рыночную, не привела к реструктуризации экономики страны и сдвигам в социально-экономическом развитии регионов в автоматическом режиме. Начавшийся после кризиса 1998 г. экономический рост не ослабил, а усилил диспропорции межрегионального развития. Предпринимавшиеся в течение длительного времени попытки федерального центра обеспечить выравнивание социально-экономического развития регионов не дали ощутимых результатов. В современный период диспропорции в социально-экономическом развитии регионов России лишь усилились.

Это требует пересмотра подходов региональных органов государственной власти к управлению экономическим развитием регионов. Зарубежный опыт государственного управления экономикой регионов может быть использован для разработки в России новых моделей государственного управления и регулирования, учитывающих полномочия региональных органов государственной власти, предопределяемых федеративным государственным устройством. Ведущей концепцией совершенствования государственного управления в России становится кластерный подход к управлению регионами.

Обзор российской практики управления регионами свидетельствует об отсутствии устоявшегося системного стратегического подхода к развитию регионов. В последние годы в российской практике на смену идее о приоритете рыночного саморегулирования экономики приходит идея усиления роли государства по подготовке пусковых механизмов рыночной инфраструктуры и развития конкуренции. В зарубежных странах, как показывает практика, государство активнейшим образом участвует в регулировании экономики.

Долгое время большинство ученых и практиков рассматривали экономику региона как объект государственного управления федеральных органов власти. Считалось, что региональные органы власти практически не должны заниматься вопросами стратегического управления экономическим развитием.

Гарантированный рост регионального национального продукта, увеличение эффективности производства и аккумуляция и упрочение положительной динамики экономического развития сегодня является стратегической задачей развития региона. Цель экономической политики развития предполагает увеличение конкурентоспособности и расширение доли региональных компаний на межрегиональных и международных рынках,

повышение эффективности их деятельности. В связи с этим приоритетным вектором политики модернизации экономики становится реализация кластерного подхода в регионах Российской Федерации. «Кластеры – зона выращивания новых типовых решений регионального развития».[1]

Исследование трудов отечественных и зарубежных ученых по теории концепций кластеров и применению кластерной политики (А. Маршалла, М. Портера, М. Энрайта, А. Козарски, С. Ямарино и Ф. МакКена, К. Стейна, П. Миллера, Р. Босэма, Г. Гибсона, Р. Мартина (University of Cambridge), Б. Мура (University of Cambridge), А. Воронова, И.В. Пилипенко, А.И. Макарова, Н.И. Ларина, М. Афанасьева и др.) дало возможность «зафиксировать некоторые особенности теории и методологии выделения и оценки промышленных кластеров». [7]

Идея кластера принадлежит классику экономики Альфреду Маршаллу (1890-е гг.), более ста лет назад предположившему, что «успех национальной экономики зависит от развития локализованной концентрации промышленной специализации. В своем исследовании он рассмотрел локализованную промышленность Великобритании в XIX в. (например, текстиль в Ланкашире, гончарная промышленность вокруг р. Трент). Источником промышленной специализации были названы ресурсы, близость рынков или просто «исторический инцидент». Маршалл также ввел понятие «индустриальная атмосфера» – формальные и неформальные обычаи, традиции и практические взаимосвязи с промышленностью. Все они – локализованная экономическая система, увеличивающая конкуренцию промышленности». [6]

С появлением в 90-х годах XX века теории торговли «Newtradetheory» теория Маршалла приобрела новую актуальность в свете фокусирования внимания на возрастающей отдаче «increasingreturns». Таким образом, «нарастающая отдача и несовершенная конкуренция в условиях нового времени становятся более важны, чем постоянная отдача и совершенная конкуренция». При этом экономическая региональная агломерация и специализация могут способствовать росту потенциала технологического рынка.

Концепция индустриальной локализации А. Маршала была пересмотрена в новых условиях «такими исследователями, как Круман (1991, 1993 г.), М. Портер (1990, 1998 гг.), Фуита и Венабл (1999 г.), Энрайт и др. [4]

Выдающимся родоначальником кластерной концепции считается М. Портер. Он известен такими трудами в этой области, как «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран» (1990 г.), «Кластеры и конкурентоспособность новой экономики» (1998 г.), «Местоположение, конкуренция и экономическое развитие: местные кластеры в глобальной экономике» (1998 г.), «Местоположение кластеры и стратегия компании» (2000 г.) и др. Как смелый новатор М. Портер не только выдвигает понятие кластера и рассматривает его природу, но и разрабатывает 4-факторную модель «даймонд», суть которой состоит в создании процесса кластеризации и географической концентрации ведущих конкурентов в промышленной отрасли, интенсификации взаимодействия между факторами.

Кластер еще определяют как «систему-группу предприятий, фирм и организаций, которые объединяются с едиными целями эффективного использования ресурсов компаний, а также для совместной реализации бизнес-проектов, действующих на определённой территории и имеющих единый координационный центр». [7]

Благодаря кластеру получают более широкие возможности развития мелкие фирмы, предприятия и организации, в частности среди плюсов можно отметить:

- общую маркетинговую политику;
- потенциал технологически обусловленных взаимодействий (ресурсная база, снабжение, производство и сбыт, услуги) и снижения транзакционных издержек;
- перспективы усиления конкурентных позиций на рынках сбыта;
- выгоды от информационного взаимодействия между участниками кластера с целью разработки и внедрения технологических, организационных и других инноваций;
- возможности использования единой инфраструктуры. [4]

В конечном итоге консолидация усилий органов управления и предпринимателей стимулирует рационализацию производственных рыночных процессов, а также дает интенсивные преференции в конкурентной борьбе, дает возможность проводить более гибкую политику органов власти в регионах.

Экономическому подъему региона способствует внедрение кластерных технологий, предопределяющее рост активности предпринимательских структур и улучшение инвестиционного климата в регионе, «развитие социальных, экономических, информационных, интеграционных систем, что сказывается на более интенсивном развитии региона». [41]

Инвестиционная деятельность активизируется, провоцируя исчезновение препятствий для роста и развития кластеров. Причем участники кластеров направляют инвестиции в специализированные, но сходные технологии, а также развивают инфраструктуру, информацию, человеческие ресурсы, это в результате способствует «возникновению новых фирм, росту эффективности предпринимательской деятельности и конкурентоспособности региона и страны в целом». [5]

Кластер объединяет большое количество структур, предприятий и фирм с разным профилем деятельности, что увеличивает его устойчивость и эффективность, среди них:

- «институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики;
- высшие учебные заведения и научные организации». [8]

В общем понятии «кластер» отдельные составные элементы объединяются в единый блок для совместного функционирования и выполнения какой-либо цели, это же содержание включает в себя понятие «кластер» применительно к экономике.

Кластерная концепция Портера подверглась позднее серьезной критике, способствовавшей выявлению ее плюсов и минусов. Одним из недостатков названа неопределенность и гибкость идеи кластеров, а также отсутствие четкой методики определения границ кластера.

Симона Ямарино, английский исследователь, и его новозеландский коллега Филипп Мак Кэн выделяют кластерные образования по критерию «научно обоснованного базиса». Основываясь на операционных затратах для промышленной географии отношений между компаниями, они называют следующие виды кластеров: социальные сети, чистые скопления и индустриальные комплексы (таблица 1).

Лоурен Э. Янг в своей работе обобщает вышесказанное и дает следующее определение кластеров: «Кластеры фирм – это группы компаний, расположенных рядом. В отдельных случаях такие сосредоточения образуют группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли». [16]

Таблица 1. Кластеры, выделенные на основе операционных затрат

Показатель	Чистые скопления	Индустриальные комплексы	Социальные сети
Характеристика отношений	Непостоянные и нераспознаваемые или сложно распознаваемые	Стабильные, повторяющиеся	Основаны на доверии, общности лобби, риска и отсутствии оппортунистического поведения
Данные	Фирмы атомистические непрерывно изменяются в ответ на альтернативные возможности рынка и местное соревнование, при этом рост местных арендных платежей является индикатором работы группы	Долгосрочные устойчивые и предсказуемые отношения между фирмами, близость которых необходима для минимизации транспортных операционных затрат	Взаимосвязанные трастовые отношения между ключевыми агентами, принимающими решения в различных организациях, могут быть столь же важными, как и иерархические решения в пределах отдельных организаций
Оценка (или цена выхода)	Рентная оценка	Нет эффекта ренты	Неполная рентная капитализация
Пример формирующегося кластера	Конкурентная городская экономика	Сталелитейный и химический	Новые индустриальные районы
Понятие о пространстве	Городское	Локальное или региональное, но не городское	Локальное или региональное, он не городское

Другой исследователь, Вольфганг Прайс, расширяет и углубляет цель создания кластерных структур: «Создание кластеров и внедрения кластерной модели поведения организаций есть способ восстановления доверия между правительством и бизнесом и трансформации изолированных фирм в предпринимательское сообщество». [17]

Экономист Лоурен Янг тоже указывает на достоинства отраслевых кластеров на уровне как отдельных организаций, так и общества. «Так организации, которые объединяются в кластеры, получают преимущества за счет роста в них качества рабочей силы, разного рода исследований и более скорых изменений в технологии». [5]

Итак, по мнению авторов, кластер представляет собой некую группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплекующих специализированных услуг, научно-исследовательских центров и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и самого кластера в целом.

Кластеры приобретают конкурентные преимущества благодаря как производительности входящих в его структуру независимых и в то же время связанных деловыми контактами предприятий, так и эффективности и способности гибко реагировать на изменения на внешнем рынке.

Преимущества создания и функционирования кластеров и входящих в них структур отражены в таблице 2.

Таблица 2. Преимущества развития кластерных структур

№	Показатели	Положительные черты
1	Разграничение продукции	ограничение внешней конкуренции и форсирование инноваций в компаниях благодаря удержанию определенной части рынка через разграничение продукции внутри кластера и региона
2	Специализация и кооперация	обеспечение деления рынка на сегменты и цивилизованная специализация предпринимательской деятельности, что, в свою очередь, снижает затраты на транспорт, способствует рациональному разделению труда, обмену знаниями, технологиями, квалифицированной рабочей силой
3	Средства производства, технологии	привлечение капиталов и кредитов на выгодных условиях от финансовых учреждений, конкурирующих за обслуживание процветающих отраслей, за счет усовершенствования средств производства, внедрения новейших технологий, обеспечения высоких стандартов качества продукции
4	Объединение организаций	повышение шансов на получение инвестиций и для мелких организаций-участников
5	Членство в общественной организации	возможность получать консультационную поддержку, например, помощь «экспертов по внешней торговле относительно внедрения торговых знаков и экспортных стандартов; экспертов-консультантов по вопросам технологической модернизации предпринимательской деятельности; юристов относительно регистрации и оформления соответствующих документов» и др.
6	Информационная обеспеченность	Расширение информационного поля для всех участников кластеров, создание специального центра для получения необходимой информации, касающейся, допустим, наличия ресурсов, рынков сбыта, в т. ч. зарубежных, и т.д.
7	Приобретение и сбыт	общее приобретение оснащения, материалов, комплекующих и т.п. обуславливает снижение стоимости за счет увеличения объема закупок и др.

Кроме того существующая внутри кластера конкуренция развивает сотрудничество и подстегивает внешнюю конкурентоспособность кластера, зависящую не только от географических особенностей, доступности ресурсов, но и, главное, производительности и гибкости предпринимательских процессов.

Что касается положительного эффекта от создания кластеров для общества, то среди них, например, улучшение ситуации по безработице как в регионе, так и в стране в целом. Тем самым улучшается экономическое развитие регионов, что позволяет создавать кластерные структуры.

«Важной характеристикой кластеров являются все свойства и ключевые параметры тех рынков, в которых они работают. Достаточно реальным

стимулом к усовершенствованию кластеров являются именно те рынки, которые предъявляют высокие требования как к качеству продукции, так и к условиям поставок». [33]

Практика создания новых производственных структур в начале XXI века распространилась как в странах ЕС (Финляндии, Австрии, Франции, Италии), так и в странах Европы с переходной экономикой, а также в развивающихся странах (Чили, Индии, Гане, Нигерии), кроме того, в арабском мире (Иордании, Марокко, Ливане, Сирии, Египте, Объединенных Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии и др.).

В январе 2001 г. по инициативе Организации сотрудничества и развития (OECD) и ряда других (LEED, DATAR, UNIDO и др.) прошел Первый всемирный конгресс в Париже на тему «Мировой опыт создания новых производственных систем на основе сетевых структур – кластеров». [20]

Были разработаны принципы кластеризации для пяти стран Вышеградской группы (Венгрии, Польши, Словакии, Словении и Чехии) Центральной европейской инициативой (С.Е.І.). Эта организация ставит основные проблемы и препятствия на пути кластеризации и разрабатывает положения кластерного анализа и на их основе создает свод стратегических рекомендаций для регионов.

«Страны Вышеградской группы переориентировали свою государственную политику в сторону европейского рынка и являются наиболее последовательными в реализации кластеризации. Эти страны имеют более благоприятные показатели, чем другие страны с переходной экономикой, в области иностранных инвестиций и снижения инфляции. Из 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой страны Вышеградской группы за 11 последних лет сумели превзойти уровень ВВП, который они имели до начала реформ. Этому в немалой степени способствовало внедрение новых производственных систем – кластеров

В основе кластерной концепции С.Е.І. положены эффект регионализации, необходимость унификации экономического и технического инструментария, а также целесообразность их дифференциации в силу характера и специфики отдельных стран (групп стран, регионов)». [21]

Страны Вышеградской группы при последовательной реализации концепции кластеризации добились более благоприятных показателей по сравнению с другими странами с переходной экономикой в области погашения инфляции и привлечения иностранных инвестиций. «Из всех 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой Вышеградская группа за 11 последних лет реформ сумела превзойти уровень ВВП, который она имела до начала трансформации». [21]

«Примерами кластеров являются финансовые услуги в Нью-Йорке (Уолл Стрит), медаппаратуры в Бостоне, информационные технологии в Остине (Техас) и Силиконовой долине». [20]

«Кластеры влияют на конкурентную борьбу тремя способами: во-первых, посредством повышения производительности входящих в них фирм и отраслей;

во-вторых, посредством повышения способности к инновациям и, таким образом, к повышению производительности; и, в-третьих, посредством стимулирования создания нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширяющего границы кластера». [5]

В таблице 3 дается ряд определений понятия «кластер» и его разновидностей. Выделяется четыре разновидности таких благ.

Во-первых, кластерная политика подчеркивает преимущества создания сетей сотрудничества и бизнеса.

Во-вторых, кластерные инициативы включают коллективный маркетинг специализации региона, что повышает осознание сильных сторон промышленности региона. Такая кластерная политика является относительно дешевой формой региональной политики.

В-третьих, считается, что целью кластерной политики должно быть обеспечение местными услугами предприятий: такими, как финансовые консультации, службы маркетинга и дизайна.

В-четвертых, считается, что кластерные инициативы должны идентифицировать слабые звенья цепей добавленной стоимости кластера и привлекать инвесторов и бизнес для заполнения этих брешей и усиления связей спрос-предложение. [22]

Таблица 3. Базовые концепции кластеров

Сектор (отрасль)	Сектор (отрасль) — это группа предприятий, производящих сходные продукты (например, в соответствии со Стандартной отраслевой классификацией США)
Отраслевой кластер	Группа коммерческих предприятий и некоммерческих организаций, для которых членство в группе является важным элементом индивидуальной конкурентоспособности. Скрепляющими кластер являются «связи покупатель-поставщик, общие технологии, общие покупатели или каналы сбыта, общие трудовые резервы»
Региональный отраслевой кластер	Кластер, элементы которого локализируются в одном регионе, где под регионом понимается метрополия, рынок труда или другая функциональная экономическая единица.
Потенциальный отраслевой кластер	Группа взаимосвязанных и дополняющих предприятий и институтов, которые, при условии появления дополнительных ключевых элементов, межфирменных связей или важных связующих секторов, получают некоторые определенные заранее характеристики (критическую массу)
Отраслевой кластер типа «цепочка ценности»	Кластер типа «цепочка ценности» — это отраслевой кластер, состоящий из расширенной цепочки затраты-выпуск или покупатель-поставщик. Он включает конечных производителей, а также поставщиков первого, второго, третьего и т.д. ряда, которые прямо и косвенно вовлечены в торговлю. Такой кластер состоит из многостадийных секторов или отраслей. Кластер типа «цепочка ценности» согласуется с «отраслевым кластером», определение которому еще в 1979 г. дали С.Чамански и Л.ДеАблас: «подмножество отраслей экономики, связанных потоками товаров и услуг сильнее, чем с другими секторами национальной экономики».
Деловая сеть	Группа фирм с ограничением участия и специфическими, часто основанными на контрактах, деловыми целями, которые ведут к взаимной финансовой выгоде. Члены сети выбирают друг друга по ряду причин; они соглашаются открыто сотрудничать некоторым способом и зависеть друг от друга в некоторой степени. Сети развиваются более охотно внутри кластеров, в особенности там, где многократные деловые транзакции создают близкое знакомство и доверие». Связи между фирмами, входящими в сеть обычно более формальны, чем в кластере.
Промышленный комплекс	Группа отраслей, соединенная важными потоками товаров и услуг, и вдобавок демонстрирующая сходность моделей размещения
Инновационная среда	Не группа бизнеса или регионов, но комплекс, способный инициализировать синергетический процесс, комплексная система, состоящая из экономических и технологических взаимозависимостей, связанное целое, в котором соединены территориальная производственная система, техническая культура и главные действующие субъекты

В таблице 4 приведены наиболее вероятные потенциальные преимущества и недостатки кластеров.

Из описания промышленных кластеров современного подхода видно, что реальный кластер отличается от аналитически выделяемой совокупности территориально близких предприятий и организаций. Данный конгломерат может называться кластером при следующих условиях:

- наличие соответствующих инфраструктур;
- наличие оформленной организационно-коммуникативной структуры, выполняющей управленческие (самоуправленческие) функции и обеспечивающей формирование инновационного сообщества как субъекта развития территории, действующего в партнерстве с бизнесом, центральными и местными властями;
- вписанность кластера в рамки промышленной и региональной политики центральных властей, принимаемые местным инновационным сообществом;
- использование новых управленческих технологий». [24]

Таблица 4. Потенциальные преимущества и недостатки формирования кластеров

Провозглашаемые преимущества	Потенциальные недостатки
Интенсивный экономический рост	Инфляция цены труда
Увеличение производительности	Повышение цен на землю и съем жилья
Увеличение прибыльности	Увеличение дифференциации доходов
Повышение конкурентоспособности	Избыточная специализация
Активизация создания новых фирм	Институциональные ловушки
Повышение занятости	Иностранные поглощения

Таким образом, в мировом опыте можно выделить два основных подхода к формированию кластеров (таблица 5).

Таблица 5. Подходы к формированию кластеров

Подход	Основоположники	Временные рамки	Основные принципы, задачи
Классический (либеральный)	М. Портер	80-90 гг.	Основан на самоорганизации экономических агентов в рамках механизмов "свободного рынка". Использование подобных механизмов не предполагает прямого государственного вмешательства и/или поддержки.
Современный (европейский), "полюса конкурентоспособности"	Черноуцан Е.М	С 2006 года	«Основан на партнерстве бизнеса, центральных и местных властей». [23] Государство заинтересовано в глобальной конкурентоспособности своей экономики и достижении "полюсом конкурентоспособности" мирового уровня, что выражается в оказании различных форм государственной поддержки. Такая поддержка оказывается в рамках реализации стратегий развития территорий.

Авторы исследовали и систематизировали теоретические и методологические принципы применения кластерных технологий в промышленности, а также изучил зарубежный и российский опыт кластеризации. Анализ основных подходов к определению понятия «кластер», представленных в работах М. Энрата, Э. Бегмана, М. Портера, С. Рузенфельда, Д. Якобса, Э. Фезера, А. ДаМака и др., дает возможность уточнить понятия

«инновационно-технологические кластерные платформы» и «функционально-технологические кластерные образования», т.е., другими словами, «инновационные формы интеграции промышленных предприятий, ориентированные на максимизацию экономических результатов». [26]

Авторы выделяют две основные группы функционально-технологических кластерных образований: стихийно формируемые и инициированные государством образования, приводя их различия в развитии и функционировании (таблица 6).

Таблица 6. Функционально-технологические кластерные образования

Кластерные образования	Цель создания	Функционирование	Механизм формирования	Результат деятельности
Стихийно формируемые	Максимизация прибыли благодаря усилению конкурентных позиций	Внутренняя заинтересованность участников в интеграции	Рыночный механизм взаимодействия независимых компаний в процессе создания технологических цепочек с высокой добавленной стоимостью	<ul style="list-style-type: none"> – оптимизация издержек производства; – распределение рисков; – минимизация транзакционных издержек; – экономия от масштаба; – обмен инновациями, технологиями, опытом, рабочей силой
Инициированные государством	Рост качества жизни при увеличении конкурентоспособности территории	Кластерная политика государства в развитии экономики	Разработка и реализация федеральной и региональной программ содействия формированию и функционированию кластеров	<ul style="list-style-type: none"> – развитие производств с высокой добавленной стоимостью на территории региона; – усиление конкурентных преимуществ региона, страны; – экономический рост региона, страны; – рыночная мировая интеграция; – повышение качества жизни общества

Авторами уточнено понятие «инновационно-технологическая кластерная платформа», которая ориентирована на достижение наибольшего развития производительных сил и максимизацию экономических результатов. Инновационно-технологическая кластерная платформа представляет собой организацию и формирование кластеров на основе быстрого распространения передовых технологий, которые также характеризуются общим рынком сбыта и направлена на специализированные поставки и обслуживание.

В пособии авторы предлагают универсальный компонентно-элементный состав, единый для всех разновидностей кластерных образований, формируемых и функционирующих в рыночной экономике. Исследуя экономико-организационный аспект промышленных кластеров, авторы приходят к выводу, что для осмысления принципов функционирования и эволюционирования промышленных кластеров требуется разделение кластерной системы на два уровня. Первый уровень осуществляется на базе критерия функциональности, второй уровень – по признаку обособленности кластерных элементов, представленных хозяйствующими субъектами. В данном контексте к универсальным кластерным компонентам отнесены: производство, обеспечение, обслуживание, потребление, исследования, экспорт, обучение (таблица 7).

**Таблица 7. Универсальный компонентно-элементный состав
промышленных кластеров**

№	Элементы (структура)	Содержание
1	Производственный компонент	К производственному компоненту отнесены хозяйствующие субъекты, осуществляющие производство продукта специализации промышленного кластера
2	Обеспечивающий компонент	В обеспечивающий компонент включены поставщики факторов производства (сырьё, материалы, полуфабрикаты, комплектующие)
3	Обслуживающий компонент	Обслуживающий компонент понимается как совокупность хозяйствующих субъектов, предоставляющих факторы производства первым двум компонентам (оборудование, инструменты, машины, специальные услуги)
4	Потребительский компонент	К потребительскому компоненту отнесены отраслевые и конечные потребители продукта специализации промышленного кластера
5	Исследовательский компонент	Исследовательский компонент представлен организациями, осуществляющими НИОКР, направленными на обеспечение развития перечисленных выше компонентов
6	Экспортный компонент	Экспортный компонент включает специализированные экспортные структуры, осуществляющие внешнеэкономические операции в интересах предыдущих пяти компонентов
7	Обучающий компонент	К обучающему компоненту отнесены образовательные учреждения, участвующие в процессе развития внутрикластерного трудового ресурса

Реализация указанного состава компонентно-элементного состава промышленных кластеров, по мнению авторов, может осуществляться в процессах, реализуемых группами однородных хозяйствующих субъектов.

Можно сделать вывод, что одной из главных особенностей кластера является то, что он не оформляется в качестве единого юридического лица и не является единым хозяйствующим субъектом.

«Границы кластера определяют взаимосвязи и взаимодействия отраслей и институтов, которые являются наиболее важными для конкуренции. Кластеры при этом могут переходить государственные и национальные границы, представляя собой новую пространственную организационно-правовую форму между рынками, с одной стороны, и иерархией или вертикальной итерацией – с другой». [44]

Кластерный подход, на наш взгляд, меняет принципы и механизмы государственной и региональной экономической политики. Он требует перестройки аппарата управления, другого формата информации о состоянии дел в экономике – не по отраслям, а в разрезе отдельных рынков и компаний. Вместе с тем в российской практике при формировании кластерных структур не следует пренебрегать накопленным опытом, связанным с ТПК.

Перенятие этого опыта актуально при создании внепространственных кластеров с целью обретения общего конкурентного преимущества. Перспективно, в частности, формирование кластерных образований в производстве энергетического оборудования и электроэнергетике, а также в некоторых экспортно-ориентированных промышленных секторах, уже завоевавших сравнительные конкурентные преимущества России на мировых рынках.

По мнению Р.Н. Евстигнеева, «сегодня кластеризация должна стать генеральной тенденцией формирования региональных рынков. В то же время на современном этапе становления рынка нет необходимости ориентироваться на некий идеальный или универсальный тип кластера». [20]

Авторы выделяют «несколько моделей кластеров – это вытекает из накопленной до сих пор практики их формирования. В самом общем виде можно вывести следующую классификацию, основанную на конкретных примерах и поэтому достаточно наглядную. В представленной классификации целенаправленно не затрагиваются такие направления, как энергетика, тяжелая промышленность, нефть и газ.

В модели кластера независимо от ее вида, должны параллельно решаться две задачи: структурирование существующей промышленности (повышение производительности, конкурентоспособности, качества, соблюдение международных стандартов и т. п.) и разработка инноваций. В конечном счете, с помощью государства будет, по-видимому, выведена рамочная модель, благодаря которой регионы смогут действовать и создавать свои местные сетевые структуры повышения конкурентоспособности – кластеры.

1.2 Методические подходы к оценке эффективности функционирования региональных промышленных кластеров и кластерной политики

Оценка эффективности функционирования региональных промышленных кластеров является сложным процессом. Это связано с тем, что эффективность – критерий относительный, и, применимо к региональным кластерам, может включать в себя как показатели деятельности каждого из предприятий, входящего в его состав, так и особенности и перспективы управления кластером, уровень взаимодействия между предприятиями, входящими в кластер, перспективы их развития и прочие показатели. Проблемы, связанные с оценкой эффективности экономической политики промышленных кластеров, основаны на изменениях в коллективном и системном поведении. Единый подход к оценке эффективности региональных промышленных кластеров на сегодняшний день окончательно не сформировался. Однако в последние годы большое количество научных трудов посвящено решению данной проблемы. Наиболее значимые работы в указанном направлении принадлежат таким российским и зарубежным ученым, как Д.П. Нортон, Р.С. Каплан, М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, Г.Я. Киперман, Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова, М.Н. Кренина и др.

Вопросы оценки эффективности функционирования и развития промышленных предприятий посвящено были исследованы многими учеными. Понятие «эффективность» впервые было применено экономистом Вильфредо Парето в книге «Учение политэкономии» (1906 г.) как критерий принятия экономико-управленческого решения и оценки функционирования хозяйственной системы. Значительный вклад в развитие управленческой мысли внесли М. Вебер и И. Шумпетер. Вопросам оценки эффективности посвящено немало и современных трудов, но категория эффективности является, с одной стороны, настолько широкой и универсальной для оценки результативности, насколько узкой и специализированной для решения конкретной задачи, в частности, оценки эффективности интеграции промышленных предприятий, с другой стороны».

Анализ авторами специальной литературы привел к систематизации подходов к формированию модели оценки эффективности кластера и осуществлению выбора наиболее приемлемого. В частности определено, что измерение общеорганизационной эффективности при кластеризации может рассматриваться с различных позиций:

1) Аддитивная модель эффективности, в которой общая эффективность системы рассматривается путем деления на число показателей эффекта (n) суммы произведений частных показателей эффективности E_i на коэффициенты значимости i -го параметра g_i , сумма которых равна единице.

2) Мультипликативная модель эффективности, в которой общую эффективность получают путем умножения произведений частных показателей эффективности E_i на коэффициенты значимости i -го параметра g_i , сумма которых равна единице. Ограничения применения первых двух подходов связаны с описанными выше сложностями разложения эффективности функционирования кластера по отдельным показателям и разнородностью их оценок.

3) Эффективность деятельности организации принято выражать с помощью отношения результата к затратам. При этом ставится задача максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат. Главным недостатком этого подхода является то, что, уменьшая знаменатель, при незначительной величине числителя, можно обеспечить большое значение критерия.

4) Следующий подход состоит в том, что один из параметров эффекта максимизируют или минимизируют, а на остальные накладывают ограничения. Ограничения использования данного метода те же, что и в первых двух, разнородность и разноплановость показателей эффективности функционирования промышленного кластера.

5) Создание кластера – это проект, предполагающий определенные капиталовложения, то есть стартовые затраты и будущая прибыль. Здесь уже применяются критерии эффективности инвестиционного проекта.

6) Стоимостной подход, где критерием эффективности становится рост стоимости (активов, акций) новой структуры (предприятия).

7) Стратегический подход, с точки зрения которого эффективность функционирования промышленного кластера зависит от следующих факторов: от качества целеполагания; силы и направленности мотиваций, побуждающих участников интеграционного процесса к достижению целей; адекватности выбранных стратегий интеграций поставленным целям; объема и качества вовлекаемых ресурсов.

Основой модели формирования кластеров и критериев оценки их эффективности, на наш взгляд, должно стать комбинирование стратегического подхода и подхода, основанного на оценке кластера как проекта, так как они дают возможность оценить синергетический эффект функционирования кластера на заключительном этапе.

Для оценки синергетического эффекта интеграции участников кластера применяются нижеперечисленные методы.

1) Традиционные финансовые методы. Экономическая добавленная стоимость (EVA); Полная стоимость владения (TotalcostofOwnership, TCO); Совокупный экономический эффект (TotalEconomicImpact, TEI) – оценивается стоимость, преимущества и гибкость. Стоимость определяется с помощью TCO, оценка преимуществ производится с точки зрения стоимости и стратегических вложений, гибкость определяется с использованием методологии фьючерсов и опционов.

2) Качественные методы дополняют количественные субъективными и качественными оценками, позволяющими определить ценность соответствующих процессов и объектов: методы стратегического и конкурентного анализа;

3) Вероятностные методы оценки эффективности, в которых используются математические и статистические модели, позволяющие оценить вероятность возникновения риска, в том числе и метод оценки эффективности на основе справедливой цены опционов (RealOptionValuation, ROV).

Выполненный анализ применяемых методов оценки эффективности функционирования промышленных приводит к следующим выводам:

1) Все методы делятся на две группы: качественные методы (методы экспертных оценок, конкурентного и стратегического анализа) и количественные (вероятностные методы, использование моделирования).

2) Методы можно подразделить следующим образом: а) по объектам кластеризации (эффективность каждого участника), б) оценка эффективности проводится по функциям управления (производство, маркетинг, финансы), в) эффективность по факторам интеграции (инвестиционный, региональный, социальный, отраслевой, синергетический, технологический).

3) Синергетическая эффективность позволяет оценить общую эффективность кластеризации, поскольку достижение положительного эффекта соответствует требованиям эффективности по Парето.

4) Каждый из вышеперечисленных методов оценки синергетической эффективности отражает субъективную оценку, отвечающую требованиям участников кластера.

5) Оценить синергетическую эффективность функционирования промышленного кластера оптимально можно на основе метода инвестиционного проекта с участием государства и метода реальных опционов при оценке эффективности этого проекта.

Промышленная политика государства должна быть ориентирована на решение системных проблем, тормозящих выход промышленности, в том числе и кластеров на инновационный путь развития. К числу основных проблем в развитии промышленных кластеров автор относит следующие:

– низкий уровень внедрения инновационного оборудования;

- недостаточное внедрение наукоемких технологий;
- низкое качество производимой продукции;
- отсутствие квалифицированной рабочей силы;
- низкий уровень конкурентоспособности отечественной промышленности.

Данные проблемы обусловлены внутренними факторами: низкой инновационной активностью на уровне отдельных организации или предприятий в составе кластера, невысоким качеством менеджмента, а также низкими стимулами к реформированию и модернизации предприятий.

Авторы выделяют несколько направлений в этой области, где показывает как, за счет чего и на сколько решение данных проблем позволит повысить эффективность промышленных кластеров. Среди них:

1) Необходимость проведения посреднических операций, которые будут направлены на улучшение взаимодействия и кооперации между участниками кластера, на основе новых нормативно-правовых актов, за счет внедрения которых будет более детально осуществлено их взаимодействие, что в свою очередь и повлияет также на улучшение качества менеджмента как между структурными единицами кластера, так и всего кластера в целом. Вместе с тем внутри кластера создается благоприятное пространство для инновационного развития предприятий-участников, растет диффузия инноваций, оптимизируется информационный обмен с применением новейших разработок и исследований региональных образовательных и научно-исследовательских центров.

2) Стимулирование внешних связей, заключающееся в устранении торговых барьеров, защите прав интеллектуальной собственности, реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов, что в свою очередь позволит повысить внедрение инновационного оборудования в производство, улучшить качество продукции.

3) Более детальное стимулирование спроса, для формирования потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики, что, в свою очередь, приведет к улучшению качества и объемов той продукции, которая необходима населению определенного региона.

Для выявления региональных кластеров нередко применяется двухступенчатый анализ. Первая ступень анализа направлена на внутреннее исследование экономики: оцениваются слабые и сильные стороны, высвечиваются проблемы и потенциальные возможности (SWOT-анализ). Для определения важности и перспективности кластера для региональной экономики используется набор количественных характеристик, включающих численность занятых в кластере или оборот кластера (а также динамика за период времени), доля экспорта кластера в экономике региона, темп возникновения новых компаний.



Рис. 1. Стадии кластерного анализа

«Внешний» анализ осуществляется на второй ступени: посредством сравнительного анализа исследуется международная значимость кластера. Преимуществом этого типа анализа можно назвать возможность выявления роли некоммерческих образований в экономике, в частности исследовательских организаций.

Авторами отмечены недостатки методических подходов к анализу и оценке эффективности функционирования кластерных структур и выделены основные их группы, среди которых: структурно-динамические; реактивные; институциональные (таблица 8).

Реализация указанных направлений, по мнению авторов, возможна при условии совершенствования региональной промышленной политики в области формирования и развития кластерных структур в том числе.

Распространенным методом оценки региональных кластеров является «использование экспертных оценок и других механизмов сбора необходимой экономической информации. Региональные эксперты, руководители бизнеса, официальные представители власти и другие лица, принимающие решения, являются важным источником информации о тенденциях регионального промышленного развития, его основных особенностях, сильных и слабых сторонах».[29]

Таблица 8. Недостатки методических подходов к анализу и оценке эффективности функционирования кластерных структур

Группы недостатков методических подходов	Содержание	Пути решения
Структурно-динамические	Отсутствие исследований и учета структурных особенностей развития эффективности промышленных кластеров, в т.ч. несовершенство оценок структурных пропорций, при которых создаются условия для непрерывного воспроизводства.	Институциональные преобразования, сбалансированное развитие интегрированных структур и субъектов малого и среднего бизнеса
Реактивные	Отсутствие возможности идентификации, планирования и влияния на ход событий, обусловленные превалированием реактивных подходов к управлению экономикой регионов.	Промышленная политика регионов, основанная на принципах устойчивого развития.
Институциональные	Разграничение экономических и социальных аспектов управления эффективностью промышленных кластерами.	Совершенствование инвестиционного механизма

Несмотря на то, что аккумуляция экспертной информации об экономике региона может быть эффективным в плане издержек и объема такой информации, однако недостаток систематичности не предоставляет возможность для глубоких обобщений. Экспертные оценки часто используются при микроанализе промышленных кластеров региона.

Широко применяемым методом идентификации промышленных кластеров региона является вычисление коэффициентов локализации, т.е. соотношения удельных весов занятости населения в определенных отраслях промышленности: например, удельный вес отрасли в совокупной численности занятых региона по отношению к удельному весу этой же отрасли в общей численности занятых по стране в целом.

Следующий метод – анализ кластеров посредством межотраслевых балансов, включающий теорию графов, факторный анализ и т.д. Однако в отдельных странах Западной Европы методика основана не на матрицах межотраслевых потоков продукции, а на изучении матриц инновационного взаимодействия, которые содержат информацию о потоках инновационных разработок между производителями и потребителями. Плюсы этого метода состоят в фокусировании внимания на инновационном взаимодействии отраслей, минус – в высоких издержках при сборе информации и выработке концепции проводимых изысканий.

Относительно новый метод – сетевой анализ связей между компаниями и отраслями хозяйства. Объективными статистическими данными для подобного анализа служат инновационные межотраслевые балансы, хотя при этом также используются опросы региональных экспертов и другие качественные данные о связях между региональными отраслями. Главной проблемой графического сетевого анализа региональных промышленных кластеров заключается в интерпретации выявленных сложных связей.

Специальные обследования. «Для оценки региональных, местных и межрегиональных моделей обмена можно провести исследование деятельности

компаний региона, хотя они и дороги. Поэтому «методы обследований целесообразно использовать в ограниченных масштабах и лишь вместе с другими количественными методами.

Какая бы методика ни была выбрана, отправной точкой региональной промышленной стратегии выступает анализ процессов кластеризации, выявление региональных кластеров и механизмов их функционирования и развития.

Регионы могут применить разнообразные методики для выявления кластеров, содержащие показатели масштабов, концентрации производства, наличия технологических и производственных цепочек и др. При этом важным компонентом процесса становится разработка принципов создания компаний к отдельный кластер, например, использование аналогичных производственных процессов, выпуск схожих товаров, создание единых требований к уровню квалификации рабочей силы, наличие общих цепочек добавленной стоимости, ключевых технологий или близости к природным ресурсам.

Для оценки результатов проведения политики используют следующие группы данных:

- исходные данные для мероприятия или программы (например, бюджетное финансирование, выделяемое на то или иное мероприятие);

- фактические действия, предпринятые согласно мероприятию или программе (например, количество выданных грантов или количество профинансированных проектов);

- прямой продукт проведенной политики, обычно представляемый как изменения в поведении бенефициара в результате данной политики (например, количество центров подготовки, финансируемых в рамках данного мероприятия);

- непосредственные результаты поддержки со стороны бенефициаров, обычно понимаемые как изменения в работе бенефициаров вследствие получения прямых продуктов проведенной политики.

Множество задач оценки результативности экономической политики можно разделить на две крупные категории – промежуточная и итоговая оценка. К формирующей (промежуточной) оценке относятся оценка исходных данных, фактических действий и продуктов политики. К суммирующей (итоговой) оценке относятся оценка результаты проведения политики и влияние политики. Суммирующая (итоговая) оценка направлена на эффективность действий в рамках политики, на измерение того, насколько важным оказалось ее влияние на целевые группы (через непосредственные результаты) и на экономику в целом (через ее влияние).

Проблемы по оценке результативности экономической политики, базирующейся на изменениях в коллективном и системном поведении, следующие:

- выявление кластеров, для которых необходимо оценивать воздействие политики;

- определение поведения, которое следует измерять внутри каждого кластера;
- связывание изменений в поведении кластера (в частности, образовании сети) с изменениями в результатах работы участников кластера и всего кластера в целом;
- установление того, что изменения в работе кластера, вызванные данной политикой, оказали положительное влияние на кластер и территориальную экономику в целом;
- формирование стандартизированной основы для сравнения деятельности высокодифференцированных кластеров и принятия решения о рентабельности той или иной формы поддержки.

Авторы выделили варианты оценки трех элементов (уровень квалификации персонала, технологическое развитие, система поддержки создания новых фирм), которые показаны в табл. 9.

Таблица 9. Варианты оценки различных аспектов конкурентоспособности кластеров

Используемый показатель	Способ измерения	Вид конкурентоспособности
Присутствие на мировом рынке	Изменение доли кластера на мировом рынке	Позиция на рынке
Развитие экспорта	Увеличение объемов экспорта для кластера	
Новые рынки для экспорта	Количество новых рынков присутствия фирм – участников кластера	
Репутация	Опрос экспертов в этой области промышленности о значимости научно-исследовательских разработок этого кластера	Технологическое лидерство
Разработка новых продуктов	Количество важных новых продуктов	
Уровень квалификации специалистов	Анализ изменений в уровне квалификации в сравнении с другими кластерами	
Создание новых фирм	Изменения количества фирм в составе кластера	Способность к обновлению
Вовлечение иностранных фирм	Объем (и качество) иностранных инвестиций в рамках кластера	
Доля экономической активности	Изменение доли кластера в ВРП	

Оценка кластерного анализа проходит несколько этапов:

- определение целей анализа;
- измерение "продуктов" политики в рамках каждого кластера;
- рассмотрение процессов, посредством которых из "продуктов" получаются "результаты";
- оценка воздействия изменений, произошедших в кластерах, на экономику региона.

По мнению авторов, изменения в работе кластера представляют собой сочетание воздействий, оказанных на отдельных агентов, которые, в свою очередь, зависят от способности агентов получать преимущества от своего участия в кластере.

При исследовании конкурентоспособности кластеров следует обозначить следующие признаки:

- стабильная позиция на рынке (возможно, мировом), так как конкурентоспособность кластера напрямую обусловлена как его долей на внешних рынках, так и постепенным ростом этой доли;
- способность к реновации, т. е. самоуправлению и самоподдержке.
- инновационное и технологическое превосходство в отрасли, т.е. постоянное проведение научно-технических разработок, способных повысить конкурентоспособность продукции на рынке.

1.3 Факторы, принципы и инфраструктура функционирования промышленных кластеров

Региональный кластер как организационное образование в определенной локации предполагает:

- 1) территориальную локализацию основной массы предприятий основной, вспомогательных и обслуживающих отраслей в пределах региона;
- 2) взаимосвязь участников кластера на базе основного вида деятельности стержневой отрасли, обусловленная отраслевой структурой региональной промышленности;
- 3) вертикальные и горизонтальные связи, обуславливающие интеграционное взаимодействие участников кластера;
- 4) рыночный механизм функционирования кластера;
- 5) формирование внутри кластера рыночной конкурентной среды, обеспечивающей эффективное развитие и функционирование участников кластера и кластера в целом, а также возможность кластера влиять на внешнюю среду;
- 6) факторы, способствующие и препятствующие формированию кластера;
- 7) эффекты формирования и развития кластера в регионе».

Развитие современной экономики включает два различных процесса: глобализацию, "стирание" границ, как в экономической, так и в политической и социокультурной сферах и возрастающее влияние на нее локальных особенностей. Причем первый процесс стирает территориальные различия, второй же, наоборот усиливает их благодаря специализации отдельных регионов. «При этом, хотя в национальной экономике директивное управление размещением производительных сил уходит в прошлое, рыночные механизмы не всегда способны преодолевать серьезные территориальные проблемы. Необходимо выделять основные факторы, способствующие развитию регионов, определяющие потенциал территории, ее возможности включения в мирохозяйственные связи и интеграционные процессы.

Ось экономического развития смещается от общенациональных интересов к интересам региональным. Роль регионов в современных условиях существенно возрастает, что объясняется коренным образом изменившимися условиями работы российской промышленности. Это, в свою очередь, предопределило существенную трансформацию пространственной организации страны. В эту организацию как составные части благодаря процессу советской

индустриализации входили не только отрасли и производства, но и даже отдельные регионы, объединявшиеся в территориально-производственные комплексы. «Но целостность единого экономического пространства начала формироваться лишь спустя 20 лет после начала реформ, что подтверждается увеличением разрыва между регионами.

Следует напомнить, что российские регионы всегда различались по уровню экономического развития и жизни населения. Но в процессе интеграции страны в мировую экономику эти отличия еще более усугубились. А.Г. Гранберг в конце 1990-х годов рассчитал, что разрыв по объемам ВВН на душу населения между разными субъектами Российской Федерации составлял 18,9 раза и превышал различия в уровне развития стран так называемого «золотого миллиарда» и беднейших государств мира. «Чтобы его преодолеть, наиболее отсталым субъектам федерации понадобилось бы демонстрировать темп роста ВРН выше среднероссийского на протяжении десятков лет. В случае если аутсайдеры смогли бы достичь темпов роста ВРН на уровне 15-20%, а Россия ограничилась 3-5% роста ВВН в год, отсталые регионы смогли бы догнать «средняков» за 10-15 лет. [30]

Еще в 70-е годы XX века странам с развитой рыночной экономикой стало очевидно, что региональные ресурсы для индустриального развития (полезные ископаемые, трудовые ресурсы) исчерпаемы и чаще всего невозстановимы. В связи этим в этих странах начался период так называемой «региональной революции» в 70-80-е годы, основной постулат которой заключается в том, что национальная промышленная политика невозможна без политики региональной.

«Региональная революция» призвана привести к становлению новой региональной иерархии, для нее характерно действие следующих закономерностей:

– *во-первых*, размытость географических границ и в силу этого исключение из пространственной организации глобализованного мира локальных замкнутых рынков. Определенная часть российских регионов тяготеет к замкнутости и может быть охарактеризована как локальные рынки.

– *во-вторых*, в современном мире в лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, наиболее квалифицированные кадры, кто создает и распространяет технологии.

– *в-третьих*, территории имеют разный баланс обмена, который отражается в категориях номенклатуры обмениваемых ценностей. Состояние баланса и номенклатура данных ценностей характеризует статус региона – его рыночные позиции. В настоящее время такой баланс не составлен ни для России в целом, ни для ее отдельных регионов.

– *в-четвертых*, государственные институты лишь отчасти управляют процессами регионализации, уступая основные позиции хозяйствующим субъектам рынка, в том числе и глобального. Поэтому для огромного количества регионов реальным шансом изменить свои рыночные позиции является привлечение внешних инвестиций.

Сегодня изменяется как экономический статус регионов, выводимый из их конкурентных позиций на открытом рынке, так и организация внутреннего экономического пространства региона, его промышленная и отраслевая специализация. В большей части эти изменения идут параллельно развитию корпоративных бизнес-структур, способствующих становлению новой корпоративной организации промышленности на глобальном рынке. Поэтому так важна привязка кластеров к определенной территории.

Экономическим регионам России до сих пор присуща централизованная организация благодаря их созданию в процессе индустриализации, т.е. ориентировки на крупномасштабное производство. П.Г. Щедровицкий писал, что «в настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в мировых масштабах, в стране почти нет. С большим трудом можно выделить лишь просто кластеры и недооформленные сетевые регионы, к тому же, как правило, не имеющие промышленной специализации. Это явно тормозит инновационное развитие российской промышленности и ослабляет ее конкурентоспособность.

К концу прошлого столетия государственная региональная политика в качестве политики индустриализации уже не выполняла функции развития. Развертывание индустриализации как стратегии регионального развития было прервано, как только государственная собственность на средства производства сменилась частной и государственные инвестиции, соответственно, прекратились, например, перестали строить крупные индустриальные объекты.

Однако индустриализация имела и положительный эффект, потому что именно благодаря ей сегодня в большинстве регионов России сосредоточены мощные производственные фонды, которые опираются на определенные технологические процессы, взаимосвязанные смежными отраслями промышленности, но сегодня они в большинстве случаев работают неэффективно или простаивают.

Следовательно, региональный кластер образуется только в привязке к территории, на которой сконцентрирована необходимая критическая масса производственных, образовательных, научных предприятий и организаций, а также объектов промышленной и рыночной инфраструктуры, имеющих отраслевую специализацию.

Интеграции, заметим еще раз, свойственно расширение сотрудничества, консолидация субъектов управления, интенсификация взаимодействия и взаимосвязей между хозяйствующими субъектами. Экономическая интеграция осуществляется на уровне как национальных экономик, так и отдельных предприятий, корпораций, фирм, компаний, причем ее следствием становятся усиление производственно-технологических связей и формирование благоприятного бизнес-климата. Интеграцию принято подразделять на вертикальную и горизонтальную, а также на прогрессивную и регрессивную.

Вертикальной интеграции присущи отношения типа «поставщик – покупатель». Вертикальные связи формируют технологическую цепочку передачи стоимости. Горизонтальная интеграция нацелена на сотрудничество и

решение каких-либо задач. Она предполагает объединение нескольких предприятий, выпускающих однородную продукцию и использующих сходные технологии, однако участники объединения при этом независимы друг от друга.

А. Этезов считает, что такая традиционная классификация «не достаточно отвечает современным представлениям об интеграции». Более полно отражает современные реалии, и в этом мы согласны с вышеупомянутым автором, «классификация интеграции на инсортиновую (внутреннюю), аутсортиновую (внешнюю) и виртуальную более полно отвечает современным реалиям как в хозяйственной жизни, так и в экономической науке».

Инсортиновая интеграция предполагает организационное и технологическое единство производства продукции, аутсортиновая интеграция – привлечение сторонних фирм для выполнения отдельных операций, связанных с изготовлением и сбытом продукции. Таким образом, производство из замкнутого становится открытым, а кооперация между участниками из технологической превращается в функциональную. В рамках аутсортиновой интеграции распространено использование субконтракта в качестве одной из основополагающих стратегий. Виртуальный тип интеграции означает, что все процессы осуществляются на договорной основе сторонними организациями.

Так как в кластер входят юридически самостоятельные участники, интеграция при этом осуществляет функцию контроля.

Однако субъекты кластера налаживают друг с другом взаимовыгодные связи, поэтому взаимодействуют между собой, с системой и со средой в целом.

Кластер настраивает внешние и внутренние связи, имеющие экономический, производственно-технологический, информационный или организационный характер. Помимо этого, внутри кластера есть и личные связи. Связи компонентов кластера могут быть непосредственными и опосредованными, прямыми и обратными. Именно связи между участниками набор компонентов преобразуют в единое целое, в некую систему. Чем прочнее связи, тем устойчивее и эффективнее кластер.

Остановимся на механизме функционирования кластера, четкое описание которого отсутствует в специальной литературе. Так, М. Портер предложил схему «национального ромба конкурентоспособности», взаимодействие между частями которого можно рассматривать как механизм функционирования кластера. Он описывает не только процесс формирования кластера, но и его жизненный цикл. А. Юданов представляет механизм формирования кластера на основе передачи по технологической цепочке товаров с высокой потребительской ценностью от основной отрасли к смежным производителям.

Рассматривая вопросы, связанные с механизмом формирования кластера необходимо, по нашему мнению, выделить следующие аспекты:

- рассмотрение *принципов функционирования* кластера;
- определение структурных элементов кластера или его состав;
- выявление взаимосвязей между отдельными участниками кластера и определение их функциональной направленности;

- выделение ресурсной составляющей механизма функционирования кластера и способов аллокации ресурсов в кластере;
- определение инструментальной составляющей механизма функционирования кластера.

При создании механизма функционирования кластера необходимо учесть, что оно должно руководствоваться такими принципами технологического, организационного и системного характера, которые способствовали бы гармоничному развитию как отдельных участников кластера, так и всей системы в целом.

По М. Портеру, в ромбе конкурентоспособности прослеживаются такие *структурные элементы кластера*: фирмы базовой отрасли, родственные и поддерживающие отрасли. Другие компоненты он считает условиями для факторов производства, объясняя это соответствием классической экономической теории, согласно которой «факторы производства – труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура – определяют потоки товарооборота». Неопределенность формулировок ученого-экономиста мешает рассмотреть суть концепции, в это ее недостаток.

Отечественная традиция включает в состав кластера поставщиков, производителей, потребителей, организации инфраструктуры, высшие учебные заведения и научно-исследовательские центры.

По нашему мнению, наличие развитой инфраструктуры не только выступает необходимым условием создания и благоприятного «жизненного пути» кластера, но и может стать сопутствующим конкурентным бонусом. Иностранные экономисты изучают инфраструктуру в рамках теории «социального капитала», распространены и исследования «экономики социальных издержек», «внешней экономии». Еще в 1920-е годы Д.М. Кларк отмечал, что «общественные издержки на создание товаров значительно выше, чем издержки отдельных капиталистов на производство этих товаров. Разницу между общественными издержками и расходами отдельных предпринимателей он назвал «общественным накладным капиталом», а эффект его присвоения – «внешней экономией». Подобные идеи развивались в теории «социального капитала», согласно которой инфраструктура охватывает те основные мощности, без которых невозможно функционирование производства, и включает все общественные услуги, начиная с юрисдикции, охраны общественного порядка, воспитания, здравоохранения и заканчивая транспортом, связью, энерго- и водоснабжением.

Термин «инфраструктура» зарубежными экономистами приравнивается к «социальному капиталу». В связи с этим к инфраструктуре относят наряду с отраслями, составляющими фундамент национальной экономики (транспорт, связь, энергетика), и такие факторы, как уровень образования и общественной активности населения, квалификации труда в промышленности, опыт административной работы.

Отечественная экономическая наука под инфраструктурой обычно понимает совокупность отраслей и видов деятельности, создающих основу для

нормального функционирования основного производства и сферы жизнедеятельности населения. [15]

Инфраструктура может стать как мощным стимулирующим фактором развития кластера, так и препятствующим. Многогранность инфраструктуры обусловлена многокомпонентностью самого кластера, представляющего собой систему взаимосвязанных отраслей основного, вспомогательного и поддерживающего производства.

Следовательно, инфраструктура одновременно является и структурным компонентом кластера, и важным условием его жизнеспособности.

Все элементы (участники) кластера связаны между собой прямыми и обратными горизонтальными и вертикальными связями различной функциональной направленности, т.е., например, между предприятиями электроэнергетики и предприятиями других отраслей имеют место связи, отвечающие за обеспечение энергией, и в то же время имеют место денежные связи как оплата за потребленную электрическую и тепловую энергию, причем порядок очередности таков, что денежные связи как оплата за поставленные энергоресурсы первичны, а «энергетические» связи вторичны.

Очевидно, что для многообразных и разноплановых компонентов кластера, для их взаимодействия и развития требуются различные виды ресурсов.

М. Портер выделяет необходимые условия для факторов производства в качестве одной из граней ромба, т. е. наличие факторов производства и уровень их развития является одним из конкурентных преимуществ страны, региона, отрасли. Более подробно ресурсная составляющая будет рассмотрена нами в следующем разделе в контексте рассмотрения модели текстильного кластера региона.

В целом необходимо отметить, что «механизм функционирования кластера имеет двойственную природу. С одной стороны, он содержит в себе элементы товарно-конкурентного механизма, с другой стороны, поскольку внутри кластера складывается особая рыночная среда, схожая по своим характеристикам с внутрикорпоративными рынками транснациональных корпораций (ТНК), имеет место квазитоварно-конкурентный механизм.

Далее обозначим условия реализации кластером своих преимуществ. На эти условия влияют многие факторы, как благотворно, так и негативно, под воздействием этих факторов процессы внутри кластера ускоряются, тормозятся, нейтрализуются. Основной вес в этом плане приобретает политика власти, предпринимательского сообщества, ассоциаций, других институциональных образований (таблица 10).

Основные ключевые преимущества создания региональных кластеров следующие:

- обеспечивается более полная занятость населения, и стабилизируются потоки доходов;
- региональный кластер может способствовать повышению роли добавленной стоимости во всех ее функциях;

– кластер способствует развитию производственной и социальной инфраструктуры региона, что может обеспечить повышение эффективности хозяйствования в других сферах деятельности;

– в регионе обеспечивается долговременная экономическая стабильность;

– кластер способствует формированию позитивного имиджа региона.

Существуют два основных направления промышленной политики:

-определение и реализация мер и путей госрегулирувания реального сектора экономики;

-стимулирование развития конкурентной среды в экономике для максимизации эффективности производства.

Таблица 10. Факторы, воздействующие на развитие кластеров

Плюсы	Минусы
Высококвалифицированный инженерный и научный персонал и наличие базы его подготовки	Противоречие научно-исследовательских и образовательных программ потребностям промышленности
Концентрация поставщиков на территории региона	Неудовлетворительное качество поставщиков и неотработанная система поставок
Формирование научно-технической и экспериментальной базы для НИОКР	Неэффективное сотрудничество между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и промышленностью
Традиции производственной кооперации	Низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций
Развитость и качество системы высшего профессионального образования (отраслевая специфика)	Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.)
Традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТНК, ННО, МТНК)	Отсутствие достаточного опыта конкурентной борьбы у большей части отечественных предприятий и неширокий временной горизонт стратегий бизнеса
Активная позиция власти при формировании кластера	Пассивная позиция власти при формировании кластера

Корреляция этих принципиально отличных по способу воздействия инструментов регулирования, так же как степень госрегулирувания, разнится в зависимости от периода экономического развития. При высоком уровне экономического развития требуемая степень регулирования достижима с помощью экономических средств, при невысоком уровне развития экономике необходимо административное вмешательство в производственную деятельность.

Преимущества кластерного подхода для бизнеса выражаются в следующих положениях:

1) доступ к кадровой инфраструктуре. Конкурентоспособность предприятий зависит во многом от внешних факторов, в частности, от кадров;

2) развитие сферы НИОКР. Проведение исследований и внедрение результатов, создание опытных производств – это задача, которую лучше решать совместными усилиями;

3) развитие системы поставок. Поставщики для фирмы – очень важное звено в ее технологической цепи, поскольку и цена изделия, и конкурентоспособность этого изделия, во многом определяется конкурентоспособностью поставщиков, качеством поставляемых частей, комплектующих, сырья. Развитие кластеров способствует развитию конкурентоспособности у поставщиков;

4) кластерные инициативы позволяют построить взаимоотношения таким образом, чтобы не было конфликтов интересов между отдельными участниками кластеров.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению конкретных выгод, которые могут получить предприятия от развития кластеров, необходимо сделать ряд концептуальных замечаний.

Во-первых, мы солидарны с теми, кто утверждает, что конкурентоспособность предприятия в рамках кластера выше, чем конкурентоспособность предприятия вне кластера.

Во-вторых, повышение конкурентоспособности предприятия в рамках кластера обеспечивается за счет многообразия корпоративных выгод, приобретаемых предприятием, находящимся в кластере. Под корпоративными выгодами мы понимаем те дополнительные выгоды, которые получает предприятие в результате вхождения в состав кластера и которые обусловлены совместным функционированием предприятий. [32]

Мы выделяем пять направлений, в рамках которых могут быть реализованы корпоративные выгоды:

1) организация компаний в кластерную структуру оптимизирует перенятие передового опыта и активизирует рост эффективности функционирования отдельных компонентов путем применения бенчмаркинга;

2) скоординированность кластерной политики способствует прозрачности функционирования каждого предприятия во внешней среде при сохранении самостоятельности;

3) компании могут пользоваться общей инфраструктурой, логистическими решениями, образовательными ресурсами, что в результате приведет к повышению дохода каждого субъекта при достижении существенной экономии;

4) проведение совместных дорогостоящих исследований в сфере НИОКР, отсутствие дублирующих научных и технологических изысканий ведет к снижению издержек и повышению качества продукции и ее конкурентоспособности на рынке;

5) необходимо отметить, что, входя в кластер, предприятия получают автоматически возможность экономить на издержках за счет крупных объемов закупок, доступ к кредитным ресурсам за счет роста доверия к кластеру и наличия более сильных партнеров, использовать выгоды кооперации.

Можно сделать вывод, что формирование кластера начинается при возникновении определенных предпосылок для кооперации. При его развитие может быть стимулировано, приостановлено или нейтрализовано с помощью осуществления политики власти региона, бизнес-кругов, отраслей и ассоциаций предприятий.

Основы кластера – в самом характере рыночной экономики, хотя он может восприниматься и как рыночное, и как нерыночное образование. В связи с этим он не может быть сформирован в рамках политики власти без наличия предпосылок его создания. Кроме того, кластер как экономическое образование не может быть приравнен к холдингам, ФПГ, ТПК и НПО, но с целью грамотного существования

он требует поступательного развития, предполагающего скоординированную кластерную политику. Кластеру необходима четкая организационная структура, только в этом случае он сможет реализовать свои преимущества, обусловленные возможностью влияния на внешнюю среду.

2 Теоретические особенности эффективности функционирования особых экономических зон

2.1 ОЭЗ: сущность, понятие, цели и особенности функционирования

На сегодняшний день особые экономические зоны являются одним из самых главных агентов во внешнеэкономической деятельности стран. Более чем в 120 странах мира функционируют особые экономические зоны. Их годовой оборот составляет более 700 млрд долларов, а внутри системы занято более 50 млн человек.

Зоны свободной торговли стали функционировать еще в XII-XIII веках – Ганзейский союз, который оказал огромное влияние на торговые отношения между Западной и Восточной Европой.

Далее, в XVI-XVII веках зоны свободной торговли стали создаваться в Италии, Германии и даже в России.

Наиболее широкое определение особых экономических зон можно найти в книге Свободные экономические зоны Т.П. Данько и Э.М. Окрут (1998 год). «Свободные экономические зоны – это суверенная территория государства, являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны, где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузному расширению ее границ»

Такое довольно «тяжелое» и сложное определение лишь подчеркивает тот факт, что особая экономическая зона всегда будет находиться под юрисдикцией государства, где она расположена.

Если говорить в целом об особых экономических зонах, то их можно определить как часть национального экономического пространства, на котором действует специальный налоговый и таможенный режим для осуществления торговли, предпринимательской деятельности или научных разработок.

Современные исследователи данного феномена выделяют три волны развития особых экономических зон. Для каждой стадии и для каждого периода можно дать свое собственное определение.

Например, в 1973 году, Международная конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция) дала трактовку термину особые экономические зоны, основываясь на принципе таможенной экстерриториальности, так как в 1970-е годы в мире преобладали зоны свободной торговли.

Такой тип особых экономических зон (то есть зон, ориентированных на внешнюю торговлю) получил широкое распространение в мировой торговой практике, но требовал дальнейшего развития в силу присущих ему ограниченных возможностей.

Далее, в 1980-х годах, когда широкое распространение получили промышленно-производственные зоны, появилось определение, предложенное в 1992 году Всемирным банком с учетом их новых функций. Эта организация характеризует особые экономические зоны промышленного типа как производственные площадки, на территории которых осуществляется экспортно-ориентированное промышленное производство (с целью дальнейшей продажи и реализации не только в другие страны, но и внутри того или иного государства).

Первая промышленно-производственная зона, наиболее похожая на современные, была создана в 1959 году в ирландском аэропорту Шеннон.

Такой тип особых экономических зон активно способствовал развитию производства, а значит и созданию дополнительных рабочих мест в наиболее депрессивных регионах государства.

Однако, с развитием технологий, стал появляться новый тип особых экономических зон – технопарки. Их главной целью стало не только производство и реализация произведенной продукции, но и проведение научно-исследовательских работ. Одной из самых важных задач технопарков на сегодняшний день является создание цепочки: от изобретения того или иного устройства вплоть до его реализации на рынке. [5]

Свободные экономические зоны постоянно развиваются, отражая новые потребности и вызовы национальных хозяйств и мировой экономики.

Первоначально свободной экономической зоной считалась особая территория крупного морского порта или примыкающего к нему района, выделенная из таможенной территории страны для свободного беспошлинного ввоза и вывоза иностранных товаров. Статус свободных портов имели Ливорно (1547г.), Генуя (1595 г.), Венеция (1661 г.), Марсель (1669 г.). На территории России - Одесса (1817 г.), Владивосток (1862 г.), Батуми (1878г.). В настоящее время имеют статус "свободный порт": в Швейцарии – Букс, Женевпорт, в Бразилии – Манаус, в Румынии - Сулина и некоторые другие. В таких портах товары хранятся на складах неограниченный или ограниченный срок, а затем поставляются на внутренний рынок данной страны с уплатой пошлины или вывозятся беспошлинно за границу.

По мере монополизации рынка и усиления протекционистской политики государств "свободные порты" стали видоизменяться в свободные экономические зоны, где все большее значение приобретает переработка товара. В начале 60-х годов свободные экономические зоны из собирающих пунктов и пунктов распределения все чаще становятся местом обработки и трансформации товаров при льготных условиях их экспорта из зон. С 80-х годов свободные экономические зоны начинают использоваться для преодоления застоя в

отдельных отраслях промышленности, банковского и страхового дела, развития отдельных регионов, находящихся в кризисном состоянии. [3]

Согласно Международной концепции по упрощению и гармонизации таможенных процедур, принятой в Киото (Япония) 18 мая 1973г., под свободной экономической зоной (или «зоной-франко») понимается часть территории страны, на которой ввезенные товары не попадают под национальную таможенную юрисдикцию и, следовательно, освобождены от обычных процедур таможенного контроля и налогообложения.

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. [10]

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.

Цели создания свободных экономических зон варьируются в широких пределах в зависимости от экономических, социальных, иногда политических условий той или иной страны. В развитых капиталистических странах свободные экономические зоны создаются, как правило, в застойных районах, страдающих безработицей, с недоразвитой инфраструктурой. Придавая таким

районам статус зон, правительства этих стран не делают акцента на привлечении иностранных инвестиций, а стараются создать условия, максимально стимулирующие развитие имеющихся производств, интегрированных во внутренний рынок, а также обеспечения дополнительных рабочих мест.

Можно выделить следующие цели создания ОЭЗ:

- привлечение передовой, по отношению к национальной, технологии;
- активизации экономики путем привлечения иностранного капитала;
- поступление валютных активов и таким образом увеличение валютных запасов;
- насыщение внутреннего потребительского рынка;
- повышение уровня занятости населения и качественного состояния рабочей силы;
- создание современной рыночной инфраструктуры;
- приобретение мирового опыта в области управления экономикой, международного предпринимательства;
- ускоренное развитие депрессивных районов. [16]

Организационно-экономические формы свободных экономических зон достаточно многообразны. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон. Примерная классификация по признаку хозяйственной специализации – профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм представлена ниже в Таблице 11.

Таблица 11 - Разновидности свободных экономических зон [18]

Торговые зоны	Промышленно-производственные (экспортно-производственные) зоны	Технико-внедренческие (научно-промышленные) парки	Сервисные (офшорные) центры
Зоны свободной торговли	Экспортно-производственные зоны	Технологические зоны	Свободные банковские зоны
Зоны внешней торговли		Промышленные парки	
Приграничные торговые зоны	Импортозамещающие зоны	Технопарки	Свободные страховые зоны
Магазины беспошлинной торговли		Технополисы	Рекреационно-туристические зоны
Свободные таможенные зоны и свободные склады	Экспортно-импортные зоны	Инновационные центры и другие виды зон	Офшорные зоны
Комплексные ОЭЗ		Международные ОЭЗ	
Зоны свободного предпринимательства (Западная Европа, Канада)		Зона свободной мировой торговли (ЕАСТ, НАФТА, СНГ)	
Особые экономические районы и прибрежные города (Китай)		Таможенный союз (Арабский общий рынок, ЕврАзЭС)	
Зоны обработки информации (Ямайка)		Общий рынок (МЕРКОСУР, Андский общий рынок)	
Особые экономические зоны (Россия)		Полный экономический союз (Бенилюкс, Евросоюз)	

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".

Технико-внедренческие зоны относят к зонам третьего поколения (70—80-е годы). Технико-внедренческая деятельность (ТВД) – это создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем (ст. 10 п. 2. № 116-ФЗ от 22.06.2005). [14]

Сервисные зоны представляют собой территории со 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.

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

Международные свободные экономические зоны представляют собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации внешнеэкономических связей друг с другом («Туманган» (Россия, Монголия, Китай), Еврорегионы «Карпатский» (Румыния, Молдова, Украина), и др.).

2.2 Методические подходы к оценке эффективности инвестиций в ОЭЗ

В настоящее время ОЭЗ является эффективным механизмом социально-экономического развития на местном, региональном и федеральном уровнях, надежным средством для привлечения потенциальных ресурсов в промышленность, когда местные и государственные органы власти имеют контроль и сотрудничество с частными структурами. Выстраиваемая целесообразность взаимоотношений в формировании и реализации проектов ОЭЗ является условием взаимовыгодного партнерства государства и частного бизнеса. В связи с тем, что партнерство строится на обязательных условиях получения взаимной выгоды, причем она должна иметь конкретный результат, быть согласованной с обеих сторон, измеримой, то с учетом выше изложенного, одно из основных положений по организации ОЭЗ занимает оценка эффективности партнерства в границах реализации конкретных инициатив.

Любая форма организации ОЭЗ, в конечном итоге, должна обеспечить определенную экономическую выгоду каждому из ее участников. В отдельных случаях, прогнозируемый эффект может находиться в разных сферах для участников, иметь различные критерии и показатели, иногда даже не относящиеся к финансовым, но результат от реализации партнерства должен быть получен.

Разрабатывая алгоритм оценки эффективности функционирования ОЭЗ, автор предлагает исследовать не только сам проект, но и оценить основные показатели управления: произвести оценку эффективности проекта ОЭЗ и оценку собственно партнерства, его целесообразности и ценности для общества, бизнеса, государства.

Эффективность функционального сотрудничества в ОЭЗ зависит от того, насколько адекватно проводится экономический анализ данного процесса.

В практике реализации ОЭЗ в процессе проведения оценки эффективности функционирования серьезной проблемой является взаимовыгодное согласование интересов участников партнерства, которые иногда имеют даже противоречивые цели:

- максимизация прибыли, капитализация, повышение стоимости бизнеса (частный сектор);
- получение дополнительного дохода на инвестированный капитал (государство и частный сектор);
- рост бюджетных поступлений (государство);
- рост уровня доходов (государство и частный сектор);
- обеспечение функционирования социально-значимого объекта (государство);
- развитие внешнеэкономических связей и повышение эффективности международного разделения труда (государство) и т.д. [25]

Традиционно анализ и оценка эффективности функционирования ОЭЗ проводится по основным направлениям:

- сравнительный анализ и оценка уровня рентабельности функционирования проекта с привлечением частного сектора и без него (оценка эффективности функционирования частного сектора в проекте);
- анализ и оценка рисков в процессе реализации проекта ОЭЗ, определение управляющего воздействия и формы управления имеющимися рисками;
- детальный бизнес-план (технико-экономическое обоснование) ОЭЗ. [19]

Алгоритм оценки эффективности функционирования ОЭЗ по методике Проваленовой Н.В. представлен на рисунке 2. Она рассматривает особые экономические зоны как инвестиционный проект государственно-частного партнерства. Как видно из рисунка, алгоритм оценки состоит из трех этапов. [39]

Первый этап представляет качественную оценку потенциального проекта ОЭЗ. Здесь полностью формируется информационная составляющая проекта, разрабатывается программа его реализации, определяются основные участники, формы партнерства.

На основании представленных данных происходит разработка технико-экономического обоснования проекта в виде бизнес-плана. Данный план-обоснование ОЭЗ должен аргументировано доказать, что представляемый проект является наиболее привлекательным среди имеющихся альтернатив и по сравнению с аналогичными проектами государственного сектора. При разработке бизнес плана необходимо учесть следующие факторы:

- конечные результаты, которые запланировано достичь путем реализации проекта ОЭЗ, должны быть известны общественности и согласованы со всеми заинтересованными сторонами, а также они должны носить реальный характер, быть точно определены и рассчитаны, иметь возможность для их измерения и проведения мониторинга;

- правовые, нормативные, технические, технологические и другие параметры проекта должны быть стабильны, без применения адаптации к изменяющейся внешней и внутренней среде;

- частный сектор более функционален, имеет лучшие способности по выполнению определенных разработок, производства работ, оказания услуг, чем государство;

- при определении участников партнерства возможен большой уровень конкуренции. [38]

Следовательно, в перечень качественных критериев оценки функционирования ОЭЗ входят:

- возможность наличия потенциального инвестора;
- общественно-значимая и стратегическая необходимость проекта;
- решение проектом социальных вопросов;
- невозможность организации проекта без партнерства с государством;
- положительные выводы экспертов по организации проекта.

Таким образом, на первом этапе рассчитывается эффективность ОЭЗ - проекта в целом. Сюда также входит оценка значимости проекта ОЭЗ, то есть его глобальность, масштабность и т.д. Она определяется методом экспертных оценок. При неудовлетворительной оценке проекты ОЭЗ не рекомендуются к своей реализации. В случае, когда общественная значимость проекта оказывается достаточной для реализации, то дальше оценивается бюджетная эффективность.

Оценка производится по формуле:

$$\mathcal{E}_b = \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T (D_t - CI), \quad (1)$$

где \mathcal{E}_b - показатель для оценки бюджетной эффективности проекта;

D_t - доходы соответствующего уровня бюджета;

CI - инвестиции в проект со стороны бизнеса;

n - объем проектов ОЭЗ;

t - время функционирования проекта ОЭЗ.

Для оценки эффективности участия бизнес-структур, необходимо использовать дисконтированный интегральный показатель эффективности - чистый дисконтированный доход (Net Present Value – NPV), который рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{n=1}^N \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+r)^t} - CI, \quad (2)$$

где: NPV - чистый дисконтированный доход;

D_t - доход бизнеса в рамках ОЭЗ;

CI - инвестированный бизнесом капитал;
 r - коэффициент дисконтирования;
 n - количество действующих проектов ОЭЗ;
 t - время действия проектов ОЭЗ.

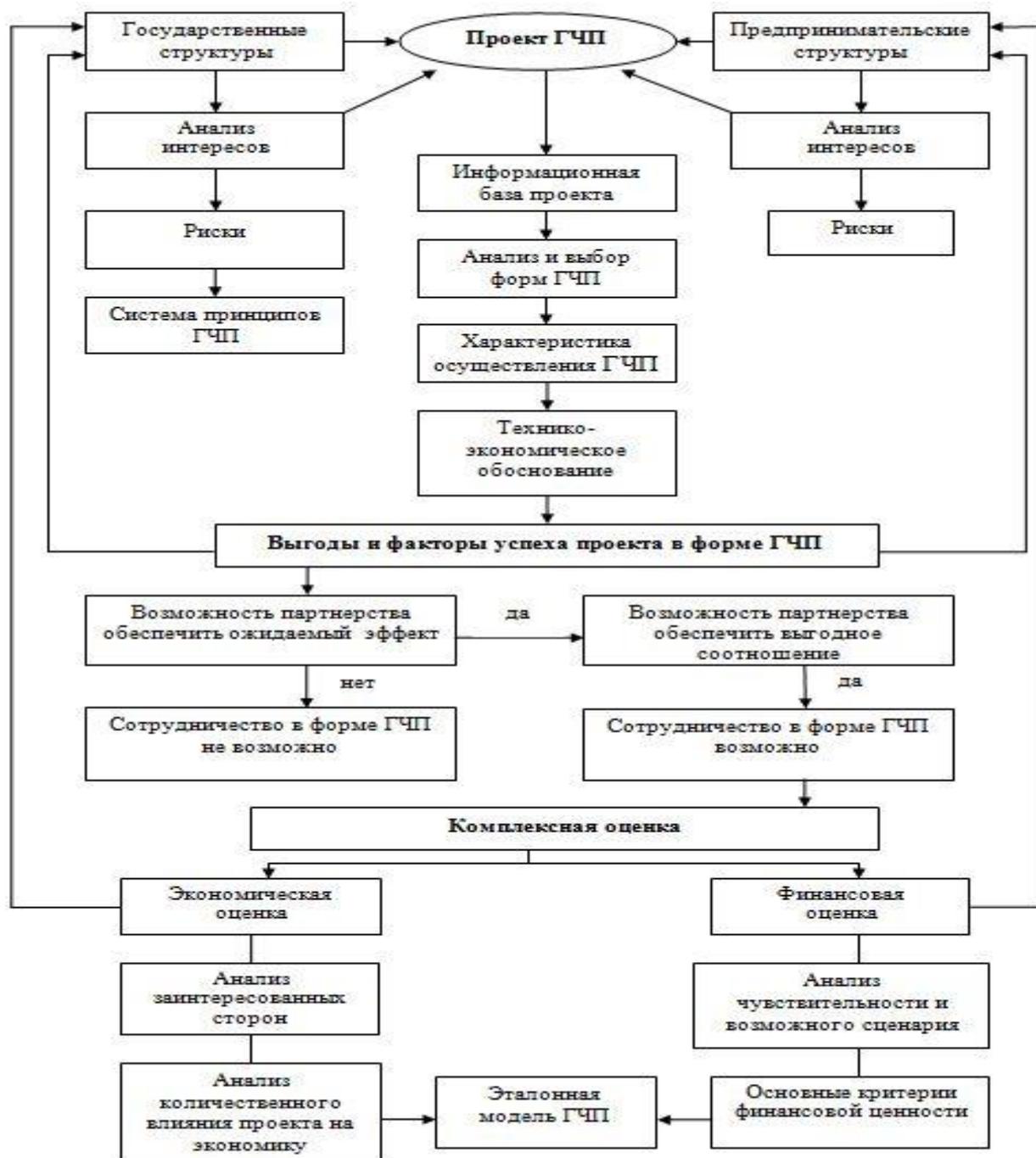


Рисунок 2. Алгоритм оценки эффективности инвестирования ОЭЗ-проекта как одной из форм ГЧП [34, с.20]

Рассчитав, данный интегральный показатель, можно определить насколько эффективно участие бизнеса в проектах ОЭЗ.

Если $NPV \geq 0$, то участие эффективно и имеет удовлетворительную оценку, а если $NPV < 0$, то соответственно неэффективно.

При недостаточной эффективности инвестирования бизнеса, необходимо использование других форм ОЭЗ, которые могут повысить эффективность бизнес-структур в проекте до нужного уровня.

На втором этапе разрабатываются выводы о необходимости и ценности отношений партнерства, основываясь на различных видах эффективности (таблица 12). Использование различных типов и видов инвестирования позволяет более полно оценить его участников на предмет соответствия участия в партнерстве и соответствия самому проекту.

Таблица 12. Оценка эффективности участников инвестиционного проекта ОЭЗ

Тип эффективности	Вид эффективности	Показатели
Эффективность функционирования ОЭЗ в целом.	Общественно-значимая эффективность в масштабе государства	1. ВВП, ВНП, ВРП. 2. Уровень доходов населения (ЧД). 3. Уровень безработицы. 4. Уровень участия в МРТ. 5. Показатели на душу населения.
	Экономическая эффективность	1. Чистый дисконтированный доход. 2. Внутренняя норма рентабельности. 3. Срок окупаемости проекта. 4. Потребность в дополнительных инвестициях. 5. Средневзвешенная стоимость основного капитала. 6. Стоимость основных активов.
Эффективность участия в проекте	Отраслевая эффективность	1. Уровень конкурентоспособности ОЭЗ. 2. Рентабельность проекта. 3. Уровень деловой активности. 4. Уровень капитализации проекта. 5. Экологическая составляющая
	Региональная, эффективность	1. Поступления доходов в бюджеты всех уровней.
	Бюджетная (государственная) эффективность	

На третьем этапе проводится количественный анализ и оценка целесообразности выполнения проекта ОЭЗ с различных сторон: финансовой, бюджетной, экономической, коммерческой и т.д. Главные вопросы количественного анализа определяются оценкой реализации всего набора принципов, с учетом имеющихся рисков, в процессе функционирования партнерства.

Расчетно-аналитическая часть оценки должна представлять собой таблицу, с отражением финансовой структуры, с определением источников финансирования проекта, как это определено в эталонной (практически применяемой) модели ОЭЗ. Эталонная модель - это такая финансово-технологическая модель функционирования ОЭЗ, которая разрабатывается государством совместно с частными структурами с последующей апробацией и уточнением параметров проекта. Основным вопросом в данной модели является определение и расчет финансовых потоков.

Переходя к оценке эффективности ОЭЗ в промышленности, можно выделить 3 группы методов оценки:

1. Количественные методы – анализ проводится на основании оценки количественных показателей и не включает в себя факторы, оказывающие влияние на качественные характеристики развития предприятия.

2. Качественные методы – основаны на оценке показателей качества производимой продукции и оказываемых услуг, уровня развития персонала и используемых технологий, то есть не затрагивают в анализе количественные показатели.

3. Комплексные методы – являются наиболее совершенными, поскольку сочетают в себе оценку количественных и качественных показателей развития организации.

Эффективность функционирования промышленного ОЭЗ может быть ориентирована на различные направления деятельности:

1. Эффективность, основанная на расчёте транзакционных издержек. Внимание акцентируется на возможностях сокращения издержек путём развития партнерских связей.

2. Выбор в качестве основополагающего принципа оценки возможности обеспечения долгосрочных рыночных конкурентных преимуществ.

3. Оценка, основанная на повышении согласованности между деятельностью руководства ОЭЗ структуры и его менеджерами.

4. Направление, основанное на теории финансового менеджмента. Главная роль в данном случае принадлежит оценке синергетического эффекта, а также экономии, возникшей в результате устранения дублирования функций управления, роста масштабов производства и его диверсификации.

Также можно выделить существующие методики оценки эффективности деятельности промышленных структур, а также показатели, используемые в каждой из методик (таблица 13).

Таблица 13.Существующие методики оценки эффективности функционирования промышленных ОЭЗ

Наименование методики / Автор	Основные показатели
1. ССП Д.П.Нортон и Р.С.Каплана.	Применяется комплекс экономических показателей по основным направлениям функционирования компании: рыночное, финансовое, потребительское, сбытовое, направление внутренних бизнес-процессов и направление обучения и роста менеджмента.
2. Функционально-стоимостной анализ.	Основан на методе экспертных оценок.
3. Economic Value Added, EVA-модель экономической добавленной стоимости компании Б.Стюарта.	Стоимость компании представляет собой её балансовую стоимость, увеличенную на текущую стоимость будущих активов EVA.
4. Market Value Added, MVA-модель рыночной добавленной стоимости.	$MVA = \text{рыночная стоимость собственного капитала} + \text{рыночная стоимость заёмного капитала} - \text{стоимость функционирующего капитала}.$
5. Статистические методы оценки эффективности.	Сторонники данного подхода акцентируют внимание на оценке эффективности в процессе, либо в течение некоторого небольшого периода времени после интеграции.
6. Методика Кулагиных.	$\mathcal{E}c_{i=1}^n = \sum \mathcal{E}_i \longrightarrow \max,$ где $\mathcal{E}c$ – совокупный эффект вертикально интегрированной промышленной структуры, \mathcal{E}_i – эффект i-го участника интегрированного объединения, n – количество участников интеграционного взаимодействия

Оценивая эффективность функционирования и инвестирования участников промышленных ОЭЗ, на основе сравнения реальных результатов с планируемыми, необходимо фиксировать все отклонения и определять причины их возникновения и прогнозировать дальнейшее развитие проектов.

Кроме оценки эффективности инвестиционных проектов ОЭЗ, необходимо также оценить целый ряд условий и факторов, особенностей среды, где данное партнерство функционирует. Здесь особую актуальность имеет оценка потенциальных рисков при реализации проектов с целью повышения устойчивости его осуществления.

На начальном этапе анализа проводится качественный анализ проектных, систематических и форс-мажорных рисков с использованием методов экспертных оценок. Для проведения качественного анализа необходимо сформировать профессиональную экспертную группу. Требования к ней должны определяться участниками проекта. Методика проведения экспертных оценок представлена в работе ранее.

Система управления рисками включает в себя:

- определение и идентификация рисков;
- анализ и оценка результатов воздействия рисков;
- выбор методов и мероприятий управления рисками;
- предотвращение и мониторинг рисков;
- финансирование мероприятий по нейтрализации риска и оценка полученных результатов. [27]

Подходы в концепции распределении рисков между участниками ОЭЗ заключаются в том, что каждым риском должен управлять тот участник проекта, который может сделать это лучше. Когда государство перекладывает на частный сектор риски, которыми он неспособен управлять, это приводит к дополнительным расходам и времени организации ОЭЗ. В случае, если частный сектор стремится уменьшить свою ответственность по некоторым рискам и переложить их на государство, то весь проект ставится под сомнение, либо появляется необходимость замены частной компании.

Для определения необходимости и оценки эффективности государственного участия в формировании ОЭЗ нужно проанализировать все финансовые потоки, а также соответствующие им показатели эффективности в двух случаях: «с участием» и «без участия» государства. Если получается сочетание низкой коммерческой эффективности и высокой общественной эффективности всего комплекса инвестиций в создание ОЭЗ, то в случае, когда нет государственного участия - это служит основанием оказания поддержки.

Таким образом, на основе обобщения теоретических вопросов и проведения анализа по организации партнерства государства и бизнеса сформирован алгоритм для проведения оценки эффективности промышленных ОЭЗ, который позволяет оценить обоснованность и целесообразность проекта, а также форму его дальнейшей реализации.

2.3 Факторы, влияющие на эффективность функционирования ОЭЗ

Неотъемлемым инструментом системы государственного управления в ускорении прогрессивных структурных преобразований являются так называемые «полюса роста» (или «точки роста»), которые формируются в виде специальных, свободных либо особых экономических зон. Основное предназначение ОЭЗ заключается в создании благоприятных условий (например, наличие льготного налогового и таможенного режима, административных преференций и т. п.) для развития различных видов экономической деятельности предпринимательских структур с целью решения следующих задач:

- 1) улучшить социально-экономическое состояние конкретных территориально-административных единиц;
- 2) повысить уровень конкурентоспособности предпринимательства;
- 3) стимулировать развитие инвестиционной и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов;
- 4) способствовать развитию высокотехнологичного производства. [7]

Опыт большинства зарубежных стран показывает, что особые экономические зоны являются действенным механизмом реструктуризации промышленного сектора производства и сферы услуг, модернизации системы образования и науки, и как следствие, всей экономики. В то же время есть примеры, когда создание ОЭЗ не способствовало экономическому развитию государств и его регионов, что было связано с наличием следующих аспектов:

- 1) отсутствие четко проработанной концепции по формированию определенных типов зон;
- 2) наличие существенных недоработок и пробелов в действующей законодательной и нормативно-правовой базе, регулирующей деятельность соответствующих экономических зон;
- 3) стремление перенести успешный опыт других стран без учета не только специфики внутренних условий для эффективного функционирования ОЭЗ, степени развития инфраструктуры отечественного рынка, но и наличие факторов, оказывающих на него существенное влияние. В связи с этим возникла потребность в переосмыслении прошлого опыта создания особых экономических зон с целью разработки рекомендаций по систематизации условий и факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность их функционирования.

Нами были исследованы классификации факторов и условий, которые оказывают непосредственное влияние на эффективное функционирование ОЭЗ, предложенные следующими авторами: Н. С. Крецу, О. Н. Артемьевой, В. В. Ушаковым, И. Б. Прилепкиным, М. Ю. Плюхиным, Сюй Пином, Ю. Н. Горбуновой и др., анализ которых позволил выделить следующие их характеристики (таблица 14).

Таблица 14. Обзор классификаций факторов и условий, оказывающих влияние на эффективность функционирования ОЭЗ

№п/п	Авторы	Факторы	Условия
1	2	3	4
1	Н. С. Крецу	В рамках обоснования управленческих решений создания ОЭЗ: природно-климатические; социальные; факторы учета дореформенного развития; факторы, привнесенные переходным периодом; институциональные. По качеству влияния: негативные. По уровню влияния: региональные, государственные, миро	Не выделены
2	О. Н. Артемьева	3 группы факторов, влияющих на развитие экономического развития ОЭЗ: факторы правового обеспечения; экономические факторы; организационные факторы	Не выделены
3	В. В. Ушаков	—особенности децентрализации; —совершенствование административно-территориального устройства; —содержание государственной региональной политики; —институциональная и законодательная среда; —планирование территориального развития; —финансово-экономическое выравнивание; —стимулирование регионального развития	— частные; — общие
4	И. Б. Прилепкин	— общие; — локальные	— благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций; — развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;
5	Анализ мировой практики создания ОЭЗ	— политическая стабильность; — инвестиционные гарантии; — качество инфраструктуры; — квалификация рабочей силы; — упрощение административных структур	Не выделены
6	М. Ю. Плюхин	Не выделены	— инвестиционная привлекательность; — способность эффективного использования инвестиционного капитала; — конкурентоспособность региона (бизнес-среды); — безопасность промышленной и интеллектуальной собственности инвесторов; — степень влияния международного бизнеса
6	Сью Пин	— внешняя интернационализация; — благоприятный инвестиционный климат; — высокая степень инвестиционных гарантий; — развитая система льгот и поощрений по стимулированию предпринимательского и иностранного капитала; — дешевая рабочая сила	Не выделены

Представим классификацию факторов (рисунок 3), которые, согласно мнению авторов, оказывают влияние на функционирование особых экономических зон.



Рисунок 3. Общая схема классификации факторов, оказывающих влияние на эффективное функционирование ОЭЗ [29]

По уровню влияния авторы, как и многие другие исследователи, выделяют две подгруппы факторов:

1.1 внешние;

1.2 внутренние (локальные), особенность которых проявляется в их содержании.

К внешним факторам мы относим:

1.1.1 мировые: степень политической, экономической и социальной напряженности в мире;

1.1.2 государственные: направленность государственной политики, изменения в налоговом и таможенном законодательстве, уровень работоспособности действующего законодательства, качество целеполагания, степень обоснованности в получении желаемых результатов;

1.1.3 региональные: уровень развития законодательной базы и стабильность нормативно-правовой системы в рамках региона, характеристика инвестиционного климата региона, характеристика системы организации и ответственности региональных органов управления; уровень осознания целей и задач ОЭЗ, создаваемых в рамках соответствующей территории; степень миграционной активности населения; качество соотношения собственных способностей с возможностями региона.

К внутренним (локальным) факторам относятся:

1.2.1 факторы, характерные для конкретной территориально-организационной единицы, в рамках которой функционирует ОЭЗ, включают в себя: степень развитости транспортной инфраструктуры, уровень обеспеченности рабочей силой, уровень компетентности и профессионализма административных органов власти, степень социальной напряженности населения, количество потенциальных инвесторов, потребителей, конкурентов и поставщиков (партнеров);

1.2.2 факторы, характерные для предприятий-резидентов, функционирующих в рамках соответствующей ОЭЗ, включают в себя: уровень развития маркетинговой и инновационной деятельности, система менеджмента, особенности организационной структуры, обоснованность выбранного вида экономической деятельности, направление кадровой политики, способность эффективно и целенаправленно формировать, распределять и использовать собственные и привлеченные ресурсы, уровень разработанности системы льгот и поощрений, действующих по функциональному признаку для предприятий-резидентов ОЭЗ.

Таким образом, авторы считают, что классификацию факторов и условий, оказывающих влияние на эффективное функционирование особых экономических зон, необходимо систематизировать, в первую очередь, с учетом характеристики их влияния на объект исследования. Также при построении классификации следует учитывать тот факт, что факторы и условия должны быть применимы как для ОЭЗ как системного явления, так и для ОЭЗ как долгосрочного инвестиционного проекта. Это позволит наиболее полно охватить весь спектр их классификационных признаков, чтобы в дальнейшем сформировать более объективную оценку причинно-следственных связей и процессов, протекающих в рамках действующих ОЭЗ.

Таким образом, применение системного подхода при построении соответствующих классификаций играет неотъемлемую роль в формировании наиболее реалистичной модели развития регионов для решения определенных социально-экономических проблем.

2.4 Рекомендации по улучшению процесса функционирования и инвестирования ОЭЗ

Необходимо отметить, что эффективная реализация ОЭЗ может осуществляться при соблюдении следующих обязательных условий: формирования на федеральном уровне четкой концепции в области ОЭЗ, учитывающей как общегосударственные, так и региональные интересы; разработки и принятия соответствующей законодательно-нормативной базы, регулирующей процесс создания и функционирования ОЭЗ; организации ОЭЗ на ограниченной территории, исключающей нарушение принципа единого экономического пространства страны; взаимной экономической заинтересованности как местных, так и федеральных органов в создании свободных зон; возможности (и готовности) федеральных органов направить значительные бюджетные средства для формирования инфраструктуры ОЭЗ, с пониманием того, что реальный эффект для страны может быть получен лишь в перспективе; предоставления иностранным и российским инвесторам, действующим в ОЭЗ, лучших условий для ведения хозяйственной деятельности, чем те, которые они имеют за рубежом и на остальной территории Российской Федерации. [41]

Принцип селективности свободных экономических зон может вполне сочетаться с задачей противодействия индивидуализации льгот. Более того,

создание конкурентной среды на отдельных участках экономического пространства - перспектива для России гораздо более реальная, чем выравнивание стартовых условий развития методом «сплошной» либерализации. Важно только, чтобы преференциальные режимы применялись не ради раздачи льгот определенным предприятиям, отраслям или территориям, а с целью стимулирования инновационных форм хозяйствования, обеспечивающих технологический рывок России.

В частности, речь идет о новых организационных формах соединения науки, производства и бизнеса, представленных в современном мире различными парковыми структурами (промышленные, научные, технологические парки). Эти локальные образования могут создаваться в России прежде всего на базе инфраструктуры военно-промышленного комплекса - как на уровне отдельных предприятий, так и как ядра «наукоградов». Не исключено, что они должны рассматриваться как основные инвестиционные приоритеты при формировании федерального бюджета развития.

Другое стратегически оправданное направление - реализация преимуществ транспортно-географического положения России и потенциала ее припортовых территорий. Создание здесь широкой сети свободных экономических зон не только ускорило бы интеграцию России в мировые хозяйственные связи, но и притянуло бы к ней колоссальные потоки товаров и капиталов, которые в настоящий момент направляются в аналогичные зоны зарубежных стран.

Финансовые средства, столь скудно выделяемые из бюджетов разных уровней, должны использоваться, прежде всего, для формирования и поддержки объектов экономического роста. Под объектами экономического роста, согласно, понимаются отдельные коммерческие организации, локальные свободные экономические зоны, способные решать задачи не только собственного развития, но и содействовать улучшению социально-экономической ситуации в окружающем их районе или сфере деятельности. Предполагается, что объектам экономического роста будет предоставлен льготный режим хозяйствования, они получат государственную поддержку, включая гарантии для привлечения инвестиций, частичное бюджетное финансирование. При этом финансовые ресурсы из федеральных и областных источников будут выделяться преимущественно на возвратной основе.

Изучив современное состояние и проблемы создания и функционирования ОЭЗ, мы предлагаем реализовать следующие первоочередные меры в государственно-правовой и социально-экономической сферах:

1. Считаю целесообразным провести разработку и принятие, в соответствии с государственными приоритетами в области интеграционных процессов и регионального развития России, унифицированного закона об особых экономических зонах.

2. Рекомендуем регионам ускорить принятие (внесение изменений в действующее законодательство) законов об ОЭЗ, которые по своим условиям были бы конкурентоспособными с аналогичными законами в других странах мира.

3. Особое внимание необходимо уделить:

- созданию залоговых и страховых фондов, в том числе международных;
- тщательной проработке вопросов об условиях и сроках предоставления налоговых льгот в зонах экспортного производства;
- широкому использованию при создании ОЭЗ факторов, стимулирующих приток иностранного капитала на условиях создания инвестиционных гарантий, качества инфраструктуры, квалифицированных трудовых ресурсах, простоты решения административных вопросов;
- формированию банка данных и созданию информационно-справочной системы по нормативно-правовому регулированию процессов создания и функционирования ОЭЗ на пространстве Российской Федерации.

Положительно воздействует на развитие особых зон в Российской Федерации более тесное сотрудничество со странами, занимающими в мире лидирующие позиции в сфере высоких технологий, а также с ведущими инновационно направленными транснациональными корпорациями.

Устранение следующих негативных факторов позволило бы ОЭЗ осуществлять свою деятельность еще более эффективно:

- отсутствие четкого контроля со стороны государственных органов;
- игнорирование зарубежного опыта зонирования;
- отсутствие серьезной разработки данного вопроса на федеральном уровне, сделавшее возможным злоупотребления на территории СЭЗ;
- недостаточное использование возможностей, предоставляемых режимом экономического благоприятствования, и др.

Исходя из вышеперечисленных проблем, можно обозначить пути совершенствования ОЭЗ в следующих направлениях:

-при внедрении данного проекта необходимы его научное обоснование, проведение анализа имеющихся коммуникаций, транспортных сетей и инфраструктуры и их пригодности для реализации данного проекта; [16]

-должен быть ликвидирован законодательный пробел – совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность ОЭЗ;

-для данной зоны должна быть выработана долговременная стратегия на федеральном уровне;

-необходим анализ зарубежного опыта в данном вопросе и применение некоторых аспектов на территории ОЭЗ;

-привлечение большего количества компаний-резидентов;

-развитие внутренней инфраструктуры зоны (промышленной, строительной, транспортной и т.д.);

-расширение направлений деятельности.

Таким образом, для эффективной деятельности особых экономических зон необходимо разрабатывать и реализовывать меры по внедрению новых механизмов управления ОЭЗ, совершенствовать процедуры продвижения ОЭЗ всех типов на внутренних и внешних рынках, в случаях финансового кризиса разрабатывать и применять системы поддержки резидентов ОЭЗ при реализации их проектов.

2.5 Перспективные направления повышения эффективности функционирования ОЭЗ РФ

Перспективы создания и дальнейшего усовершенствования ОЭЗ в российской экономике во многом зависят от постоянного совершенствования и повышения эффективности законодательства РФ в области создания и функционирования особых экономических зон, а также от создания оптимальных методов контроля за его исполнением.

Одна из задач, которую необходимо решить в кратчайшие сроки, – упрощение администрирования в ОЭЗ, устранение дублирующих функций контролирующих органов, практическая реализация системы «одного окна».

Важно также заняться вопросами разработки четкого регламента работы администраций непосредственно в зонах, в том числе определить рамки их компетенций, порядок действий в тех или иных случаях, утвердить порядок обучения, функциональные и должностные инструкции их сотрудников. Все это позволит работать администрациям зон структурированно, оперативно и, что самое главное, предсказуемо для резидентов. В случае если данный вопрос будет решен положительно, ОЭЗ в России станут обладателями серьезного конкурентного преимущества, которое не менее важно, чем, например, те или иные зональные преференции.

Серьезной проблемой, требующей скорейшего вмешательства, является далеко не самый привлекательный инвестиционный климат, сформировавшийся на текущий момент в российских особых экономических зонах. Малый объем предоставляемых резидентам льгот, особенно в сравнении с новыми индустриальными странами, – очевидный недостаток российских ОЭЗ, который приводит к нежеланию бизнеса вкладывать денежные средства и развиваться в зонах. При этом мы считаем, что степень государственного стимулирования и поддержки резидентов ОЭЗ должна быть не одинаковой для всех, а, наоборот, дифференцированной в зависимости от срока и объемов инвестиций, доли затрат, произведенных на территории ОЭЗ, важности и приоритетности осуществляемого резидентом зоны проекта для экономики региона и страны в целом. Такой подход поможет решить ряд ранее обозначенных проблем, связанных с малыми вливаниями финансовых ресурсов иностранными инвесторами, незначительным объемом экспорта из ОЭЗ, кроме того, данный подход может быть использован в качестве инструмента воздействия для инвесторов, не выполняющих своих обязательств.

Еще одним важным для потенциальных инвесторов вопросом является создание инфраструктуры за счет государства. Изначально государство обещало полностью решить эти вопросы, но постепенно пошли затяжки по срокам, сокращение финансирования и т.д. Именно это больше всего дискредитирует идею ОЭЗ. В целом, медлительность федеральных властей в решении вопросов функционирования ОЭЗ сильно снижает эффективность этого механизма. Характерно, что наиболее успешные примеры российских ОЭЗ приходятся на регионы, власти которых проявляли максимальную инициативу, в том числе

постоянно подталкивая центр к более активным действиям. В этом смысле можно позитивно оценивать последние тенденции по передаче дополнительных полномочий в этой сфере субъектам Федерации. [6]

Обобщая наши предложения, можно констатировать, что для развития ОЭЗ в России необходимо увеличить объем льгот, активизировать инфраструктурное обустройство, усовершенствовать механизмы администрирования в зонах, повысить оперативность государственных решений и передать больше функций на места. Это позволило бы в 2–3 раза увеличить ежегодный объем частных инвестиций в российские ОЭЗ и, как следствие, создать новые рабочие места и повысить поступления в бюджет нашей страны.

На наш взгляд, перспективы повышения эффективности особых экономических зон связаны не только с реформированием уже существующих типов ОЭЗ, но и созданием абсолютно новых для нашей страны типов этих хозяйственно-территориальных образований: кластерных и международных ОЭЗ.

В целях поиска дополнительной эффективности развития нашей страны была разработана и одобрена Правительством РФ Концепция кластерной политики в Российской Федерации, где развитие кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Кластеры характеризуются как объединения производственных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков оборудования и услуг, а также иных субъектов, действующих в определенной сфере, географически расположенных в непосредственной близости друг от друга, взаимодополняющих друг друга и работающих совместно с целью получения конкурентных преимуществ, создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Опыт развития кластерных систем показывает, что они дают значительный импульс региональному развитию, в том числе повышению экономической активности депрессивных территорий, а также развитию малого и среднего бизнеса. Также кластерный подход в открытой экономике является важным условием для привлечения зарубежных инвестиций. Таким образом, наряду со специальными экономическими зонами современная экономическая наука выделяет такой специфический инструмент территориального развития как кластеры.

Несмотря на то, что главные цели и задачи ОЭЗ и кластеров сходны, существуют значительные отличия. Во-первых, территория кластера не ограничивается законодательно, ее размеры зависят от экономической целесообразности. Во-вторых, создание кластеров не предполагает фиксированного льготного таможенного, налогового, финансового, административного режимов для географически локализованных взаимосвязанных компаний. В-третьих, создание и развитие кластера в основном направлено на внутреннее развитие отечественных предприятий и взаимодействие между ними, а развитие экспорта является второстепенной задачей. [15]

Тем не менее, создание кластера позволяет участникам не только взаимодействовать и развивать местные предприятия, но и повышать конкурентоспособность региона и государства на мировом рынке.

На основании вышесказанного, мы считаем, что крайне актуальным и эффективным типом ОЭЗ для нашей страны будут кластерные зоны. Создание этого нового экономического механизма базируется на синтезе Закона об особых экономических зонах в РФ и Концепции кластерной политики на территории России. Таким образом, данный тип зон имеет черты как особых экономических зон, так и непосредственно кластера, в результате чего кластерная зона получает дополнительные преимущества благодаря государственному регулированию и поддержке.

Мы охарактеризовали бы кластерные зоны как комплексные ОЭЗ, создаваемые для полного цикла производства высокотехнологичной готовой продукции стратегически важных отраслей Российской Федерации, в виде обособленной территории, разделенной на несколько кластерных образований, на которой используется дифференцированный подход к распределению льгот. Поясняя данное определение, хотим отметить два существенных момента:

- кластерная ОЭЗ должна быть разделена на несколько кластерных образований с целью развития региона базирования зоны и соседствующих территорий разнонаправленно, что одновременно поможет диверсифицировать потенциальные риски;

- дифференцированный (индивидуальный) подход к распределению льгот внутри ОЭЗ позволит стимулировать различные направления деятельности в зависимости от их приоритетности, которая, в свою очередь, определяется различными факторами в конкретный момент времени.

При эффективной реализации на практике идеи создания кластерных зон и достаточном финансировании этого проекта, они должны стать очагом развития наукоемких производств, что позволит наладить выпуск конкурентоспособной на мировых рынках продукции, в первую очередь, в стратегически важных для России отраслях (авиация, ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергостроительный комплекс и др.).

По нашему мнению, крайне выгодным социально-экономическим проектом для России было бы создание комплексных приграничных международных ОЭЗ наподобие 9 еврорегионов, т.е. особых экономических зон с сопредельными государствами. Стоит сказать, что наша страна уже делала попытки создания подобных зон (например, проект ОЭЗ Туманган), но, как известно, они не увенчались успехом.

Дело в том, что ОЭЗ, созданные на приграничных территориях, кроме своего прямого назначения могут использоваться как инструмент получения косвенных улучшений всех аспектов деятельности региона, страны и международных отношений.

3 Государственное регулирование СЭЗ в различных государствах мира

3.1 Свободные экономические зоны Великобритании

В Великобритании нет традиционных зон с особым экономическим режимом. Тем не менее, с высокой долей условности к таким образованиям можно было бы отнести так называемые свободные зоны и зоны предпринимательства, существующие в Великобритании.

Понятие СЗ. Порядок создания

Под свободной зоной понимается специально выделенная часть территории Великобритании, в которой товары, произведенные вне стран - членов ЕС, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории ЕС. Разрешение на учреждение СЗ выдается Королевской службой таможен и акцизов и оформляется соответствующим подзаконным актом по каждой отдельной зоне. Запрос об учреждении территории с режимом СЗ может подаваться любым физическим или юридическим лицом.

Деятельность в СЗ

На территории СЗ могут размещаться и находиться на хранении следующие виды товаров, исходя из их правового статуса:

- товары, произведенные вне пределов ЕС;
- товары, произведенные в ЕС, включая Великобританию, свободно обращающиеся в ЕС;
- свободно обращающиеся товары, по которым не все таможенные формальности выполнены;
- товары, находящиеся в свободном обращении, но ввоз которых и их происхождение должны быть подтверждены одной из стран ЕС.

В СЗ разрешается производить следующие виды операций с товарами, находящимися в ней: хранение, фасовка и переработка товаров с применением низких и высоких технологий, уничтожение товаров.

Льготы и преимущества

Импортные пошлины и НДС взимаются и уплачиваются лишь в случае, если товары вывозятся из СЗ на рынок стран ЕС, включая Великобританию, или используются либо потребляются непосредственно в зоне. В СЗ не применяются какие-либо другие налоговые льготы, включая местные. Таможенный контроль в СЗ существует в двух формах:

- 1) когда контрольные меры осуществляются в рамках специально ограниченной территории, и каждая партия товаров проверяется при ее поступлении в зону и вывозе из СЗ;
- 2) когда контроль базируется на требованиях, предъявляемых к таможенным складам (обычно в виде проведения аудиторских проверок таможенных складов).

Зоны предпринимательства

Понятие. Порядок создания

Под зоной предпринимательства понимается определенная Правительством на срок 10 лет ограниченная территория, создаваемая в целях

стимулирования экономической деятельности и на которой в течение длительного времени наблюдался значительный спад экономической активности. Такие территории выделяются на основании характеристик проживающего населения, главными из которых являются хроническая и высокая безработица и низкие доходы. Сейчас таких зон 30. Документы об учреждении каждой зоны утверждаются лицами, уполномоченными Госсекретарем (министром) окружающей среды, транспорта и регионов (заместителем Премьер-министра Великобритании). В этих документах определяется управляющий орган (например, местный совет или корпорация развития).

Преимущества

Для деятельности в зоне предпринимательства (ЗП) создаваемым или существующим предприятиям предоставляются надлежащие преимущества:

1. Заявки от фирм, находящихся в ЗП, на определенные таможенные услуги обрабатываются вне очереди, так как рассматриваются в качестве приоритетных (вопросы освобождения от уплаты импортных пошлин с товаров, ввозимых из стран, не являющихся членами ЕС, для их последующей переработки и экспорта за пределы ЕС; создание таможенных складов);

2. Освобождение от корпоративного и подоходного налогов средств, направляемых на капитальные затраты в промышленном и коммерческом строительстве (но не за пользование водой и др. виды услуг). Предоставляется автоматически и не требует специального обращения.

3. Освобождение от налога на хозяйственную деятельность для промышленных и коммерческих объектов:

- упрощенный режим планирования застройки: развитие любой площадки, расположенной на территории ЗП, не требует индивидуального планового разрешения;

- остающиеся в силе законные контрольные меры осуществляются в ускоренном порядке;

- сотрудники освобождаются от уплаты сбора за производственно-техническое обучение и обязанности направлять информацию в Комитет по производственно-техническому обучению;

- снижены требования по предоставлению статистической информации.

Стимулирование деловой активности осуществляется также за счет продажи в частные руки городской собственности (земли, зданий и сооружений) и отмены некоторых видов местного нормативного регулирования хозяйственной деятельности.

В Великобритании имеется более 30 зон и технопарков, располагающих 18,4 тыс. рабочих мест.

В качестве критерия эффективности научно-технических зон специалисты рассматривают создание локализованной среды, которая «перманентно генерирует новые технологии, высококвалифицированных специалистов и предпринимателей» и поддержку которой обеспечивает сеть исследовательских организаций. Но при этом нельзя упускать из виду, что такие зоны формируют

научно-техническое ядро национальной экономики.

Эти предложения подтверждаются опытом создания и функционирования электронной лаборатории национального управления по авионавигации и исследованию космического пространства в Кембридже (Великобритания), которая подлежит категории научно-технологических зон. Центральную роль в организации Кембриджского научного парка в Великобритании сыграл Кембриджский университет, выбор места для этой лаборатории был обусловлен близостью к Кембриджскому университету, предлагающему специальные курсы повышения квалификации, его сотрудники участвуют в совместных научно-исследовательских проектах. Профиль парка: в 50-е годы в университете шли разработки по электронной оптике и фирмы специализировались на выпуске соответствующей продукции, в 60-70-е гг. Университет и фирмы переключились на компьютерную технологию. В середине 70-х годов в Кембриджском научном парке действовали около 400 фирм, занятых в основном выпуском малотоннажной наукоемкой дорогостоящей продукции.

3.2 Свободные экономические зоны США

Анализ американской практики создания свободных экономических зон.

В США в настоящее время существуют три основных типа свободных экономических зон: зоны внешней торговли, предпринимательские зоны и технологические парки.

Зоны внешней торговли.

Свободные торговые зоны возникли в мире только в XIX в., прежде всего в Северной Европе. В США подобные зоны появились в 30-е годы нашего столетия, получив название зон внешней торговли.

Такие зоны представляют собой ограниченные участки национальной территории, в пределах которых устанавливается льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической деятельности.

Иными словами зоны внешней торговли - это торговые или торговопроизводственные зоны, которые, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения таможенного, бюджетно-налогового и финансового режимов рассматриваются как находящиеся за пределами государства.

Современные зоны внешней торговли предоставляют широкий спектр услуг: складирование, сортировка и упаковка ввозимого товара, также полная его переработка, сборка определенных видов продукции из компонентов местного или иностранного происхождения и даже создание отдельных видов производств на базе продукции, поступающей в зону или выпускаемой в ней. Обычно предпосылками организации свободных торговых зон являются выгодное географическое положение (близость к международным транспортным артериям, крупным промышленным центрам, районам приграничной торговли и т.д.) и наличие развитой инфраструктуры (подъездных путей, складских помещений, грузовых терминалов, разгрузочно-погрузочной техники,

устойчивого электро-, водо- и теплоснабжения). Поэтому зоны внешней торговли чаще всего размещаются в портах, аэропортах или вблизи них.

Первые зоны внешней торговли, создававшиеся на основе Закона о зонах внешней торговли (1934г.) преследовали цели глубже вовлечь США в мировую торговлю путем расширения (с помощью таможенных льгот) экономической активности на определенных территориях, а также добиться снижения уровня безработицы, масштабы которой были чрезвычайно велики в период «великой депрессии».

Согласно существующему законодательству, зоны внешней торговли, действующие на территории США, подразделяются на:

- зоны общего назначения,
- специализированные зоны (субзоны).

Зоны общего назначения располагаются, как правило, около или на территории портов и аэропортов, находятся вне юрисдикции таможенных служб США.

Типичная зона внешней торговли общего назначения имеет сдаваемые в аренду площади для хранения товаров, размещенный там же дистрибьютерный центр с доступом к любым способам транспортировки. В большинстве таких зон имеются также площадки промышленных парков, на которых пользователи зон могут располагать свое хозяйство; коммунальные услуги предоставляются на основе публикуемых тарифов для государственных компаний.

Зоны общего назначения представляют собой американский вариант того, что в международной практике называется зоной свободной торговли или свободной гаванью. Сфера деятельности зон общего назначения охватывает складирование, сортировку, упаковку товаров без их дополнительной обработки. Такие зоны создаются на основе разрешения, выдаваемого Комитетом по зонам внешней торговли различным организациям, существующим при правительстве штата или при местных властях, например, администрации порта, комитетам по промышленному развитию штата, агентствам и корпорациям по экономическому развитию. Важным условием создания этих зон является внесение ими вклада в хозяйственное развитие штата, в повышение уровня занятости, расширение торговли. Управляются зоны государственными или частными компаниями, с которыми организации, получившие разрешение на создание зон, заключают контракты.

Первые торговые зоны общего назначения располагались в крупных портах - в Нью-Йорке, Новом Орлеане, Сан-Франциско, Окленде, Лос-Анджелесе и Сиэтле. В 50-е годы подобные зоны были созданы в Толедо (штат Огайо), Бей-Каунти (штат Мичиган), Маягуэс (штат Пуэрто-Рико), Гонолулу (штат Гавайи). Более всего количество зон увеличилось в 70-80-е годы, что отразило рост внешней торговли США и усиление конкурентной борьбы на их внутреннем рынке. В этот период подобные зоны создавались не только при морских портах и международных аэропортах, но также в городах, не имеющих выхода к океану, но играющих важную роль во внешней торговле. Из 52 созданных в 1970 году зон общего назначения 24 были расположены в городах,

не имеющих выхода к океану. Важную роль в этом процессе, помимо возросшего объема торговли США, сыграли активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций, что привело к созданию в стране новой торговой инфраструктуры.

Специализированные зоны (субзоны) организуются в интересах крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения, и ориентированы только на одного пользователя. Такие зоны создаются решением руководства зон общего назначения, для организации той или иной частной компанией сборочных заводов или различных промышленных производств. Статус субзоны является вторичным по отношению к статусу зоны общего назначения, как правило, предоставляется уже существующим производствам. Субзоны технически являются частью зон общего назначения, но территориально могут быть значительно удалены от последних. Создание субзон преследует цели развития экспортного потенциала, налаживания импортозамещающих производств.

В Америке свободные экономические зоны широко распространены. Этому способствуют, в первую очередь, различные льготы, предоставляемые действующим на их территории компаниям. Главные из этих льгот таковы:

1. Таможенные пошлины и внутренние налоги, если таковые должны взиматься, уплачиваются только тогда, когда товары перевозятся из зоны внешней торговли на территорию таможни и предназначаются для внутреннего потребления.

2. Товары, находящиеся в зоне не облагаются таможенными пошлинами и с них не взимаются акцизные сборы. Частная собственность компаний или отдельных лиц, находящаяся на территории зоны освобождается от федерального и местного налогов.

3. Товары, которые экспортируются из зон внешней торговли в третьи страны, не облагаются таможенными пошлинами, внутренними налогами и не подлежат квотированию.

4. Экспортируемые товары, благодаря хорошо отлаженной системе охраны не требуют больших страховых затрат.

5. Таможенная процедура при экспорте товаров сведена к минимуму.

6. Товары, запрещенные для импорта в США, не ввозятся и на территорию зон. Исключение делается для товаров, предназначенных для последующего импорта в США, если они пройдут соответствующую переработку в зоне согласно требованиям американской таможенной службы.

7. Импорт товаров из зон внешней торговли на территорию США осуществляется в соответствии с процедурой, позволяющей импортеру уплачивать таможенную пошлину либо на товар, поступивший в зону, либо на иностранные компоненты, использованные в процессе его переработки. Тем самым импортеру предоставляется право выбирать меньшую пошлину.

С общих позиций можно утверждать, что создание свободных экономических зон будет способствовать активизации внешнеэкономических

связей, экономическому и социальному развитию всей страны и ее отдельных регионов на основе задействования иностранных и местных инвестиций, технологий и управленческого опыта.

Таким образом, зоны внешней торговли, глубоко интегрированные в экономику страны, вносят заметный вклад в ее социально-экономическое развитие. Это осуществляется, прежде всего, через стимулирование национальных компаний с помощью льготного налогового режима производить в самих США различные виды готовой продукции, более конкурентоспособной, по сравнению с иностранной, продаваемой на американском рынке. Деятельность зон внешней торговли также благотворно влияет на инвестиционный климат в стране, противодействуя тенденции сокращения рабочих мест и способствуя росту внешней торговли. Через зоны внешней торговли проходит 2% импорта и около 1,5% экспорта страны. Возрастает роль этих зон и в обеспечении потребностей внутреннего рынка - в начале 90-х было реализовано 88% продукции, производимой и перерабатываемой в таких зонах.

Предпринимательские зоны

К этой группе свободных экономических зон относятся те, что непосредственно не связаны с обслуживанием внешней торговли. В данном случае таможенные льготы отходят на второй план, а основную роль играют различные налоговые, финансовые и административные стимулы.

Предпринимательские зоны возникли в США для оживления мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах путем предоставления предпринимателям большей свободы деятельности и значительных финансовых льгот. Эти зоны стали важными центрами регионального развития, основанного на трех "д": дерегламентация, дефискализация и дебюрократизация.

По юридическому статусу предпринимательские зоны в США подразделяются на федеральные, штатные и местные, и создаются решениями правительственных органов соответствующих уровней.

Предпринимательские зоны обычно расположены в экономически депрессивных районах крупных городов, имеющих наиболее высокий уровень безработицы. Они охватывают, как правило, районы площадью 2,5-5 кв. км, не имеют огороженных пределов и выделяются лишь статусом расположенных там компаний. В большинстве штатов предпринимательские зоны создаются на 10-20 лет, федеральные зоны - также на 20 лет, срок это может быть продлен.

В целях развития производства и увеличения занятости действующим на территории зон американским компаниям **предоставляются различные льготы.**

На федеральном уровне - это пятипроцентная скидка на налоги, выплачиваемые при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждого дополнительно принятого на работу, отмена налога на увеличение стоимости капитала.

На уровне различных штатов - это пятидесятипроцентная скидка с налога на доходы предприятия (штат Коннектикут), стопроцентные скидки с налога на продажи оборудования (штат Луизиана) и строительных материалов

(штат Канзас), на основной капитал (штат Вирджиния). Более 70% всех налоговых льгот получают предприниматели, которые создают в предпринимательской зоне новые рабочие места.

Помимо экономических стимулов на предпринимателей распространяется и ряд других льгот. В частности, упрощенная процедура ведения документации, снижение требований к стандартам по охране окружающей среды и нормам безопасности. Правительства некоторых штатов предоставляют зонам прямую поддержку, - в штате Коннектикут создан специальный фонд для финансирования деятельности предприятий, расположенных в зонах штата.

Федеральное правительство и власти штатов продолжают политику расширения организации предпринимательских зон и предоставления им новых льгот. Одна из причин такой политики состоит в том, что создание этих зон, не ложась тяжелым бременем на бюджеты всех уровней, способствует повышению деловой активности в депрессивных районах страны и уменьшению размеров безработицы. Функционирование предпринимательских зон способствует также сокращению бюджетных ассигнований на различные социальные программы и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от предприятий и граждан в результате оживления экономической деятельности и увеличения числа занятых. Предпринимательские зоны ориентированы на решение внутриэкономических задач посредством опоры на местный капитал и рабочую силу

Технологические парки

Такие парки (техничко-внедренческие зоны) заявили о себе как о новой эффективной форме интеграции науки и производства, месте развертывания инновационной деятельности и создания венчурных фирм, занятых разработкой новых технологий. Обычно они представляют собой территориально сгруппированную совокупность научных лабораторий и производственных помещений, предоставленных в аренду на льготных условиях венчурным фирмам, занятым коммерческим освоением перспективных научных и технологических нововведений и идей. В отличие от зон свободной торговли и предпринимательских зон для создания технологического парка не требуется разрешения правительственных органов.

подавляющая часть парков не получает каких-либо привилегий от государственных организаций. Определенные преимущества имеют фирмы, действующие в высокотехнологичных отраслях национальной экономики на основе федеральных контрактов (в основном, в области оборонной промышленности). При заключении подобных контрактов федеральное правительство выделяет значительные средства для осуществления рискованных проектов, связанных с исследованиями, разработкой и производством новейших видов высокотехнологичной продукции. Поскольку фирмы, занятые в этих отраслях сконцентрированы в технопарках, они, соответственно, оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими промышленными районами страны. Однако, основным побудительным мотивом у фирм, занимающихся высокотехнологическими производствами для размещения своих предприятий в

технопарках служит тот синергический эффект многочисленных факторов, характеризующих каждый из таких парков, благодаря которому стимулируется дальнейшее развитие высокотехнологичных и наукоемких производств.

В США существует два типа технопарков: те, что возникли спонтанно, по инициативе отдельных личностей или частных организаций и такие, которые создавались по указанию правительств отдельных штатов. Парки второго типа продолжают создаваться и сейчас, однако особенно известные и эффективно действующие технопарки относятся к первому типу.

Среди них: технопарк "Силиконовая долина" в городе Санта-Клара (Калифорния) неподалеку от Станфордского Университета; "Бостонский маршрут 128", расположенный рядом с Массачусетским технологическим институтом и Гарвардским Университетом; Парк-треугольник Северной Каролины, созданный в центре района, где располагаются три университета - университет Дюка, университет Северной Каролины и университет штата Северной Каролины. Эти три технопарка стали моделями для создания подобных центров не только в других районах США, но и за границей.

Финансирование технопарков осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемыми университетами или благотворительными организациями, местными муниципалитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, а также за счет собственных средств. Некоторые из технопарков функционируют на прибыльной основе, другие являются бесприбыльными организациями.

Всем технопаркам присуща одна характерная черта, связанная с выполнением целевой установки: предоставление помощи на льготных условиях венчурным компаниям, отдельным изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и новые технологии. Эта помощь включает предоставление в аренду производственных и конторских помещений, лабораторного оборудования. Консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, составление бизнес-планов создаваемых компаний, содействие в получении займов у Администрации по делам малого бизнеса и т.д.

Значительную экономию средств фирмам, входящим в состав технопарка, дает пользование его централизованными службами: секретарскими услугами, компьютерной техникой и программным обеспечением, копировальной техникой, библиотеками и справочно-библиографической службой.

Основное требование, выдвигаемое руководством технопарка входящим в него фирмам, состоит в ведении научных исследований и разработок в области высокотехнологичных производств и соответствие специализации парка приоритетным направлениям исследований, проводимых в базовом университете. Поэтому в рамках технопарка разрешаются все виды деятельности, научной и административной, которые прямо или косвенно связаны с исследованиями и разработками венчурных фирм.

Еще одна характерная черта деятельности технопарков - их сотрудничество с промышленными компаниями, которые получают доступ к

университетским ресурсам. Университет, как основное подразделение технопарка, получает возможность непосредственно участвовать в реализации результатов исследований, использовать более современное исследовательское оборудование, привлекать специалистов из промышленности в качестве лекторов, обеспечивать дополнительными заработками сотрудников университета. Часто на территории технопарка создается промышленное производство, при условии, что оно предназначено для выпуска опытных партий продукции, явившихся непосредственным результатом исследований, выполненных в парке.

Не все из технологических парков оказываются эффективными. Причины неэффективности разные, главная заключается в неумении привлечь к сотрудничеству предпринимателей. К особенностям технопарков следует отнести и продолжительный период становления. Технологическому парку "Силиконовая долина" для достижения успеха потребовалось около 35 лет, парку-треугольнику Северной Каролины - 30, технопарку университета Юта – около 20 лет.

3.3 Свободные экономические зоны Японии

Япония всегда привлекала европейцев своей загадочностью, таинственностью и почти полной изолированностью от внешнего мира. Как государство, большую часть территории которого занимают непригодные для земледелия земли, к тому же не изобилующие полезными ископаемыми, смогло существовать без каких либо отношений со своими соседями? В чем секрет экономического чуда, поднявшего Японию на уровень самых развитых стран мира?

У Японии – вторая по объему ВВП экономика мира. Уникальность географического положения во многом обусловило историческую замкнутость Японии и своеобразный островной менталитет ее жителей. Запасы полезных ископаемых чрезвычайно скудны. Сколь либо заметное хозяйственное значение имеют лишь известняк, сера и каменный уголь. Сельскохозяйственные угодья более чем скромные - 13% всех земель пригодны для обработки. Что же касается ресурсов мирового океана, то здесь позиции Японии куда более благоприятные - страна является одним из крупнейших в мире производителей рыбы и морепродуктов. Немаловажную роль в экономическом развитии страны сыграла ее национальная специфика. Япония была изолирована от Европы, и наибольшее влияние на нее оказывали древние восточные цивилизации Китая и Кореи. Длительное время страна сохраняла черты феодализма, и только буржуазная революция 1868 - 1912 гг. привела к развитию военно-феодалного капитализма, во главе которого стояло сильное государство. Подобная модель развития толкала Японию к укреплению военно-политического положения в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Япония неоднократно участвовала в военных действиях, но, как правило, терпела поражение.

Ключ к пониманию успехов в современном экономическом развитии Японии можно обнаружить в особенностях ее послевоенного развития. Япония - достаточно консервативная страна, в современной истории она менялась лишь дважды. Первый раз в ходе буржуазной революции конца 19 в., ознаменовавший переход от феодализма к капитализму. Вторая перемена связана с поражением страны во второй Мировой войне, когда для выхода экономики страны из коллапса потребовалась жесткая вертикаль современного администрирования, украшенная декоративным демократизмом. Послевоенные преобразования в Японии не были добровольными, они проводились под давлением внешних и внутренних факторов.

Фактически японские реформы разрабатывались ведущими американскими профессорами-экономистами и практическими специалистами, а на месте реформы проводил генерал Дуглас Макартур. Целью реформ было построение в Японии демократического общества, разоружение бывшего агрессора. В первую очередь была проведена финансовая стабилизация, в рамках которой оказывалась американская финансовая стабилизация, в рамках которой оказывалась американская финансовая помощь, поставлялись горючее, продовольствие и медикаменты. Уже через 10 лет Япония смогла полностью расплатиться с США за оказанную помощь. Приоритетом экономических реформ стала не финансовая стабилизация, а подъем производства. Конверсия была оформлена законодательно: согласно конституции, Японии не разрешается иметь военные расходы свыше 1% ВВП, запрещается ввозить и хранить ядерное оружие. Подобные запреты только способствовали лидерству Японии в гражданских технологиях и гражданской промышленности: в то время как сверх державы истощали свои силы в гонке вооружений, Япония занимала нишу за нишей на мировом рынке гражданской продукции.

Данные преобразования проводились в условиях жесткой дисциплины, даже диктатуры. Одновременно запускались конверсионные предприятия, заводы, остановленные в довоенный и военный периоды. Была проведена земельная реформа: около 80% всех земель были отобраны у бывших владельцев-помещиков и проданы крестьянам по достаточно низким ценам. Таким образом, было создано массовое фермерское производство, и через два года был преодолен продовольственный кризис. Не менее радикальной реформой стала для Японии демонополизация экономики. Всего за два года была проведена крупнейшая в мировой истории операция по перераспределению прав собственности: 70% акций перешло во владение граждан. В ходе демонополизации были распущены концерны, холдинговые компании. И уже в самую последнюю очередь, когда американская оккупация подходила к концу, в стране была проведена шоковая терапия.

После демилитаризации и ухода из страны оккупационной армии Япония получает в свое распространение преобразованную экономику, которая начинает постепенно отвоевывать себе место под солнцем в системе мире общественных связей.

До 1970-х годов для экономики Японии был характерен экстенсивный путь развития: создавались гигантские заводы, наращивавшие выпуск продукции при одновременном сокращении издержек производства, заимствовались и улучшались новые технологии, расширялась система государственных заказов. За период 1960 - 1973 гг. средние темпы роста составили 14%, что позволило говорить о "японском экономическом чуде", а страну с тех пор стали называть "страной восходящего солнца". Для японской экономики того периода были характерны такие черты как:

- 1) интенсивный инвестиционный процесс, строительный бум, техническая модернизация производства;
- 2) бурное развитие металлургии и машиностроения;
- 3) ориентация на экспортное сырье в необработанном виде (нефть, железные руды и т.д.);
- 4) энерго-, материалоемкие производства.

Нефтяной шок 1973 - 1974 гг. показал уязвимость страны от поставок импортного энергоресурсов. Экономическая модель развития страны подверглась пересмотру. Несмотря на впечатляющие успехи 1960-х - 1980-х годов, к концу 20 в. Япония испытывает самые серьезные трудности: темпы экономического роста Японии самые низкие в Большой семерке, в настоящее время они практически равны нулю; на внутреннем рынке ощущается перепроизводство товаров и соответственно падение потребительского спроса. Примерно на 3% снизились прибыли компаний. Начался рост безработицы, столь нехарактерный для Японии. С уровня 2,5% - 3% в 1998 г. безработица доросла до 4,5% в 1998 г., в 1999 г. уже составляла 7%.

Все больше и больше экономистов называют Японию конца 1990-х годов "страной заходящего солнца", а самые пессимистично настроенные считают, что "Япония уже наполовину мертва".

Для японской промышленности к настоящему времени характерно сокращение доли тяжелых и добывающих отраслей и активный рост наукоемкого производства. Особое значение для страны имеют такие высокотехнологичные наукоемкие производства как изготовление роботов, станков с ЧПУ, микросхем, телекоммуникационное производство, аэрокосмическая индустрия.

Кроме того, Япония специализируется на автомобилестроении (выпуская около 13 млн. автомобилей в год, являясь их крупнейшим мировым производителем). На общем и транспортном машиностроении (около 70% экспорта в 1990-ые годы). На электронном оборудовании, металлургии (высококачественная сталь Япония заслуженно считается признанным мировым лидером по производству прикладных технологий гражданского назначения). Особо следует отметить развитие технологий, улучшающих экологическую обстановку. Еще в 1960-е годы страна столкнулась с проблемой неблагоприятных экологических последствий бурного экономического роста. Одни только японские автомобилестроительные компаний тратят около 2 млрд. долларов в год на НИОКР по созданию экологически чистых автомобилей.

Среди отраслей сферы нематериального производства особо следует отметить развитие торговли, финансовых и банковских услуг. В настоящее время полным ходом идет процесс софтизации экономики, т. е. возрастания роли нематериальных ресурсов: информации, связи, туризма. Большую значимость имеют деловые услуги, связанные с обслуживанием производства: консалтинг, инжиниринг, маркетинг. Рынок труда Японии покоится на трех знаменитых принципах:

- 1) системе пожизненного найма;
- 2) повышения заработной платы за выслугу лет;
- 3) объединении предпринимателей.

Япония располагает высококвалифицированной, хорошо подготовленной к практической деятельности трудоспособной рабочей силой. Для всей страны в норму вошли длительный (выше нормы) рабочий день и довольно значительная доля дополнительной деятельности на своем рабочем месте (обмен опытом, кружки качества и т. д.). Практически нет забастовочного движения.

В Японии действуют два типа СЭЗ - технополисы и зоны развития импорта.

Технополис

В 1980 г. Министерство внешней торговли и промышленности Японии обнародовало концепцию "Технополис". В основу концепции "Технополис" японцы положили опыт американских силиконовых долин. Она предусматривала сбалансированное и органичное сочетание высокотехнологичной промышленности, науки с просторными зонами обитания.

Одной из важнейших целей создания японских технополисов было стимулирование развития экономики территорий, находящихся за пределами Тихоокеанского пояса (наиболее развитой части страны).

Программа "Технополис" преследовала следующие цели:

- перераспределение промышленности из центра на периферию;
- интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности научных работников местных университетов;
- переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий.

Стимулируются эти цели ускоренной амортизацией основных фондов и другими льготами. Предприятиям с высокой технологией, например, разрешается списывать в первый год функционирования 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений.

В 1990 г. завершился первый этап реализации японской программы "Технополис". За эти 10 лет были заложены элементы новой научно-производственной и информационной инфраструктуры: построены исследовательские центры высоких технологий, высокоуровневые информационные системы и активизировались научные разработки, созданы местные фонды развития технополисов - важнейший результат первого этапа японских технополисов. В 1991 г. Министерство внешней торговли и промышленности страны скорректировало общую линию развития

технополисов и указало на стимулирование размещения в провинции высокотехнологической промышленности на основе соединения производства, науки и образования.

В зонах технополисов центр тяжести должен быть перемещен с привлечения фирм извне на поддержку местных фирм. Составляя план развития технополисов на второй этап их функционирования, префектурам рекомендовано создавать "фонды поддержки технологического развития местной промышленности". С их помощью осуществляется переход от импорта технологических новинок к преимущественной ориентации на разработки собственной национальной производственной технологии. В этом направлении Япония достигла заметных успехов: если в начале 60-х гг. собственные разработки составляли 18-24% всех патентов, внедрившихся в производство, а остаток приходился на импорт зарубежной техники и технологий, то в первой половине 90-х гг. свыше 80% технологических новинок представлено было национальными разработками, включая доводку и совершенствование импортных технологий.

На начало 1999 г. в Японии насчитывалось 28 технополисов, для которых разработана программа второго этапа. Практика показала, что наиболее успешно реализуется замысел программы "Технополис" в тех районах, которые располагают высоким и средним уровнем экономического развития: остров Кюсю, Тюгоку, Хокурику, Канто, Токай и другие. На первом этапе в технополисах лидировали преимущественно высокотехнологические производства. В Японии существует специальный комитет "Технополис-90", в который входят представители государственных органов самоуправления, бизнеса, науки. Оперативными делами технополисов занимается сектор отдела размещения промышленности и охраны окружающей среды Министерства внешней торговли и промышленности. В свою очередь, префектуры создают свои координационные комитеты, различные комиссии, ассоциации, общество содействия технополисам.

Для отбора территорий, претендовавших на создание технополиса, были сформулированы специальные критерии:

1. Размеры технополиса не должны превышать 500 квадратных миль.
2. Расположение недалеко (не более 30 минут езды) от "материнского города" с населением свыше 200 тыс. человек, и в пределах одного дня езды от Токио, Нагой и Осаки что позволяет обеспечить достаточно высокий уровень коммунального обслуживания.
3. Близость к аэропорту, в том числе международному, или к станции скоростной железной дороги.
4. Сбалансированный комплекс промышленных предприятий, научно-исследовательских учреждений и жилых кварталов.
5. Наличие современной информационной сети.
6. Благоприятные условия для жизни, способствующие творческой работе.
7. Участие в планировании деятельности СЭЗ всех трех заинтересованных сторон: бизнеса, университетов и местных властей.

В настоящее время в Японии насчитывается 19 технополисов. Большинство из них ориентируется на разработки в области электроники, создания "новой керамики", робототехники. Некоторые технополисы специализируются на медицинской промышленности, биотехнологии, космических исследованиях.

Зоны развития импорта (англ. zones of the development of the import). Этот тип японских свободных экономических зон имеет и другое название - зоны свободной торговли, которые базируются на "Законе о валютных операциях и внешней торговли" и "Законе об экстраординарных мерах по содействию импорту и привлечению прямых иностранных инвестиций в Японию", принятым Парламентом в июле 1992 г.

Зоны свободной торговли (развития импорта) создаются для того, чтобы посредством товарной региональной концентрации в районах морских и авиационных портов на конкурентной основе оптимизировать издержки обращения во всех секторах японской экономики.

На начало 1999 г. в стране Восходящего Солнца созданы, функционируют или находятся в стадии организационной проработки 22 импортные зоны префектурального или городского подчинения. Первые включают в себя Ямагути, Хиросима, Тогтори, Окаяма, Киото, Исикава, Сидзука, Ниигата, Аомори, Мияги, Кумамото, Оита, Нагасаки и другие префектуры. Вторые, зоны городского подчинения, разместились в Китаюсю, Кобэ, Осака, Кавасаки, Иокогама и вокруг аэропорта "Нью-Титосэ".

Государственные власти придают зонам большое значение. Они всячески поддерживают и создают различные льготы для их успешного функционирования.

Экономические льготы включают в себя:

1. Помощь фирмам, осуществляющим обработку импортируемых грузов, а это предоставление низкопроцентных займов (менее 3%) и более высокая доля займов для иностранных фирм, инвестиции которых составляют более половины в совместных с японским капиталом предприятиях.

2. Создание для зон свободной торговли информационных центров, дающих консультации по вопросам импорта и обеспечивающие проведение выставок и бизнес - конференций.

3. Предоставление фирмам зоны более упрощенной системы таможенного законодательства на базе специального дополнения к нему.

4. Предоставление специальных условий страхования кредитов для малого бизнеса: особые нормы на допустимый размер страхуемой суммы, повышенная норма компенсации и пониженная норма страховых взносов.

Исследования показали, что реализация программы "Технополис" проходит не всегда так, как планировалось. А потому, по словам японских специалистов, не все ожидания оправдываются. В слаборазвитых районах технополисы мало способствовали структурной перестройке и экономическому росту. В индустриально развитых районах результативность технополисов значительно выше.

3.4 Свободные экономические зоны Мексики

Макиладорас – экспортно-производственные зоны в Мексике.

Большая роль в деле привлечения инвестиций отводится механизму экспортно-производственных зон, получивших в Мексике название "макиладорас". Суть его – предложение иностранным и национальным инвесторам особых льготных режимов при производстве промышленной продукции на экспорт. В 1998 г. приток прямых иностранных инвестиций в этот сектор составил 3,5 млрд. долл., что составило почти 40% от общего объема прямых иностранных инвестиций в Мексику.

В Мексике на "макиладорас" создается 14% валового промышленного продукта страны (ВПП) и около 25% продукции обрабатывающей промышленности. Эти предприятия превратились в наиболее динамичный сектор развития экономики страны. Достаточно сказать, что если среднегодовые темпы прироста ВПП в 1990-1998 годах составляли 2,8%, темпы прироста производства продукции обрабатывающей промышленности - 3,7%, то производство на "макиладорас" росло в среднем на 9,9% в год.

На продукцию "макиладорас" приходится около 45% всего экспорта страны и более половины промышленного экспорта. Опережающие темпы развития "макиладорас" обеспечивают общую динамику внешнеторгового оборота и положительно влияют на формирование сальдо торгового баланса.

Особенно большой вклад вносят эти предприятия в решение проблемы занятости населения. По данным на 1998 год на "макиладорас" работало более 1 млн. человек. Если же учесть работников, косвенно связанных с деятельностью "макиладорас", то их численность составит около 12 млн. человек, 25,8% от общего количества занятых в обрабатывающей промышленности, до 20% экономически активного населения.

Технический прогресс, развитие передовых методов организации производства и внедрение новых технологий также в значительной степени обеспечиваются за счет деятельности "макиладорас".

Предприятия этого сектора во многом способствуют росту общего благосостояния населения. Хотя в международном масштабе заработная плата мексиканского работника "макиладорас" остается низкой, то по сравнению со среднемексиканским уровнем она выше почти в два раза.

В целом предприятия "макиладорас" стали для Мексики практически основным рычагом экономического роста. Их деятельность во многом способствует обеспечению высоких макроэкономических показателей, характеризующих мексиканскую экономику в последние годы.

Юридическая база

По определению, данному законодательством, "макиладорас" называются промышленные предприятия, которые заняты производством товаров и услуг на экспорт, на базе переработки зарубежных материалов, поступивших в режиме временного импорта. Создание их было разрешено в приграничной с США зоне шириной 20 км специальным декретом президента в 1965 году. Проведение в

жизнь этой политики было поручено специально учрежденному государственному комитету, действовавшему на основе государственной Программы поддержки создания новых рабочих мест (т. н. "Программа брасерос").

В 1972 году специальным декретом было разрешено создание "макиладорас" во внутренних районах страны. На современном этапе статус "макиладорас" регулируется положениями Декрета о развитии и деятельности экспортоориентированных предприятий "макиладорас" от 2 июня 1998 г. Для осуществления контроля и стимулирования деятельности "макиладорас" был создан Национальный Совет экспортной деятельности предприятий "макиладорас" (исп. Consejo Nacional de la Industria Mequiladora de Exportacion - CNIME).

В соответствии с мексиканским законодательством предприятия "макиладорас" могут создаваться иностранными и национальными юридическими лицами и физическими лицами мексиканской национальности. Предприятия должны быть зарегистрированы в специальном реестре, который ведет Министерство торговли и промышленного развития (СЕКОФИ). На конец 1998 г. в реестре было зарегистрировано более 4 тысяч предприятий.

Льготы.

Успешное развитие этого сектора объясняется широким набором льгот, которые предоставлены "макиладорас" мексиканским законодательством.

1) Прежде всего, это таможенные льготы при импорте на условиях временного ввоза (в Мексике этот режим получил название Programa para la Importacion Temporal y Exportacion - PITEX) следующих видов товаров:

1. сырья, частей, узлов и компонентов для производства товаров на экспорт;

2. упаковочных материалов и контейнеров, используемых для транспортировки экспортных товаров;

3. топлива, смазочных материалов, используемых в производственном процессе;

4. машин, оборудования, инструментов, моделей, используемых в производственном процессе;

5. средств контроля за качеством продукции, оборудования для исследовательских целей, компьютеров, средств связи, средств для экологического контроля и предотвращения загрязнений окружающей среды и аналогичных средств, используемых в производственном процессе.

Предприятие "макиладорас" может получить вышеуказанные льготы при импорте товаров, указанных в пп.1-3, в случае, если ежегодный экспорт этого предприятия составит не менее чем 500 тыс. долл., а при импорте товаров, указанных в пп.4-5, - в случае, если на экспорт предназначено не менее 30% произведенной продукции.

В случае если продукция будет продана на внутреннем рынке, импортные пошлины, от уплаты которых "макиладорас" были освобождены при ввозе из-за рубежа сырья и компонентов, должны быть восстановлены.

"Макиладорас" пользуются правом осуществлять таможенное оформление импортного товара по упрощенной схеме.

2) Помимо таможенных льгот предприятия "макиладорас" пользуются различными финансовыми и кредитными привилегиями. В частности, "макиладорас" обладают правом на государственную поддержку в виде финансирования затрат на строительство, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, а также затрат на проведение маркетинговых исследований, подготовку бизнес-плана, приобретение технологий и ноу-хау, проведение рекламных кампаний.

К числу налоговых льгот можно отнести:

1. Право на уменьшение налогооблагаемой базы на 10%.

2. Освобождение от НДС по товарам, как импортным, так и отечественным, закупаемым ими для использования в процессе производства продукции. А также не оплачивается НДС при экспорте своей продукции.

3. Упрощенный режим въездных виз при найме иностранных административных и технических работников.

Организация управления

Предприятия "макиладорас" по типу организации управления подразделяются на три группы:

а) полностью или частично принадлежащие иностранному капиталу и управляемые целиком головной зарубежной компанией, т. н. субсидируемые,

б) работающие по контракту,

в) типа "shelter", т.е. создаваемые для выполнения конкретного заказа.

Предприятия первого типа получили наибольшее распространение (82% от общего числа предприятий), т. к. они позволяют владельцу осуществлять полный контроль над его деятельностью, обеспечивать взаимосвязанность операций и снабжение сырьем и полуфабрикатами по схеме "just in time".

Работа по контракту предполагает, что заказчик размещает на "макиладорас" заказ на производство товаров в соответствии с определенной технологией, чертежами или спецификацией. Заказчик не контролирует процесс производства, он осуществляет приемку и сбыт товара.

Предприятия типа "shelter" чаще всего принадлежат мексиканским владельцам и работают по зарубежным, в основном, американским заказам. Заказчик снабжает предприятие "макиладорас" сырьем и полуфабрикатами, нанимает работников, арендует помещение, осуществляет контроль над процессом производства и качеством, обеспечивает транспортировку, таможенное освобождение и окончательную приемку готового изделия. Он же осуществляет и реализацию через свои сбытовые каналы. Предприятие "исполнитель" только обеспечивает производство продукции. Доля предприятий типа "shelter" - 8%.

"Макиладорас" учреждаются в любой организационно-правовой форме и могут быть со стопроцентным иностранным капиталом или смешанным капиталом. Отсутствуют и особые требования к организации управления компанией.

Национальная принадлежность капитала

Основными иностранными инвесторами являются североамериканцы.

Сферы деятельности

Первые предприятия "макиладорас" создавались в текстильной и швейной промышленности, а также в "отверточном" производстве - сборке телевизоров. Постепенно под влиянием научно-технического прогресса характер деятельности и облик "макиладорас" меняется. В настоящее время значительная часть "макиладорас" представляют собой высокотехнологические предприятия, выпускающие продукцию электронной, электротехнической и машиностроительной промышленности. Основная масса "макиладорас" в настоящее время создана и действует в электротехнической, электронной, автомобильной и текстильной отраслях промышленности.

Лидером среди компаний, использующих эту форму организации производства, является "Дженерал Моторс", которая владеет 15 заводами с общим числом работников около 22 тыс. человек.

Анализ тенденции роста рабочих мест на предприятиях "макиладорас" позволяет судить о степени активности развития различных отраслей. Высокий динамизм характеризует предприятия, занятые производством автомобилей, электробытовой и электронной техники. Традиционные отрасли легкой промышленности развиваются темпами в два-три раза более низкими, чем эти передовые в технологическом отношении отрасли. Таким образом, в 1998 г. более 60% всех занятых на "макиладорас" работали на предприятиях электронной и электротехнической промышленности, 12% работало в швейной промышленности, 10% было занято в автомобильной промышленности. Эти данные свидетельствуют также и о возрастании технологического уровня мексиканской промышленности в целом.

Внешнеторговая деятельность

Более 80% произведенной на этих предприятиях продукции вывозится за рубеж. Предприятия "макиладорас" обеспечивают до 50% мексиканского промышленного экспорта. Основным рынком сбыта продукции "макиладорас" являются США.

Мексика, используя механизмы свободных экспортно-производственных зон, значительно улучшила свои экономические показатели и начала реструктуризацию национального хозяйства в целях повышения роли передовых отраслей промышленного производства. На современном этапе политика переориентируется в сторону все большей интеграции "макиладорас" в национальное хозяйство. Все большая часть продукции, произведенной этими предприятиями, реализуется на внутреннем рынке. Таким образом, адекватное требованиям мирового рынка производство все шире распространяется по территории Мексики.

Мексиканский опыт концентрации усилий на отдельных конкретных направлениях вполне применим в современной России, промышленность которой явно страдает от нехватки финансовых ресурсов. Адресное предоставление широкого спектра льгот и последовательная политика по

обеспечению возможности развития экспортоориентированного производства позволило бы многим российским предприятиям выйти из затяжного кризиса в относительно короткие сроки. Прежде всего, это относится к текстильной промышленности (например, предприятия Иваново, Костромы и др.), а также предприятиям машиностроительного комплекса. Адаптировав политику, используемую мексиканскими властями в целях развития передовых отраслей производства, Россия сможет более эффективно использовать свои основные преимущества - географическое положение ("мост" между Западной Европой и Азией, Америкой и Европой, Японией Европой и т.д.), относительно дешевую и высококвалифицированную рабочую силу, высокий научно-технический потенциал.

Можно взглянуть на "макиладорас" и с точки зрения возможностей инвестирования в Мексике российского предпринимательского капитала. Такого рода инвестиционная деятельность содержит ряд преимуществ:

1. возможность организации производства товаров с ориентацией сбыта на североамериканский рынок;
2. обеспечение дополнительной эффективности производства за счет использования преимуществ программ государственной поддержки "макиладорас";
3. обеспечение снижения издержек производства за счет относительной дешевизны квалифицированной и обученной рабочей силы;
4. доступ к льготному таможенному режиму ввоза машин, оборудования, сырья, деталей и компонентов для производства на их базе готовой продукции;
5. возможность использовать уже готовую сбытовую сеть крупных мексиканских и североамериканских компаний для осуществления продаж готовой продукции не только в Мексике, но и в США.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Промышленная политика государства должна быть ориентирована на решение системных проблем, тормозящих выход промышленности, в том числе ОЭЗ и кластеров на инновационный путь развития. К числу основных проблем в развитии промышленных кластеров авторы относят следующие:

- низкий уровень внедрения инновационного оборудования;
- недостаточное внедрение наукоемких технологий;
- низкое качество производимой продукции;
- отсутствие квалифицированной рабочей силы;
- низкий уровень конкурентоспособности отечественной промышленности.

Данные проблемы обусловлены внутренними факторами: низкой инновационной активностью на уровне отдельных организации или предприятий в составе кластера, невысоким качеством менеджмента, а также низкими стимулами к реформированию и модернизации предприятий.

Изменение системы факторов может существенно укрепить положение, создать конкурентные преимущества российских промышленных предприятий на мировом рынке, активизировать внутренний спрос промышленной продукции, произведенной на высоком технологическом и качественном уровне, что улучшит оценочные показатели функционирования предприятия.

Эффективное развитие и функционирование кластера не может основываться только на традиционных подходах и инструментах к процессу управления конкурентоспособностью. Основным требованием к управленческому аппарату кластера становится его способность влиять на результаты своей деятельности и деятельности кластера.

Рассмотрение общесистемных характеристик ОЭЗ как российской разновидности СЭЗ позволяет идентифицировать ее как самостоятельный, но органически вписанный в экономическую систему элемент, задачей которого в этой общей системе является создание совокупности положительных экономических и социальных эффектов. В результате анализа развития российской законодательной базы по вопросам функционирования ОЭЗ был сделан вывод о присутствии ряда трудностей при организации ОЭЗ на территории Российской Федерации и установлено, что перспективы создания и дальнейшего развития ОЭЗ в российской экономике во многом зависят от формирования и развития в сравнительно сжатые сроки эффективного законодательства, рассматривающего вопросы деятельности ОЭЗ. Одна из задач, которую необходимо решить в кратчайшие сроки, – упрощение администрирования в ОЭЗ, устранение дублирующих функций между контролирующими органами, введение в полной мере принципа «одного окна».

Так как организационно-правовая база правовых институтов не стоит на месте, а является гибким инструментом экономической и социальной политики государства, даже самые современные законодательные акты не могут

полностью удовлетворить потребности реальной действительности в связи с динамично развивающейся ситуацией в РФ.

Образование в РФ регионов ускоренного экономического роста, основой которых выступают ОЭЗ, должно подчиняться единой концепции развития ОЭЗ в РФ, которую предстоит разработать и сделать частью законодательной системы государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агеев, А. Стратегия развития ТЭК и механизмы ее реализации / А. Агеев. – М.: Нефть, газ и бизнес 5, 2009.
2. Адамова, К.З. Кластеры: понятие, условия возникновения и функционирования, Вестник Саратовского государственного технического университета, № 34 – 2009. С.129.
3. Алексеев, А.В. Дожить подъема: ситуация в российской промышленности // ЭКО, 5, 2009.
4. Ананенков, А. Сырьевая база // Экономика и ТЭК сегодня, 2009.
5. Андреев, А.Ф. Оценка эффективности и планирование проектных решений в нефтегазовой промышленности / А.Ф. Андреев. – М., Нефть и газ, 2010.
6. Алесов А. Экономическая и социальная география / А. Алесов, В. Хорев. – М., 2000.
7. Асаул, Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса: диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 Санкт-Петербург, 2006, 348с., Библиогр.: С. 303-316. РГБ ОД, 71:07-8/508.
8. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536пс.
9. Банцеров, О.Л. Архитектура деловых центров специальных экономических зон промышленно-производственного типа: учеб. пособие / О.Л. Банцеров, А.А. Коста. – М.: МГСУ, 2017. - 211 с.
10. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2009
11. Бурыкин, Е. Государственное регулирование инновационных процессов в РФ: монография / Е. Бурыкин. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 172 с.
12. Васильев, А. Особая экономическая зона как ядро туристско-рекреационного кластера / А. Васильев. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 196 с.
13. Внешнеэкономическая деятельность. Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2016. – 640 с.

14. Высоцкий, П. А. Государственное регулирование предпринимательства в современных условиях / П.А. Высоцкий, В.Е. Зенякин. – М.: Наука, 2017. – 232 с.
15. Грановеттер, М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе / М. Грановеттер // TheNewTimes, 2010.
16. Государственное и договорное регулирование предпринимательской деятельности. – М.: Проспект, 2017. – 256 с.
17. Государственное регулирование развития предпринимательства. Опыт, проблемы, инновации. – М.: Проспект, 2016. – 144 с.
18. Губин, Е. П. Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства. Правовые проблемы / Е.П. Губин. – М.: ЮРИСТЪ, 2016. – 320 с.
19. Джобава, Н.А. Государственное регулирование малого предпринимательства / Н.А. Джобава. – М.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, Издательство юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, 2016. – 112 с.
20. Евстигнеева, Л. Макроэкономические аспекты региональной политики / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев. – М.: Экономическая политика № 4, декабрь 2006, 112 с.
21. Ермилов, О.М. Стратегия развития нефтегазовых компаний/ О.М. Ермилов, К.Н. Миловидов, Л.С. Чугунов, В.В. Ремизов. – М.: Наука, 2010.
22. Жевора, Ю. И. Государственное регулирование инвестирования в инновации / Ю. И. Жевора, Р. Канышева, Д. Донецкий. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 248 с.
23. Исланкина, Е.А. Глокализация инноваций: роль кластеров и международного контекста в региональном развитии / Е.А. Исланкина, Э.А.Фияксель // Инновации. 2015. – № 11. – С. 64–74.
24. Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности / под ред. И.М. Бортника, Л.М. Гохберга, А.Н. Клепча, П.Б. Рудника, О.В. Фомичева, А.Е. Шадрина. – СПб. : Корвус, 2015.
25. Капканщиков, С.Г. Государственное регулирование экономики / С.Г. Капканщиков. – М.: КноРус, 2017. – 528 с.
26. Колошин, А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеев, В. Русинов. http://politanaliz.ru/articles_695.html

27. Колчин, С. Тенденции ценообразования на мировом рынке нефти и газа в 90-е годы и начале нового тысячелетия / С. Колчин // ТЭК России. Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность. – 2001. – №3. – С. 18-24.
28. Костюхин, Д.И. Современный мировой рынок. Тенденции и проблемы развития / Д.И. Костюхин. – М., 2009. – 240 с.
29. Колчин, С. Тенденции ценообразования на мировом рынке нефти и газа в 90-е годы и начале нового тысячелетия / С. Колчин // ТЭК России. Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность. – 2001. – №3. – С. 18-24.
30. Комаров, В. В. Зоны свободной торговли / В.В. Комаров. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 160 с.
31. Кот, А.Д. Проблемы и тенденции эффективного развития газовой промышленности / А.Д. Кот. – М.: Недра-Бизнесцентр, 2009.
32. Киселева, В. В. Государственное регулирование инновационной сферы / В.В. Киселева, М.Г. Колосницына. – М.: ГУ ВШЭ, 2017. – 408 с.
33. Куликовский, Я. Сетевая экономика: создание кластеров способно решить многие проблемы российских компаний / Я. Куликовский. – SalesBusiness, № 7 – 2009.– С. 9.
34. Лазарева, Е.И. Кластерная политика эффективной интеграции региона в процесс качественного экономического роста / Е.И. Лазарева // Экономический вестник Ростовского государственного университета, № 3. – 2010. – С. 283.
35. Манукян, М. М. Импортозамещение нефтегазового оборудования как основа инновационного развития и подъёма экономики страны / М.М. Манукян // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – № 6. – Т. 2 (78). – С. 190-196.
36. Манукян, М.М. Методологические подходы к мониторингу инновационной среды нефтегазохимической отрасли / М.М. Манукян // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сборник научных статей 8-ой Международной научно-практической конференции (30 июня 2018 года) / Юго-Зап. гос. ун-т., Изд-во ЗАО «Университетская книга», Курск, 2018. – С.200-206.
37. Манукян, М. М. Приоритеты развития нефтегазохимических кластеров [Текст] / М.М. Манукян // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – № 6. Т. 3 (77). – С. 146-153.

38. Мельников, В. В. Государственное регулирование национальной экономики / В.В. Мельников. – М.: Омега-Л, 2017. – 336 с.
39. Мельников, В. В. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие / В.В. Мельников. – М.: Омега-Л, 2017. – 352 с.
40. Меньшикова, М.А. Английские экономические термины / М.А. Меньшикова. – М.: Новосибирск: Наука, 2013. – 264 с.
41. Моргунов Е.В., Николаишвили Д. Г. Современное состояние и прогноз развития газовой отрасли России, ИПР РАН, 2009.
42. Павлов, П. В. Институт особых экономических зон в Российской Федерации: монография / П.В. Павлов. – М.: Магистр, Инфра-М, 2016. – 256 с.
43. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. – М.: НИУ ВШЭ, 2015.
44. Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003.
45. Прокудин, А.А. Государственное регулирование деятельности инвестиционных фондов: монография / А.А. Прокудин. – М.: Юриспруденция, 2017. – 160 с.
46. Рассел, Джесси Государственное регулирование экономики / Джесси Рассел. – М.: VSD, 2017. – 359 с.
47. Региональный кластер как локализованное организационное образование. URL: <http://www.nauteh.ru>.
48. Романова, Л.Е. Экономический анализ / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.
49. Самойлов, В.Д. Государственно-правовое регулирование социально-экономических и политических процессов / В.Д. Самойлов. – М.: Юнити, 2017. – 272 с.
50. Сергеев А.М. Институциональный анализ инновационных кластеров / А.М. Сергеев. – Вестник УГТУ, №1. – 2009. С. 16-22.
51. Строкова И. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства: монография / И. Строкова, Н. Штурлак. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 200 с.
52. Сыромолотова Н. В. Государственное регулирование сельского хозяйства Северных регионов / Н.В. Сыромолотова. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 100 с.

53. Фридман, А Вариационные принципы и задачи со свободными границами / А. Фридман. – М.: [не указано], 2017. – 589 с.
54. Харченко, Е. В. Государственное регулирование национальной экономики / Е.В. Харченко, Ю.В. Вертакова. – М.: КноРус, 2017. – 328 с.
55. Ходов, Л. Г. Государственное регулирование национальной экономики / Л.Г. Ходов. – М.: Экономистъ, 2017. – 624 с.
56. Цяньшэн, Пи Опыт китайских зон технико-экономического развития / Пи Цяньшэн, Ван Кай. – М.: Издательство СПбГУ, 2016. – 488 с.
57. Череповицын А.Е. Концептуальные подходы к разработке инновационно – ориентированной стратегии развития нефтегазового комплекса: монография / А.Е. Череповицын. – СПб.: СПГГИ, 2008. – 212 с
58. Черноуцан Е.М. Полюса конкурентоспособности как важнейший институт реализации нового курса промышленной и региональной политики Франции // Проблемы государственной политики регионального развития России. Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2008.
59. Шимко, П.Д. Оптимальное управление экономическими системами / П.Д. Шимко. – М.: [не указано], 2015. – 762 с.
60. Щербак, Е.Н. Высшее образование как объект государственного регулирования в условиях глобализации. Административно-правовой аспект / Е.Н. Щербак. – М.: Юркомпани, 2017. – 256 с.

Учебное издание

*Манукян Марине Мартиновна
Тюкавкин Николай Михайлович
Подборнова Екатерина Сергеевна*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ
(КЛАСТЕРЫ И ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ)**

Учебное пособие

Редактор Н.С. Куприянова
Компьютерная вёрстка А.В. Ярославцевой

Подписано в печать 05.12.2018. Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Печ. л. 5,0.

Тираж 25 экз. Заказ Арт. – 31(Р5У)/2018.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С. П. КОРОЛЕВА»
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

Изд-во Самарского университета.
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

