ФГБОУ ВПО Новгородский государственный университет

имени Ярослава Мудрого

*На правах рукописи*

**Чуркин Пётр Геннадьевич**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ НА ПРИМЕРЕ НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. (экономика предпринимательства)

**Диссертация**

на соискание учёной степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук,

профессор Омарова Н.Ю.

Великий Новгород

2014

## СОДЕРЖАНИЕ

**Введение**…………………………………………………………………………..3

**Глава 1. Теоретико-методологические подходы к совершенствованию управления совместным предпринимательством**………………………...10

1.1 Характерные признаки и особенности управления совместным предпринимательством……………………………………………………..…...10

1.2 Риски, возникающие в процессе создания совместных предприятий и факторы, тормозящие развитие международной кооперации…………….….30

1.3 Методологические подходы к исследованию проблемы организации и управления совместным предпринимательством……………………………..37

**Глава 2. Оценка состояния, тенденции и стратегии совершенствования управления совместным предпринимательством Новгородской области**…………………………………………………………………………...53

2.1 Состояние и тенденции развития и управления совместным предпринимательством в Новгородской области……………………………..53

2.2 Оценка влияния Всемирной торговой организации на развитие совместного предпринимательства в Росси……………………….……….....61

2.3 Оценка эффективности совершенствования управления совместным предпринимательством Новгородской области……………………………….71

**Глава 3. Совершенствование процесса оценки эффективности управления совместным предпринимательством**………………………....88

3.1 Направления повышения эффективности разработки, принятия и реализации решений по совершенствованию управления совместным предпринимательством………………………………………………………….88

3.2Методика оценки эффективности процессов управления совместным предпринимательством……………………………………………………...…..99

3.3Разработка механизма повышения эффективности деятельностисовместногопредпринимательства…………………………………………....118

**Заключение**…………………………………………………………………….135

**Список использованной литературы**………………………………………144

**Введение**

В современных условиях социально-экономического развития страны в целях обеспечения конкурентоспособного развития отечественных предпринимательских структур важную роль приобретает управление совместным предпринимательством. Создание совместных предприятий является важным направлением выхода на новые рынки, закрепления на них и получения прибыли от использования инновационных технологий, а также эффективного использования ресурсов и новых возможностей.

Вклад совместного предпринимательства в ВВП Китая составляет 17%; в ВВП США - 14%; Германии – 11%; в ВВП России - 8%;

Результаты анализа отраслевой структуры совместных предприятий по Новгородской области свидетельствуют о том, что преобладают обрабатывающие (34,2%), посреднические (20,6%), предприятия транспорта и связи (12,9%).

Рыночный успех от совместного предпринимательства возможен только при формировании благоприятного инвестиционного климата в регионе. Новгородская область вошла в четверку лучших регионов по привлечению инвестиций и приросту налогового потенциала. По объёму общих иностранных инвестиций первые четыре места занимают следующие регионы Северо-Западного федерального округа: 1 – г. С.-Петербург; 2 – Вологодская область; 3 – Ленинградская область; 4 – Новгородская область. Так, общий объём иностранных инвестиций, поступивших в экономику области в 2012 году, составил 477,5 млн. долларов США, что на 24,1% больше, чем в 2011 году.

Основными странами-инвесторами являлись Великобритания, Виргинские острова, Швейцария, Китай и Франция, на долю которых приходилось 91,9% общего объёма поступивших иностранных инвестиций в область, или 438,8 млн. долларов США. Более 90% поступивших иностранных инвестиций вложено в организации обрабатывающих производств.

Развитие совместного предпринимательства и инвестиционного климата Новгородской области характеризуется устойчивым ростом. Доля иностранных капиталовложений в ВРП по Новгородской области в 1,1 раза больше, чем доля иностранных инвестиций в ВВП по РФ. Новгородская область сегодня всё ещё недооценена инвесторами с точки зрения работающих здесь предприятий и производств, выгодного расположения, наличия энергетических мощностей, транспортной составляющей.

Реализация комплексной научно-технической программы развития Северо-Западного федерального округа на 2010-2030 годы и комплексных мер «Стратегии социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года» по развитию инвестиционного климата региона позволит обеспечить большой вклад в создание ВВП РФ и валового регионального продукта Новгородской области, повысить показатели экономической эффективности.

Вместе с тем процедура формирования совместных предприятий плохо управляема и никак не сопровождается фундаментальными разработками их предстоящей эффективности, часто в него вовлечены вложения сомнительного происхождения, принимают участие физические и юридические лица с невысокой деловой репутацией.

Ряд совместных предприятий, действует равно как внешнеторговые компании, и при этом обходят таможенное право, то есть занимаются теневой деятельностью.

В совокупном числе совместных предприятий доминируют посреднические, рекламные и инжиниринговые, образующие инфраструктуру внешнеэкономической работы. При необходимости данной инфраструктуры, общероссийский рынок перенасыщен данными предложениями, что понижает общую реакцию подобных совместных предприятий.

В целом стратегические последствия деятельности совместного предпринимательства выходят за рамки достигнутых кооперационных соглашений. Следует отметить, что в идеале создание различных форм совместных предприятий призвано на практике обеспечить компенсацию слабых сторон одного партнера по совместному предприятию за счет сильных сторон другого.

Cтабильность совместного предпринимательства обуславливается целым рядом условий, в том числе масштабами компаний-партнёров, ступенью совпадения их заинтересованностей, части их роли в капитале и управлении. Она значительно увеличивается, в случае если фирмы в плоть до формирования совместного предприятия обладали опытом совместной деятельности. В практике, совместные предприятия существуют 10 лет, зачастую пик их ликвидации приходится на 6 лет работы. Намного реже останавливается работа совместных предприятий в области производства, финансовых услуг и разработки новых товаров. Совместные предприятия наиболее многообещающи в новых, растущих секторах экономики и менее устойчивы в отраслях, к которых увеличивается степень концентрации.

Актуальность темы исследования не вызывает сомнения. Вопросам развития инвестиционного климата и совместного предпринимательства уделяется большое внимание на уровне руководства Российской Федерации, поскольку это положительно сказывается на экономическом развитии регионов РФ, что очень важно для нашей страны в современных условиях.

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационной работы является развитие теоретических основ и обоснование методических рекомендаций по совершенствованию технологии процесса управления совместным предпринимательством.

Объект исследования – экономическая деятельность предприятий Новгородской области с участием иностранного капитала (совместные предприятия).

Предмет исследования – процесс управления совместным предпринимательством в регионе в современных экономических условиях.

Для достижения поставленной цели в диссертации поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- проанализировано состояние, выделены преимущества и недостатки совместного предпринимательства, классифицированы проблемы, возникающие при разработке и принятии управленческих решений по созданию совместных предприятий;

- исследованы методологические подходы к исследованию проблем совершенствования управления совместным предпринимательством в условиях риска и неопределённости;

- проанализирован отечественный и зарубежный опыт процесса создания и управления совместным предпринимательством;

- разработана система показателей и определены основные характеристики поэтапной оценки эффективности разработки и принятия управленческих решений на основе теории процедурной рациональности;

- разработана методика оценки эффективности управленческих решений в совместном предпринимательстве и внесены предложения по совершенствованию процесса разработки и реализации программы повышения эффективности управленческих решений в совместном предпринимательстве.

Теоретической базой исследования являются научные положения, содержащиеся в трудах ведущих отечественных и зарубежных учёных в области экономической теории, менеджмента, экономического анализа, предпринимательства, региональной экономики, прикладные разработки, статистические данные по Северо-Западному Федеральному округу РФ, программа развития Северо-Западного федерального округа на 2010 – 2030 годы, комплексные меры «Стратегии социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года» по развитию инвестиционного климата в регионе.

**Методы исследования**: системный подход, монографический, сравнительный анализ, экономическо-статистические, графические, опросы, интервью и другие методы.

**Информационная база исследования.** Источниками аналитических и статистических данных послужили официальные данные Росстата, материалы Федеральной налоговой службы, Федеральной антимонопольной службы РФ. Наряду с социально-экономическими исследованиями ведущих институтов в работе использовались публикации периодических изданий, законодательные акты РФ и субъектов РФ, материалы научно практических конференций, данные статей и докладов российских и зарубежных ученых, а так же результаты опроса, проведенного автором в предпринимательских структурах с участием иностранного капитала.

Область исследования соответствует паспорту специальности ВАК 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства) пункту 8.16. Организация и управление совместным предпринимательством.

**Научная новизна диссертационной работы** состоит в разработке методических подходов и практических рекомендаций по формированию механизма совершенствования управления совместным предпринимательством, обеспечивающего эффективное использование региональных ресурсов.

К основным научным результатам, определяющим новизну диссертационного исследования, отнесено следующие:

1. На основе исследования отечественного и зарубежного опыта предложена классификация видов совместных предприятий, выявлены и сгруппированы преимущества, недостатки, риски и проблемы, возникающие в процессе создания совместных предприятий и разработаны предложения по их устранению. Результаты исследования использованы при разработке механизма совершенствования управления совместным предпринимательством в регионе.

2. Выявлены ключевые факторы, влияющие на инвестиционный климат региона и на их основе разработан новый методический подход к совершенствованию управления совместным предпринимательством, который в отличие от методик Н.Г. Ольдерогге, Э.И. Крылова и др. ориентирован на формирование и развитие координированного института по управлению совместным предпринимательством, способствующий налаживанию взаимодействия административных ресурсов, научной сферы, представителей СМИ с инвесторами, преодолению тормозящих факторов на стадии разработки проектов и модернизации внутренней системы коммуникаций, а также решению задач развития эффективного совместного предпринимательства в регионе.

3. Предложена и апробирована авторская поэтапная методика оценки процесса совершенствования управления совместным предпринимательством, которая позволяет организовать процесс, обеспечивающий получение необходимой информации, оценить актуальность и эффективность проектов совместных предприятий.

4. Предложен матричный подход к процессу формирования механизма разработки и реализации программ повышения эффективности совершенствования управленческих решений в сфере совместного предпринимательства, который основан на согласованной работе Администрации, научных учреждений и СМИ. Данная методика позволяет определять важные направления работы совершенствования эффективности совместного предпринимательства в регионе, что в свою очередь способствует реализации инвестиционных проектов и привлечению прямых инвестиций.

5. Разработана модель базы данных совместных предприятий на региональном уровне в целях повышения системы коммуникаций между всеми участниками и партнёрами в сфере совместного предпринимательства, а также предложен механизм процесса совершенствования управления совместным предпринимательством, позволяющий разрабатывать научно обоснованные рекомендации по устранению проблем, повышению эффективности процесса управления совместными предприятиями и обеспечивающий эффективное использование региональных ресурсов.

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ**

**1.1 Характерные признаки и особенности управления совместным предпринимательством**

Совместные предприятия - компании, организации либо координационные единицы, в которых принимают участие, кроме компании данного государства, компания иного государства. Формируются с целью коллективного производства, реализации продукции, выполнения научно-исследовательских работ, строительства, консультаций, технологического сервиса, осуществления транспортных, финансовых, страховых и иных услуг.

Термин «совместное предприятие» появился как аналогия к английскому «joint venture» связывает многочисленные типы совместной деятельности, в частности, межфирменные контрактные взаимосвязи: экономические, консалтинговые, научно технологические и прочие, которым отмечался данный вид компаний на Западе в XIX столетии. В XX веке, на волне свободной конкуренции, формировались первые совместные предприятия, которые получили обширное распространение в сфере обращения, а к середине столетия становятся основной формой организации производства. Совместные предприятия первоначально образовывались для осуществления крупных проектов в сфере строительства и добывающей промышленности, а с 60-х годов двадцатого века начался процесс создания таких предприятий в отраслях обрабатывающей промышленности.[5,16, 74]

До конца 1980-х гг. в отечественной экономической и юридической литературе существовала двойственность и дискуссионность в терминологии - «совместные предприятия» и «смешанные общества». Принципиальное отличие двух вышеуказанных терминов состоит в том, что понятие «смешанное общество» используется, когда речь идет о создании компании с участием отечественного и иностранного капитала за рубежом, а «совместное предприятие» при образовании фирмы между российскими и зарубежными компаниями в России. Это объясняется тем, что смешанные общества с участием российских и иностранных партнеров на территории западных стран, в основном, действуют в непроизводственной сфере (например, торговля, транспортное и банковское дело), в то время как деятельность совместных предприятий с участием национальных и зарубежных капиталов на территории СССР, а затем и России связана не только с торговлей и маркетингом, но и с производством, научными исследованиями и разработками.

Под международным совместным предприятием (international joint venture) между юридическими и физическими лицами России и зарубежных государств (ближнего и дальнего зарубежья), понимают предприятие, объединение, общество, компанию или какую-либо другую организационную единицу, в которой принимает участие, помимо организации и физических лиц России, фирма или фирмы, а также частные лица зарубежного государства или ряда государств с целью совместной производственной, маркетинговой деятельности, в том числе сбыт продукции и реклама, проведения научно-технических и опытно-конструкторских работ, строительства, технических консультаций, технического сервиса, осуществления транспортных, финансовых, страховых услуг и т.д. Причем, в рамках этих организационных единиц партнеры договариваются об объединении или выделении в виде вкладов сторон значительных финансовых ресурсов, технологий, лицензий и других активов на длительный срок; о совместном осуществлении определенной производственной деятельности или деятельности в сфере услуг и совместном распределении прибылей, убытков и риска, либо в соответствии с вложениями сторон или по договоренности.

Следует добавить, что на современном этапе возрастает роль в совместном предприятии (в работе под данным термином рассматриваются только международные совместные предприятия) квалифицированной рабочей силы и особенно в высокотехнологичных отраслях. Таким образом, международное совместное предприятие представляет собой институт межфирменного сотрудничества и не основано на краткосрочных рыночных трансакциях.

Западные экономисты трактуют понятие «joint venture» более широко, чем российские, а именно как совместные действия, направленные на достижение поставленных целей. В переводе с английского оно означает совместный риск, а западные юристы сравнивают эту форму сотрудничества с браком. Как и в семейном браке, многообразие совместных предприятий и возникшие при этом ситуации, по их мнению, с трудом поддаются типизации. [63]

Поэтому под термином «joint venture» фактически понимается совместное участие в рисковом предприятии. В связи с этим подчеркивается возможность потерь и убытков в результате участия в международной кооперации и совместном бизнесе, что должно стимулировать участников и партнеров по совместным предприятиям прилагать все усилия, чтобы избежать этих убытков как с финансовой точки зрения, так и с позиции деловой репутации и имиджа фирм-партнеров по совместным предприятиям и их продукции. Деловая репутация особенно важна для компаний, работающих в глобальных отраслях. Безусловно, для снижения риска производства некачественной продукции и неквалифицированного управления фирмы-учредители совместных предприятий большое внимание уделяют контролингу, в том числе и над производством лицензионной продукции. В этой связи на зарубежных рынках материнские компании нередко проводят политику локализации брэндов.

Экономисты восточноевропейских стран определяют совместные предприятия как совместную фирму, компанию с участием партнеров из разных стран с общим капиталом, совместным правлением, делением прибылей и убытков пропорционально вложениям сторон (иногда по договоренности).

В экономической и юридической литературе распространены различные термины — «совместные предприятия», «смешанные общества», «венчурные предприятия», «кооперативные предприятия», «предприятия с участием иностранного капитала» и тд.[6,16,96,127]

Термин "совместные предприятия" в Европе определяется как компании, которые находятся под контролем двух или более экономически независимых предприятий.[13]

Совместные предприятия организуются как правило при создании новых производств, реструктуризации существующих производственных мощностей либо приобретении частей компании. Совместные предприятия можно классифицировать как специальную форму внешнего увеличения компании. [120]

Термин «mixed company» (смешанное общество) обозначает форму совместного предпринимательства, характеризующуюся совместным владением капиталом партнерами из двух или более стран, совместным разделением и совместным управлением прибылей, рисков и убытков. В России этот термин употребляется для обозначения компаний, действующих на территории зарубежных стран (акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью), созданных российскими хозяйственными организациями чаще всего при долевом участии партнеров.

Немецкие авторы используют английский термин «joint venture» и немецкий «Gemeinschaftsuntemehmen», — общие, совместные предприятия. В англо-американском праве используется термин «partnership» (партнерство), которое определяет связи сторон как партнерские. В международном бизнесе термин «кооперативное предприятие» определяет альтернативы находящегося в полной собственности зарубежного филиала компании: сюда входят соглашения о сотрудничестве, совместные предприятия, в области маркетинга, технологий, управления (менеджмента), в области научных исследований.[37, 130, 138]

В западной финансовой литературе определение кооперации между компаниями и партнёрства чаще связывается с определением "совместная организация", то есть истолковывается широко, отражая возрастающее количество межфирменных соглашений, не основанных на принципах участия в капитале. В работах отдельных авторов под совместным предпринимательством все виды договоров, с помощью которых работа двух или более компаний частично интегрируется; обычно такими операциями являются сбытовые, научно-исследовательские, добыча ресурсов, производства и предоставления услуг. [129]

Термином "совместное предпринимательство" в сегодняшней западной литературе обозначаются различные формы межфирменного сотрудничества или кооперации. Широкое определение совместного предпринимательства дают специалисты Организации экономического сотрудничества и развития: "Совместные предприятия - это формы договоров, с помощью которых работа двух или более компаний; это могут быть операции в виде покупок и продаж, исследований и добычи природных ресурсов, инжиниринга, постройки и другие". [123]

Целью формирования совместных предприятий представляется совершенствование долговременных возможностей получения доходов партнёрами. Главной целью совместного предпринимательства является результат достижения установок, которые смогут быть выполнены только при взаимодействии партнёров. Общая цель совместного предпринимательства предполагает усовершенствование долговременных возможностей получения прибыли партнёрами, что может быть достигнуто большим количеством методов:

- выходом на новые не освоенные рынки;

- повышением эффективности и снижением издержек;

- повышением конкурентоспособности путем улучшения положения на рынке;

- уменьшением рисков путём их распределения между партнёрами.

Функции совместных предприятий:

- производственные;

- научно-технические;

-внешнеторговые и другие функции.

Процесс кооперации предприятий преследует комплекс целей, которые, оказывают прямое влияние на выбор формы кооперации предприятий, причём для каждого партнёра важны свои цели.

Организация объединённый наций (ООН) определяет совместное предприятие как «предприятие, корпорация или товарищество, создаваемое двумя или более компаниями, мотивируемым получением прибыли или стремятся к расширению своей деятельности. Собственность распределяется между партнерами на принципах более или менее равного владения.[50]

В диссертации на основе исследования практики российского и зарубежного бизнеса предоставлена авторская классификация видов совестных предприятий (рисунок 1).

Виды совместных предприятий

Местонахождение

Форма собственности

Доля участия партнёров

Вид деятельности

Характер участия

- промышленно развитые страны, развивающиеся страны.

- с участием лишь частного капитала;

- с участием частных фирм и государственных предприятий;

- с участием национальных и международных организаций.

- предприятия, созданные на паритетных началах;

- предприятия с преобладающим участием иностранного капитала;

- предприятия с меньшей долей участия иностранного партнера.

- совместные предприятия научно-исследовательского характера;

- совместные предприятия производственного характера;

- закупочные совместные предприятия;

- сбытовые совместные предприятия;

- комплексные совместные предприятия.

- все участники активно участвуют в управлении;

- роль всех сторон за исключением одной сводится к пассивному участию в финансировании капитальных вложений.

Рисунок 1– Классификация видов совместных предприятий в практике российского и зарубежного бизнеса

Проведённые нами исследования позволили выявить и сгруппировать особенности и преимущества совместных предприятий (рисунок 2, 3).

Особенности

Общие

Частные

- частичное объединение активов (средств, основных фондов, интеллектуальной собственности и т. п.), которые являются вкладом капитала каждого из партнеров;

- разделение ответственности, связанной с управлением и рисками, которые осуществляются с помощью органов управления каждого из партнёров;

- сохранение своей производственной индивидуальности каждого из партнёров;

- распределение прибыли и рисков предпринимательства в соответствии с вкладом капитала каждого из партнёров;

- разная «национальность» капиталов, принимающих участие в создании совместного предприятия;

- соглашение между партнерами;

- установление формы вклада партнёров;

- осуществление предпринимательской деятельности;

- общность интересов;

- определение доли, обеспечивающей контроль над совместным предприятием;

- ограничение ответственности долей участия;

- установление периода действия (ограниченного или неограниченного)

- освоение новых технологий с помощью более совершенного оборудования;

- интеграция западной технологии в процесс производства в условиях ограниченных импортных возможностей стран;

- увеличение инвестиций в производство;

- повышение конкурентоспособности производства;

- получение важного источника доходов в твердой валюте либо за счет экспорта своей продукции на западные рынки, либо за счет предоставления различного рода услуг.

Рисунок 2 – Особенности совместных предприятий

Исследования показали, что общие особенности совместных предприятий характерны для любой предпринимательской структуры, в которой есть два и более партнёров. Частные особенности характеризуют специфические особенности совместного предпринимательства: освоение новых технологий, увеличение инвестиций, повышение конкурентоспособности и т.д.

Преимущества

Организационные

Производственные

Финансовые

Маркетинговые

- объединение собственности партнеров (денежных средств, зданий и сооружений, машин и оборудования, прав интеллектуальной собственности и т.п.) для достижения общей цели; совместное формирование уставного капитала;

- возможность комплексного использования усилий партнеров по взаимодействию во всех предпроизводственных, производственных и сбытовых сферах; объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил, принадлежащих партнерам; достижение синергетического эффекта;

- участие в прибылях совместного предприятия, полученных в результате использования технологии и производства продукции, работ, услуг; распределение прибыли совместного предприятия между его учредителями, как правило, пропорционально их вкладу в уставный капитал;

- снижение затрат на производство продукции, поступающей от совместного предприятия иностранной фирме-партнеру по кооперационным связям;

- относительная экономия на административных, управленческих и сбытовых расходах, связанных с деятельностью совместного предприятия, по сравнению с расходами на те же цели в случае открытия за рубежом предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также представительств и филиалов иностранных юридических лиц;

- совместный риск и совместная ограниченная ответственность партнеров.

- получение экономии на масштабах за счет роста объема производства и более широкого распределения накладных расходов;

- возможность комплексного использования усилий партнеров по взаимодействию во всех предпроизводственных, производственных и сбытовых сферах; объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил, принадлежащих партнерам; достижение синергетического эффекта;

-возможность глубокого изучения соответствующего рынка и приобретения опыта, необходимого для расширения деятельности на нем в долгосрочной перспективе;

- восполнение недостающих производственных мощностей за счет предприятий партнера;

- получение доступа на закрытые или трудноосваиваемые рынки, в частности, на те, где производственная деятельность связана с крупными стартовыми инвестициями, и рынки, огражденные высокими законодательными или тарифными барьерами;

- приобретение ноу-хау в области производства, управления, маркетинга и знания относительно местных традиций, культуры, особенностей спроса и т. п.

- ориентация на долгосрочное сотрудничество сторон в одной или нескольких сферах хозяйственной деятельности;

- формирование органов управления совместного предприятия (Совета директоров, правления), не зависимых от органов управления предприятий (фирм) – учредителей совместного предприятия;

- расширение сбытовой сети.

Рисунок 3 – Преимущества совместных предприятий

Работа иностранных фирм в форме совместных предприятий определяет для инвесторов определённые плюсы, которые выражаются в следующих факторах:

- для организации совместных предприятий фактически во всех государствах присутствует либеральный режим работы;

- при регистрации, компании пользуются правами, как и национальные компании;

- понижение риска за счёт долевого участия в уставном капитале, поскольку подразумевает его обязанности, ограниченные долями в капитале;

- возможность привлекать дополнительные финансовые средства посредствам акций;

- льготы от принимающей страны при привлечении местного партнёра;

- вероятность применения опыта организация партнёра, а также репутации и т.д.

К совместному предпринимательству вдохновляет сложность выхода на иностранные рынки и необходимость совместных усилий партнёров, обострение конкуренции и неопределённость экономики, связываемой с научно-техническими сдвигами, высочайшими затратами и риском научных изысканий и исследований. Обмену между партнёрами организационными и производственно-технологическими навыками придаётся особое значение.

Организация совместного предприятия мотивируется разнообразно и как правило охватывает большинство направлений деловой стратегии фирмы, так как в стратегии обычно присутствуют мотивы, то в работе нами сформированы три группы мотивации.

1. Приобретение важных производственных моментов. Основная масса совместных предприятий создаются в связи с тем, что партнёры нуждаются в определённых видах ресурсов. Обычно это экономические ресурсы, производственные силы, сырьё и технологии.

2. В совместном предпринимательстве главное значение имеют рыночные мотивы, так как от них зависит расширение возможностей производства и сбыта.

3. К разделению риска прибегают фирмы, занимающиеся деятельностью в области научных изысканий и разработок, а также в сферах, требующих больших стартовых инвестиций, а результат труднопредсказуем.

Когда партнёры представляют государства на разных стадиях экономического развития, то их цели как правило будут сильно отличаться.[88, 157]

Производственная кооперация с предприятиями из промышленно развитых государств даёт возможность фирмам из развивающихся государств преумножать производственные силы, получить технологии, навыки и знания в сфере управления, менеджмента и прочие специальные знания. Организация многочисленных совместных компаний в сфере информации, кадровой подготовки, консультационных услуг упрощает условия функционирования как зарубежного, так и отечественного капитала.

Снижение издержек является значимым мотивом. В развивающихся рынках может быть длительное использование устаревающих на Западе технологий. Для некоторых типов производств в развивающихся государствах имеются наиболее подходящие законодательные обстоятельства, в следствии этого совместные предприятия передают государствам с переходной экономикой модель проведения политики модернизации производства.

У партнёров из государств с выработанной рыночной системой есть свои мотивы организации совместных предприятий, исследование новых рынков и снижение издержек производства. Основным мотивом совместного предпринимательства для партнёров из промышленно развитых государств представляется выход на новые рынки. Особенную значимость представляется возможность долговременного использования возможностей национального и регионального рынков, отдельных качеств рынка и структур сбыта. Важным является краткосрочное применение рыночных перспектив (реализация дефицитных в данный момент продуктов и услуг).

Предприниматели из индустриально развитых государств предполагать конкурентоспособность продукции совместного предприятия на мировых рынках, в главную очередь из-за невысокой цены производства. Конечно, у них есть и конкретный интерес к научному и научно-техническому потенциалу некоторых развивающихся государств, которой сможет стимулировать инвестиции в инновационную сферу.

Главным мотивом для компаний из развитых государств можно определить приобретение ресурсов.

Следовательно нами выделяются противоречия интересов партнёров из государств, находящихся на различных этапах экономического развития. Принимающее государство предполагает получить через совместное предпринимательство доступ к прогрессивным и качественным технологиям, а компании из развитых стран предполагают использовать технологии, находящиеся на последней стадии жизненного цикла, не способные принести высокие доходы на мировом рынке, но тем не менее эффективными на развивающемся рынке.

Помимо всего этого в диссертации нами определены специфические мотивы организации совместных предприятий:

Национальный мотив - бывшие граждане принимающего государства являются инвесторами.

Личностные - родственные начала являются основным мотивом решения организации совместного предприятия.

Экологические - решение задач ликвидации экологически вредного производства.

Возможно выделять мотивы, связанные с престижем компании и прочими социально-психологическими факторами.

Фирмы, занятые в совместном предпринимательстве, вне зависимость от государства происхождения, планируют таким методом получить выгоды и преимущества. Наиболее актуальным для фирм будет то, что совместное предпринимательство даёт партнёрам возможность воплотить цели, находящиеся за границами возможностей любого из них. (рисунок 4).

Общие мотивы

Специфические мотивы

Страны с развитой экономикой

Страны с переходной экономикой

- расширение сбытовой сети;

- экономия ресурсов;

- доступ на закрытые или трудноосваиваемые рынки;

- ноу-хау.

-национальный

интерес;

- престиж фирмы;

- личность;

- экология.

- освоение новых рынков;

- сокращение издержек производства;

- приобретение новых источников сырья;

- инновационная сфера.

- новые технологии;

- инвестиции в производство;

- конкурентоспособность производства;

- получение важного источника доходов.

Рисунок 4 – Мотивация руководства при создании совместных предприятий

Совместные предприятия изменяет структуру производства и обмена в мире, ускоряет процессы глобализации мировой экономики. Стремительный подъём межфирменного взаимодействия - наиболее ясный показатель глобализации. Основную роль в развитии взаимосвязей между фирмами играют крупные международные фирмы. В наше время любая из ведущих международных фирм предполагает наличие разветвлённой сети своих отделений и филиалов, но интернациональных связей и договоров разнообразного характера - совместных предприятий, консорциумов, договоров о сбыте и маркетинге, научной деятельности. Изыскания позволяют выявить, что в последнее время в процессе совместного предпринимательства всё более активно учувствуют средние и мелкие фирмы. [29, 46]

Базу совместного предпринимательства в первую очередь составляет кооперация, которая является весомой частью международного сотрудничества.

Международная кооперация является одним из инструментов рыночной экономики, играющим важную роль в ходе формирования условий управления и развития предпринимательства. Международная кооперация производства представляет собой форму разделения труда, при которой труд сотрудников различных государств объединяется в ежедневном взаимодействии в связанных процессах производства. [138]

К основным направлениям положительного воздействия международной коопе­рации на потребление и производство в диссертации отнесено следующее:

- интеграция инноваций (исследования, разработки, производ­ство, сбыт, предпродажные и послепродажные услуги);

- повышение динамизма инноваций и конкуренции, ускорение научно технического прогресса;

- уменьшение инвестиционных и научно-технических затрат, со­кращение сроков обновления продукции и технологии у предприятий-производителей промежуточной продукции, снижение издержкек теку­щего производства;

- интенсификация совместной предпринимательской деятель­ности, широкий выбор договорных и институциональ­ных форм (АО, концерны и т. д.);

- сглаживание возможных негативных последствий привлече­ния иностранного капитала в отечественную экономику, сдержи­вание его проникновения в сырьевую сферу, ориентация на повы­шение конкурентоспособности продукции, создаваемой в ходе кооперации.

В литературе есть большое количество определений понятия "производственная кооперация". В широком смысле включающее научно-технические связи и деятельность, обеспечивающую функционирование взаимодействия. В узком смысле производственная кооперация рассматривается как чисто производственный процесс. На наш взгляд, различие трактовок объясняет­ся трудностью определения границ производственной коо­перации как специфического экономического явления, характеризую­щегося сложностью и переплетением с другими процессами.

В производственной кооперации важно распознавать две взаимосвязанные стороны. Первый, это производственный процесс, поскольку обязанности направлены на производство продукции, несмотря на разграниченность обязанностей. Второе, это подразумевание обмена между партнёрами производимой продукции и услуг. Следовательно, производственная кооперация предполагает как производственный процесс, но и товарообмен продукции и услуг, требующихся для производственного процесса.

Классификация интернациональной производственной кооперации находится в зависимости от методологических основ, положенных в её основе. Существенно различаются друг от друга систематизации, сделанные специалистами интернациональных компаний, в частности, Конференция Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), — Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК)(таб­лица 1).

Таблица 1 – Основные подходы к определению форм международной кооперации производства экспертами международных организаций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Международная организация | Теоретический подход | Пути реализации |
| 1 | 2 | 3 |
| Европейская экономическая комиссия Организации Объединённых Наций (ЕЭК ООН) | - содействие развитию экономического сотрудничества путем проведения переговоров, построения соответствующей политики и технической помощи | - совместное производство на основе специализации;  - подрядная кооперация;  -поставки заводов или производственных линий с оплатой продукцией, производимой на них;  - предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпускаемой по этим лицензиям;  - организация совместных предприятий. |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) | - борьба с нищетой посредствам увеличения производительности. | - простая и сложная специализация;  - выполнение контрактных работ;  -поставки в кредит машин, оборудования или целых заводов (вместе с оказанием технической помощи);  -организация совместных предприятий. |
| Конференция Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) | -резолюции и рекомендации. | - совместное производство, специализация производственных задач;  - дополнение производственной мощности партнёра;  - подрядная кооперация;  - соглашения по лицензионным поставкам;  - образование совместных предприятий. |

В практике сотрудничества стран под международной производ­ственной кооперацией принято понимать такую совместную деятель­ность, при которой непременно соблюдение нижеуказанных условий:

- компании из разных государств являются непосредственными субъектами производственной кооперации;

- разделение производственных задач согласно кооперативным соглашениям;

- двусторонние или односторонние поставки товаров и услуг в рамках программы кооперации, но не как следствие исполнения договора купли-продажи;

- основной объект кооперации - готовая продукция, компоненты или иные частичные продукты и технологии;

- долгосрочность, устойчивость и регулярность финансовых взаимоотношений между партнёрами;

- координирование хозяйственной деятельности партнёров из различных государств. [79, 138, 158]

В итоге возникает долговременная научно-техническая и организационная зависимость между партнёрами, которая характеризует подобное сотрудничество как производственную кооперацию.

Развитию международной кооперации способствует перемещение элементов производства отдельных государств за их пределы.

Неравномерное распределение ресурсов в мире, различия географического положения государств, количеству населения, размерах технологического потенциала, образования граждан и рабочей силы, квалификация производства определяет потребность развития эффективного международного разделения труда.

В ходе интернационализации развивается взаимодействие между фирмами в области обращения и обмена, так и в сфере производства продукции.

Интернациональная кооперация между фирмами представляет собой добровольное, построенное на базе договора совместной работы предприятий разных государств имея цель координации или общий действий в сферах производства. В отличие от торговых сделок между партнёрами при таком варианте устанавливаются длительные взаимосвязи, которые базируются на применении знаний, навыков или капитала, которыми обладают обе стороны.

Основой межфирменнной кооперации считается признание того, что общие и персональны цели партнёров могут достигнуть только в масштабах совместного предпринимательства. Основой долговременного кооперационного соглашения работает и взаимное получение выгоды и исполнение обязанностей по восполнению понесённых убытков.

Производственную кооперацию формируют:

- кооперация в сфере лицензирования на базе согласования об обмене технологиями и тесно связанная с совместной работой в сфере научных изысканиях;

- кооперация в сфере производства - на всех его этапах;

- кооперация в сфере консультации, менеджмента и технической поддержки;

- общее производство в форме обоюдных поставок деталей или квалификации со следящими за ними поставками на базе общих проектов;

- кооперация в форме совместного предпринимательства.

Совместные предприятия на практике создаются из различных форм кооперации. Создание совместных предприятий, наряду с соглашениями о сотрудничестве, представляет собой экономическую кооперацию; совместную работу в области НИОКР и договора о переводе производства в другое государство нередко комбинируются с организацией совместных производственных объединений. [124, 131]

В условиях глобализации мировой экономики большую роль играют различные формы международного бизнеса и совместного предпринимательства.

Необходимо подчеркнуть, что в российской и зарубежной экономической литературе выделяются две формы совместных предприятий:

- акционерные (паевые) совместные предприятия;

- контрактные (договорные) совместные предприятия.

Акционерные (паевые) совместные предприятия создаются двумя и более участниками, как правило, в виде корпоративной организации или общества с ограниченной ответственностью, в которой каждый партнер владеет определенной долей акционерного капитала (паев). В качестве примеров данной формы совместного предприятия можно привести американско-японское совместное предприятие «Нумми», американско-германское совместное предприятие «Аутолатина», российско-финское совместное предприятие «Ладенсо».

Контрактные (договорные) совместные предприятие не предполагают создание новой компании для осуществления совместной деятельности. Фактически эта форма не обладает в полной мере всеми чертами совместных предприятий с закреплением их юридического и налогового статуса. В рамках контрактных (договорных) совместных предприятий все отношения между сторонами-партнерами по совместным предприятиям регулируются путем договоров. Контрактная форма совместных предприятий чаще всего применяется в государствах, хозяйственные и правовые системы которых законодательно ограничивают частную собственность на средства производства. Однако эта форма совместных предприятий используется между партнерами из развитых стран.

Контрактная форма совместных предприятий предполагает, что объектом соглашения сторон из разных стран является предоставление финансовых и материальных ресурсов в обмен на право участия в прибыли, получении продукции, разработку полезных ископаемых и др. Нередко, когда одним из партнеров по данной форме совместных предприятий является известная фирма, то она предоставляет совместному предприятию только торговую марку и фирменное наименование (в ряде случаев высококвалифицированный менеджмент и ноу-хау). Достаточно широкое распространение контрактная форма совместного предпринимательства получила в ресторанном и гостиничном бизнесе.

Как показывают проведенные нами исследования, указанная классификация форм совместных предприятий имеет и исключения для отдельных стран. В частности, для Китайской Народной Республики (КНР) свойственно существование трех форм совместных предприятий:

- паевые совместные предприятия;

- акционерные совместные предприятия;

- контрактные (договорные) совместные предприятия.

Между этими тремя формами совместных предприятий существуют следующие различия:

- если в паевом совместном предприятии прибыли и убытки между партнерами распределяются пропорционально их долевому участию, то в контрактном предприятии все вопросы, связанные с его деятельностью, определяются условиями контракта и как правило, не зависят от доли вложенного капитала партнеров;

- в паевых предприятиях оба участника вносят определенную часть уставного капитала в денежной форме, в контрактных предприятиях китайский участник, как правило, вносит в виде своей доли право на пользование землей, зданием, сооружением, рабочей силой, а зарубежный участник - на технологию, оборудование, денежные средства;

- при контрактных совместных предприятиях доходы распределяются по договоренности, и каждая сторона выплачивает налоги самостоятельно.

По мнению некоторых специалистов, особой разновидностью контрактных совместных предприятий являются контракты «на управление». В диссертации мы придерживаемся мнения, что контракты «на управление» нередко предшествуют образованию контрактных и паевых совместных предприятий.

Главным достоинством контрактных совместных предприятий является их гибкость в сочетании с большей взаимоувязанностью интересов партнеров вследствие их обоюдного участия в прибыли. В то же время значительная часть доходов иностранного партнера формируется вне зависимости от результатов работы предприятия. Тот факт, что большую часть коммерческого риска несет китайская сторона, значительно ограничивает заинтересованность иностранной фирмы в успешной работе предприятия. По истечении срока контракта оборудование часто вывозится обратно или продается китайской стороне. Большинство контрактных совместных предприятий выполняют роль простых субподрядчиков, работающих по отдельным заказам и специализирующихся на несложной трудоемкой продукции. В силу ориентации на импорт необходимых компонентов контрактные предприятия в Китайской Народной Республике (КНР) обычно не нуждаются в результатах отечественных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР) и не создают там стимулов для развития сопряженных производств.[28]

Наиболее распространенная форма совместных предприятий в Китайской Народной Республике (КНР) - паевые предприятия, которые обладают рядом преимуществ, так как предусматривают высокую степень заинтересованности иностранного партнера в конечном успехе проекта. Сам механизм образования совместного предприятия этого типа позволяет осуществить контроль за деятельностью зарубежного партнера.

Более сложной организационной формой, сочетающей преимущества паевых и контрактных предприятий, могут стать акционерные предприятия с иностранным участием. Акционерная форма обеспечивает быструю аккумуляцию необходимых финансовых ресурсов, и по этому в отличие от паевых совместных предприятий иностранный инвестор может делать вклад исключительно в виде технологии (как и в контрактных совместных предприятиях). В этом случае принцип совместного участия в прибыли в зависимости от доли капитала, присущей паевым совместным предприятием, реализуется в данной форме в максимальной степени.

В итоге эффективность затрат всех партнеров, участвующих в совместном предпринимательстве, зависит от их практического участия в формировании совместного предприятия и управлении его деятельностью.

В идеале создание совместного предприятия призвано на практике обеспечить компенсацию слабых сторон одного партнера по совместному предпринимательству за счет сильных сторон другого.

В целом, понятие международного совместного предприятия, как правило, используется для обозначения предприятий (фирм), находящихся в совместной собственности двух или более владельцев (юридических и / или физических лиц), являющихся резидентами двух или более стран. Фактически международное совместное предпринимательство - производное от сложения ресурсов и усилий отечественных и зарубежных компаний - учредителей или владельцев совместных предприятий.

Достаточно сказать, что нередко соглашения о международном промышленном сотрудничестве являются своеобразным трамплином для активизации более сложных форм совместного предпринимательства. Причем совместные предприятия, получившие развитие через соглашения о международном промышленном сотрудничестве, как правило, имеют большие перспективы.

В итоге эффективность затрат всех партнеров, участвующих в совместном предпринимательстве, зависит от их практического участия в формировании совместного предприятия и управлении его деятельностью.

1.2 Риски, возникающие в процессе создания совместных предприятий и факторы, тормозящие развитие международной кооперации

Совместные предприятия считаются главной областью интернациональной кооперации, будь то в разведке и освоении новых рынков и получения выгоды или стоимости инновационных технологий. Следовательно, данная тема является всё более ценной для Европы и мира.

Прикладные изыскания показывают, что группирование фирм в форме совместных предприятий даёт возможность принести участникам не только выгоды, но и трудноразрешимые задачи.

В отличие от классификаций российских и зарубежных учёных: Бутова В.И., Гапоненко А.Г., Гневко В.А. выявлены проблемы и факторы риска, возникающие в процессе создания совместных предприятий, а также определены факторы, замедляющие развитие международной кооперации. В диссертации выделены основные недостатки структур совместного предпринимательства, изучены методологические подходы к исследованию проблемы разработки и реализации совместного предпринимательства, проанализировано состояние и перспективы развития межстрановой, национальной и региональной систем предпринимательства; результаты исследования использованы при разработке методики организации совместным предпринимательством.

Главное преимущество совместного предпринимательства во всех его формах содержится в создании благосклонных стартовых условий для нового производства. Впрочем, в такой ситуации вероятная быстрота объединения партнёров и освоения производства порождает круг задач оптимизации, затрагивающих структуры капитала, налогооблагаемой базы, распределения дивидендов и так далее.

При формировании механизма управления и эффективного функционирования совместного предпринимательства большое значение имеет определение проблем, факторов и рисков при создании совместных предприятий.

Проведённые в диссертации исследования позволили объединить проблемы, связанные с дополнительными материальными затратами, в две группы. Первая группа – проблемы на стадии подготовки к совместной деятельности; и вторая – на стадии разделения контроля потенциальных участников совместного предприятия.

Во первых это относится к расходам на подготовку в сотрудничестве, которые имеют все шансы понадобиться в ходе создания совместного предприятия, начиная с шага начальных контактов с вероятными партнёрами по бизнесу и переговоров о решении уговора о совместной работе до планирования и организации работы партнёров.

Кроме исходных издержек предварительного периода могут появиться проблемы, связанные с большими затратами на коммуникации между сторонами и с вопросами координации партнёров при принятии решений на рубеже создания совместного предприятия. Для обеспечения координированного сотрудничества партнёров нужно сделать конкретные информационные и коммуникационные механизмы.

Значимой задачей для совместных предприятий считается разделение сферы контроля. Действенное управление представляет учёт двух конкурирующих целей:

1). побудить партнёров выделить необходимые ресурсы для функционирования нового производства;

2). побудить партнёров отказаться от определённой доли контролирования ресурсов.

Создание совместного предприятия усиливает риски потери части вероятных доходов из-за ограничения свободы действий. Кроме того, партнер может превратиться в конкурента, улучшив свои позиции в результате сотрудничества.

После определения круга проблем, выделения факторов и рисков совместного предпринимательства необходимо рассчитать плановые значения показателей эффективности деятельности структур на стратегический и тактический период, достижение значений которых отслеживается, а результаты используются для принятия управленческих решений по изменению планов целей, стратегий развития структур совместного предпринимательства.

Задачи, образующиеся для фирм за границей, соединены с отличительными чертами окружающей их среды. В развивающихся государствах предприятия сталкиваются с новыми критериями - другим гражданским, государственным и экономическим правом, валютной и кредитной системой, культурными особенностями и так далее.

Проведённые нами исследования позволили выделить основные факторы и риски совместного предпринимательства (таблица 2).

Таблица 2 – Факторы и риски совместного предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы | Что из себя представляет |
| 1 | 2 |
| Недостатки | - подготовка к совместной деятельности;  - разделение контроля;  - структура капитала, налогов, распределения дивидендов;  - статус сырьевого экспортного потенциала. |
| Замедляющие факторы | - правовой: отсутствие необходимых правовых норм, неупорядоченность законодательных актов;  - производственный: техническая отсталость;  - менеджмент – неэффективные производственно-кооперационные связи;  - организационно-финансовый – разные критерии и показатели оценки эффективности, разный порядок ведения бухучёта и финансовой отчётности, общая финансовая нестабильность;  - экологический – низкий уровень действующих экологических норм; |

Продолжение таблицы 2

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| Риски | - новые условия организации ведения бизнеса;  - политические;  - финансовые;  - издержки связанные с усилением конкурентных позиций одного из партнёров за счёт другого.  - слабое природное законодательство;  - изменение социально-политической обстановки в принимающей стране;  - колебания обменных курсов;  - разные темпы инфляции по странам. |

К числу важнейшие рисков для предприятий, участвующих в совместном предпринимательстве за рубежом в диссертации отнесено следующее:

1. Риск, связанный с абсолютно новыми критериями организации ведения бизнеса: успех в той или иной области деятельности в стране происхождения совсем не значит автоматического успеха в иных государствах;

2. Риск политического характера, связан с переменой социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией её финансовой и политической деятельности, осложнением межгосударственных взаимоотношений в так далее;

3. Риск финансового характера, связан с переменой режима перевода капиталов и доходов, с флуктуациями обменных курсов, повышением уровня процентных кредитных ставок, отличиями в темпах стагнации экономики по государствам и т.п.

В общем результаты стратегической работы совместного предпринимательства выходят за рамки достигнутых кооперационных соглашений. В большинстве случаев, превосходство совместного предпринимательства превосходят прямые и косвенные потери от их функционирования, а именно потери, связанные с усилением конкурентных позиций кого-то из партнёров с помощью другого.

Основные тенденции развития совместного предпринимательства в России можно проиллюстрировать на примере нефтегазовая промышленности.

В миновавшие годы в нефтегазовой сфере учреждено немалое число совместных предприятий, в особенности в сфере разведки и добычи ресурсов, потому как значительная капиталоёмкость и риск проектов, а также потребность применения наукоёмких технологий в указанных областях вынуждают компании давать предпочтение совместным формам больших проектов (рисунок 5).

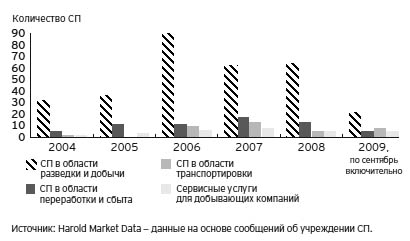


Рисунок 5 - Динамика совместных предприятий в нефтегазовой отрасли в России в 2004-2009-х годах

Уменьшение числа совместных предприятий, учреждённых в 2009 году, можно считать следствием мероприятий, нацеленных на понижение расходов и финансирование теснее реализуемых планов, но не на исследование новейших. Управление совместным предприятием является опасным событием, требующим значительных в том числе и времени издержек.

Исследование демонстрирует, что одним из результатов экономического кризиса является снижение числа создаваемых совместных предприятий, которое снизилось в первой половине 2008 года примерно на 50% по сравнению с показателями 2006-2008 годов. Данное явление было вполне ожидаемо, так как в неопределённых экономических условиях и снижении цен на природные ресурсы уменьшается и количество проектов. В момент кризиса существенно уменьшается высоко затратная добыча ресурсов, это оказывает отрицательное влияние на количество вновь создаваемых совместных предприятий. [154].

Совместные предприятия представляют собой популярную форму партнёрства в нефтегазовой отрасли. В основной массе они гарантируют уменьшение риска и наиболее простую оценку долевого участия в сравнении со сделками слияния.

Впрочем при позитивном действии международной кооперации на экономические процессы имеются причины, затрудняющие её развитию формирование и улучшение деятельности, в особенности в государствах с переходной экономикой.

К условиям, сдерживающим формирование международной кооперации в диссертации определены:

1. Правовой фактор - недостаток хороших юридических условий с целью формирования международной кооперации: недостаток нужных законных общепризнанных мерок, неурегулированность законодательных актов.

2. Производственный фактор - техническая осталось, невысокое качество продуктов государства.

3. Фактор менеджмента - старая концепция организации управления производством, безрезультатные производственно-кооперационные и другие взаимосвязи.

4. Организационно-финансовый фактор - расхождение координационно-финансовых баз ведения хозяйства в целом и финансовой деятельности в частности; различные аспекты и характеристики оценки эффективности и рациональности, разнообразные процедуры ведения бухучёта и экономической отчётности; совокупная экономическая непостоянность.

5. Экологический фактор - нарушения требований экологии и техники безопасности; незначительная степень функционирующие природоохранных норм.

Исследования демонстрируют, что стабильность совместного предпринимательства обуславливается целым рядом условий, в том числе масштабами компаний-партнёров, ступенью совпадения их заинтересованностей, части их роли в капитале и управлении. Она значительно увеличивается, в случае если фирмы в плоть до формирования совместного предприятия обладали опытом совместной деятельности. В практике, совместные предприятия существуют 10 лет, зачастую пик их ликвидации приходится на 6 лет работы. Намного реже останавливается работа совместных предприятий в области производства, финансовых услуг и разработки новых товаров. Совместные предприятия наиболее многообещающи в новых, растущих секторах экономики и менее устойчивы в отраслях, к которых увеличивается степень концентрации.

1. Из зарегистрированных совместных предприятий работают не более 65%.

2. Фактические инвестиции в уставный фонд совместного предприятия существенно ниже сумм их зарегистрированных уставных фондов.

3. В совокупном числе совместных предприятий доминируют посреднические, рекламные и инжиниринговые, образующие инфраструктуру внешнеэкономической работы. При необходимости данной инфраструктуры, общероссийский рынок перенасыщен данными предложениями, что понижает общую реакцию подобных совместных предприятий.

4. Ряд совместных предприятий, действует равно как внешнеторговые компании, и при этом обходят таможенное право, то есть занимаются теневой деятельностью.

5. Процедура формирования совместных предприятий плохо управляема и никак не сопровождается фундаментальными разработками их предстоящей эффективности, часто в него вовлечены вложения сомнительного происхождения, принимают участие физические и юридические лица с невысокой деловой репутацией.

Большинство авторов делают акцент на изучение вопросов теоретико-методологических подходов к управлению региональными инвестиционными проектами, а также уделяют внимание отдельным элементам механизма управления совместным предпринимательством. При этом проблемы рисков совместного предпринимательства недостаточно изучены, не сложились ещё научные представления о методах управления рисками совместных предприятий в меняющихся реалиях мира.

**1.3 Методологические подходы к исследованию проблемы организации и управления совместным предпринимательством**

Теоретико-методологические подходы по организации и управлению совместным предпринимательством отражены в многих работах отечественных и зарубежных учёных. Так международное кооперирование производства и совместные предприятия как одна из его форм рассмотрены в ряде исследований А.К. Бондарева, А.И. Евдокимова, А.Л. Каткова, К.П. Овчинникова, К.А. Семенова, И.П. Фаминского, Д. Фолкнера, К. Харриган, Д. Чайлда и др.

В формировании и развитии общих проблем методологии регионального развития предпринимательских структур большую роль сыграли работы: Бутова В.И., Гапоненко А.Г., Гневко В.А., Гранберга А.Г., Грековой Г.И., Жихаревича Б.С., Игнатова В. Г., Изарда У., Костусенко И.И., Кузнецова С.В., Межевича Н.М., Махотаевой М.Ю., Некрасова Н. Н., Никифорова П.В., Николаева М.А., Омарова М.М., Омаровой Н.Ю., Пикулькина А.В., Рохчина В.Е., Ходова Л.Г. и др.

Проблемы организации и управления инвестиционными проектами освящены в трудах таких зарубежных ученых, как Ф. Батла, Д. Бегга, В . Беренса, П.В. Биаса, Дж. Б. Бира, К. Гронрооса, Дж. М. Кейнса, Дж. М. Кларка, Дж. Мора, Г. Марковица, М. Миллера, Ф. Модильяни, П. Науде, Дж. Прингла, , Р. Спикмана, К. Сторбака, Т. Стандвика, Д. Уилсона, И. Фишера, С. Фишера, М. Фридмена, Э. Хансена, Р. Харриса, С. Харриса, П.М. Хоуренка, Д.Р. Чэмберса, У. Шарпа, С. Янтраниа и др.

Среди отечественных ученых, которые рассматривали вопросы теории и методологии управления инвестиционными проектами в регионах, следует отметить труды: Е. Балацкого, Бочарова В.В., Вархина П.И., Владимировой И., Воронина М.С., Воронина С. В., Гришановой О. А., Губановой Е. С., Донгаровой А., Диденко Н.И., Ендовицкиц Д. А., Игониной Л.Л., Ищенко Е.Г., Карлика А., Е., Катковой А.Л., Кокушкиной И.В., Ковалева В.В., Крылова Э. И., В.В. Кругловой В.В., Кузнецовой Н.П., Леонтьева В.Е., Мелкумова Я.С., Ольдерогге Н.Г., Подшиваленко Г.П., Сутыриной С.Ф., Стровского Л.Е., , Фроловой В., Харламовой А.В., Эрнста Д. и др.

Большинство авторов делают акцент на изучение вопросов теоретико-методологических подходов к управлению региональными инвестиционными проектами, а также уделяют внимание отдельным элементам механизма управления совместным предпринимательством. При этом проблемы рисков совместного предпринимательства мало изучены, никак не сформировались ещё научные представления о способах управления рисками совместных предприятий в изменяющихся реалиях мира. В последние годы одной из основных конфигураций международного бизнеса стало совместное предпринимательство, которое содержит разнообразные кооперационные взаимосвязи: от межфирменного партнёрства и формирования совместных предприятий до крупномасштабных интеграционных планов в рамках региональных и межрегиональных объединений. Следует также подчеркнуть, что совместное предпринимательство выступает как форма международных экономических отношений, обладающая большими потенциальными возможностями в силу своих особенностей. Причем данная форма сотрудничества органично вписывается в систему экономических отношений между любыми типами стран.

Международная корпорация

Ядро

Периферия

Совместные предприятия

Ассоциированные компании

Партнёрская компания

Филиал 1

Филиал 2

Филиал n

Рисунок 6 – Структура современной международной корпорации

Из рисунка следует, что международные корпорации используют совместные предприятия и как инструмент приспособления к изменяющимся условиям бизнеса. В структуре современной международной корпорации можно выделить ядро и периферию. В ядро входят партнерская компания и ее филиалы, находящиеся под ее полным контролем. Периферия включает в свой состав фирмы, лишь частично контролируемые головной компанией (совместные предприятия, ассоциированные компании, фирмы, связанные с материнской компанией договорными (контрактными) отношениями, лишающими их полной независимости, например, обусловливающими технологическую подчиненность материнской компании, либо принадлежащим ее филиалам).

Совместные предприятия, относясь к периферии, располагаются ближе к ядру, чем другие периферийные фирмы, поскольку базируются на коллективном владении капиталом. Периферия международных компаний, в отличие от ядра, очень подвижна. В зависимости от изменений в окружающей среде соглашения заключаются, расторгаются, вновь заключаются. При этом международные компании вначале реагируют на колебания деловой и хозяйственной конъюнктуры и другие изменения в сложившихся условиях деятельности, сокращением или расширением своего участия в договорах, не предусматривающих единства собственности партнеров. И только впоследствии они меняют политику в отношении совместных предприятий: увеличивают или уменьшают доли участия, продают свой пакет акций (паев), либо выкупают акции (паи) партнера.

В данной связи совместные прдеприятия и периферия в целом представляются своеобразным амортизатором между ядром международных корпораций и внешней экономической средой. Примером может служить деятельность финского концерна «Тхоместо Трейдинг» («Thomesto Trading»). После развала СССР, изменения условий хозяйствования в РФ и ухудшения конъюнктуры на мировом рынке целлюлозно-бумажных товаров данный торговый дом сделал кардинальные изменения в своей стратегии и организационной структуре управления. В результате реформы в концерне «Тхоместо Трейдинг» была создана относительно простая и гибкая организационная структура, призванная обеспечить ведущую роль концерна на рынке в каждом из избранных им сегментов.

В деятельности торгового дома наметилась ярко выраженная тенденция по созданию совместных предприятий, которые по мнению президента концерна Л.Ю.Иоухки «расширяя географию деятельности, открывают перед концерном новые перспективы на территории бывшего Советского Союза». Только за 1992-1993 гг. в РФ было создано около 10 совместных предприятий, из которых от ряда совместных предприятий концерн «Тхоместо Трейдинг вынужден был впоследствии отказаться в силу низкой рентабельности их деятельности.[22,28,59]

Развитие международного совместного предпринимательства способствовало изменению организационной структуры управления международной компании. Преобладавшая длительное время (особенно в Западной Европе) организационно-управленческая структура по принципу «мать-дочь» способствовала созданию совместных предприятий. Это объясняется тем, что при данной структуре зарубежные филиалы, не сопряженные с другими звеньями концерна, нередко являются самостоятельными центрами получения прибыли, а топ-менеджмент вышеуказанных филиалов непосредственно подчинялись президенту материнской компании.

Международные корпорации со сложной организационной структурой управления (например, матричная структура управления) и группирующие филиалы на технологической, региональной или смешанной основе часто избегают создания совместных предприятий по причине необходимости контроля над этими филиалами. Однако на периферийных и рискованных зарубежных рынках данные корпорации создают существенное количество совместных предприятий. Например, до начала 2000-х гг. швейцарско-шведский концерн АББ (ABB) имел в России более 20 предприятий и фирм с участием своего капитала. Причем, большинство из них было создано в форме совместного предприятия, т.е. компаний с участием капитала АББ на долевой основе. В отличие от основного конкурента немецкого концерна «Сименс» швейцарско-шведский концерн в России упор делал на создании совместного предприятие, в которых доля этого мультинационального концерна превышала долю российского партнера (доля АББ около 70-80%).

Анализ показывает, что в течение существенного периода времени наблюдалась прямая и тесная зависимость между политикой международной компании в отношении совместных предприятий и ее национальной принадлежностью; т.е. страной происхождения международной компании. Очевидно, что стратегия компании на мировом рынке определяется не только ее индивидуальными и отраслевыми свойствами, но также уровнем и спецификой экономического и социокультурного развития страны базирования, местом этой страны в мировой экономике. В частности, объем национального рынка, избыток или недостаток на нем капитала, технологический уровень и ресурсный потенциал и другие страновые особенности прямо влияют на размеры и экономические показатели компании, а, значит, и на ее отношение к совместным предприятиям.[63,151]

Именно поэтому в целом можно выделить две группы стран по социокультурному признаку:

1 группа – США;

2 группа – Европейские и азиатские страны.

Длительное время американские корпорации на зарубежных рынках отказывались от совместных предприятий, предпочитая осуществлять зарубежную экспансию индивидуально. Объяснялось это огромным разрывом в экономической мощи между американскими компаниями и фирмами из других стран, а также техническим и технологическим лидерством США в мире. Причем они избегали создания совместных предприятий, опасаясь диффузии технологии, которую на национальном американском рынке можно было приобрести дешевле и с меньшим риском. Если американские корпорации и учреждали международные совместные предприятия, то в них они вели себя, как правило, агрессивно, рассматривая зарубежную фирму в качестве младшего партнера по совместному бизнесу.

Традиционно европейские, а также японские компании чаще используют совместные предприятия в своей корпоративной стратегии. Это объясняется тем, что европейские и японские компании значительно уступали своим американским конкурентам, как по размерам, так и по потенциалу и часто вынуждены были искать партнеров, в том числе и для создания совместных предприятий. Именно поэтому западноевропейский капитал постоянно с 1950-х гг. осуществляет региональную консолидацию своих сил в самых разнообразных формах и отраслях. Так, в конце 90-х годов создается единая европейская военная аэрокосмическая компания с участием входящих в консорциум «Airbus» компаний - «British Aerospace» (Великобритания), «Aerospatiale" (Франция), "Daimler-Benz Aerospace" (Германия), "Construcciones Aeronauticas" (Испания). Многие участвующие в слиянии европейские компании до консолидации фактически дублировали друг друга как в производстве, так и в технологических исследованиях. Отсутствие специализации и недостаточные размеры европейских компаний не позволяли им достигнуть конкурентоспособного уровня издержек.

В целом, консолидация оборонной отрасли - вопрос выживания европейского Военно-Промышленного Комплекса в конкурентной борьбе с корпорациями США. Причем, заинтересованность европейских компаний в создании совместных предприятий в большей мере объясняется их более поздним выходом на мировой рынок в условиях жесткой конкуренции с американскими корпорациями. Таким образом, европейские компании видели в совместных предприятий источник преодоления своего технического и технологического отставания от США. При этом европейские фирмы, опасаясь диктата американских корпораций, подыскивали себе для участия в совместных предприятиях более безопасных и менее агрессивных партнеров. [48]

Таким образом, проведенный нами анализ показал, что иногда контрактная форма совместного предпринимательства используется партнерами по совместному предприятию как предварительная стадия перед созданием акционерной (паевой) формы совместного предприятия. Ярким примером контрактных совместных предприятий является шведско-норвежское предприятие, созданное между специализированной шведской фирмой «Атлас Копко МТК» (шведская промышленная группа «Атлас Копко») и диверсифицированным норвежским концерном «Квернер».

Вместе с тем в странах-членах европейского союза с 1 июля 1989 г. функционировала такая разновидность совместных предприятий как «европейские объединения по экономическим интересам» («еurореаn economic interesting groupings). Фактически «европейское объединение по экономическим интересам» (ЕОЭИ) представляет собой мультинациональный трест в основную задачу которого входит совместное выполнение заказов мелкими и средними европейскими компаниями, в каждой из которых занято не более 50 человек. Иначе говоря, результатом создания европейского объединения по экономическим интересам является стимулирование совместной предпринимательской деятельности малых и средних европейских предприятий. При образовании европейского объединения по экономическим интересам фирмы учредители, сохраняя свою юридическую, коммерческую и хозяйственную самостоятельность, объединяют усилия лишь в отдельных сферах деятельности (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, маркетинга, представления различных услуг и т.д.) на определенный период времени. Минимальное число участников европейского объединения по экономическим интересам (юридические и физические лица) - два предприятия из разных стран, максимальное -20. Как правило, европейские объединения по экономическим интересам создавались фирмами равного размера.

Однако следует отметить, что в идеале создание различных форм совместных предприятий призвано на практике обеспечить компенсацию слабых сторон одного партнера по совместному предприятию за счет сильных сторон другого.

В современной истории Российско-германские экономические отношения имеют большую значимость, поскольку эти отношения сыграли большую роль на раннем этапе развития совместного предпринимательства России. Это сотрудничество традици­онно принадлежит к наиболее продвинутым областям двусторонних отношений между двумя государствами. Одной из важнейших частей двухстороннего партнёрства является инвестиционный источник.

Западногерманские инвесторы одними из первых в конце 1980-гг. начали проникновение на советские (российские) рынки. Такую воз­можность они получили в 1987 году, когда согласно законодательству об иностранных инвестициях СССР, стало возможным привлечение капитала не только из социалистических стран, но также из капитали­стических и развивающихся стран. Единственно возможной тогда фор­мой инвестирования капитала из-за рубежа являлось учреждение совме­стного предприятия. Уже в конце 1987 года в стране было зарегистри­ровано 23 совместных предприятия, а в 1989 году - более тысячи.

Однако с ростом сложностей, связанных с ходом российских ре­форм, активность немецкой стороны стала снижаться. Принятие в 1991 г. закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР», а также Постанов­ления ВС РСФСР « Об основных принципах осуществления внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» не способствовало активизации деятельности пря­мых иностранных инвесторов в стране. Приватизация предоставила за­падным инвесторам новые возможности для инвестиций, которые ока­зались более выгодными, чем прямые иностранные инвестиции. Дополнительным условием, обусловившим подомное снижение, стали процессы массовых инвестиционных вливаний в восточногерманскую экономики. Многие возможные инвесторы выбрали восточногерманские рынки из-за разных национальных льготных элементов, гарантировавших высочайшую прибыльность финансовых вложений в новых федеральных территориях.

Помимо этого, немецкие компании инвестировании значительные средства в экономику Польши, Чехии, Словакии, Венгрии, инвестиционный микроклимат которых был значительно удобнее отечественного. В следствии этого капиталовложения в это время делали главным образом большие компании, которые в процессе первых этапов российских экономических реформ, в первую очередь приватизации, уже зафиксировали своё положение на предпочтённых секторах рынка. Крупные инвестиции пока не осуществлялись. Несмотря на это, Германия остава­лась одним из важнейших партнеров в инвестиционном сотрудничестве. На 1 октября 1994 года наибольшее число предприятий с иностранными инвестициями было создано с капиталом США (1593 из общего числа) и Германии (1370). 1997 год стал годом максимального притока ино­странного капитала в Россию. К началу 1997 года в государственный регистр РФ было внесено более 2000 компаний с участием немецкого капитала, из которых около 450 полностью принадлежали фирмам из ФРГ. В 1997 году немецкие инвестиции по объему занимали 4-е место. По данным Росстата объём иностранных инвестиций в РФ за последние пять лет с 2008г. по 2012г. увеличился в 1,5 раза с 103769 млн. долл. США до 154570,3 млн. долл. США. В 2012 году по объёму инвестиций в РФ первые 3 места заняли:

1). Швейцария – 46790 млн. долл. США;

2). Нидерланды – 21125 млн. долл. США;

3). Кипр – 16455 млн. долл. США.

Германия в 2012 году по объёму инвестирования в РФ занимает седьмое место – 7202 млн. долл. США, а США двенадцатое место – 3384 млн. долл. США.

Наиболее сложные остающиеся проблемы - это цены на энерго­носители, степень защиты авиационной промышленности и аграрного сектора. Это жизненно важные сферы для России и европейское сооб­щество должно с большим пониманием относится к ее интересам. Надо учитывать, что готовая продукция составляет меньше 10% экспорта страны, остальное сырье и полуфабрикат. [88,114,146]

Международные инвестиционные отношения, как и другие формы международных экономических отношений, в свою очередь также проявляются в различных формах. Международная инвестиционная деятельность, может осуществляться субъектами мирохозяйственных связей индивидуально или в форме совместной деятельности.

Совместная деятельность может быть реализована в любой сфере: экономике, политике, науке, культуре и т.д. Ее важнейшими признаками являются: наличие двух и более партнеров; согласованность действий партнеров в достижении поставленной цели; разделение обязанностей в процессе реализации поставленных задач; разделение конечного результата (эффекта) пропорционально критериям участия партнеров в общем предприятии. Эти признаки являются определяющими как для некоммерческой совместной деятельности, так и для совместного предпринимательства, о котором и пойдет речь ниже.[146]

Международная совместная деятельность и международное совместное предпринимательство характеризуются тем, что участники-партнеры являются юридическими или физическими лицами разных стран. [114]

Хозяйствующие субъекты стран в своей практической деятельности чаще всего избирают формы внешнеэкономических связей, в том числе инвестиционной деятельности, которые способствуют решению множества взаимосвязанных проблем. Эти формы должны обеспечивать взаимовыгодность партнерства в настоящее время, гарантировать стабильность и долгосрочность сотрудничества в будущем. Особое значение эти характеристики приобретают с позиций организации и развития международной инвестиционной деятельности, повышения эффективности участия отдельных стран в международных инвестиционных отношениях.

С этой точки зрения различные формы совместной деятельности, в том числе совместного предпринимательства являются наиболее подходящими. Они представляют сторонам разнообразные экономические и политические выгоды, а также в силу своих юридических и экономических особенностей лучше, чем многие другие формы связей вписываются в структуру современных международных экономических отношений. В «Справочнике по международным совместным предприятиям» отмечается, что распространение этой формы взаимодействия отражает экспансию бизнеса в историческом аспекте, а также то, что совместная деятельность и совместные фирмы являются средством для оздоровления индивидуальных компаний и экономики самих развитых стран в целом. Это все можно отнести не только к развитым странам, но и к развивающимся, а также к странам с переходной экономикой, так как материальную основу промышленного сотрудничества составляют экономические процессы, обусловленные развитием производительных сил вширь. Это явление носит общеэкономический характер, т.е. возможность осуществления совместной производственной деятельности характерна для всех типов стран.[2,8]

Исследование процесса возникновения и развития новых форм мирохозяйственных связей в XIX—XX вв. показывает, что международные торговые отношения все в большей степени заменяются и совмещаются с другими формами международных отношений, в том числе промышленного сотрудничества. Внешняя торговля, как традиционная форма экономических отношений, в конце XX в. в значительной мере лишь опосредует производственные связи между предприятиями различных стран. Уже в XIX в. Преобладающие тогда торговые связи и межотраслевое разделение труда дополнялись развитием внутриотраслевой специализации и кооперации, в том числе созданием совместных предприятий, международных объединений и других форм сотрудничества в сфере непосредственного производства, т.е. начинали быстро развиваться отношения промышленного сотрудничества.

Распространению международного совместного предпринимательства в XX в. способствовало активное развертывание научно-технического прогресса, а во второй половине XX в. мощным катализатором послужила научно-техническая революция, которая сопровождается развитием наукоемких отраслей и повышением их доли в отраслевой структуре национальных экономик, соответственно повышением объемов наукоемкой продукции в мировой торговле, дальнейшим углублением специализации и кооперации производства как на национальном, так и на международном уровне. С этого времени конкурентоспосоность фирм все в большей степени определяется такими факторами как наукоемкость, технологическая новизна продукции, быстрое освоение результатов научно-технического прогресса, темпы обновления продукции, освоение передового опыта организации и управления производством. Как следствие, международная конкуренция чрезвычайно обостряется и индивидуальная деятельность на мировом рынке (особенно для мелких и средних фирм) чаще всего обречена на неудачу. В этом случае вступление в одну из форм промышленного сотрудничества является единственным шансом сохранить конкурентоспособность своей продукции. [18,38]

Проведённые нами исследования показывают, что совместная деятельность в исторической перспективе развивалась в несколько этапов:

1 этап — до XI — XII вв. — эпизодические примеры совместной деятельности без каких-либо оформленных документами отношений;

2 этап — XI-XII — конец XVIII в. Совместная деятельность начала оформляться соглашениями и другими документами. Уже в XII — XIII вв. английские купцы занимались совместной закупкой и перепродажей товаров.

3 этап — XIX в. — начало XX в. характеризуется развитием более сложных форм совместной деятельности, в том числе инвестиционной. Купцы и промышленники из наиболее мощных стран, в которых раньше начался промышленный переворот и закончился период первоначального накопления капитала, начинают осваивать новые сферы приложения своих финансовых средств.

Характерной чертой первых 3-х этапов является то, что вкладываются капиталы преимущественно в денежной форме.

4 этап — начало XX в. — 50-е годы XX в. На этом этапе в силу действия множества мощных разобщающих факторов (2 Мировые войны, Октябрьская революция 1917 г. в России, возникновение в конце 40-х гг. обособленной социалистической системы, что способствовало возникновению двух политически и экономически противодействовавших секторов мирового сообщества и началу «холодной войны», Великая депрессия и др.) развитие форм и расширение масштабов совместной деятельности шло очень медленно;

5 этап — 50-е годы XX в. — начало XXI в. период динамичного развития всех форм совместной деятельности, в том числе совместного предпринимательства.

6 этап – начало XXI в. – по настоящее время. - характеризуется мощным развитием инвестиционного климата и совместного предпринимательства, шлифовкой правил ведения бизнеса, экономической нестабильностью, в связи с однополярностью мирового сообщества.

Таким образом, в отличие от большинства классификаций этапов развития совместного предпринимательства (Греков Б.Д., Йозеф Шумперт, Лященко П.И.), в диссертации предложена авторская схема этапов, посредством выделения основной характеристики, особенностей, и дополнения современным этапом развития, включающим в себя обобщение критериев, характеризующих современное состояние совместного предпринимательства. (таблица 3)

Таблица 3 – Этапы развития совместного предпринимательства в истории экономической науки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Этап | Период | Основная характеристика | Особенности |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | до XI — XII вв. | эпизодические примеры совместной деятельности без каких-либо оформленных документами отношений. | Крупные вложения капитала. Капитал преимущественно в денежной форме. |
| 2. | XI-XII — конец XVIII в. | Совместная деятельность начала оформляться соглашениями и другими документами. Уже в XII — XIII вв. английские купцы занимались совместной закупкой и перепродажей товаров. | Крупные вложения капитала. Капитал преимущественно в денежной форме. |
| 3. | XIX в. — начало XX в. | характеризуется развитием более сложных форм совместной деятельности, в том числе инвестиционной. Купцы и промышленники из наиболее мощных стран, в которых раньше начался промышленный переворот и закончился период первоначального накопления капитала, начинают осваивать новые сферы приложения своих финансовых средств. | Капитал преимущественно в денежной форме. |

Продолжение таблицы 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4. | XX в. — 50-е годы XX в. | На этом этапе в силу действия множества мощных разобщающих факторов (2 Мировые войны, Октябрьская революция 1917 г. в России, возникновение в конце 40-х гг. обособленной социалистической системы, что способствовало возникновению двух политически и экономически противодействовавших секторов мирового сообщества и началу «холодной войны», Великая депрессия и др.) развитие форм и расширение масштабов совместной деятельности шло очень медленно. | Медленное развитие всех форм совместной деятельности. |
| 5. | 50-е годы XX в. — начало XXI в. | Период динамичного развития всех форм совместной деятельности, в том числе совместного предпринимательства. | Повышение внимания к совместному предпринимательству. |
| 6. | начало XXI в. – по настоящее время | Мощное развитие инвестиционного климата и совместного предпринимательства. Шлифовка правил ведения бизнеса. Экономическая нестабильность, в связи с однополярностью мирового сообщества. | Совместные предприятия и их эффективность становятся объектом государственных интересов. |

Развитие международного совместного предпринимательства сопряжено со множеством политических, экономических, социальных, культурно-религиозных и других проблем. Из вышеизложенного видно, что международное совместное предпринимательство охватывает чрезвычайно широкий спектр деятельности. Любой из перечисленных выше ее видов происходит с использованием капитала, направленного из-за границы в страну, в которой будет осуществляться совместная деятельность. Таким образом, участники таких предприятий и других форм совместного предпринимательства включаются в международные инвестиционные отношения.

Из вышеизложенного видно, что реализация международного совместного предпринимательства сопряжена с глобальными изменениями во всём мире, изменением правил игры, мощным развитием инвестиционного климата и совместного предпринимательства и их эффективность становится объектом государственных интересов. Всё это требует глубокого научного изучения процессов и перспектив формирования эффективного функционирования и управления совместным предпринимательством.

**ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**2.1 Состояние и тенденции развития и управления совместным предпринимательством в Новгородской области**

В наше время для успеха на рынке главным является положительный инвестиционный климат. В новгородской области за прошедшие годы была замечена динамика подъёма иностранных вложений в экономику, это подтверждается статистикой. Так зарубежными инвесторами запущены крупные проекты в Новгородской области. [6]

Новгородская область является одним из лидеров по привлечению иностранных инвестиций в Северо-Западном Федеральном округе. В области реализуется ряд проектов, способствующих росту модернизации промышленного производства и повышения конкурентоспособности предприятий. Динамичное развитие совместного предпринимательства позволяет экономике области добиваться значительного роста социально-экономических показателей, оказывая положительное влияние на бизнес-климат, формирование регионального бюджета, рост благосостояния жителей области.

На портале Администрации Новгородской области для потенциальных инвесторов размещена база данных «Свободные индустриальные площадки Новгородской области", в которую входит более двухсот свободных индустриальных площадок, например: «Трансвит», «Полилайн», «ГАРО» и др.[30]

Инвестиционная привлекательность Новгородской области заключается не только в выгодном географическом положении, но и в сложившейся структуре поддержке бизнеса (таблица 4).

Таблица 4 – Меры государственной поддержки и нормативные правовые документы, регулирующие инвестиционную деятельность в Новгородской области

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Новгородской области | Областные нормативные правовые документы, регулирующие инвестиционную деятельность на территории Новгородской области | Льготы субъектам инвестиционной деятельности |
| 1 | 2 | 3 |
| Предоставление региональных налоговых льгот | - Областной закон от 11.06.98 № 29 – ОЗ «Об инвестиционной деятельности в Новгородской области»  - Ст.4 областного закона от 30.09.2008 №384-ОЗ «О налоге на имущество организаций».  - Ст.1 областного закона от 08.08.2011 № 1026-ОЗ «О налоговых ставках на территории Новгородской области».  - Ст.4 областного закона от 30.09.2008 №379 – ОЗ «О транспортном налоге».  - Постановление областной Думы от 29.01.97 № 500 – ОД «Об утверждении Правил расчета момента достижения полной окупаемости вложенных средств, расчетного срока окупаемости и определения иных особенностей применения льгот для организаций, осуществляющих инвестиционные проекты в Новгородской области» | - «Правила игры» для инвесторов.  - Освобождение от уплаты налога на имущество.  - Уплата налога на прибыль в консолидированный бюджет области по льготной ставке 13,5%  - Уплата транспортного налога в размере 50% от установленной ставки.  - Порядок расчёта срока окупаемости, определение срока пользования налоговыми льготами. |

Продолжение таблицы 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  | - Областной закон от 21.12.2009 № 654- ОЗ «О государственной поддержке коммерческих организаций на территориях Батецкого, Волотовского, Марёвского, Парфинского и Поддорского районов и наделении органов местного самоуправления Новгородской области отдельными государственными полномочиями по оказанию государственной поддержки коммерческим организациям» | - Возмещение части затрат, связанных с производством и реализацией товаров (работ, услуг) в размере 83,3 % налога на прибыль организаций, уплаченного в областной бюджет в порядке и сроки, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации. |
| Предоставление региональных государственных гарантий | Областной закон от 19.12. 2007 № 213 – ОЗ « О предоставлении государственных гарантий Новгородской области» | Предоставление гарантий юридическим лицам. |
| Льготные условия пользования собственностью находящейся в региональной собственности | Постановление Администрации области от 23.05.2005 № 134 «О порядке установления арендной платы за использование областного недвижимого имущества". | Применение понижающих коэффициентов для отдельных типов работы: - 0,1; - 0,2; -0,5; -1,0. |
| Субсидирование доли процентной ставки по привлекательным банковским кредитам. | Областная целевая программа "Развитие малого и среднего предпринимательства в области на 2008-2010 годы", решение Администрации области от 02.04.2008 № 109 | Субсидии в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действующий на дату заключения кредитного договора по кредитам для развития осуществляемой ими коммерческой деятельности. |

Продолжение таблицы 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| Инвестиционный налоговый кредит | Налоговый кодекс РФ: ст. ст. 63,66-68 | Налоговый кредит может быть предоставлен по региональным налогам. |

Для повышения показателей экономического роста органы региональной власти сформировали сбалансированную инвестиционную политику, направленную на создание комплекса условий, определяющих благоприятный климат для привлечения инвестиций в региональную экономику и положительно влияющих на модернизацию Новгородской области.

Целью проводимого нами в рамках диссертации исследования является изучение инвестиционного климата в Новгородской области за 2007 - 2012 гг.

Исследования показали, что за последние 6 лет наблюдается привлечение стабильно высоких иностранных инвестиций в область. Так, в 2012г. по сравнению с 2007г. инвестирование увеличилось в 1,6 раза. 2010 год характеризуется значительным увеличением инвестиций (533 млн. долл. США), т.к. были открыты новые обрабатывающие производства, характеризующиеся большими издержками при запуске, следовательно незначительное сокращение инвестиций в 2011 году (384,8 млн. долл. США) свидетельствует о том, что вновь созданные обрабатывающие производства уже не требуют крупных влияний для поддержки. В 2012 году наибольшая доля инвестиций поступила из Великобритании (300,8 млн. долл. США), Швейцарии (13,5 млн. долл. США), Франции (11,1 млн. долл. США), Финляндии (9,1 млн. долл. США), Турции (4,9 млн. долл. США), Дании (4,5 млн. долл. США) и Люксембурга (4,5 млн. долл. США). Иностранных инвестиций в экономику области за 2012 г. поступило 477,5 млн. долл. США, что на 61% выше уровня 2007 г.

На территории области работают из более чем 210 организаций с участием иностранных инвестиций из 30 стран, ключевыми инвесторами являются Великобритания, Швейцария, Франция, Турция, Дания, Люксембург. Всё это подтверждает благоприятный инвестиционный климат в регионе и свидетельствует о признаках Новгородской области как наиболее привлекательной для инвестиций территории Северо-Запада России.

Исследуемый период характеризуется динамичным развитием совместного предпринимательства. В 2012 году по отношению к 2007 году число совместных предприятий увеличилось в 1,9 раза, оборот совместных предприятий вырос в 1,3 раза. Это свидетельствует об эффективности административного ресурса и инвестиционной привлекательности Новгородской области.

Анализ показывает, что оборот совместных предприятий по видам экономической деятельности значительно вырос в 2012 году к 2007 году: в сельском хозяйстве – на 282,8 %, в обрабатывающем производстве – на 43,3%, в оптовой и розничной торговле – на 1345,5%. [30]

Следует отметить важность развития совместного предпринимательства для увеличения качественно новых производств, внедрения современных технологий, решения проблем занятости.

Общая численность рабочих в совместных предприятиях за исследуемый период сократилась в 0,8 раза, в том числе в обрабатывающем производстве в 0,7 раза, в сельском хозяйстве в 0,7. В свою очередь в численность рабочих увеличилась в оптовой и розничной торговле увеличилась в 7 раз. [30]

В последние годы на территории Новгородской области построена установка по производству карбамида мощностью 1000 т/сутки на ОАО «Акрон» (Кипр, объём инвестиций – 1,2 млрд. рублей), построен и введён в действие завод по производству МДФ плит ООО «Флайдер МДФ» (Польша, Швейцария, объем инвестиций – 5 млрд. руб.), создан центр логистики и переработки сельскохозяйственной продукции ООО «Логистический центр «Великая гора» (КНР, объём инвестиций – 0,8 млрд. рублей), создан индустриальный комплекс по добыче и переработке песка ЗАО «Русская горная компания» (Финляндия, объём инвестиций – 0,8 млрд. рублей), построен завод по производству минераловатной теплоизоляции на основе базальтовых волокон ООО «Парок Рус» (Финляндия – объём инвестиций – 3,2 млрд. рублей). [6]

Положительные тенденции в развитии совместного предпринимательства в целом обусловлены ростом объёмов инвестирования иностранных инвесторов в Новгородскую область.

Всё это свидетельствует о том, что продажа сырья инвесторам уходит в прошлое, и администрация области проводит сбалансированную инвестиционную политику, направленную на развитие обрабатывающих и перерабатывающих производств, что в конечном итоге положительно влияет на улучшение социально – экономического положения в регионе. [99,102]

Аргументированный подбор инвестиционных приоритетов, содействующих модернизации и увеличению конкурентоспособности района, сопряжён с развитием совместного предпринимательства.

Результаты исследования экономической деятельности совместных предприятий и опроса респондентов позволили выделить ключевые факторы успеха и факторы риска инвестиционного климата в регионе (рисунок 7, 8).

Рисунок 7 – Факторы успеха инвестиционного климата в Новгородской области

К факторам успеха в диссертации нами отнесено:

- эффективность административного ресурса (13%);

- новые технологии, модернизация (10,1%);

- быстрое реагирование на изменение экономической системы (9%);

- ориентация на рынки сбыта (4,9%);

- дешёвые энергетические затраты, материалы, трудовые ресурсы (1,5%);

- близость региона к крупному западноевропейскому рынку сбыта (8,6%);

- более высокая прибыль по сравнению со странами происхождения инвестиций (капитала) (10%);

- стабильность законодательства (7%);

- налоговые льготы (5,2%);

- политическая стабильность (7,7%).

Рисунок 8 – Факторы риска инвестиционного климата в Новгородской области

К факторам риска отнесено:

- конъюнктурность рынка (21%);

- нарушение властных полномочий (21%);

- издержки, связанные с усилением конкурентных позиций одного из партнёров за счёт другого (13%);

- отсутствие глубоких научных исследований эффективности будущих инвестиционных вложений (17%);

- не сложились ещё методы управления рисками совместного предпринимательства (11%).

Проведённый нами анализ статистических данных, результатов деятельности совместных предприятий и опросов руководителей показал, что для повышения эффективности инвестиционного климата и развития совместных предприятий в Новгородской области целесообразно внести следующие предложения:

1). При исследовании областной стратегии инвестиционного развития подходить с научной точки зрения, совершенствовать действующий положительный опыт по привлечению инвестиций.

2). Привлекать инвесторов со значительной деловой репутацией.

3). Целесообразно использовать областные ресурсы.

4). Привлекать инвестиции в традиционные для области сферы экономики.

5). Осуществлять мониторинг инвестиционной деятельности, распространять информацию, постоянно обновлять результаты анализа.

Исследования показали, что всё это позволит повысить эффективность и привлекательность инвестиционного климата региона, поднять конкурентоспособность и инвестиционный рейтинг Новгородской области, увеличить число качественно новых производств, принимать решения по изменению планов и стратегий развития совместного предпринимательства, привлечь дополнительные налоговые поступления в областной бюджет, создать новые высокооплачиваемые рабочие места, получить ощутимые дивиденды всему региону.

**2.2 Оценка влияния Всемирной торговой организации на развитие совместного предпринимательства в России**

В настоящее время одним из ключевых вопросов внешнеэкономической деятель­ности России является вступление во Всемирную торговую организацию. Вступление в эту организацию означает больше, нежели вопрос о степени либерализации внешнеполитической деятельности и балансе возможных выгод и по­терь.

Как и любое изменение, процесс вступления в Всемерную торговую организацию имеет как сторонников так и противников.

В первую очередь, как утверждают "оптимисты", перед россий­скими товарами "широко откроются двери" рынков стран-участниц Всемирной торговой организации (в 2013 году членами Всемирной торговой организации являются 145 государств, т.е. практи­чески все экономически развитые страны мира). Они оптимистично по­лагают, что, получив от Всемирной торговой организации послабление в виде переходного периода, Россия и её товаропроизводители смогут безболезненно адаптироваться к требованиям, выдвигаемым Всемирной торговой организацией. [3,12]

Вступление России во Всемирную торговую организацию безусловно сказывается на экономиче­ском и социальном состоянии российского общества. Теоретически воз­можно три сценария последствий вступления страны во Всемирную торговую организацию:

1.Россия сильно выиграет от вступления во Всемирную торговую организацию;

2.Россия резко проиграет от вступления во Всемирную торговую организацию;

3.Отдельные отрасли и предприятия выиграют, а отдельные отрасли и предприятия проиграют.

Многое зависит от конкретных условий и подписанных соглашений о присоединении страны к Всемирной торговой организации.

Учитывая сложившиеся условия переходного периода, уровень конкурентоспособности российских предприятий, Рос­сия вправе настаивать и претендовать на режим наибольшего благопри­ятствования при вступлении во Всемирную торговую организацию, к примеру, как это было сделано при вступлении КНР. Прежде всего, это сроки переходного периода, размер таможенных пошлин, государственные субсидии отдельным от­раслям, степень открытости доступа иностранных компаний в сфере услуг.[44,50]

Оценивая возможные последствия для российского общества и экономики присоединения России к Всемирной торговой организации, следует выделить экономиче­ские и социальные последствия.

С одной стороны, открытый доступ на внутренний рынок ино­странных товаров и услуг приведет к снижению цен на нем, а с другой, низкая конкурентоспособность и низкий технологический уровень рос­сийских предприятий во многих отраслях экономики, недостаток инве­стиций затрудняет их возможности адаптироваться к изменившимся условиям деятельности и в перспективе приведет к массовому банкрот­ству, сворачиванию производства во многих отраслях промышленности, сельского хозяйства, связи и в финансовом секторе (банки, страховые компании). Вероятно, постра­дает машиностроение (прежде всего высокотехнологичное), а также текстильная промышленность.

Структурная перестройка экономики после вступления во Всемирную торговую организацию увеличит безработицу, миграцию населения как внутри страны, так и за рубеж, социально-экономическую дифференциацию между регионами. [70]

Одной из форм стратегических альянсов является создание совместных предприятий. Например, для овладения определенными сегментами зарубежного рынка с высоким уровнем конкуренции, а также в целях сокращения издержек при выпуске автомобилей небольшими партиями японские автогиганты на североамериканском рынке, придерживаясь коопераци­онной стратегии, создали совместные предприятия с американскими корпорациями «большой тройки», и разработали с ними совместные модели автомобилей. Кор­порациям «большой тройки» образованные совместные предприятия дали доступ к японским технологиями и методам производства автомобилей малого и среднего класса, а также к сбыту под американскими марками японских автомобилей, не являющихся прямыми конкурентами американской продукции. Для японских автомобильных корпораций это был способ более лёгкого проникновения на конкурентный американский рынок, уменьшивший все риски и инвестиционные расходы.

В настоящее время каждая аме­риканская корпорация «большой тройки» имеет совместное предприятие с ведущими япон­скими автоконцернами. Так, между американской корпорацией «Chrysler Corporation» («Cerberus Capital Management») и японской «Mitsubishi Motors» создано совместное предприятие «Diamond Star Motors»; корпорация «Ford» образовала с японской компанией «Mazda» совместное предприятие «AutoAlliance International»; «General Motors Company» и япон­ская корпорация «Toyota» - совместное предприятие «NUMMI»; «General Motors Company» и «Suzuki» - совместное прдеприятие «KAMI». К этому следует добавить, что американские и японские корпорации кооперируются при вхождении на сложные рынки третьих стан. Например, «General Motors Company» и «Toyota» объе­динились, чтобы с наименьшими издержками внедриться на специфиче­ский австралийский рынок. В 1988 г. два автомобильных предприятия создали совместное предприятие «United Australian Automobile Industries» («UAAI»), где каждому участнику принадлежит половина капитала. [44,50,71]

Таким образом, в настоящее время в связи с обострением кон­куренции и усложнением условий воспроизводства ради сохранения своей конкурентоспособности и укрепления собственных позиций большинство международных компаний используют кооперационную стратегию.

Как известно, совместные предприятия играют важную роль в стратегии междуна­родных компаний. В целом, совместные предприятия могут использоваться в двух прямо противоположных целях:

1. Как орудие ведения конкурентной борьбы.
2. Как средство ограничения конкуренции.

Совместные предприятия первого типа предназначены для получения преимуществ за счет иностранных партнеров по совместному предприятию и создаются обычно на началь­ном этапе международной экспансии компаний. Данный тип совместного предприятия не отличается, как правило, устойчивостью и стабильностью. Обычно, компания, окрепнув на мировом рынке, получив от партнеров по совместным предприятиям необходимый ей опыт и ресурсы, начинает выкупать их доли или акции и преобразовывать совместное предприятие в 100% собственные компании. В рамках данного типа совместных предприятий идет постоянная конкурентная борьба, которая часто заканчи­вается не только переходом совместного предприятия под полный контроль одного из партнеров по совместному предприятию, но и приобретением более слабой компании.

В целом можно сделать вывод о четко прослеживающийся закономерности - долговременный деловой союз в автомобилестроении между партнерами одного ранга, как правило, нереален. После отдель­ных соглашений удачные союзы заканчиваются поглощением более слабых со стороны более сильных («General Motors Company» поглотила шведскую «Saab Automobile AB», германская «Volkswagen Audi Group» приобрела чешскую компанию «SKODA», «FIAT» - «Alfa Romeo» и т. д.).

Совместные предприятия второго типа организуются в основном в олигополистических отраслях. В некоторых случаях эти совместные предприятия берут на себя функции ор­ганизационного центра картелей, обеспечивающие раздел мирового рынка между партнерами по совместным предприятиям. Причем создание совместного предприятия укрепляют негласные отношения между конкурирующими фирмами. К этому следует добавить, что данные совместные предприятия превращаются в легальный орган для выработки единой линии поведения конкурентов. Например, в алюми­ниевой промышленности, отличающейся высоким уровнем монополи­зации, число международных совместных предприятий в последние два десятилетия быстро росло. Часто эти совместные предприятия создавались для того, чтобы связать компании между собой и согласовать линии их поведения.

В целом, в последние годы в результате выравнивания кон­курентных позиций в трех центрах мировой экономики усилилось стремление американских корпораций к сотрудничеству в совместных предприятиях. Именно поэтому 1980-2000-е гг. отмечены ростом американо-европейских совместных предприятий. Данная тенденция имеет место и на российском рынке. Так, по мнению профессора Гарвардской школы бизнеса Пола Лоуренса, занимающего­ся исследованием эволюции российских (советских) предприятий и ор­ганизаций с 1987 г. и научного сотрудника Чараламбоса Влачутсикоса, занимающегося бизнесом с Россией (СССР) и другими странами Вос­точной Европы с 1956 г., создание американскими компаниями в России совместные предприятия с местными фирмами более эффективно, чем со 100% американским капиталом. Опыт лучших российско-американских совместных предприятий показывает, что большая часть собственности (капитала) в совместном предприятии должна принадлежать российским партнерам. Таким образом, в России, где за­коны и условия для бизнеса все время меняются, выгоды только для одной стороны (особенно иностранной компании) в конечном счете се­бя не оправдывают. Поэтому совместная собственность, ответствен­ность и риск способствуют большей мотивации и более эффективному реинвестированию прибыли. Как показывает проведенный анализ, стра­на происхождения как фактор, определяющий отношение компаний к совместным предприятиям постепенно утратит свое значение. [44,53,71]

Таким образом, в диссертации доказано, что эффективное применение совместных предприятий международными компа­ниями способствует повышению их конкурентоспособности на мировом рынке.

Опыт Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества служит хорошим примером того, как интеграция работает на экономическое развитие, даёт позитивный сигнал бизнесу, причём с учётом такой новой действительности, как вхождение Российской Федерации в Мировую торговую организацию. Это предоставляет вероятность большего участия в обсуждении законов всемирный торговли – проблемы, что обычно пребывает в области интереса Азиатско-Тихоокеанского финансового партнерства.

Пуск деятельность Таможенного союза и Евро финансового пространства сейчас привёл к формированию в Евразии общего рынка. Интеграционное объединение, что формирует Российская Федерация, Беларусь и Казахстан, правомочно выступать в формировании и становится связывающим звеном между Европейским альянсом и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Согласно анализу специалистов Делового консультативного совета Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, осуществление данных плавном даст возможность к 2020 году повысить объём транзита среди рынков Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона по российской территории в несколько раз.

Появление на азиатско-тихоокеанском пространстве представляется главным залогом эффективного формирования сибирских и дальневосточных областей.

Первые операции в данном направлении уже выполняются, к примеру, сейчас формируется единое экономическое пространство, в котором станут принимать участие Российская Федерация, Китай, Южная Корея, Корейская Народно-Демократическая Республика. [30]

Итоги введения Российской Федерации во Всемирную торговую организацию возможно будет увидеть лишь через 5-7 лет. Совместно с этим Всемирная торговая организация обладает как преимуществами, так и недостатками (таблица 5).

Таблица 5 – Преимущества и недостатки Всемирной торговой организации

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества | Недостатки |
| Открытые рынки:  - свободный доступ российской продукции на иностранные рынки;  - улучшение качества услуг (банковских страховых и пр.) и качества товаров для потребителя за счет обострения конкуренции;  - снижение цен на некоторые виды товаров (например, импортные автомобили, компьютеры, лекарства, одежда). | Открытые рынки:  - Россия рискует так и остаться сырьевым придатком мировой экономики;  - число рабочих мест в стране может сократиться на 40%.  Дешевое иностранное продовольствие разорит небольшие отечественные агро-фирмы, а также пострадает также пищевая промышленность;  - авиа-, судо- и автостроители, производители лекарств, мебели, текстиля, одежды могут остаться без работы;  - снижение доходов государства от сбора налогов и пошлин, которое вызовет недостаток финансирования социальных программ. |
| Новые правила торговли:  - снижение административного давления на бизнес;  - благоприятный климат для иностранных инвестиций. Российское законодательство уже практически полностью приведено в соответствие с номами и правилами ВТО;  -доступ к международному механизму разрешения торговых споров;  - снижение «серого» импорта. | Новые правила торговли:  - отсутствие возможности защитить отечественный бизнес пошлинами на импорт;  - незначительное влияние России на выработку новых правил торговли. |

В следствии вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию таможенные пошлины на многочисленные импортные товары сократились. Например с 40% до 5% от стоимости продукта для сферы лёгкой промышленности. В последствии российские компании, функционирующие на внутреннем рынке, оказались лицом к лицу с соперниками со всего мира. И для того, чтобы отечественный бизнес справился с конкуренцией, он нуждается в поддержке.

Эта поддержка, до недавнего времени в объёме 45,3 миллиардов рублей правительство намеревалось выделить из федерального бюджета в 2013-2015 годах и направить на реализацию необходимых целей. Однако позже сумма увеличилась на 15 миллиардов рублей. Ожидается, что в 2013 году дотации разделят на лесопромышленный комплекс (500 миллионов рублей), авиастроительный комплекс (400 миллионов рублей), производство редкоземельных металлов (500 миллионов рублей).

Согласно статистике Минэкономразвития, в помощь сельхозпроизводителям в 2013 году необходимо выделить 47,2 миллиардов рублей (на реализацию проекта социального развития села - 10 миллиардов рублей, дополнительное субсидирование растениеводства - 15,2 миллиарда рублей, молочного производства - 7 миллиардов рублей, техническую модернизацию сферы - около 15 миллиардов рублей). Поддержка аграрного хозяйства одна их самых важных задач для Российской федерации. Конкуренты из США и Европы собирают около 70-80 центнеров пшеницы с гектара, урожаи на отечественных полях в наилучшем случае в два раза меньше. Прямые субсидии в сельское хозяйство, таким образом образуют жёлтую корзину, правила Всемирной торговой организации сдерживают их в размере 9 миллиардов рублей на 2012 год.

В государствах участниках Всемирной торговой организации наравне с определением "жёлтая корзина" есть и "зелёная корзина". Подразумеваются косвенные субсидии, которые не увеличивают непосредственно конкурентоспособность продукта, в чьё изготовление делается государственная дотация. Таким образом прокладка асфальтированных дорог в отдалённых районах, установление железнодорожного сообщения, строительство жилья и прочие инфраструктурные проекты - на всё это допускаются расходы бюджетных средств без ограничений.

Социальный опрос, проводившийся mail.ru news, в целом выявил скептическое отношение к вступлению России во Всемирную торговую организацию. Всего проголосовало 22906 человек (данные на 7.11.12), из них 82% показали негативное, а 18% относятся позитивно к вступлению во Всемирную торговую организацию. [30]

Независимый аналитический центр "ВТО-ИНформ" проводил исследования, о воздействии вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию на развитие отечественных регионов. Исследования включают в себя расчёт затрат для разных отраслей промышленности и сельского хозяйства регионов. При этом производился анализ актуального состояния экономики региона и мониторинг его развития вплоть до 2020 года. За основу изучения взят аргумент, что государство будет соблюдать взятые на себя обязательства и ограничит помощь национальным производителям. Отталкиваясь от этого, был рассчитан ряд показателей.

Первое, это прямые потери, которые отражают снижение объёма отечественного производства в последствии открытия границ для импорта и косвенные утраты как последствие приостановки инновационных проектов. Следствием исследований стала оценка последствий для экономики Новгородской области. Таким образом, область может к 2020 году лишиться до 36,9 миллиардов рублей и 25-50 тысяч рабочих мест.

С целью сравнения: "ВТО-Информ" даёт оценку совокупным потерям российской экономики в объёме 26 триллионов рублей. Тревожит, что обстоятельства вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию не были согласованы с субъектами Федерации. При этом, большая часть обязательств касается ответственности региональных властей, и ещё части коллективной компетенции региональных и федеральных властей. При этом необходимо принимать во внимание, что решение о вступлении во Всемирную торговую организацию принимается федералами, а обязательства будут лежать на региональных властях. [30]

Впрочем, многие животноводы говорят, что из-за Всемирной торговой организации ситуация усугубилась и требует вмешательства Минэкономразвития. Согласно сведениям статистики в 2012 г. норма импорта говядины составляла 500 тысяч тонн, однако в её рамках было ввезено лишь 474 тысяч тонн, а свыше квоты с 50% импортной пошлины - ещё 104,5 тысяч тонн. Свыше квоты на импорт свинины в 430 тысяч тонн в 2012 году фирмы ввозили 277,3 тысяч тонн мяса, уплатив пошлину в 65%. Это показывает, что цены на внутреннем рынке цены так высоки, что даже с пошлиной выгодно ввозить мясо в Российскую Федерацию.

Приблизительно подобная ситуация, согласно данным статистики и на рынке птицы. В частности в рамках квоты 330 тысяч тонн в 2012 году было импортировано 315,6 тысяч тонн птицы, и 124 тысячи тонн ввезено с пошлиной в 80%. Во Всемирной торговой организации и российском законодательстве существуют инструменты, чтобы снизить импорт, наносящий урон отечественным товаропроизводителям, - это защитные мероприятия и антидемпинговые расследования. По данным Минэкономразвития, в промышленности сейчас действует 25 таких мер, в то время как в агропромышленном секторе – 0. По данным Минсельхоза РФ 41 субъект Российской Федерации признан неблагоприятными для ведения сельского хозяйства, это позволяет оказывать им господдержку в рамках «зелёной корзины» Всемирной торговой организации, то есть без ограничений. [30,91]

Однако, по данным Минэкономразвития РФ на апрель 2013 года пока не выявлено ущерба для российских производителей от присоединения РФ к Всемирной торговой организации.

На данный момент ведётся мониторинг отдельных отраслей и нет никаких ясных доказательств, что по каким-то позициям из-за присоединения к Всемирной торговой организации резко возрос импорт, который наносит ущерб отдельным секторам экономики.

**2.3 Оценка эффективности совершенствования управления совместным предпринимательством Новгородской области**

В наше время для успеха на рынке главным является положительный инвестиционный климат.

Изыскания выявили, что в Новгородской области за прошедшие годы отмечена динамика подъёма иностранных инвестиций в экономику. Новгородской областной думой принята Стратегия социально- экономического развития области до 2030 года. Базой стратегии является решение задач комплексного развития области, развитие производства с ростом благосостояния населения. Стратегией предусмотрены ключевые характеристики социально-экономического развития Новгородской области на долговременный период, механизм их достижения, а также определяется роль органов государственной власти при реализации этой стратегии. Стратегией также учитывается необходимость обеспечить наиболее благоприятный инвестиционный климат в Новгородской области с опорой на развитие инфраструктуры инвестиционных площадок.

В Новгородской области реализуется комплексная научно-техническая программа Северо-Западного федерального округа на 2010-2030 годы. В подготовку коей было вовлечено более сорока организаций, находящихся на территории Новгородской области. Сумма необходимых средств на исполнение планов, заявленных от Новгородской области, на ближайшие 7 лет составляется 7,3 млрд. руб. [30, 102]

В программе учтены предложения по приоритетным фронтам развития экономики, в том числе: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии, телекоммуникации. Из направлений научи и техники, имеющих особенное значение для Северо-Западного федерального округа необходимо отметить создание и использование новых материалов, в том числе наноматериалов, а также планы по экологической безопасности области.

Актуальная инфраструктура научно-технической и инноваторской работы, представленная комитетами Администрации области, Новгородский государственным университетом имени Ярослава Мудрого, крупными промышленными предприятиями области даёт возможность воплотить планируемые проекты в полном объёме. В сфере энергетики действует научно-координационный совет и совет молодых учёных и специалистов при Администрации области, на которых рассматриваются все многообещающие и важные инвестиционные проекты.[92,115]

Почти все планы, к примеру в сфере атомной энергетики (по созданию телевизионных систем для контроля за состоянием оборудования в гермозоне АЭС), медицины, являются межотраслевыми и межрегиональными, потому что тесты, апробация и введение происходят на специальных заводах, находящихся в иных субъектах Российской Федерации.

Особо важным является тот факт, что львиная доля проектов выполняется в производственных условиях. К примеру, в радиотехническом направлении, учитывается создание опытных образцов для применения в высокотехнологическом производстве по выпуску устройства для космической техники.

Надлежит отметить, у ряда предприятий в области инноваций приобретён опыт прямой совместной работы с иностранными компаниями, выполняется экспорт продукции. Большая часть этих предприятий принимают участие во всероссийских и иностранных выставках.

Внешнеторговый оборот Новгородской области можно охарактеризовать направленностью роста, как правило за счёт роста экспорта и импорта.

Финансовый и экономический кризис не прошёл незамеченным как для Северо-Западного федерального округа в целом, так и для регионов, в том числе для Новгородской области. Заметное снижение внешнего товарооборота наблюдалось в 2009 году. Так по Новгородской области в 2009 году к 2008 году объём экспорта и импорта снизился на 55% и на 67,4% соответственно. В последующие годы внешняя торговля динамично развивается: объём экспорта и импорта в 2011 году к 2010 году вырос на 128,4% и на 129,7% соответственно. Основу экспортного товарооборота области составляют древесина, продукция химической промышленности, металлы и продовольственные товары.

Изменение товарной структуры экспорта по Северо-Западному федеральному округу в исследуемом периоде наглядно показывают лепестковые диаграммы, выполненные по видам экономической деятельности: продовольственные товары и сельхоз сырьё (рисунок 9); продукция химической промышленности и каучука (рисунок 10); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (рисунок 11); металлы и изделия из них (рисунок 12); машины, оборудование и транспортные средства (рисунок 13).

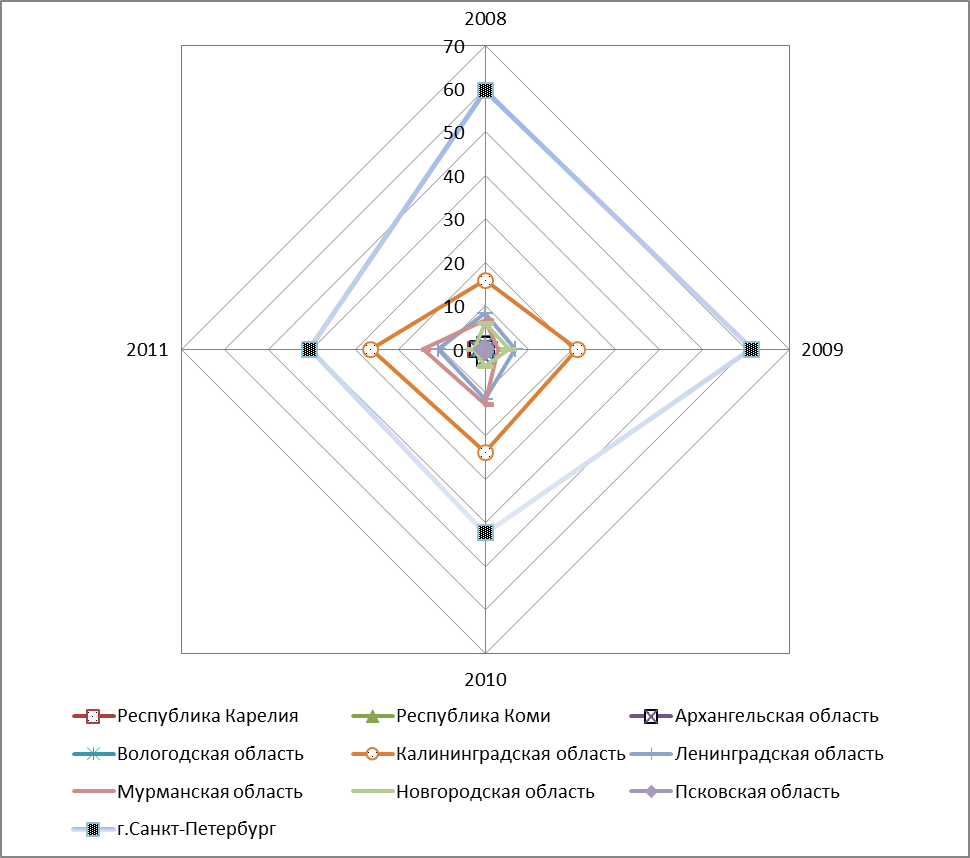


Рисунок 9 – Товарная структура экспорта продовольственных товаров и сельхоз сырья

Из приведённой диаграммы следует, что экспорт продовольственных товаров и сельхоз сырья по Северо-Западному федеральному округу в 2011 г. к 2008 г. в целом снизился: г. Санкт- Петербург с 59,6% до 40,6%; Новгородская область с 6% до 2,6%. Исключение составляют следующие регионы в которых наблюдается положительная динамика: Мурманская область с 6,6% до 14,4%; Ленинградская область с 8,3% до 10,8%; Калининградская область с 15,8% до 26,4; соответственно.

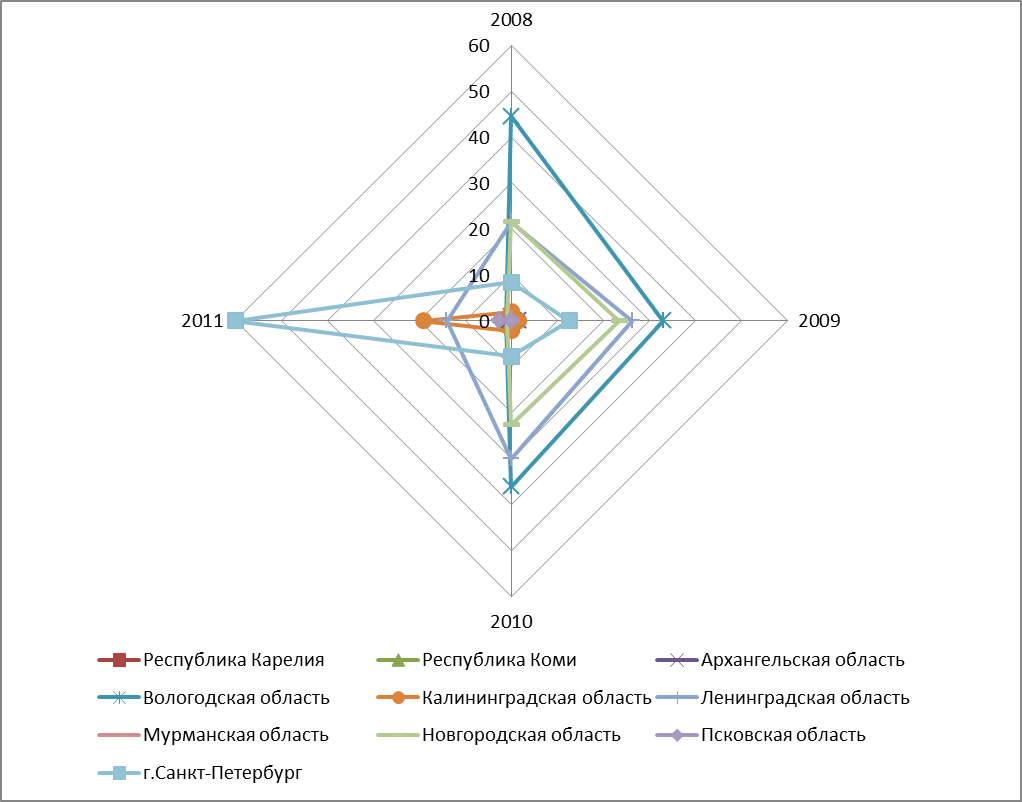


Рисунок 10 – Товарная структура экспорта продукции химической промышленности, каучука

Исследования показали, что темпы роста экспорта продукции химической промышленности по Северо-Западному федеральному округу значительно увеличивались в 2011г. к 2008 г. в следующих регионах: Калининградская область с 2% до 19,1%; г. Санкт-Петербург с 8,4% до 60%; Псковская область с 0% до 2,5%; Мурманская область с 0% до 1%. В исследуемом периоде значительно снизился экспорт в исследуемом сегменте экономики в следующих регионах: Новгородская область с 21,7% до 1,0%; Ленинградская область с 21,6% до 14,0%; Вологодская область с 14,5% до 1,2%. Снижение экспорта продукции химической отрасли по Новгородской области объясняется реконструкцией мощностей по производству карбамида и строительством нового производства «Аммиак-4», внедряются современные экологически безопасные технологии. Химическая промышленность является важнейшим и значительным сектором экономики и пополняет существенную часть бюджета Новгородской области.

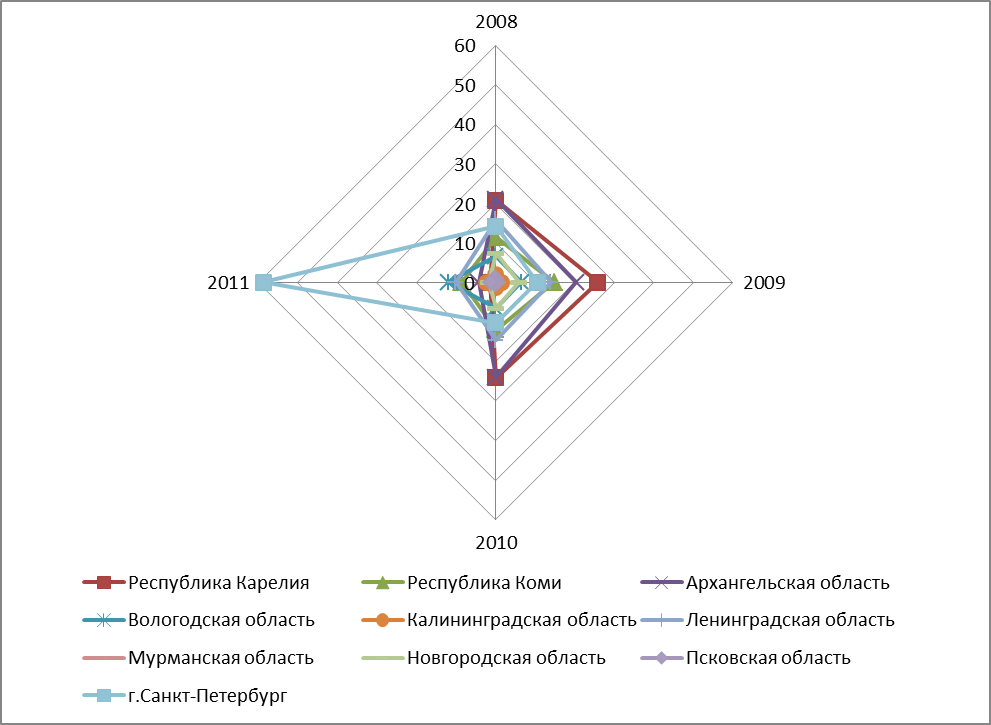


Рисунок 11 – Товарная структура экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий.

Из приведённой диаграммы следует, что экспорт древесины вырос в трёх регионах Северо-Западного федерального округа с 2008г по 2011г: г. Санкт-Петербург с 14,2% до 58,7%; Вологодская область с 6,6% до 11,9%. Снизился экспорт древесины за исследуемый период в следующих регионах: Республика Карелия с 20,7% до 1,4%; Республика Коми с 11,4% до 8,6%; Архангельская область с 21% до 4,3%; Ленинградская область с 15,8% до 10,1%; Новгородская область с 7,3% до 1,7%. Снижение экспорта древесины и изделий из неё в Новгородской области и других регионах можно объяснить кризисными явлениями экономики.

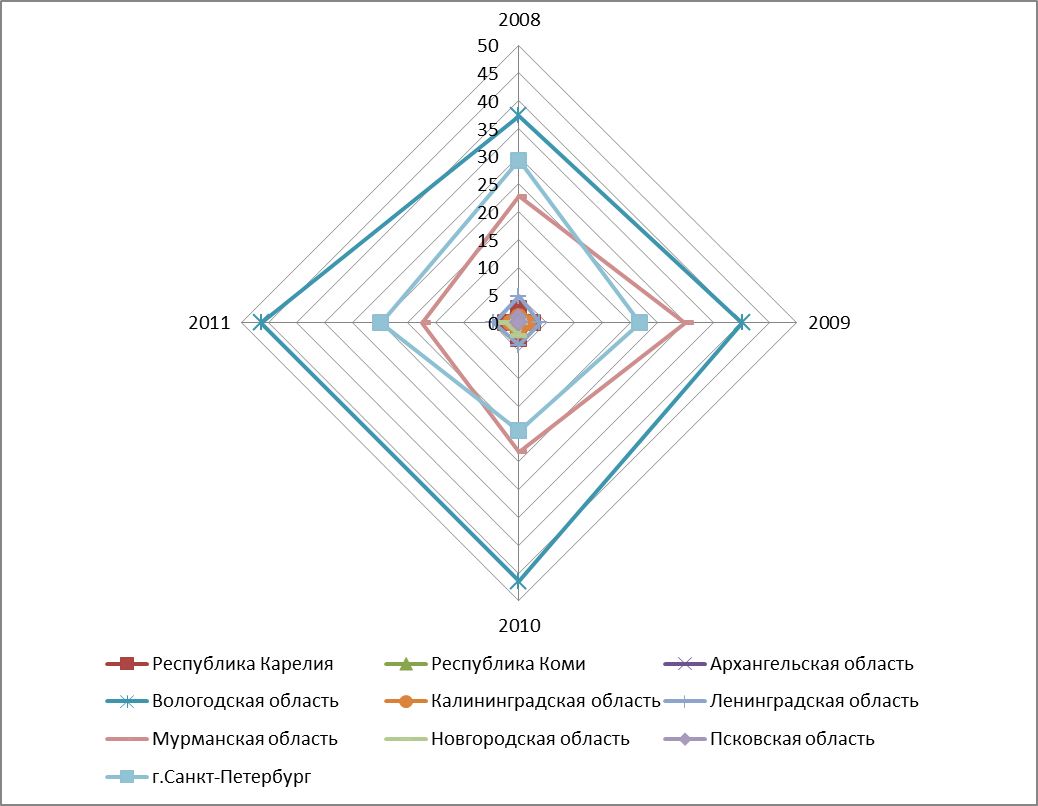


Рисунок 12 – Товарная структура экспорта металлов и изделий из них.

Из диаграммы следует, что экспорт металлов и изделий из них по Северо-Западному федеральному округу с 2008 по 2011гг имеет положительную динамику в следующих регионах: Новгородская область с 0,5% до 2,4%; Калининградская область с 1,1% до 1,6%. Снижение экспорта в этом сегменте экономики показали следующие регионы: Мурманская область с 22,8% до 17,4%; Псковская область с 0,9% до 0%; г. Санкт-Петербург с 29,3% до 24,9%; Ленинградская область с 4,8% до 4,5%.

Рисунок 13 – Товарная структура экспорта машин, оборудования и транспортных средств

Из диаграммы следует, что по Северо-Западному федеральному округу экспорт машин, оборудования и транспортных средств вырос и занимает ведущее место в регионе – г. Санкт- Петербург с 60,8% до 79,3%. В других регионах наблюдается снижение экспорта в этом сегменте экономики: Новгородская область с 1,4% до 0,5%; Псковская область с 2,8% до 1,6%; Мурманская область с 2,9% до 0,7%; Ленинградская область с 12,4% до 6,9%; Калининградская область с 7,2% до 4,0%; Республика Карелия с 4,4% до 1,1%.

В исследуемом периоде доля Новгородской области во внешней торговле России занимает устойчивое положение – 0,3% в экспорте РФ; 0,2% в импорте РФ.

В исследуемом периоде доля Новгородской области в экспорте и импорте Северо-Западного федерального округа имеет положительную динамику – 2,4% в экспорте округа; 1,0% в импорте округа.

На основании статистических данных Госкомстата методом ранжирования дана сравнительная оценка доли субъектов Северо-западного федерального округа в экспорте и импорте России и для субъектов в экспорте и импорте России и для субъектов в экспорте и импорте Северо-Западного федерального округа.

Результаты ранжирования показывают, что первое место в экспорте и импорте по России и Северо-Западному федеральному округу (СЗФО) занимает г. Санкт-Петербург; на втором месте в экспорте РФ и СЗФО Ленинградская область, а в импорте РФ и СЗФО – Калининградская область; на третьем месту в экспорте продукции по РФ и СЗФО Архангельская и Калининградская области, а в импорте РФ и СЗФО – Ленинградская область. Новгородская область занимает 6-е место в импорте СЗФО, 7-е место в импорте РФ, 8-е место в экспорте РФ и 9-е место в экспорте СЗФО.

Диаграмма позволяют наглядно оценить вклад регионов в экспорт и импорт РФ и Северо-Западного федерального округа (рисунок 14, 15).

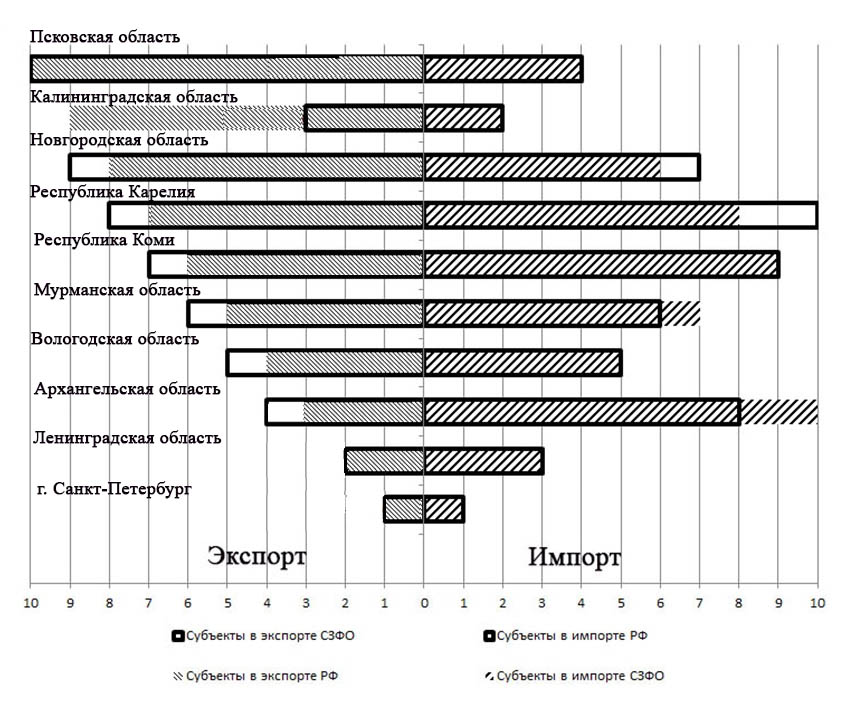


Рисунок 14 – Диаграмма рангов субъектов в экспорте и импорте

Новгородская область нацелена на внешнюю торговлю, экспорт составляет 71% от внешнего товарного оборота области. Внешнеторговый оборот с государствами дальнего зарубежья составляет 88% от совокупного товарооборота. Крупные объёмы продукции ввозят следующие государства: Китай, Соединённые Штаты, Финляндия, Таиланд, Бразилия, Германия, Казахстан, Украина и Республика Беларусь. [30]

Исследования показали, что значительные изменения в обороте организаций с участием иностранного капитала и число действующих совместных предприятий в 2012г. к 2007г. произошли только в г. Санкт-Петербурге по Северо-Западному федеральному округу: число предприятий увеличилось в 1,5 раза, их оборот вырос в 2,2 раза. Другие регионы, в том числе и Новгородская область развивались в этом направлении с незначительными изменениями.

Приходя в Новгородскую область, инвесторы обладают немалыми возможностями: налоговые льготы в отношении имущества и доходов дают возможность экономить до 20-25% от вкладываемых ресурсов; присутствие развитой транспортно-логистической организации и выгодное положение области между двумя экономическими центрами страны дают возможность приобрести доступ к портам, аэропортам и таможенным терминалам.

Новгородская область может обеспечить самые комфортные приёмы транспортировки грузов, так как соединяет автотранспортными магистралями и железными дорогами Москву и Санкт-Петербург, страны Балтии и Скандинавии (рисунок 16).



Рисунок 16 – Расположение Новгородской области относительно торговых центров

Более устойчивым и правильно определяющим динамику инвестиционного процесса считается показатель объёма инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в области и коэффициент инвестирования.

Совершенствование инвестиционного климата области характеризуется стойким ростом. Отмечается позитивная динамика повышения иностранных инвестиций в область до 53,8% в 2012 году к уровню 2007 года в соответствии с этим. Тогда как изыскания показывают, что за прошедшие 6 лет, с 2007 года по 2012 год, коэффициент иностранных инвестиций по Новгородской области, показывающий долю зарубежных финансовых вложений в валовом региональном продукте Новгородской области понизился с 0,1 в 2007 году до 0,09 в 2012 году, то есть уменьшился на 10%. Была использована методика расчёта коэффициента инвестирования:

[2]

Итоги изыскания демонстрируют, что в Новгородской области за 2007-2012 годы рост валового регионального продукта в абсолютном выражении произошёл в 1,7 раза, за тот же период иностранные положения возросли в 1,5 раза, отсюда какое-либо понижение коэффициента инвестирования - в 0,9 раза в связи с неравномерным ростом иностранных инвестиций и ВРП. Основой этого является мировой финансовый кризис, и последние 3 года инвесторы проявляют себя осмотрительно в следствии ожидания новой волны финансового кризиса. Администрация Новгородской области принимает важные решения по улучшению инвестиционного климата и по привлечению успешных инвесторов. По результатам работы за исследуемы период Новгородская область находится в четвёрке лучших областей по привлечению иностранных инвестиций и приросту налогового потенциала. [6] За период с 2007 года по 2012 год, по сведениям комитета администрации области по мониторингу и анализу социально-экономического развития области достигнута позитивная динамика по большому числу показателей.

Общий объём иностранных инвестиций, поступивших в экономику области в январе – сентябре 2012 года, по данным Новгородстата, составил 455,1 млн. долларов США, что на 22,6% больше, чем в январе – сентябре 2011 года. Наибольший объём в иностранном капитале приходится на прочие инвестиции – 349,2 млн. долларов США, из них основную часть составляли прочие кредиты – 86,3%. Объём прямых инвестиций составил 105,9 млн. дол. США, из них на долю взносов в капитал приходилось 99,5%.

Основными странами – инвесторами являлись Великобритания, Виргинские острова, Китай Швейцария и Франция, на долю которых приходилось 95,1% общего объёма, или 432,8 млн долл. США.

Более 90% поступивших иностранных инвестиций вложено в организации обрабатывающих производств.

Исследования показали, что по Северо-Западному региону наибольшие вложения иностранных инвестиций происходят в обрабатывающие производства из всех видов экономической деятельности: Новгородская обл. – 95,5%; Вологодская обл. – 99,6%; Республика Коми – 79,5%; г. Санкт-Петербург – 71,5%; Мурманская обл. – 56,2%; остальные регионы – менее 50%.

Развитие инвестиционного климата Новгородской области характеризуется стойким подъёмом. Наблюдается динамика роста иностранных инвестиций в области.

Увеличение объёма иностранных инвестиций в Новгородской области в 2012г. к докризисному 2007-му составило: 53,8% общих инвестиций, 23,2% прямых и 76,7% прочих (рисунок 15).

Из рисунка видно, что за последние годы доля прямых инвестиций сокращается, уступая прочим, которые представлены торговыми и прочими кредитами.

На основании статистических данных дана оценка Северо-Западного региона по субъектам по двум наиболее значимым показателям для эффективной деятельности совместного предпринимательства: число совместных предприятий и объём инвестиций.

Рисунок 15 – Структура иностранных инвестиций по типам в Новгородской области [30]

Рисунок 16 – Диаграмма рангов субъектов Северо-Западного региона по числу действующих совместных предприятий и объёму общих инвестиций, 2012 г.

Оценка развития совместного предпринимательства в Северо-Западном федеральном округе за 2012 год показывает, что по числу предприятий г. Санкт-Петербург занимает 1-е место, 2-е место – Калининградская обл., 3-е место – Ленинградская область. Новгородская область же занимает 6-е место.

Однако по объёму общих иностранных инвестиций на втором месте находится Вологодская область, а Новгородская область поднимается на четвёртую позицию.

В Новгородском регионе запланировано воплотить инвестиционные проекты, относящиеся к приоритетным направлениям развития Северо-Западного федерального округа Российской Федерации:

1. Частично введена комплексная промышленно-логистическая зона в Чудовском муниципальном районе Новгородской области.

2. Производство фармсубстанций ООО «Грумант».

3. Пестовский целлюлозный комбинат.

4. Ввод нового производства аммиака к 2015 году ОАО «Акрон».

5. Обновление производства ОАО «Боровический комбинат огнеупоров» и ОАО «123 АРЗ».

6. Основным курсом в Новгородской области на период 2012-2020 годы представляется осуществление проекта по пуску инвестиционных проектов в промышленные объекты, освоения лесов с биоэнергетической направленностью.

В тоже время учитывается развитие энергетической мощности, использующейся на древесном топливе, на действующих деревообрабатывающих производствах.

Изыскания показывают, что важными целями социально-экономического развития Новгородской области следует считать:

- агропромышленный комплекс;

- лесная промышленность;

- развитие туристической инфраструктуры;

- строительство;

- энергетический комплекс;

- добыча и переработка полезных ископаемых;

- машиностроение;

- высокотехнологичная электроника и электротехника.

Многообещающими тенденциями развития инвестиционного климата области сейчас считаются:

- прямое инвестирование в ресурсодобывающие отрасли;

- логистическая ценность региона;

- перспективность развития экономики региона;

- процесс образования стратегических союзов и альянсов (СП) и всестороннее содействие ему.

Следовательно, для увеличения эффективности инвестиционного и инновационного климата, а также развития совместного предпринимательства в Новгородской области внесены следующие мероприятия:

1. При разработке региональных стратегий инвестиционного развития подходить с научной точки зрения, совершенствования положительного опыта по привлечению инвестиций.
2. Увеличить конкурентоспособность продукции инновационных компаний на международных рынках.
3. Привлекать инвесторов со значимой деловой репутацией.
4. Рациональное использование региональных ресурсов.
5. Привлекать инвестиции в традиционные для региона отрасли.
6. Проводить наблюдения за инвестиционной деятельностью, распространять информацию и постоянно обновлять результаты исследования.

Реализация комплексной научно-технической программы развития Северо-Западного федерального округа на 2010-2030 годы и комплексных мер «Стратегии – 2030» по развитию инвестиционного климата области позволяет обеспечить высокий вклад в валовый внутренний продукт Российской Федерации и валового регионального продукта Новгородской области, увеличить показатели экономической отдачи, позволит оптимизировать развитие региона в сфере науки и инновационной деятельности.

**ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ**

**3.1 Направления повышения эффективности разработки, принятия и реализации решений по совершенствованию управления совместным предпринимательством.**

Проведённые нами исследования доказали важность совместного предпринимательства в корпоративных стратегиях, как в освоении новых рынков, так и их разведке. Эта тематика увеличивает свою значимость для мира.

Вырабатывание благоприятного инвестиционного климата является основным параметром рыночного успеха. Согласно исследованиям, в Новгородской области за последние пять лет существует устойчивая динамика роста внешних инвестиций в экономику.

Разумное распределение приоритетов инвестиционных проектов, способствует повышению конкурентоспособности области. Это связано с совершенствованием управления совместным предпринимательством.[112, 4]

На основании проведённых в диссертации изысканий причин, мешающих принятию действенных мер по совершенствованию управления совместным предпринимательством, нами определены ключевые препятствия (Рисунок 17).

1.Высокие затраты на организацию совместных предприятий;

2. Низкая конкурентоспособность и рентабельность существующих производств;

3. Инертность инвесторов, руководства предпринимательских структур;

4. Слаборазвитая система внутренних коммуникаций;

5. Недостаточная ориентация на положительный зарубежный опыт и низкая научная обоснованность управления совместным предпринимательством;

6. Высокие риски принятия управленческих решений по организации совместных предприятий.

Внешние проблемы

Внутренние проблемы

1. Слабое развитие законодательной базы, регламентирующей деятельность совместных предприятий;

2. отсутствие механизма организации и управления совместным предпринимательством на федеральном и региональном уровне;

3. Отсутствие единой базы данных по совместному предпринимательству;

4.Недостаточно развитая деловая и производственная инфраструктура;

5. Высокие риски кредитования.

Проблемы

Рисунок 17 – Проблемы формирования и эффективного функционирования, возникающие при создании совместных предприятий

Эти проблемы разделены на внутренние и внешние проблемы, разделение обусловлено тем, что при решении внешних проблем потребуется вмешательство правительства на федеральном уровне. Внутренние проблемы в свою очередь требуют вмешательства лишь на региональном уровне, но не отрицает вмешательства и на федеральном уровне.

Как следует из представленного списка преград, стоящих на пути совершенствования управления совместным предпринимательством, в диссертации предложены ключевые направления увеличения производительности принятия управленческих решений по совершенствованию совместного предпринимательства, которые представлены на рисунке 18.

I. Поддержка – гарантии областного правительства, льготы в страховании и кредитовании:

- гарантируется не ухудшение зафиксированных на момент начала осуществления инвестиционного проекта условий деятельности организаций;

- инвестиции в области не  
подлежат принудительному изъятию за исключением случаев, предусмотренных федеральным законодательством;

- льготное налогообложение кредитных организаций и лизинговых компаний, финансирующих инвестиционные проекты;

II. Развитие коммуникаций – укрепление связей, которое способствует эффективности и прозрачности распределения информации;

III. Развитие инфраструктуры – ж/д, автомобильные дороги, коммуникации по необходимости.

IV. Развитие научного подхода на производствах.

Направления повышения эффективности.

Рисунок 18 – Основные направления повышения эффективности принятия управленческих решений в совместном предпринимательстве

1). Поддержка - гарантии областного правительства, льготы в страховании и кредитовании:

- гарантируется не усиление негативных тенденций на день старта инвестиционного проекта;

- инвестиционные вложения не подлежат изъятию кроме случаев, писанных в федеральном законодательстве;

- льготное налогообложение лизинговых и кредитных фирм, обеспечивающих финансирование инвестиционных проектов;

- налоговая ставка 13,5% в соответствии с областным законодательством.

2). Развитие коммуникаций – укрепление связей, которое способствует эффективности и прозрачности распределения информации:

СМИ – осведомлённость населения и возможных инвесторов.

Наука – более точное прогнозирование и возможность решения возможных проблем.

Администрация – упрощение влияния на совместное предпринимательство, поддержка и контроль.

Производство – упрощение планирования производства и действий на рынке.

3). Развитие инфраструктуры – ж/д, автомобильные дороги, коммуникации по необходимости.

4). Развитие научного подхода на производствах – научных подход поможет заблаговременно оценить инвестиционную и экономическую ситуации. А также способствует своевременному видению проблем и пр., а также заранее подготовить решения по их преодолению.

В диссертации для наглядности применения решений по устранению препятствий построена сводная таблица принятия оптимальных решений для каждого тормозящего фактора.

Таблица 6 – Внешние и внутренние факторы, препятствующие организации совместных предприятий и пути их решения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблемы | | Пути решения |
| Внешние | Внутренние |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Слабое развитие | 1.Высокие затраты на | I Поддержка – гарантии |

Продолжение таблицы 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| законодательной базы, регламентирующей деятельность совместных предприятий (II);  2. отсутствие механизма организации и управления совместным предпринимательством на федеральном и региональном уровне (I, II);  3. Отсутствие единой базы данных по совместному предпринимательству (II);  4.Недостаточно развитая деловая и производственная инфраструктура (II);  5. Высокие риски кредитования (II). | организацию совместных предприятий (I,II,IV);  2. Низкая конкурентоспособность и рентабельность существующих производств (II,IV);  3. Инертность инвесторов, руководства предпринимательских структур (I,IV);  4. Слаборазвитая система внутренних коммуникаций (II);  5. Недостаточная ориентация на положительный зарубежный опыт и низкая научная обоснованность управления совместным предпринимательством (II,IV);  6. Высокие риски принятия управленческих решений по организации совместных предприятий (I,II,III,IV). | областного правительства, льготы в страховании и кредитовании:  - гарантируется не усиление негативных тенденций на день старта инвестиционного проекта;  - инвестиции в области не подлежат принудительному изъятию за исключением случаев, предусмотренных федеральным законодательством;  - льготное налогообложение кредитных организаций и лизинговых компаний,  финансирующих инвестиционные проекты;  II Развитие коммуникаций – укрепление связей, которое способствует эффективности и прозрачности распределения информации;  III Развитие инфраструктуры – ж/д, автомобильные дороги, коммуникации по необходимости.  IV Развитие научного подхода на производствах. |

Высокие риски кредитования – инвестировать с большой вероятностью провала и невыгодности заведомо актуального производства никто не будет, поэтому важным окажется поддержка и льготное кредитование актуальных и важных производств.

Недостаточно развитая деловая и производственная структура – в этой ситуации может помочь только развитие коммуникаций, лёгкость получения той или иной информации о инвестировании рынке и прочем окажет большое положительное влияние в развитии деловой и производственной структуры.

Отсутствие информации – один из самых тяжёлых отрицательных факторов на пути экономического развития региона и активного инвестирования в него. Развитие коммуникаций постепенно сможет его нейтрализовать и положительно повлиять не только на инвестиционный климат, а также на производство и науку, а также послужит упрощению контроля за предпринимательством в регионе.

Правовой фактор – развитие коммуникаций позволит свести этот фактор на нет. И разница правового законодательства будет очевидна для инвесторов, с чем будет проще взаимодействовать.

Трудоёмкость – очевидные недостатки по многим показателям, таким как отсутствие информации, правовой фактор, риски, инфраструктура и др. предполагают большие финансовые, управленческие и пр. вложения. Только взаимодействие науки, развития инфраструктуры и поддержки позволит значительно и быстро исключить фактор трудоёмкости на нет, а значит многократно увеличить инвестиционную привлекательность и экономическое состояние в регионе.

Зависимость эффективности от внешней среды – только взаимодействие на всех уровнях сведёт такую зависимость на нет и послужит уже в самостоятельном развитии предпринимательства без чьего-либо вмешательства.

Слабая ориентация на актуальный опыт – это характерно не только для России, только при поддержке научного обоснования и развитии коммуникаций актуальные производства с медленной окупаемостью получат широкое распространение.

Нечёткость путей информации предполагает слабое развитие коммуникаций, бороться с флуктуацией одной и той-же информации поможет только развитие и упрощение коммуникационной сети.

Производственный фактор – производство само по себе сложная структура имеющая много недостатков и проблем на всех уровнях, свести риски производственного фактора поможет только использование научных подходов и развитие коммуникаций для информирования о необходимых для решения вопросов.

Организационно финансовый фактор – организация и финансирование актуальных проектов всегда сопряжено с проблемами, такими как найти инвесторов, организовать само производство и проследить, что бы оно справилось с вызовами современного рынка. Помочь справиться с этими рисками может только поддержка, использование научного подхода для решения проблем и развитие коммуникаций.

Инертность – в современном мире организация любого совместного производства сталкивается с сильной инертностью на всех уровнях. Свести этот фактор со временем на нет помогут использование научного подхода, развитие коммуникаций на всех уровнях и поддержка.

В работе досконально рассмотрено каждое направление по увеличению производительности совершенствования совместного предпринимательства. В диссертации разработана методология совершенствования управления совместным предпринимательством, целью коей является: принятие успешных решений и упрощение мониторинга.

В диссертации разработана методика организации и управления совместным предпринимательством, целью которой является: принятие эффективных решений и упрощение контроля. Методика даёт возможность сформировать процедуру, гарантирующую приобретение необходимых данных, на основе анализа которых производятся выводы и разрабатываются рекомендации. Осуществление методики даёт возможность приобрести предварительные абстрактные и практические заключения, которые содержат решения на решаемые проблемы.

Таблица 7 – Методика организации и управления совместным предпринимательством

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Этап | Координационный центр | Характеристика | Сроки и действия |
| 1. Проектный. | Администрация региона, департамент экономического развития и торговли Новгородской области. | Согласования, утверждение, развитие системы коммуникаций для эффективного контроля. | От 30 дней до 1 года.  -консультативная поддержка и рекомендации, связанные с созданием совместного предприятия;  - подготовка учредительных документов для создания совместного предприятия;  -модернизация внутренней системы коммуникаций. |
| 2.Реализация проекта. | Инвесторы, Администрация региона, СМИ | Вложение инвестиций, предоставление льгот использование инфраструктуры, запуск технологии, приложение действующих производств. | От 1 недели (на базе существующего производства) до 5 лет (вновь создаваемое производство).  - получение регистрационных документов.  -модернизация внешней системы коммуникаций.  -повышение эффективности организации (снижение издержек и ускорение процесса организации), и управления совместным предпринимательством. |
| 3. Результат и контроль повышения эффективности. | Администрация, Инвестор. | Актуальное производство, рост числа рабочих мест, развитие инфраструктуры, увеличение ВРП и ВВП. | -контроль деятельности совместного предприятия.  -повышение эффективности организации (снижение издержек и ускорение процесса организации), и управления совместным предпринимательством. |

Суть методики - процедура для организации и управления совместным предпринимательством, которая заключается в совокупности приёмов целесообразного проведения работ, которые могут носить характер инструкции.

Применение предложенной методики поможет формированию и развитию координированного института организации совместного предпринимательства, что будет способствовать налаживанию взаимодействия административных ресурсов и научной сферы с инвесторами, а в конечном итоге, - решению задач по развитию эффективного совместного предпринимательства в регионе.

Методика организации и управления совместным предпринимательством предполагает организацию любого инвестиционного проекта в 3 шага. На каждом шаге безусловно могут возникнуть препятствия и пути их решения, рассмотренные ранее в работе.

Шаг 1. Организационный этап.

В этот шаг предполагается организация проекта, а именно его создание, согласование, утверждение и подготовка коммуникаций для эффективного контроля за его реализацией и далее деятельностью. Отрицательное влияние на реализацию этого шага могут оказать практически все факторы, рассмотренные в таблице 20, поэтому на этом этапе предполагается плотное взаимодействие администрации, инвестора, науки и возможно действующих производств.

Шаг 2. Процесс создания предприятия.

В этот шаг предполагается непосредственно организация производства, а именно привлечение и использование инвестиций, льгот, создания или модернизации инфраструктуры, привлечение технологий, а также приложение действующих производств. На этом этапе могут оказать значительное влияние следующие факторы: отсутствие информации, трудоёмкость, организационно-производственный фактор, инертность и др.

Шаг 3. Результат.

Этот этап предполагает получение первого результата, т.е. не только непосредственно созданного производства, а развитие инфраструктуры, возможного образования сопутствующего производства и пр. Тут уже будут видны возможно допущенные недоработки или влияние отрицательных факторов.

Методика предполагает работы по 2-м важным направлениям:

1. Увеличение производительности управления (понижение издержек и ускорение процесса управления)совместным предпринимательством.

Для преодоления преград по совершенствованию управления совместным предпринимательством нужно уделять больше внимания актуальным условиям рынка:

- при организации свежего проекта совместного предприятия;

- при флуктуации конъюнктуры рынка;

- при увеличении конкурентной борьбы на рынке.

Следовательно, главные направления совершенствования управления совместным предпринимательством можно представить в таблице 8.

Таблица 8 – Основные направления и рекомендации по повышению эффективности совершенствования управления совместным предпринимательством

|  |  |
| --- | --- |
| Основные направления. | Рекомендации. |
| 1. Необходимость рациональной процедуры принятия управленческого решения. | 1. Курсы переподготовки и повышения квалификации. (на всех уровнях) |
| 2. Чёткая постановка проблем. | 2. Научные издания. |
| 3. Эффективность использования административного ресурса. | 3. Мониторинг общественного мнения. |
| 4. Конъюнктурность рынка. | 4. Мониторинг, анализ, прогноз. |
| 5. Научные исследования. | 5. Повышение эффективности. |

Рекомендации по повышению эффективности организации позволяют улучшить организационный процесс, обеспечивающий получение необходимой информации, на основе анализа которой делаются выводы и разрабатываются рекомендации.

2. Модернизация внутренней системы коммуникаций. Недостаточное развитие коммуникаций негативно влияет на функционировании структуры совместного предпринимательства, что выражается в следующем:

- большие затраты человеко-часов на обработку необходимой информации;

- неравномерное распределение информации в структуре предпринимательства;

- несоблюдение организованного взаимодействия как последствие неравномерного распределения информации.

В результате ключевые проблемы коммуникаций между звеньями организационной структуры вызваны неопределённостью во взаимодействии различных структурных подразделений.

При совершенствовании совместного предпринимательства в условиях неопределённости возрастают препятствия в коммуникационных процессах, в том числе искажение информации, информационные перегрузки, дефекты в организационной структуре.

Точные и отлаженные информационные каналы и распространяемые по ним сведения повышают производительность труда. Осведомлённость о делах фирмы вызывает рост доверия к ней.

Таблица 9 – Основные проблемы, пути их решения и рекомендации по модернизации внутренней системы коммуникаций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблемы. | Пути решения. | Рекомендации. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Большие потери времени на поиск и обработку важной информации. | 1. Ежегодные отчеты. | 1. Чёткие и отлаженные информационные каналы. |
| 2. Неравномерное распределение информации на всех уровнях. | 2. Интернет сайт компании | 2. Модернизация существующих коммуникаций. |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 3. Нарушение организованности взаимодействий как следствие неравномерного распределения информации. | 3. Информирование СМИ | 3. Чёткое и равномерное распределение информации на всех уровнях. |

Для успешного мониторинга за предпринимательством, как со стороны начальства компании, так и общественности, важно развитие коммуникаций между бизнесом и общественностью. Так как это позволяет своевременно обозначить возникающие проблемы и оперативно и объективно среагировать на меняющиеся условия.

**3.2Методика оценки эффективности процесса управления совместным предпринимательством**

Для формирования процесса разработки и реализации программы повышения эффективности организационных и управленческих решений совместного предпринимательства следует проанализировать влияние различных факторов на эффективность принятия управленческих решений. При формировании управленческих решений анализ внешних факторов позволяет выявить приоритеты целей, поставленных участниками совместного предпринимательства. Анализ внутренних факторов структуры совместного предпринимательства взаимоувязывает представленные цели и позволяет оценить возможности совместного предпринимательства.

Эффективность управленческого решения – степень соответствия результатов реализаций управленческого решения ожидаемому к планируемому результату. Эффективность управленческого решения – ресурсная результативность, полученная по итогам разработки или реализации управленческого решения в совместном предпринимательстве.

Экономическую эффективность, т.е. рыночную стоимость, полученную в результате реализации управленческого решения, методологически трудно достоверно определить.[9, 23]

Необходимо отметить, что вопросы оценки эффективности управленческих решений в теоретическом и методологическом плане ещё недостаточно изучены. В основном эффективность оценивают на качественном уровне, это выражается системой качественных показателей: объёма производства продукции, издержек производства, прибыли и других показателей, отражающих результаты деятельности.[139]

Основные способы определения эффективности управленческих решений в диссертации объединенные в систему критериев в таблице 10. Существующие методы определения эффективности управленческих решений дополнены качественными критериями, показателями поэтапной эффективности.

Таблица 10 – Система критериев определения эффективности принятия управленческих решений в совместном предпринимательстве

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки эффективности управленческих решений. | |
| 1 | 2 |
| Качественные. | 1). Научная обоснованность.  2). Использование актуального опыта.  3). Использование специалистов внешних структур.  4). Степень риска.  5). Местонахождение предприятия.  6). Законодательные условия страны и региона.  7). Позиция органов власти региона. |
| Количественные. | 1). Эффективность управленческих решений по конечным ре­зультатам.  2). Нормативный показатель **(**переменная величина, выражающая конкретное количественное значение объекта нормирования).  3). Экономический показатель (показывает, характеризует состо­яние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем). |
| Частные. | 1). Административно-управленческие расходы к сумме затрат.  2). Нагрузка управляемости.  3). Управляющее звено к общей численности рабочих. |

Продолжение таблицы 10

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| Социальной эффек­тивности. | 1). Социально-политические условия региона.  2). Управленческие решения, сформированные социальным мне­нием.  3). Работники, привлечённые к разработке управленческого ре­шения. |
| Поэтапной эффек­тивности. | 1). Чёткое понимание проблем.  2). Многовариантность решений.  3). Оценка, выбор управленческого решения.  4). Программа реализации решений.  5). Чёткие каналы обратной связи. |

Для анализа экономической эффективности формирования процесса разработки и принятия управленческих решений в диссертации предложено использовать следующие качественные критерии:

1). Научная обоснованность.

2). Использование актуального опыта.

3). Использование специалистов внешних структур.

4). Степень риска.

5). Местонахождение предприятия.

5.1. Расположение вблизи основных рынков;

5.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе;

5.3. Наличие развитой транспортной системы;

5.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам;

5.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии;

5.6. Наличие развитой системы коммуникаций;

5.7. Отсутствие атомных электростанций;

6). Законодательные условия страны и региона.

7). Позиция органов власти региона.

Для количественной или экономической оценки эффективности в научной литературе известен ряд методов:

1). Эффективность управленческих решений по конечным результатам.

2). Нормативный показатель.

3). Экономические показатели.

3.1. Коэффициент инвестирования;

3.2. Валовый региональный продукт;

3.3. Оборот;

3.4. Индекс промышленного производства;

3.5. Инвестиции в основной капитал;

3.6. Средняя заработная плата по региону;

Косвенный способ подразумевает исследование рыночной цены административного управления и расходов на него путём анализа возможностей одного и того же типа объекта, разработанных и реализованы в одних и тех же обстоятельствах. Административное управление до своей реализации проходит множество уровней управления и производства, в следствии этого следует разделять воздействие индивидуальных условий, тормозящих или ускоряющих данный процесс. Этот метод даёт возможность вместо рыночной стоимость административных решений использовать рыночную стоимость продукции и услуг. Таким образом, при осуществлении двух вариантов решений сравнительную финансовую эффективность для первого управленческого решения можно установить из последующего отношения:

, (1)

где  - прибыль, полученная за реализацию товара при первом и втором вариантах управленческого решения соответственно, руб.;

 - затраты на производство товара при первом и втором вариантах управленческого решения соответственно, руб.

Так, если предприниматель своими решениями только поддерживает производство на одном уровне, то их экономическая эффективность будет равна нулю, в то время как другие виды эффективности могут быть значительными, например, организационная, социальная эффективности.

Существует также показатель эффективности управленческого решения по конечным результатам, который основан на расчете эффективности производства в целом и выделении фиксированной (статистически обоснованной) части:

, (2)

где - прибыль, полученная от реализации товара, руб.;

- общие затраты, руб.

- доля управленческого решения в эффективности производства.

Установление нормативного показателя подразумевается по непосредственным итогам работы. Данный способ базируется на оценке прямого результата от административных решений при достижении целей, осуществлении функции, методов и другого. Главными параметрами при оценке финансовой эффективности представлены стандарты (кратковременные, ресурсные, экономические и другие). Величину производительности определяют из соотношения:

, (3)

где - настоящее применение (затраты) i-го ресурса для исследования и осуществлении решения, руб.

- реальное использование (затраты) i-го ресурса для разработки и осуществлении решения, руб.

При расчёте финансовой эффективности данным способом следует определить значение Э поресурсам (m) и далее по приоритетности ресурсов () найти среднее значение Э:

, (4)

где Э – экономический эффект по всем видам ресурсов с учетом их приоритетности;

- экономический эффект по i-тому виду ресурса;

- приоритетность по i-тому виду ресурса;

m – количество видов ресурсов.

В диссертации для оценки эффективности управленческих решений предложено использовать ранговый метод оценки эффективности или коэффициент результативности (в этой области показатель не применяется). Его использование целесообразно благодаря тому, что в его основе лежит системный подход к оценке результатов деятельности [97,130].

Системность подхода в данном методе достигается за счет:

* вовлечения значительного числа показателей, в большей степени отражающих результаты деятельности предпринимательской структуры (нормативная система показателей);
* ранжирования этих показателей для учета их неравнозначности.

Ранг каждого показателя определяется с учетом его влияние на рост управляемой переменной. Использование в ранжировании показателей темпа роста дает такие преимущества, как возможность одновременного использования натуральных и стоимостных показателей, возможность сравнения с одинаковых позиций прибыльной предпринимательской структуры с убыточной.

На следующем этапе сравнивают оптимальные и фактические ранги. Оптимальные ранги определяются в нормативной системе показателей, а фактические по величине фактического роста. Для оценки их отличия используют коэффициенты Спирмена и Кендалла [62, 65].

Коэффициент Спирмена определяет отличия по отклонениям и рассчитывается по формуле:

, (5)

где YS - разность между фактическим и оптимальным рангами;

n - количество показателей.

Коэффициент Кендалла определяется по формуле:

, (6)

где МS - инверсия S-го показателя.

Перестановка демонстрирует количество характеристик, нарушающих порядок рангов относительно показателей, согласно которым выполняется вычисление.

Подходящим смыслом информации коэффициентов представляется 1, в данном случае не имеется отклонения согласно рангам фактических характеристик от нормативных.

Результативность обусловливается коэффициентом результативности (Кр) согласно формуле:

 (7)

В диссертации выделены частные критерии оценки эффективности управленческих решений:

1). Административно-управленческие расходы к сумме затрат.

2). Нагрузка управляемости.

3). Управляющее звено к общей численности рабочих.

В диссертации предложено использовать критерии социальной эффективности для принятия управленческих решений:

1). Социально-политические условия региона.

2). Управленческие решения, сформированные социальным мнением.

3). Работники, привлечённые к разработке управленческого решения.

В диссертации предложена авторская система критериев поэтапной эффективности разработки и принятия управленческих решений:

1). Чёткое понимание проблем. Отсутствие чёткого понимания проблемы у лиц, принимающих решение снижает вероятность принятия эффективного решения.

2). Многовариантность решений. Возможность использовать более одного варианта для преодоления затруднений, тормозящих совместное предпринимательство.

3). Оценка, выбор управленческого решения. Нельзя принять эффективное и обоснованное решение или без всесторонней оценки проблемы.

4). Программа реализации решений. Необходим план, который покажет очерёдность, ответственность лиц при реализации решений.

5). Чёткие каналы обратной связи. На каждом этапе необходима обратная связь которая позволит выявить ошибки или недоработки на ранних стадиях до того как они окажут значительное влияние на процесс совместного предпринимательства.

Метод увеличения эффективности административных решений в структуре совместного предпринимательства предполагает процедуры принятие результативных административных решений, исследования для совершенствования процессов принятия результативных административных решений, и совершенствованию эффективности их осуществления. Методика даёт возможность сформировать процедуры, гарантирующие приобретение нужных данных, на основании анализа которых производятся заключения и разрабатываются рекомендации. Осуществление методики даёт возможность приобрести предварительные теоретические и практические выводы, которые содержат решения на будущие задачи.

Таблица 11 – Оценка актуальности разрабатываемого проекта совместного предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры | Оценка |
| 1 | 2 |
| **Этап 1. Оценка актуальности проекта.** | |
| Шаг 1. Местонахождение предприятия | |
| 1.1. Расположение вблизи основных рынков ресурсов и сбыта. | 0-1 |
| 1.2. Лёгкий доступ к сырью и рабочей силе; | 0-1 |
| 1.3. Наличие развитой транспортной системы; | 0-1 |
| 1.4. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии; | 0-1 |
| 1.5. Наличие развитой системы коммуникаций; | 0-1 |
| 1.6. Отсутствие атомных электростанций; | 0-1 |
| Шаг 2. Социально-политические условия региона. |  |
| 2.1. Политическая стабильность; | 0-1 |
| 2.2. Наличие рынка рабочей силы, не требующей специальной подготовки; | 0-1 |
| 2.3. Благоприятная экологическая ситуация; | 0-1 |
| Шаг 3. Законодательные условия страны и региона. |  |
| 3.1. Стабильность законодательства | 0-1 |
| 3.2. Законодательное окружение процесса инвестиций; | 0-1 |
| 3.3. Закреплённое в законах право собственности на землю; | 0-1 |
| 3.4. Стимулирующие инвестиции налогообложение; | 0-1 |
| 3.5. Налоговые льготы; | 0-1 |
| Шаг 4. Позиция органов власти региона |  |
| 4.1. Благожелательное отношение к иностранным инвесторам; | 0-1 |
| 4.2. Готовность создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов; | 0-1 |
| 4.3. Отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов; | 0-1 |
| 4.4. Инфраструктура региона; | 0-1 |
| 4.5. Транспортные коммуникации; | 0-1 |

Продолжение таблицы 11

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| 4.6. Потенциал для развития бизнеса; | 0-1 |
| 4.7. Региональные преимущества. | 0-1 |
| Шаг 5. Расчёт коэффициента актуальности Ка. |  |
| **Этап 2. Оценка продуктивности.** |  |
| Шаг 1. Экономические показатели. |  |
| 1.1. Коэффициент инвестирования; | К инв |
| 1.2. Валовый региональный продукт; | млн. долл. США |
| 1.3. Оборот; | млн. долл. США |
| 1.4. Индекс промышленного производства; | % |
| 1.5. Объём работ по виду экономической деятельности; | млн. долл. США |
| 1.6. Инвестиции в основной капитал; | млн. долл. США |
| 1.7. Средняя заработная плата по региону; | тыс. долл. США |
| 1.8. Уровень безработицы. | % |
| Шаг 2. Расчёт коэффициента инвестирования Кинв. |  |
| **Этап 3. Итоги оценки актуальности проекта.** |  |

**На первом этапе** каждый параметр предложено определить как 1 (положительный) и 0 (неудовлетворительный). Каждый шаг предлагается рассчитать как среднее значение параметров. Итог вычислить как сумму коэффициентов параметров делённую на их количество.

, (8)

, (9)

где Кп – коэффициент параметра;

П1,2,n – Параметры 1,2, n.;

n – количество параметров;

Ка – коэффициент актуальности.

Характер коэффициента определяется по таблице 26.

Таблица 12 – Характер коэффициента определить по таблице

|  |  |
| --- | --- |
| Величина коэффициента | Характер |
| До |0,3| | Практически отсутствует |
| |0,3| - |0,5| | Слабая |
| |0,5| - |0,7| | Умеренная |
| |0,7| - |1,0| | Сильная |

**Второй этап** носит статистический характер и показывает состояние экономики региона в динамике, что в свою очередь позволяет составить представление об эффективности развития совместного предпринимательства.

, (10)

**Третий этап.** Подведение итогов и определение общей тенденции для данного производства.

Методика оценки эффективности принятия решения способствует ускорению и поддержке принятия решений и формированию прогноза на краткосрочный и среднесрочный периоды, позволяет оценить актуальность того или иного производства в регионе. Применение методики в работе подробно рассматривается на примерах мусороперерабатывающего, деревообрабатывающего и сельскохозяйственного производств.

Таблица 13 – Оценка на примере мусороперерабатывающего производства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап 1. Оценка актуальности проекта. | | |
| Показатель | Оценка | Оценка |
| 1 | 2 | 3 |
| Шаг 1. Местонахождение предприятия | | |
| 1.1. Расположение вблизи основных рынков; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.3. Наличие развитой | Неудовлетворительно | 0 |

Продолжение таблицы 13

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| транспортной системы; |  |  |
| 1.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии; | Хорошо | 1 |
| 1.6. Наличие развитой системы коммуникаций; | Удовлетворительно | 1 |
| 1.7. Отсутствие атомных электростанций; | Нет | 1 |
| Шаг 2. Социально-политические условия региона. | | |
| 2.1. Политическая стабильность; | Да | 1 |
| 2.2. Наличие рынка рабочей силы, не требующей специальной подготовки; | Да | 1 |
| 2.3. Благоприятная экологическая ситуация; | Да | 1 |
| Шаг 3. Законодательные условия страны и региона. | | |
| 3.1. Стабильность законодательства; | Да | 1 |
| 3.2. Законодательное окружение процесса инвестиций; | Да | 1 |
| 3.3. Закреплённое в законах право собственности на землю; | Да | 1 |
| 3.4. Стимулирующие инвестиции налогообложение; | Да | 1 |
| 3.5. Налоговые льготы; | Да | 1 |

Продолжение таблицы 13

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| Шаг 4. Позиция органов власти региона | | |
| 4.1. Благожелательное отношение к иностранным инвесторам; | Да | 1 |
| 4.2. Готовность создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов; | Да | 1 |
| 4.3. Отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов; | в процессе | 1 |
| 4.4. Инфраструктура региона; | Да | 1 |
| 4.5. Транспортные коммуникации; | Да | 1 |
| 4.6. Потенциал для развития бизнеса; | Да | 1 |
| 4.7. Региональные преимущества. | Да | 1 |
| Шаг 5. Подведение итогов. | | |
| Этап 2. Оценка продуктивности. | | |
| Шаг 1. Экономические показатели. | | |
| 1.1. Коэффициент инвестирования; | Eqn167.wmf 0,065 | Положительная тенденция. |
| 1.2. Валовый региональный продукт; | 5833,3 млн. руб. | Положительная тенденция. |
| 1.3. Оборот; | 85566 млн. руб. | Положительная тенденция. |
| 1.4. Индекс промышленного производства; | 110% | Положительная тенденция. |
| 1.5. Инвестиции в основной капитал; | 384,7 млн. долл. США | Положительная тенденция. |
| 1.6. Средняя заработная плата по региону; | 18000,9 | Высокий уровень з.п. |
| 1.7. Уровень безработицы. | 4,90% | Незначительный. |
| Шаг 2. Подведение итогов. | | |
| Этап 3. Подведение итогов. | | |

Этап 1.

Шаг 1. Кп = 0,42.

Шаг 2. Кп = 1.

Шаг 3. Кп = 1.

Шаг 4. Кп = 1.

Шаг 5. Ка = 0,855

Этап 2. Экономические показатели положительные.

Этап 3. Имеет смысл.

Таблица 14 – Оценка на примере деревообрабатывающего производства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап 1. Оценка актуальности проекта. | | |
| Показатель | Оценка | Оценка |
| 1 | 2 | 3 |
| Шаг 1. Местонахождение предприятия | | |
| 1.1. Расположение вблизи основных рынков; | Отлично | 1 |
| 1.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе; | Отлично | 1 |
| 1.3. Наличие развитой транспортной системы; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии; | Хорошо | 1 |
| 1.6. Наличие развитой системы коммуникаций; | Удовлетворительно | 1 |
| 1.7. Отсутствие атомных электростанций; | Нет | 1 |
| Шаг 2. Социально-политические условия региона. | | |
| 2.1. Политическая стабильность; | Да | 1 |
| 2.2. Наличие рынка рабочей силы, не требующей специальной подготовки; | Да | 1 |

Продолжение таблицы 14

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 2.3. Благоприятная экологическая ситуация; | Да | 1 |
| Шаг 3. Законодательные условия страны и региона. | | |
| 3.1. Стабильность законодательства; | Да | 1 |
| 3.2. Законодательное окружение процесса инвестиций; | Да | 1 |
| 3.3. Закреплённое в законах право собственности на землю; | Да | 1 |
| 3.4. Стимулирующие инвестиции налогообложение; | Да | 1 |
| 3.5. Налоговые льготы; | Да | 1 |
| Шаг 4. Позиция органов власти региона | | |
| 4.1. Благожелательное отношение к иностранным инвесторам; | Да | 1 |
| 4.2. Готовность создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов; | Да | 1 |
| 4.3. Отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов; | в процессе | 1 |
| 4.4. Инфраструктура региона; | Да | 1 |
| 4.5. Транспортные коммуникации; | Да | 1 |
| 4.6. Потенциал для развития бизнеса; | Да | 1 |
| 4.7. Региональные преимущества. | Да | 1 |
| Шаг 5. Подведение итогов. | | |
| Этап 2. Оценка продуктивности. | | |
| Шаг 1. Экономические показатели. | | |
| 1.1. Коэффициент инвестирования; | Eqn167.wmf 0,065 | Положительная тенденция. |
| 1.2. Валовый региональный продукт; | 5833,3 млн. Руб. | Положительная тенденция. |

Продолжение таблицы 14

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.3. Оборот; | 85566 млн. руб | Положительная тенденция. |
| 1.4. Индекс промышленного производства; | 168,9% | Положительная тенденция. |
| 1.5. Инвестиции в основной капитал; | 384,7мбн. Долл. США | Положительная тенденция. |
| 1.6. Средняя заработная плата по региону; | 18000,9 | Высокий уровень з.п. |
| 1.7. Уровень безработицы. | 4,90% | Незначительный. |
| Шаг 2. Подведение итогов. | | |
| Этап 3. Подведение итогов. | | |

Этап 1.

Шаг 1. Кп = 0,71.

Шаг 2. Кп = 1.

Шаг 3. Кп = 1.

Шаг 4. Кп = 1.

Шаг 5. Ка = 0,92

Этап 2. Экономические показатели положительные.

Этап 3. Имеет смысл.

Таблица 15 – Оценка на примере сельскохозяйственной промышленности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап 1. Оценка актуальности проекта. | | |
| Показатель | Оценка | Оценка |
| 1 | 2 | 3 |
| Шаг 1. Местонахождение предприятия | | |
| 1.1. Расположение вблизи основных рынков; | Отлично | 1 |
| 1.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе; | Отлично | 1 |
| 1.3. Наличие развитой транспортной системы; | Неудовлетворительно | 0 |
| 1.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам; | Неудовлетворительно | 0 |

Продолжение таблицы 15

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | | 3 |
| 1.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии; | Хорошо | | 1 |
| 1.6. Наличие развитой системы коммуникаций; | Удовлетворительно | | 1 |
| 1.7. Отсутствие атомных электростанций; | Нет. | | 0 |
| Шаг 2. Социально-политические условия региона. | | | |
| 2.1. Политическая стабильность; | Да | | 1 |
| 2.2. Наличие рынка рабочей силы, не требующей специальной подготовки; | Да | | 1 |
| 2.3. Благоприятная экологическая ситуация; | Да | | 1 |
| Шаг 3. Законодательные условия страны и региона. | | | |
| 3.1. Стабильность законодательства; | Да | | 1 |
|  |  | |  |
| 3.2. Законодательное окружение процесса инвестиций; | Да | | 1 |
| 3.3. Закреплённое в законах право собственности на землю; | Да | | 1 |
| 3.4. Стимулирующие инвестиции налогообложение; | Да | | 1 |
| 3.5. Налоговые льготы; | Да | | 1 |
| Шаг 4. Позиция органов власти региона | | | |
| 4.1. Благожелательное отношение к иностранным инвесторам; | | Да | 1 |
| 4.2. Готовность создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов; | | Да | 1 |
| 4.3. Отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов; | | в процессе | 1 |

Продолжение таблицы 15

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 4.4. Инфраструктура региона; | Да | 1 |
| 4.5. Транспортные коммуникации; | Да | 1 |
| 4.6. Потенциал для развития бизнеса; | Да | 1 |
| 4.7. Региональные преимущества. | Да | 1 |
| Шаг 5. Подведение итогов. | | |
| Этап 2. Оценка продуктивности. | | |
| Шаг 1. Экономические показатели. | | |
| 1.1. Коэффициент инвестирования; | Eqn167.wmf 0,065 | Положительная тенденция. |
| 1.2. Валовый региональный продукт; | 5833,3 млн. Руб. | Положительная тенденция. |
| 1.3. Оборот; | 85566 млн. руб | Положительная тенденция. |
| 1.4. Индекс промышленного производства; | 182% | Положительная тенденция. |
| 1.5. Инвестиции в основной капитал; | 384,7мбн. Долл. США | Положительная тенденция. |
| 1.6. Средняя заработная плата по региону; | 18000,9 | Высокий уровень з.п. |
| 1.7. Уровень безработицы. | 4,90% | Незначительный. |
| Шаг 2. Подведение итогов. | | |
| Этап 3. Подведение итогов. | | |

Этап 1.

Шаг 1. Кп = 0,57.

Шаг 2. Кп = 1.

Шаг 3. Кп = 1.

Шаг 4. Кп = 1.

Шаг 5. Ка = 0,89

Этап 2. Экономические показатели положительные.

Этап 3. Имеет смысл.

Итоги оценки актуальности проекта приведены в таблице 30.

Таблица 16 – Оценка актуальности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мусороперерабатывающее предприятие | Деревоперерабатывающее предприятие | Сельскохозяйственное  предприятие |
| 1 | 2 | 3 |
| Этап 1 | | |
| Шаг 1. Кп = 0,42 | Шаг 1. Кп = 0,71 | Шаг 1. Кп = 0,57 |
| 1 | 2 | 3 |
| Шаг 2. Кп = 1 | Шаг 2. Кп = 1 | Шаг 2. Кп = 1 |
| Шаг 3. Кп = 1 | Шаг 3. Кп = 1 | Шаг 3. Кп = 1 |
| Шаг 4. Кп = 1 | Шаг 4. Кп = 1 | Шаг 4. Кп = 1 |
| Шаг 5. Ка = 0,855 | Шаг 5. Ка = 0,92 | Шаг 5. Ка = 0,89 |
| Этап 2. Экономические показатели положительные | Этап 2. Экономические показатели положительные | Этап 2. Экономические показатели положительные |
| Этап 3. Имеет смысл | Этап 3. Имеет смысл | Этап 3. Имеет смысл |

Конкурентоспособным должно стать сельское хозяйство. В период до 2018 года в России среднегодовые темпы роста продукции сельского хозяйства должны составить не менее 2,5%. Россия должна стать одной из ведущих мировых аграрных держав. В эпоху мировых экономических кризисов необходимо развивать производство, ориентированное на внутреннее потребление. Это сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность.

Сельское хозяйство Новгородского региона сориентировано на рынок Санкт – Петербурга. Жители мегаполиса потребляют новгородскую сельскохозяйстветвенную продукцию: картофель, свежее мясо, мясо птицы, молоко, овощи, свинина, тепличные огурцы. Область активно занимается садоводством. Первенство в регионе за Старой Руссой. Индекс сельскохозяйственного производства по Новгородскому региону увеличился за последние 5 лет на 82,8%, что в 3,2 аза выше темпов роста в среднем по России.

С целью совершенствования совместного предпринимательства благоразумно пользоваться независимой комиссии и экспертизой, для этого следует предоставить возможность определённым учреждениям возможность получить статистику по деятельности совместных предприятий и имели возможность внести собственные предложения по производственным процессам.

Методика оценки эффективности процессов управления совместным предпринимательством применима не только к конкретным предприятиям, но и при оценке эффективности региона в целом.

**3.3 Разработка механизма повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства.**

Научное обоснование механизма повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства сложная задача, требующая комплексного учета действительности, знаний о человеке, принимающем и выполняющем решения. В настоящее время традиционной является теория процедурной рациональности. Часть исследователей полагает, что при соблюдении технологии теории процедурной рациональности, можно принимать обоснованные, эффективные решения. В то же время немало исследователей говорит о том, что исходный постулат, на котором зиждется данная теория, о том, что человек рационален и принимает решения взвешивая и сопоставляя свои выгоды и затраты, является неверным. Это обстоятельство диктует острую необходимость модернизации технологии принятия управленческих решений с учетом этих обстоятельств. В диссертации предложены рекомендации по совершенствованию принимаемых предпринимательских решений. Сначала в диссертации предложено разработать программу совершенствования технологии принятия решений. Эта задача будет выполняться отделом управления персоналом с привлечением главных специалистов. Готовую программу необходимо защитить у генерального директора, после чего он ее утверждает. Обучение по данной программе защитывается как курсы повышения квалификации. После реализации программы отдел управления персоналом осуществляет контроль за использованием персоналом полученных в процессе обучения навыков, о результатах докладывается генеральному директору.

Предложенная в работе схема процесса разработки и реализации механизма повышения эффективности деятельности совместных предприятий предполагает согласованную работу администраций, научно-исследовательских институтов и СМИ, отличающаяся от текущих (Амирханов З.С., Перминова Е.В.) прдепринимательства определяется не только ВРП, оборотом и коэффициентом инвестирования, но и совокупностью критериев, характеризующих упровень его прозрачности и взаимодействия. Данный механизм позволит администрациям регионов, на основе результатов оценки уровня эффективности совместного предпринимательства в регионах, определять направления работы для содействия его развитию.

Механизмы выполняют конкретные функции, появление механизмов или программ по повышению эффективности деятельности совместного предпринимательства является закономерным процессом. Механизм по повышению эффективности деятельности совместного предпринимательства включает инновационное инвестиционное и финансовое обеспечение предпринимательских структур в его привязке к этапам разработки и реализации механизма.

Механизм по повышению эффективности деятельности совместного предпринимательства включает благоприятные условия инновационного обеспечения, инвестирования средств с целью коммерциализации инноваций посредством их внедрения в производство, финансирования развития. В диссертации предложена поэтапная программа повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства, в которой наглядно представлена связь всех элементов функционального обеспечения (6 составляющих) и этапов развития структур совместного предпринимательства (4 этапа) таблице 17.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные элементы функционального обеспечения | Этапы разработки и реализации механизма повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства | | | |
| Разработка программы | Утверждение программы администрацией | Функционирование | Повышение эффективности |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Инвестиций | Определение направлений начального вложения средств, инвестиционные льготы деятельности за создание новых рабочих мест и освоение приоритетных направлений | Установление течений производственного инвестирования ,  формирование хорошего инвестиционного климата | Долгосрочные вложения в капитал других компаний | Определение направлений и вложение в переоританцию коммерческой деятельности |

Таблица 17 – Матрица формирования механизма разработки и реализации программы повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства

Продолжение таблицы 17

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Финансовый инструментарий | Стартовое субсидирование, приобретение субсидий путём инкубационных программ | Финансирование в период освоения и расширения охвата рынка, развитие состава владельцев, развитие состава владельцев, выход на рынки роста | Финансирование формирования производственных мощностей, допуск к кредитным ресурсам | Прекращение вложения финансовых средств в устаревшее производство. |
| Направления повышения эффективности | Повышение эффективности совместного предпринимательства:  - Курсы переподготовки и повышения квалификации.  - Научные издания.  - Мониторинг общественного мнения. | Модернизация внутренней системы коммуникаций СМИ/Администрация/СП | Развитие коммуникаций для эффективного контроля. | Схема формирования и реализации программы повышения эффективности организации и управления совместного предпринимательства.  Этап 1. Оценка актуальности принятия проекта.  Этап 2. Оценка продуктивности проекта.  Этап 3. Оценка проблем. |

Продолжение таблицы 17

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  | Этап 4. Разработка программы повышения эффективности совершенствования и управления совместного предпринимательства. |
| Сроки реализации | От 1 недели до 6 месяцев. | От 1 недели до 6 месяцев. | В течение реализации проекта. | В течение реализации проекта. |
| Ответственность | Бизнес, Администрация | Администрация, бизнеса | Бизнес, Администрация | Администрация, бизнес |

В диссертации нами разработана программа взаимосвязей механизма повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства и этапов развития предпринимательства. На основе предложенной таблицы можно увидеть элементы механизма, позволяющие активизировать инновационный инвестиционный, финансовый процессы, что обеспечит повышение эффективности деятельности совместного предпринимательства.

Замедляющим фактором эффективного развития совместного предпринимательства в России на современном этапе следует считать отсутствие приемлемой программы развития, финансового контроля как со стороны самого субъекта хозяйствования, так и со стороны государства, а целью многих предприятий является максимальное получение прибыли любыми средствами, в то же время социальный эффект, наполнение бюджетов страны и региона, а также экологические последствия значения не имеют.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимо глубокое научное исследование и оценка эффективности деятельности совместного предпринимательства. Повышение эффективности совместных предприятий способствует дальнейшему развитию и конкурентоспособности и региона и государства в целом. Приоритетным направлением России при формировании экономической политики является достижение высокой конкурентоспособности предприятий, повышение эффективности экономической деятельности, улучшение инвестиционной среды, развитие совместного предпринимательства.

В связи с этим необходима целенаправленная, тщательно спланированная, последовательная инновационно-ориентированная и инвестиционно-ориентированная программа в сфере повышения эффективности экономической деятельности совместного предпринимательства.

Анализ методик и механизмов оценки эффективности процессов управления предприятий (Куцеборский Э.В., Соловьёв Ю.Ю., Зиньков Д.В. и др.) позволил выявить общие недостатки, не позволяющие полноценно реализовать механизм количественной оценки данного влияния: во первых, ни в одном из рассмотренных алгоритмов не учитываются специфические особенности предприятия того или иного отраслевого рынка; во-вторых, в данных методиках отсутствуют конкретные шаги и последовательности действий по решению проблемы оценки эффективности деятельности предприятий и повышению эффективности их деятельности ; в-третьих, не рассматривается деятельности совместного предпринимательства.

Таким образом, проблема оценки эффективности процесса управления и разработка механизма повышения эффективности деятельности совместного предпринимательства остаётся актуальной.

В диссертационной работе предложен поэтапный и пошаговый механизм по повышению эффективности деятельности совместного предпринимательства, предполагающих последовательность действий.

Этап 1. Разработка программы научным сообществом:

Шаг1. Поиск научно-технических инновационных решений,

Шаг 2.защита интеллектуальной собственности

Шаг 3. Определение направлений начального вложения средств.

Шаг 4. инвестиционные льготы за создание новых рабочих мест и освоение приоритетных направлений деятельности

Шаг 5. Стартовое финансирование

Шаг 6. получение дотаций через инкубаторные программы

Шаг 7. Разработка направлений по повышению эффективности совместного предпринимательства.

Этап 2. Утверждение программы

Шаг 1. Разработка и развитие научно-технических решений

Шаг 2. Определение направлений производственного инвестирования

Шаг 3. формирование благоприятного инвестиционного климата

Шаг 4. Финансирование на стадии освоения и расширения охвата рынка

Шаг 5. формирование состава собственников

Шаг 6. выход на финансовые рынки роста

Шаг 7. Модернизация внутренней системы коммуникаций

Этап 3. Функционирование

Шаг 1. Разработка псевдо инноваций продуктов, инноваций процессов, передача технологий

Шаг 2. Долгосрочные инвестиции в участие в капитале других предприятий

Шаг 3. Финансирование развития производственных мощностей

Шаг 4. доступ к кредитным ресурсам

Шаг 5. Развитие коммуникаций для эффективного контроля.

Этап 4. Повышение эффективности

Шаг 1. Поиск научно-технических решений по замене устаревших процессов,

Шаг 2. приобретение лицензий и патентов

Шаг 3. Определение направлений и вложение в переориентацию предпринимательской деятельности

Шаг 4. Финансирование сворачивания устаревшего производства, дотации и субсидии

Шаг 5. реализация программы повышения эффективности организации и управления совместного предпринимательства.

Этап 1). Оценка актуальности принятия проекта.

Этап 2). Оценка продуктивности проекта.

Этап 3). Оценка проблем.

Этап 4). Разработка программы повышения эффективности организации и управления совместного предпринимательства.

Предложенный механизм является поддержкой в принятии решений по развитию совместного предпринимательства.

В российской экономике присутствуют элементы нестабильности и неопределённости. Стратегия развития России до 2018 годы – это план эффективного развития экономики. В первую очередь для глобальных изменений необходимо повышение инвестиционной привлекательности нашей страны. Важная задача – превратить потенциал в реальный приток инвестиций и активизировать работу с потенциальными инвесторами.

Новгородский регион с основными экономическими показателями справляется. Динамично развивается инвестиционный климат. По итогам 2012 года рост инвестиций составил примерно 19%. Большое внимание инвестициям связано с тем, что основная задача экономики региона – привлечение реальных капиталовложений в экономику области. Регион имеет огромный потенциал с точки зрения работающих здесь производств, географически выгодного расположения, наличия энергетических мощностей, транспортной составляющей.

Для формирования программы повышения эффективности предпринимательства необходимо чёткое понимание сильных и слабых сторон производства, рынка, инвестиционного климата и пр. факторов.

В современных условиях распространение информации об инвестиционных проектах оставляет желать лучшего:

1. Отсутствие прозрачности.
2. Отсутствие единого реестра инвестиционных проектов.
3. Отсутствие единой формы распространения информации.
4. Трудная доступность для инвесторов.

В результате установлено, что информация об инвестиционных и инновационных проектах, связанных с деятельностью совместного предпринимательства нуждается в автоматизации деятельности по учёту совместных предприятий с целью оперативной обработки данных о деятельности совместных предприятий, что упрощает доступ к информации по деятельности совместных предприятий, налоговым льготам и др., на основе которых составляются базы данных с соответствующей информацией.

Базы данных по учёту информации имеют преимущества и недостатки.

    Преимущества:  
     - Снижение избыточности данных.  
     - Снижение ошибок обновления, повышение согласованности.  
    - Целостность данных и независимость от прикладных программ.  
     - Улучшение доступа к данным для пользователей через использование одной базы данных и языка запросов.  
     - Улучшенная безопасность данных.  
     - Снижение трудоёмкости ввода данных, хранения и поисковых издержек.  
     - Способствует созданию новых программных приложений.  
    Недостатки:  
     - База данных являются комплексный, сложная и трудоёмкая разработка.  
     - Существенные аппаратные и программные начальные затраты.  
     - Повреждение базы данных затрагивает практически все приложения и программы.  
     - Большие затраты при перемещении бумажных баз данных в цифровые системы.   
     - Обязательное начальное обучение для всех программистов и пользователей.

Подобные системы активно применяются за рубежом на базе вузов, например, Гарвардский университет имеет большое количество баз данных по разным направлениям, включая совместное предпринимательство, которое в свою очередь разделяется на 5 различных баз данных со специфической направленностью и своей политикой допуска к информации. (таблица 18)

Таблица 18 – Специфика баз данных совместного предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| База данных | Доступ |
| Capital IQ.  Данные о государственных и частных компаниях, инвестиционных компаниях, операциях с капиталом. | Сотрудники факультета, докторанты и студенты, персонал библиотеки или по запросу. |
| FactSet (Trial subscription).  Комплексная платформа для анализа финансовых данных из глобальной отчётности и рынков долговых ценных бумаг, а также государственных и частных компаний. | Сотрудники и студенты.  Отдельный аккаунт. |
| Orbis.  Глобальная база данных, информация о миллиона компаний. | Уполномоченные посетители, интернет ссылка для индивидуальной учётной записи. |
| Preqin.  Информация о прямых инвестициях и венчурных компаниях, фондах и сделках. | Авторизованный доступ. |
| SDC Platinum – Securities Data Company.  Информация по новым вопросам, слияниям и поглощениям, синдицированные кредиты, фонды прямых инвестиций и данные мирового финансового рынка. | Сотрудники и студенты. |
| Zephyr.  Данные о различных типах сделок, совместное предпринимательство, частные сделки, прочее. | Авторизованный доступ. |

Подобные базы данных можно разработать и предложить осуществить на базе Новгу при взаимодействии с администрацией Новгородской области.

Функции данной предметной области находятся в рамках следующих задач:

-контроль и учёт компаний;

- выдача справочной информации о деятельности компаний;

- обработка входящей информации о компаниях.

Исходя из схемы формирования механизма разработки и реализации программы повышения эффективности организационных и управленческих решений совместного предпринимательства можно составить список необходимых документов:

- Договор;

- Список контрагентов;

- Программа;

- Проект.

Постановка задачи. Из вышеперечисленных функций разрабатываемая база данных по многофункциональному назначению сможет рассматриваться как информационная модель с деталями аналитической системы.

В функционировании баз данных большую роль играет актуальный контроль и учёт деятельности, что позволяет вовремя предусмотреть и ликвидировать вероятные проблемы.

Для реализации казанной выше проблемы необходимо определить следующие задачи:

1. Ведение и поддержка информационной базы. Суть задачи состоит в актуализации информационной базы.

2. Контроль и анализ актуальной информации. Суть задачи состоит в подборке информации в довольно широком диапазоне начальных данных.

Основываясь на описании объектов учёта (сущностей предметной области) можно определить перечень справочников и входных оперативных или бухгалтерских документов.

Таблица 19 – Состав сущностей и их атрибуты

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Реквезиты | | | Куда поступает, что ведёт, кто пользователь |
| Наименование | Атрибуты | |
| Тип | Длина |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Контрагенты | Наименование  Адрес  Тел\факс | С  С  С | 20  50  9 | Бухгалтерия, отдел продаж, маркетинг |
|  | ИНН  Наименование банка  Адрес банка  Расч\счет  Корр\счет  Бик | С  С  С  С  С  С | 10  35  50  30  30  9 |  |
| Договор | Номер  Дата  Контрагент  Дата заключения  Наименование продукции  Единица измерения  Количество  Сумма  Срок поставки  Обязательства сторон  Сумма кредита  Срок платежа | С  D  C  D  C  C  N  N  D  C  N  D | 4  8  50  8  35  4  8,2  18,2  8  256  15,2  8 | Отделы снабжения и продаж, маркетинг |
| Программа | Номер  Дата  Срок исполнения  Обязательства сторон | C  D  D  C | 4  8  8  256 |  |
| Выходные документы  Отчёты | | | | |
| Прайс-лист | Дата  Наименование организации  Юридический адрес  Инн  Расч/счёт  Корр/счёт  Табличная часть..  Группа товаров  Наименование товара  Единица | D  C  C  C  C  C  C  C  C | 8  30  50  9  10  35  30  30  6 | Отдел продаж, менеджер и др. |

Продолжение таблицы 19

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | измерения  Валюта  Цена  Цена дилерам  Условия поставки | C  N  N  C | 4  15,2  15,2  20 |  |
| Счёт фактура | Номер  Дата  Поставщик  Юридический адрес  ИНН продавца  Грузоотправитель и его адрес  Грезополучатель и его адрес  К платёжному документу  Покупатель  Адрес  ИНН покупателя  Табличная часть…  Наименование товара  Единица измерения  Количество  Цена  Стоимость товаров (Работ, услуг)  В том числе акциз  Налоговая ставка  Сумма налога  Стоимость всего с учётом налога  Страна происхождения  Номер грузовой таможенной декларации | C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  C  N  N  N  N  C  C | 3  8  50  60  10  35  50  30  30  60  10  50  8  10,2  15,2  15,2  10,3  5,2  10,2  15,2  30  12 | Отдел продаж, менеджер передаёт в бухгалтерию |

Таблица контрагенты: содержит реквизиты контрагентов, её данные используются в бухгалтерии, отделе продаж, отделе маркетинга, а также используется при составлении таких документов как номенклатура, договора, счета и др.

Таблица договора: содержит сводную информацию о заключённых договорах, используется в отделах снабжения и продаж, маркетинга.

Таблица программа: содержит сводную информацию о проектах, используется в планировании и пр.

Покупатель

Банк поставщика

Банк покупателя

счёт

Накладная счёт-фактура

Пл.П.

продукция

договор

Поступление денег

Заключение договора

поступление

оплата

Безналичные расчёты

Инвестор

Выписка банка

отгрузка

Рисунок 19 – По перечисленным документам и отчётам разработана схема документооборота

Покупатель и поставщик заключают договор, параллельно составляется счёт по договору и соответствующие документы, необходимые для отгрузки продукции, покупатель оплачивает счёт через банк (безнал. расч.) из банка поставщик поступает выписка банка, далее отгрузка с сопроводительными документами продукция поступает покупателю.

Применение базы данных совместных предприятий на региональном уровне обладает преимуществами для всех участников её создания и использования (таблица 20).

Таблица 20 – Преимущества применения базы данных для всех участников системы совместного предпринимательства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Инвестор | Администрация | Научные учреждения | СМИ |
| - упрощение поиска инвестиционного проекта;  -прозрачность процесса инвестирования; | -прозрачность управле­ния совместным предпринимательством;  - упрощение системы контроля и  привлечения инвестиций;  -прозрачность процесса инвестирования;  -повышение эффективности управления совместным предприни­мательством. | - применение научного подхода для  повышения эффективности инвестирования;  - практика для методических подходов. | - возможность влияния общественного мнения  на эффективность инвестирования и развитие совместного предпринимательства;  - прозрачность процесса инвестирования;  - прозрачность общественного управления совместным предпринимательством. |

Автоматизирование действий изготовления в каждом компании дает возможность разрешить цикл проблем, и первоначально только облегчить работа наиболее учреждения. Большой депозит в предоставленной сферы записывает схема MS Access, что дает возможность разрешить цикл задач, в этом части и появляющихся в следствии документооборота.

В данной работе было рассмотрено возможное применение данной программы при учёте денежных средств. Это также применимо к множеству других документов, связанных с различными видами деятельности любой из организации. Эта программа позволяет быстро сориентироваться среди огромного и разрозненного объёма информации, и лишь указав название нужного направления, производства, сектора экономики, инвестиционной площадки, можно сразу же вывести необходимые данные о существующих предприятиях и направлениях развития в совместном предпринимательстве, в том числе заказать и оплатить нужную продукцию или участвовать в инвестициях того или другого предприятия.

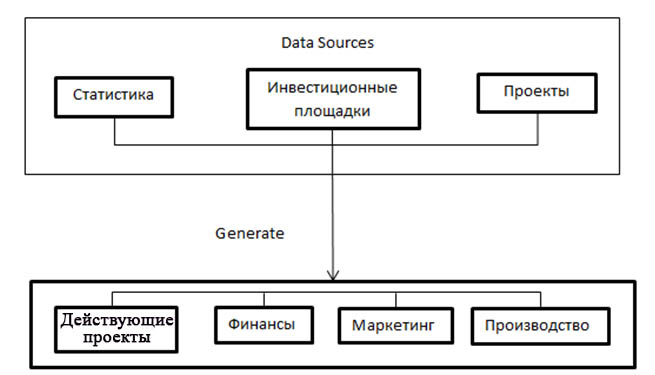


Рисунок 20 – Модель базы данных совместного предпринимательства.

Для процесса разработки рекомендаций по повышению эффективности управления совместным предпринимательством, как целенаправленной деятельности, так же необходимы нормы, правила, методы, приемы, формы организации данного процесса. В совокупности все это представляет собой аппарат сознательного контроля, регулирования данного процесса, который позволяет достичь заданной цели (рисунок 21).

Проблемы совместного предпринимательства

Внешние

Внутренние

Направления решения проблем

Методика организации и управления совместным предпринимательством

1. Проектный 2. Реализация проекта 3.Контроль и повышение эффективности

I блок

II блок

III блок

Механизм повышения эффективности организации и управления совместным предпринимательством

1. Необходимость рациональной процедуры принятия управленческого решения.

2. Чёткая постановка проблем.

3. Эффективность использования административного ресурса.

4. Конъюнктурность рынка

5. Научные исследования.

1. Курсы переподготовки и повышения квалификации. (на всех уровнях)

2. Научные издания.

3. Мониторинг общественного мнения.

4. Мониторинг, анализ, прогноз экономической деятельности.

5. Повышение эффективности инвестирования.

Механизм повышения эффективности

Этап 1 Разработка программы

Этап 2 Утверждение программы администрации

Этап 3 Функционирование

Этап 4 Повышение эффективности

Информационная база данных по СП региона.

Оценка актуальности разрабатываемого проекта совместного предпринимательства

Этап 1. Оценка актуальности проекта.

Этап 2. Оценка продуктивности.

Этап 3. Подведение итогов.

Направления

Рекомендации

Рисунок 21 – Механизм организации и управления совместным предпринимательством

**Заключение**

Основным результатом исследования явилась разработка механизма совершенствования управления совместным предпринимательством. В заключение диссертации приведены выводы и рекомендации, свидетельствующие о развитии теоретических основ и обосновании методических рекомендаций по совершенствованию управления совместным предпринимательством:

* исследовано состояние и определены тенденции развития совместного предпринимательства в Новгородской области;
* выделены основные проблемы формирования и эффективного функционирования, возникающие при создании совместных предприятий, в связи с этим рекомендуется придерживаться разработанных основных направлений повышения эффективности принятия управленческих решений в совместном предпринимательстве, а именно:
  + поддержка и страхование подразумевают, что инвестиции не будут вноситься на страх и риск инвестора;
  + развитие коммуникаций обеспечит проникновение информации на всех уровнях, что в свою очередь улучшит эффективность управления и контроля за предпринимательством;
  + развитие инфраструктуры значительно улучшит инвестиционную привлекательность, проникновение предприятий на рынок и в итоге поспособствует экономическому развитию региона и тд.;
  + развитие научного подхода на производствах поможет заблаговременно оценить инвестиционную и экономическую ситуацию, а также поспособствует своевременному видению проблем и позволяет заранее подготовить решения по их преодолению.

- предложена схема формирования хода исследования и осуществлении проекта увеличения производительности административных решений коллективного предпринимательства. Проведённые нами изучения аргументировали, что же общие компании представлены значимой сферой коллективных стратегий, всего лучшего в таком случае в рекогносцировке и покорении новых рынков и получении выгоды либо цены формирования инноваторских технологий. Подобным способом, данная проблема стает всегда наиболее ощутимой с целью Европы и планеты. Подобным способом, с целью увеличения производительности инвестиционного = климата и формирования коллективных компаний в районе привнесены рекомендации.

Исследования показали, что всё это позволит повысить эффективность и привлекательность инвестиционного климата региона, поднять конкурентоспособность и инвестиционный рейтинг Новгородской области, увеличить число качественно новых производств, привлечь дополнительные налоговые поступления в областной бюджет, создать новые высокооплачиваемые рабочие места, получить ощутимые дивиденды всему региону, принимать решения по изменению планов и формирования совместного предпринимательства. В основе проведённых в диссертации анализов условий, мешающих принятию результативных административных заключений, нами уделены главные трудности развития и успешного функционирования, появляющиеся рядом формировании коллективных компаний. Эти факторы разделены на внутренние и внешние факторы, это разделение обусловлено тем, что при решении внешних факторов потребуется вмешательство правительства на федеральном уровне. Внутренние факторы в свою очередь требуют вмешательства лишь на региональном уровне, но не отрицает вмешательства и на федеральном уровне.

Основные направления повышения эффективности принятия управленческих решений в совместном предпринимательстве.

1. Поддержка и страхование подразумевают, что инвестиции не будут вноситься на страх и риск инвестора.
2. Развитие коммуникаций – позволит улучшить проникновение информации на всех уровнях, что в свою очередь улучшит эффективность управления и контроля за предпринимательством. Избыток информации на каждом из уровней благотворно скажется на экономической и прочих ситуациях:

СМИ – осведомлённость населения и возможных инвесторов.

Наука – более точное прогнозирование и возможность решения возможных проблем.

Администрация – упрощение влияния на совместное предпринимательство, поддержка и контроль.

Производство – упрощение планирования производства и действий на рынке.

1. Развитие инфраструктуры – значительно улучшит инвестиционную привлекательность, проникновение предприятий на рынок и в итоге способствует экономическому развитию региона и тд.
2. Развитие научного подхода на производствах – научных подход поможет заблаговременно оценить инвестиционную и экономическую ситуации. А также способствует своевременному видению проблем и пр, а также заранее подготовить решения по их преодолению.

Существующие методы определения эффективности управленческих решений дополнены качественными критериями, показателями поэтапной эффективности.

Для анализа экономической эффективности формирования процесса разработки и принятия управленческих решений в диссертации предложено использовать следующие качественные критерии:

1). Научная обоснованность.

2). Использование актуального опыта.

3). Использование специалистов внешних структур.

4). Степень риска.

5). Местонахождение предприятия.

5.1. Расположение вблизи основных рынков;

5.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе;

5.3. Наличие развитой транспортной системы;

5.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам;

5.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии;

5.6. Наличие развитой системы коммуникаций;

5.7. Отсутствие атомных электростанций;

6). Законодательные условия страны и региона.

7). Позиция органов власти региона.

Для количественной или экономической оценки эффективности в научной литературе известен ряд методов:

1). Эффективность управленческих решений по конечным результатам.

2). Нормативный показатель.

3). Экономические показатели.

3.1. Коэффициент инвестирования;

3.2. Валовый региональный продукт;

3.3. Оборот;

3.4. Индекс промышленного производства;

3.5. Инвестиции в основной капитал;

3.6. Средняя заработная плата по региону;

3.7. Уровень безработицы.

Метод увеличения эффективности административных решений в структуре совместного предпринимательства предполагает процедуры принятие результативных административных решений, исследования для совершенствования процессов принятия результативных административных решений, и совершенствованию эффективности их осуществления. Методика даёт возможность сформировать процедуры, гарантирующие приобретение нужных данных, на основании анализа которых производятся заключения и разрабатываются рекомендации. Осуществление методики даёт возможность приобрести предварительные теоретические и практические выводы, которые содержат решения на будущие задачи.

Оценка актуальности разрабатываемого проекта совместного предпринимательства.

Этап 1. Оценка актуальности проекта.

Шаг 1. Местонахождение предприятия

1.1. Расположение вблизи основных рынков;

1.2. Лёгкий доступ к сырью и раб силе;

1.3. Наличие развитой транспортной системы;

1.4. Лёгкий доступ к основным портам, терминалам, аэропортам;

1.5. Наличие и доступность коммунальных сетей, газопроводов и электроэнергии;

1.6. Наличие развитой системы коммуникаций;

1.7. Отсутствие атомных электростанций;

Шаг 2. Социально-политические условия региона.

2.1. Политическая стабильность;

2.2. Наличие рынка рабочей силы, не требующей специальной подготовки;

2.3. Благоприятная экологическая ситуация;

Шаг 3. Законодательные условия страны и региона.

3.1. Стабильность законодательства

3.2. Законодательное окружение процесса инвестиций;

3.3. Закреплённое в законах право собственности на землю;

3.4. Стимулирующие инвестиции налогообложение;

3.5. Налоговые льготы;

Шаг 4. Позиция органов власти региона.

4.1. Благожелательное отношение к иностранным инвесторам;

4.2. Готовность создавать приемлемые условия для зарубежных инвесторов;

4.3. Отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов;

4.4. Инфраструктура региона;

4.5. Транспортные коммуникации;

4.6. Потенциал для развития бизнеса;

4.7. Региональные преимущества.

Шаг 5. Подведение итогов.

Этап 2. Оценка продуктивности.

Шаг 1. Экономические показатели.

1.1. Коэффициент инвестирования;

1.2. Валовый региональный продукт;

1.3. Оборот;

1.4. Индекс промышленного производства;

1.5. Инвестиции в основной капитал;

1.6. Средняя заработная плата по региону;

1.7. Уровень безработицы.

Шаг 2. Подведение итогов.

Этап 3. Подведение итогов.

В диссертации предложена схема формирования процесса разработки и реализации программы повышения эффективности организационных и управленческих решений совместного предпринимательства:

Программа повышения эффективности и её реализацию.

1. Разработка программы СМИ/Администрация/Институт. Разработать программу повышения эффективности совместного предпринимательства можно только в содействии трёх направлений. Научный подход к анализу проблем, своевременное и полное информирование о проблемах и тенденциях, а также политическая воля.

2. Утверждение программы администрацией. После разработки программы при участии СМИ/Администрации/Институт необходимо принятие этой программы, здесь важным является соответствие программ текущим и предполагаемым нуждам и тенденциям региона.

3. Контроль за исполнением СМИ/Администрация. Последним и важным является контроль за исполнением программы повышения эффективности, а именно своевременное и полное информирование на всех уровнях о флуктуациях рынка и прочих тенденциях, а также своевременная реакция для корректировки при необходимости программы на любом уровне исполнения.

В российской экономике присутствуют элементы нестабильности и неопределённости. Стратегия развития России до 2018 годы – это план эффективного развития экономики. В первую очередь для глобальных изменений необходимо повышение инвестиционной привлекательности нашей страны. Важная задача – превратить потенциал в реальный приток инвестиций и активизировать работу с потенциальными инвесторами.

Новгородский регион с основными экономическими показателями справляется. Динамично развивается инвестиционный климат. По итогам 2012 года рост инвестиций составил примерно 19%. Большое внимание инвестициям связано с тем, что основная задача экономики региона – привлечение реальных капиталовложений в экономику области. Регион имеет огромный потенциал с точки зрения работающих здесь производств, географически выгодного расположения, наличия энергетических мощностей, транспортной составляющей.

Для формирования программы повышения эффективности предпринимательства необходимо чёткое понимание сильных и слабых сторон производства, рынка, инвестиционного климата и пр. факторов.

Этап 1. Оценка актуальности принятия проекта.

Этап 2. Оценка продуктивности проекта.

Этап 3. Оценка проблем.

Этап 4. Разработка программы повышения эффективности.

Для процесса разработки рекомендаций по повышению эффективности управления совместным предпринимательством, как целенаправленной деятельности, так же необходимы нормы, правила, методы, приемы, формы организации данного процесса. В совокупности все это представляет собой аппарат сознательного контроля, регулирования данного процесса, который позволяет достичь заданной цели.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в систематизации отечественной и зарубежной практики развития совместного предпринимательства, а также разработке механизма управления региональными инвестиционными проектами с участием совместных предпринимательских структур, учитывающего цели и приоритеты социально-экономического развития Новгородской области. Результаты, полученные в ходе диссертационного исследования, могут быть положены в основу формирования и реализации инвестиционной политики региона как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, а также при разработке отдельного законопроекта, регулирующего деятельность совместных предпринимательских структур в Новгородской области.

Полученные в ходе исследования научные разработки по совершенствованию методики оценки эффективности управления совместным предпринимательством могут быть использованы в практической деятельности правительства Новгородской области при управлении совместным предпринимательством и инвестиционными проектами в регионе.

В ходе диссертационного исследования определены перспективы дальнейшего развития управления совместным предпринимательством:

* предложена авторская оценка актуальности разрабатываемого проекта совместного предпринимательства;
* разработан механизм совершенствования управления совместным предпринимательством;
* разработаны рекомендации, на основе которых можно продолжить исследования по повышению эффективности управления совместным предпринимательством, как на региональном, так и федеральном уровнях.

**Список используемой литературы**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебник М., 1999. – 231 с.

2. Аганбегян А. Кризис: Беда и шанс для России. /АСТ, Астрель, Харвест, 2009. - 218 с.

3. Аганбегян А. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства / М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2010. – 243 с.

4. Администрация Новгородской области - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.region.adm.nov.ru.

5. Алле М. экономика как наука: пер. с фр. /М. 1995. – 195 с.

6. Антология экономической классики. В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо / М., 1993. – 231 с.

7. Антология экономической классики. Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. / М., 1993. – 243 с.

8. Анфиногентова А.А. Межотраслевые взаимодействия в региональных агросистемах. / Саратов: ИСЭП АПК РАН, 1997. – 218 с.

9. Асаул. А.Н., Песоцкая Е.В., Томилов В.В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности / Гуманитарные науки, 1997, №2. – 195 с.

10. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.

11. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательсткой деятельности /Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231с.

12. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 255-274.

13. Балацкий Е.В. Финансовая несостоятельность регионов и межбююджетные отношения/ Е.В. Балацкий, Н.А. Екимова// Капитал страны. Федеральное интернет-издание. – Режим доступа: http://www.capital-rus.ru

14. Барабанов А. Оценка конкурентоспособности региона// Проблемы теории и практики управления. -2011.-№3 -С. 69-81

15. Барр Р. Политическая экономия: в 2т./ пер. с фр.: М., 1995. – 218 с.

16. Бегг Д., Фишер С., Дорнбуш Р. 32.4/5. Moderate Keynesians, Extreme Keynesians // Economics. — 8. — The McGraw Hill Companies, 2005. — С. 557 - 560. — 674 с

17. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник / Гриф УМО РФ. ? М.: Экономика, 2007. - 359 с

18. Борисов Е.Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах: учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 - 256 с.

19. Бочаров В. В. Инвестиции (Серия «Учебники для вузов») 2-е изд. СПб: Питер 2008. – 355 с.

20. Бочаров В.В. Эффективность проектно-изыскательских работ: Учебное пособие Л.: Стройиздат.1988. – 243 с.

21. Будущее мировой экономики// Докл. группы экспертов ООН во главе с В. ЛеонтьевымМ.,1979. – 231с.

22. Вейл Н. Искусство менеджмента Новые идеи для мира хаотических перемен. - М.: Новости, 1993. - 244с.

23. Внешнеэкономическая деятельности в Новгородской области. 2011: Статистический сборник/Новгородстат. - В.Н. 2011 - 97 с.

24. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции//Экономист. - 2007. - №5.- с. 3-16

25. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. /Научный доклад// Экономические стратегии. 2008. № 3. – 251с.

26. Гневко В.А. Инвестиционные решения: учебное пособие / В. А. Гневко, А. Б. Крутик, М. В. Решетова ; Ин-т управления и экономики. Каф. экон. предприятия и предприним. - СПб. : Изд-во Ин-та управления и экономики, 2002. - 140 с.

27. Гневко В.А. Региональные проблемы инновационного развития экономики: монография / В. А.Гневко. - СПб. : Изд-во Ин-та управления и экономики, 2004. - 480 с.

28. Гневко В.А. Управление экономическим развитием народнохозяйственного комплекса: монография / В. А. Гневко ; Ин-т управления и экономики. - СПб. : Изд-во Ин-та управления и экономики, 2002. - 367 с.

29. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б. , Швандар В.А. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 581 с.

30. Госкомстат России - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru.

31. Грандберг А.Г. Основы региональной экономики. М., ГУ ВШЭ, 2000 (1-е изд.) – 243 с.

32. Грекова Г.И. Взаимодействие предпринимательских структур, власти и населения в системе социального партнерства: монография / Г. И. Грекова [и др.] ; М-во образования и науки Российской Федерации, Новгородский гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. 2009. – 243 с.

33. Грекова Г.И., Киварина М. В. Актуальные проблемы взаимодействия бизнеса, власти и населения в современной России : монография / Г. И. Грекова, М. В. Киварина ; Федеральное агентство по образованию, Новгородский гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. 2009. – 253с.

34. Грекова Г.И., Любимов Р.В. Предпринимательство в инновационной экономике : [монография] / Г. И. Грекова, Р. В. Любимов ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Новгородский гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. 2008. – 183с.

35. Губанова Е.С. Формирование и методы реализации региональной инвестиционной политики: монография / Е.С. Губанова. – Вологда: Легия, 2007. – 300 с

36. Губанова, Е.С. Активизация инновационного процесса в регионе: монография / Е.С. Губанова, С.В. Теребова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2009. – 179 с.

37. Гукасьян Г., Маховикова Г. "Экономическая теория: учебник" М.:Эксмо 2011. – 243 с.

38. Дарнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика: пер. с англ. М., 1997. – 241 с.

39. Долгов С.И. Внешняя торговля России на рубеже веков : сборник / С. И. Долгов [и др.]. - М. : Экономика, 2001. - 445 с.

40. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику// Менеджмент в России и за рубежом. - 2000.-№4.- 22 c.

41. Дубров А.М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике / А.М.Дубров, Б.А.Лагоша, Е.Ю. Хрусталев, Т.П. Барановская. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 243 с.

42. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1998. –328 с.

43. Дынкин А.А. Инновационные приоритеты государства. М., Наука, 2005. – 211 с.

44. Дынкин А.А. Контуры инновационного развития мировой экономики М., Наука, 2000. – 245 с.

45. Евдокимов А. И. Международные экономические отношения. Учебник. СПБ: - 2003, - 552с.

46. Евдокимов А. И.«Международный маркетинг-менеджмент» Учебное пособие. под. ред. Евдокимова А. И. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 431 с.

47. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес–системах. – М.: Финпресс, 2001. – 243 с.

48. Жихаревич Б.С., Батчаев А.Р.Возможности и ограничения территориального планирования (опыт Санкт-Петербурга 1995-2011 гг.) В кн.: Муниципальные стратегии десять лет спустя. СПб, 2011: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2011. с. 76—80

49. Жихаревич Б.С., Лебедева Н.А. Пространственная организация регионов в социально-ориентированной экономике Жихаревич Б.С., Лебедева Н.А.// Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития, 2006. № 1. – 243с.

50. Журкин В.В. Европейский союз: внешняя политика, безопасность, оборона.: М. – 1998. – 241 с.

51. Журкин В.В. Разумная достаточность и новое политическое мышление : М. – 1989. – 243 с.

52. Зиньков Д.В. Влияние аутсорсинг ана экономическую устойчивость предприятия: Дис. канд. экон. наук. – Тюмень, 2005. – 159 с.

53. Ивантер В.В. Прогнозы экономического роста в России. — М.: ГУУ, 2004. – 215 с.

54. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 375 с.

55. Игонина Л.Л. Инвестиции : учебник / Л. Л. Игонина. — Москва, 2010. – 254 с.

56. Изард У. Методы регионального анализа. [Электронный ресурс] 1966. – 660 с. – Режим доступа: http://biblioteka.cc/index.php?newsid=76989

57. Информационное Агенство «Великий Новгород, ру» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// Novgorod.ru.

58. Ишаев В.И. Международное экономическое сотрудничество: региональный аспект. — Владивосток: Дальнаука, 1998. – 321 с.

59. Карданская Н. Л. Основы принятия решений: Учеб. для вузов. М.:ЮНИТИ, 1999. – 438 с.

60. Карлик А. Е. Привлечение иностранных инвестиций в инновационное развитие. (В соавт.) — Экономика и управление, 2007, №6. – 322 с.

61. Карлик А.Е. Инновационные аспекты развития предприятий. (В соавт.) — СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 241с.

62. Карпов А. В. Психология менеджмента: Учеб. Пособие. – М.: Гардарики, 2005. - 584 с.: ил. ISBN 5-8297-0018-2 (в пер.)

63. Кинг У., Кинланд Д. Стратегическое планирование и хозяйствование / Пер. с англ. - М.: Сов. радио, 1974. – 243 с.

64. Киреев А. Международная экономика. Т.1,2. М1998. – 352 с.

65. Клейнер Г. «Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста // Проблемы теории и практики управления. — 2004 — № 6. – 218 с.

66. Ковалев В.В. Инвестиции. Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2006. – 440 с.

67. Кокушкина И.В. Монография. Иностранные инвестиции и совместные предприятия в экономике России. СПб.: СПбГУ, 1999. – 223 с.

68. Кокушкина И.В. Монография. Международные инвестиционные отношения в системе мирохозяйственных связей. СПб.: Наука, 2005. – 230 с.

69. Кокушкина И.В. Теоретико-методологические проблемы инновационного развития России в условиях глобализации. СПб.: Экономика и управление, №6, 2011, с.44-49

70. Кокушкина И.В. Экономическая безопасность России в условиях глобализации: региональные и инвестиционные аспекты, СПб.: Экономическое возрождение Росии, 2011, №4, с.18-24

71. Кокушкина И.В.,Воронин М.С.Учебное пособие.Международная торговля и мировые рынки. СПб.: Техническая книга, 2007. – 590 с.

72. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989. – 243 с.

73. Костюков А.Н. Приоритеты конституционно-правового развития современной России//Конституционное и муниципальное право. 2010. № 1. – 112 с.

74. Круглов В.В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: учеб./ научн. ред. д-р эконом. наук, профессор В.В. Круглов. М.: ИНФРА-М, 1998. – 356 с.

75. Кузык Б.Н. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004. - 245 с.

76. Куцеборский Э.В. Формирование системы управления устойчивым предпринимательством особой экономической зоны в Магаданской области: автореф. дис. канд. экон. наук. – СПб, 2007. – 26с.

77. Кущ С.П., Афанасьев А.А. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей в России// Российский журнал менеджмента. 2004 №1. - 235 с.

78. Ламбен М. Менеджмент, ориентированный на рынок. - СПб., 2004. - 111 с.

79. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 608 с. — (Высшее образование).

80. Ларичев О.И., Мошкович Е.М. Качественные методы принятия решений. Верабальный анализ решений. – М.: Наука. Физматлит, 1996. – 208 с. – ISBN 5-02-015203-Х

81. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: пер. с англ. М., 1990. – 354с.

82. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс-Универс, 1995. – 267 с.

83. Макконнелл К.Р. Брю СюЛю Экоомикс: Принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 13-е изд. М. 2002. – 245с.

84. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. М. – 2000. – 468с.

85. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1: пер. с англ. М., 1993. – 355с.

86. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2: пер. с англ. М., 1993. – 340с.

87. Мескон М.Ч. Основы менеджмента/М.Х. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури. - 3-е изд. - М.: Дело, 2004. - 672 с.

88. Мильнер Б.З. Евенко Л.И. Рапопорт В.С. Системный подход к организации управления.- М. Экономика. 1983. –225 с.

89. Минакир П.А. Синтез отраслевых и территориальных плановых решений. М.: Наука, 1988. – 657 с.

90. Минакир П.А. Экономическое развитие региона: программный подход. М.: Наука, 1983. – 453с.

91. Министерство финансов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minfin.ru.

92. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

93. Монахов Д.С. Управленческие стратегии германских компаний и совместных германо-российских предприятий на российском рынке // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — № 4.- 233с.

94. Морозов В.В. Государственные и рыночные механизмы активизации инвестиционной деятельности в региональных системах// Журнал экономической теории – 2005. - №3.- 354с.

95. Москвин Б.В. Теория принятия решений: Учебник / Б.В. Москвин. – СПб.: ВКА имени А.Ф. Можайского, 2005. – 383 с.

96. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство: Учебник. — СПб.: Издательство «Лань», 2001. — 696 стр.

97. Мэнкь. Н.Г. Макроэкономика: пер. с англ. М., 1994. – 355 с.

98. Назаров В.А., Хомянин Г.А. Международные экономиеческие отношения: учеб. пособие. Ч.1.М.: Московский коммерческий универсинтет, 2000. - 345 с.

99. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (действующая редакция от 03.08.2013) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/nalog1/.

100. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (действующая редакция от 24.07.2013) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/nalog2/.

101. Никаноров С.П. Системный анализ: этап развития методологии решения проблем в США. М. – 2000. – 355с.

102. Новгородстат - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://novgorodstat.natm.ru.

103. Областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в области на 2008-2010 годы», постановление Администрации области от 02.04.2008 № 109 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

104. Областной закон от 08.08.2011 № 1026-ОЗ «О налоговых ставках на территории Новгородской области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

105. Областной закон от 11.06.98 № 29 – ОЗ «Об инвестиционной деятельности в Новгородской области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

106. Областной закон от 19.12. 2007 № 213 – ОЗ « О предоставлении государственных гарантий Новгородской области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

107. Областной закон от 21.12.2009 № 654- ОЗ «О государственной поддержке коммерческих организаций на территориях Батецкого, Волотовского, Марёвского, Парфинского и Поддорского районов и наделении органов местного самоуправления Новгородской области отдельными государственными полномочиями по оказанию государственной поддержки коммерческим организациям» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

108. Областной закон от 30.09.2008 №379 – ОЗ «О транспортном налоге». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

109. Областной закон от 30.09.2008 №384-ОЗ «О налоге на имущество организаций» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

110. Овсеянко Д.И. Применение целей стратегического менеджмента в российских компаниях/ Овсеянко Д.И. // Вестник Сиб. университета, 1996- №2. с.14-19

111. Омаров М.М. Чуркин П.Г. Оценка Новгородского региона в экспорте Северо-Западного федерального округа. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 15-илетию Института экономики и управления Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого "Экономика и управление в XXI веке: современные проблемы и тенденции развития" 2013. – с. 211-213.

112. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем М.: Советское радио, 1969 г. – 243с.

113. Орешкин В. Иностранные инвестиции в России как фактор экономического развития: реалии, проблемы, перспективы// Инвестиции в России. - 2002. № 10. - С. 11-15.

114. Паленская Е.П. Предпринимательская деятельность иностранцев на территории Новгородской губернии во второй половине XIX - начале XX веков/ Вопросы истории Новгродчины XIX-XX вв.: Материалы научной конференции историков архивистов, апрель, 2001 г. - Великий Новгород, 2001. - с. 56-60

115. Пикулькин А.В. Система государственного управления: Учебник для ву­зов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. -- 399 с.

116. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления, М.: BestBusinessBooks, 2006 г. - 352 стр. ISBN 978-5-91171-002-1 5-315-00031-1

117. Полтерович В.М. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, 2007. № 6. С.4-27

118. Попков Ю.С. Максросистемные модели пространственной экономики. - М.: КомКнига. - 2008. - 240с.

119. Попов А.И. Региональная политика в России: проблемы государственного управления. - М.: РАГС, 1999. - 291с.

120. Попов С.А. Актуальный стратешгический менеджмент: учеб.-практич. Пособие. - М.: Изд-во Юрайт;ИД Юрайт, 2010. - 488 с.

121. Постановление Администрации области от 23.05.2005 № 134 «О порядке установления арендной платы за пользование областным недвижимым имуществом». » [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

122. Постановление областной Думы от 29.01.97 № 500 – ОД «Об утверждении Правил расчета момента достижения полной окупаемости вложенных средств, расчетного срока окупаемости и определения иных особенностей применения льгот для организаций, осуществляющих инвестиционные проекты в Новгородской области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.region.adm.nov.ru.

123. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 581 с.

124. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие. М., 1999. – 243с.

125. Пчелинцев О.С. Региональные условия экономического роста// Проблемы прогнозирования. – 2004. - № 3. – 143-148с.

126. Радаев Н.Н., Боридько С.И. Оценка риска при принятии решений в рисковых ситуациях // Измерительная техника. — 2005. — № 9. — С. 27—29.

127. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубова Е.Б. Современный экономический словарь – М.: ИНФРА-М, 1997 – 496 с.

128. Румянцев А.П. Румянцева Н.С. Международная экономика. Лекции. МАУП 1999. – 541с.

129. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: пер. с англ. М., 2000. – 432с.

130. Семеко Г.В. Совместное предпринимательство: Учебное пособие/Автор-соста­витель Г.В. Семеко, канд. экон. наук. — М.: ИКД «Зерцало-М», 2004. - 120 с.

131. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция: учеб. пособие. М.: Логос, 2001. – 351с.

132. Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке в макроэкономике, политике, социологии, менеджменте, экологии, медицине. М., Юнити, 1995. – 245с.

133. Скирко Ю.И. Проблемы развития международных совместных предприятий. -Киев, Ваклер, 1996. – 325с.

134. Смит А. Исследование о природе и причинах богатсва народов М; Л., 1935. – 451с.

135. Соловьев Ю.Ю. Формирование стратегии устойчивого экономического развития газохимических предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук. – Астразань, 2007. – 24 с.

136. Сыроежин И.М. Система показателей эффективности и качества. — М.: Экономика, 1980. – 345с.

137. Тарасевич Л.С. Условия и движущие силы глобализации международного бизнеса // Проблемы глобализации мировой экономики / Под ред. Л.С. Тарасевича и А.И. Евдокимова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 657с.

138. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М.: ЮНИТИ. - 1998. -576с.

139. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации". [Электронный ресурс] КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru.

140. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 18.12.2011) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru.

141. Федосеева Г.А, Мировая экономика и международные экономические отношения. М.: ИНФРА-М, 2002. – 345с.

142. Фишер С., Дорбунш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 2000. – 243с.

143. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: пер. с англ. со 2-го изд. М., 1993. – 254с.

144. Фолкнер Д. Безумие пахаря. [Электронный ресурс]. Электронная библиотека. Режим доступа: http://www.e-puzzle.ru.

145. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т./ пер. с англ. М., 1992. – 243с.

146. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2., Н-ск: НГТУ, 2010. - 361 с.

147. Хейне Пол. Экономический образ мышления: пер. с англ. М., 1991

148. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха: перю с англ.//Создание и развитие новгоро предприятия. 1992. Вып.2. – 355с.

149. Ходов Л.Г., Паньков В.С. Проблемы государственно-монополистического регулирования экономики ФРГ : монография / Л. Г.Ходов, В. С.Паньков. - М. : Изд-во МГУ, 1977. - 319 с.

150. Центральный Банк России - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru.

151. Чепурина М.Н., Киселёва Е.А. Курс экономической теории. Киров, "АСА", 2004 832 с.

152. Чуркин П.Г. Внешнеэкономические связи Новгородской области и республики Беларусь. Новые тенденции развития социально экономических процессов в предпринимательской среде. 2010, с. 183-185.

153. Чуркин П.Г. Приоритетные направления развития инвестионно-инновационной сферы АПК Новгородской области. Материалы Всероссийской научно-практической конференцией с международным участием «Многофункциональность сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий» 2012 - с.130-132.

154. Чуркин П.Г. Тенденции развития совместных предприятий в области телекоммуникаций. Вестник института экономики и управления НовГУ. 2010 -№ 3, c. 82-85.

155. Шеховцева Л. С. Управляемое развитие региона: стратегическое це-леполагание: Монография.– Калининград: Изд–во РГУ им И. Канта, 2005.- 635с.

156. Шеховцева Л.С. Методология формирования стратегических целей развития региона / Шеховцева Л.С. // Менеджмент в России и за рубежом. - №3, 2007. – 243с.

157. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: пер. с нем. - М.: Прогресс, 1982. - 213с.

158. Яблукова Р.З. Международные экономические отношения. учебное пособие. проспект. М., 2006.- 288 с.

159. Якубова Н.М., Туфетулов A.M. Управление международной кооперацией предприятий. Казань, Изд.КФЭИ,2000г.-104с.