

Учреждение образования
«Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

ОСНОВЫ БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Электронный учебно-методический комплекс

Брест
БрГУ имени А.С. Пушкина
2019



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 1 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Авторы:

Зайцева Н.И. – старший преподаватель кафедры экономики и управления БрГУ имени А.С. Пушкина.

Романович С.П. – преподаватель кафедры экономики и управления БрГУ имени А.С. Пушкина.

Рецензенты:

Кафедра экономической теории и логистики
УО «Брестский государственный технический университет»;

Доцент кафедры менеджмента
УО «Брестский государственный технический университет»,
кандидат экономических наук, доцент
М.Т. Козинец

Электронный учебно-методический комплекс Основы бизнес-администрирования рекомендован для специальности 1-26 02 01 Бизнес-администрирование «УО Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина».

Настоящая работа включает изложение форм и методов бизнес-администрирования в современных условиях хозяйствования и направлена на формирование у студентов целостной системы знаний о бизнес-администрировании.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 2 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Примерный тематический план	7
Лекционный курс	8
Тема 1. Развитие малого предпринимательства и особенности ведения малого бизнеса. Организационно-правовые основы малого бизнеса и его оценки	8
Тема 2. Основы бизнес-планирования	34
Тема 3. Формы и методы государственного воздействия на малый бизнес в рыночной экономике	71
Тема 4. Особенности инновационного бизнеса малых предприятий	81
Тема 5. Организация международной межфирменной кооперации совместных компаний	97
Тема 6. Механизм функционирования совместного предприятия	120
Тема 7. Финансовый механизм совместного предприятия	143
Тема 8. Государственное регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями	162
Практический курс	186
Тема 1. Развитие малого предпринимательства и особенности ведения малого бизнеса. Организационно-правовые основы малого бизнеса и его оценки	186
Тема 2. Основы бизнес-планирования	190
Тема 3. Формы и методы государственного воздействия на малый бизнес в рыночной экономике	193
Тема 4. Особенности инновационного бизнеса	195
Тема 5. Организация международной межфирменной кооперации совместных компаний. Методика создания совместного предприятия	199
Тема 6. Механизм функционирования совместного предприятия	201
Тема 7. Финансовый механизм совместного предприятия	202



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 3 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 8. Государственное регулирование деятельности предприятия с иностранными инвестициями	204
Вопросы к экзамену	206
Список использованной литературы	208



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 4 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ВВЕДЕНИЕ

Важной тенденцией мировой экономики в XXI в. явилась ее структурная перестройка в направлении массового развития малых и средних предприятий. Благодаря созданию доступных условий для включения населения в экономическую деятельность во многих странах были достигнуты устойчивое экономическое развитие, высокий социальный уровень и политическая стабильность. В ряде европейских государств сформировался особый тип экономики, в котором доминирует малый бизнес.

Стратегическим направлением социально-экономического развития нашей страны является обеспечение высоких темпов роста валового внутреннего продукта, увеличение эффективности производства и достижение на этой основе высокого уровня и качества жизни населения. Поэтому для Беларуси, как и для других стран с развивающейся экономикой, актуальна задача формирования стабильных источников и факторов устойчивого экономического роста.

Одним из таких факторов является предпринимательство как форма реализации творческой инициативной деятельности граждан и мобилизации частного капитала для инвестирования. Белорусская модель социально ориентированной рыночной экономики включает предпринимательство в качестве органичного элемента, интегрированного в целостную систему отношений и обеспечивающего последовательность формирования развитой конкурентной среды, внедрению новых производственных и управленческих технологий, развитию инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению налоговых поступлений в бюджет государства, повышению благосостояния и качества жизни.

Целью данного курса лекций является раскрытие механизмов создания и функционирования малого бизнеса в условиях действующей в нашей стране экономической и правовой среды.

В курсе лекций излагаются теоретические аспекты предпринимательства, зару-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 5 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

бежный опыт развития и стимулирования частной инициативной деятельности, система административного регулирования, а также сложившиеся в республике формы и методы государственной поддержки малого бизнеса. Значительное внимание уделяется практическим аспектам организации и функционирования малого бизнеса, в том числе вопросам инновационной деятельности, маркетинга, планирования, обеспечения эффективности.

Этот курс лекций позволит сформировать у студентов и слушателей ИПКиП системное представление о роли и месте малого бизнеса в экономике Республики Беларусь, о проблемах и перспективах его развития.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 6 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ темы	Наименование темы	Лекции	Практические занятия
1	Развитие малого предпринимательства и особенности ведения малого бизнеса. Организационно-правовые основы малого бизнеса и его оценки	4	4
2	Основы бизнес-планирования	4	4
3	Формы и методы государственного воздействия на малый бизнес в рыночной экономике	4	4
4	Особенности инновационного бизнеса	4	4
5	Организация международной межфирменной кооперации современных компаний. Методика создания совместного предприятия	4	4
6	Механизм функционирования совместного предприятия	4	4
7	Финансовый механизм совместного предприятия	4	4
8	Государственное регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями	6	6
	Итого	34	34



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 7 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

Тема 1. Развитие малого предпринимательства и особенности ведения малого бизнеса. Организационно-правовые основы малого бизнеса и его оценки

- 1.1 Малые предприятия: сущность, классификация и особенности функционирования
- 1.2 Роль малого бизнеса в национальной экономике и сравнительные преимущества малых форм хозяйствования
- 1.3 Организация и взаимодействие малых и крупных предприятий
- 1.4 Организационно-правовые формы предприятий

1.1 Малые предприятия: сущность, классификация и особенности функционирования

Термин «малые и средние предприятия» впервые использовал британский министр М. Миллан в докладе о промышленном и финансовом состоянии Великобритании в 1931 г.; первое определение малого предприятия появилось в США в Законе об определенных видах обслуживания (1948 г.) и Законе о малом бизнесе (1953 г.). При отнесении предприятия к субъектам малого предпринимательства использовались следующие количественные и качественные критерии.

Количественные:

- численность занятых на предприятии (наиболее распространенный);
- годовой объем производства;
- годовой объем продаж;
- среднегодовая балансовая стоимость активов.

При этом количественная шкала является дифференцированной для различных отраслей. Например, в Республике Беларусь к малым предприятиям относятся ком-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 8 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

пании со среднесписочной численностью занятых: в промышленности и на транспорте – до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60 человек, в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в других отраслях непроеизводственной сферы – до 25 человек; при этом малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к таковым по критерию того вида деятельности, доля которого является наибольшей в общем объеме реализации продукции за квартал [1].

В Японии к малым предприятиям относятся компании, отвечающие следующим требованиям: в промышленности уставный капитал должен быть не более 100 млн йен и количеством занятых до 300 человек, в оптовой торговле – 30 млн йен и 100 человек, в розничной торговле – 10 млн йен и 50 человек. В США к малым относятся компании с количеством занятых до 99 человек (в том числе до 24 человек – к наименьшим, 25–99 – к малым), от 100 до 499 – к промежуточным, от 500 до 999 – к крупным и более 1000 человек – к крупнейшим. В Великобритании к малым предприятиям относятся предприятия с количеством занятых до 24 человек, во Франции – от 10 до 50 человек.

Среди качественных критериев при отнесении компании к субъектам малого предпринимательства используются следующие:

- предприятие владеет небольшой долей рынка,
- управление предприятием осуществляет лично ее владелец;
- предприятие является независимым, т. е. не подчиняется крупной компании.

Малые предприятия играют важную роль в современной экономике. Например, в США малые и средние компании производят 21 % валового продукта в обрабатывающей промышленности, 80 % – в строительстве, 86 % – в оптовой торговле, 81 % – в сфере обслуживания. Подобным образом обстоят дела и в других развитых странах (табл. 1.1.1). В странах с переходной экономикой процесс трансформации хозяйственного механизма продолжается, о чем свидетельствует и слабая роль малого бизнеса в экономическом развитии этих стран: например, в Республике Беларусь



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 9 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

доля малого бизнеса в общей численности занятых составляет 7,6 %, а в общем объеме промышленного производства – 7,5 %, что на порядок меньше аналогичных показателей стран с развитой рыночной системой.

Таблица 1.1.1 – Роль малого бизнеса в экономике отдельных стран

Страна	Число малых и средних предприятий		Число занятых, млн. чел.	Доля малых и средних предприятий, %	
	тыс. ед.	В расчете на 1 тыс. жителей		В общей численности занятых	в ВВП
Великобритания	2930	46	13,6	49	50–53
Германия	2290	37	18,5	46	50–54
Италия	3920	68	16,8	73	57–60
Франция	1980	35	15,2	54	55–62
Страны ЕС	15777	45	68,0	72	63–67
США	19300	74	70,2	54	50–52
Япония	6450	50	39,5	78	52–55
Российская Федерация	837	6	8,1	15	15–20
Республика Беларусь	27	4	0,3	18	20–25

В настоящее время малые предприятия представлены практически во всех отраслях экономики. Они функционируют не только в таких традиционных сферах, как легкая и пищевая промышленность, но и появляются в машиностроении, производстве оптических приборов, химической и электротехнической промышленности. Количественный рост небольших компаний в промышленности предопределен углублением специализации и дифференциации производства, отказом от крупносерийного производства в пользу мелкосерийного и индивидуального.

Важной особенностью, отличающей малое предпринимательство от крупного, является не столько масштаб операций, сколько подход к организации бизнеса. На малых предприятиях слабо представлена специализация выполняемых функций ввиду небольшой численности персонала: например, создавать отдел кадров для организа-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 10 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ции с численностью 10 человек явно нецелесообразно. Значительное число функций как оперативного, так и стратегического управления, выполняет руководитель – собственник компании, поэтому на МП, как правило, существует только один центр принятия управленческих решений. Ввиду небольшого объема располагаемых ресурсов период планирования является коротким, как правило, не более одного года. Отмечается следующая зависимость: чем меньше размер предприятия, тем короче цикл принятия управленческих решений.

Как правило, на МП слабое внимание уделяют системе отбора кадров, планированию производства (некоторые МП создавались без предварительного экономического обоснования целесообразности и планирования перспектив развития предприятия), построению системы отчетности и контроля за важнейшими экономическими показателями. Процесс трансформации МП в крупную компанию носит эволюционный, саморазвивающийся характер. По мере того как на МП начинают меняться подходы к ведению бизнеса, формируется организационная структура предприятия, появляется система управления персоналом, начинает планироваться производственная и финансовая деятельность предприятия, организуются НИОКР. В результате повышается качество продукции или предоставляемых услуг, расширяется рынок сбыта, появляются постоянные потребители, что в свою очередь расширяет и масштаб деятельности МП. Таким образом, процесс эволюции МП и его преобразования в крупное предприятие можно представить следующим образом, рост масштаба деятельности – перестройка организационной структуры предприятия. Следует отметить, что из числа крупнейших международных корпораций многие появились именно эволюционным путем на основе первоначально созданных МП – это компании IBM, Microsoft, MacDonald's и др. [17].

Главной особенностью МП является их большая чувствительность к изменениям экономической среды. Поскольку характерной чертой рыночной экономики является цикличность развития, то проблема выживания МП состоит в наличии резервов для того, чтобы пережить период спада и дождаться подъема рынка. Проблема вы-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 11 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

живания предприятия состоит в том, что оно должно накопить достаточную сумму прибыли чтобы профинансировать свои постоянные издержки и выплатить заработную плату, арендную плату, представительские расходы, налоги.

Малое предприятие располагает небольшим количеством ресурсов, поэтому его отличительной способностью является чувствительность к изменению конъюнктуры рынка. Еще одной особенностью МП как специфического сектора предпринимательства является значительный объем банкротств – около 50 %. МП закрываются в первые два года деятельности, успешными бывают только 15 % МП.

В то же время процесс банкротства – это неотъемлемая часть функционирования экономического механизма, позволяющий экономике избавиться от убыточных предприятий и неэффективных предпринимателей. Чтобы обеспечить устойчивое функционирование экономической системы, государству достаточно сохранить у потенциальных предпринимателей желание открыть свое дело, поэтому во многих странах оно старается сделать процедуру банкротства как можно менее болезненной для предпринимателя. Рассмотренные выше отличительные черты МП характеризуют наиболее важные особенности функционирования малого бизнеса. В то же время следует отметить, что количество отличительных признаков МП и крупных предприятий, которые выделяют отечественные и зарубежные ученые – М. Балашевич, Г. Пфоль, П. Келлервессель, Дж. Муглер и другие, – гораздо больше. Отличительные особенности в подходах к ведению бизнеса малых и крупных компаний выделяются в области управления, организации производства, сбыта, НИОКР и управления персоналом [30].

1.2 Роль малого бизнеса в национальной экономике и сравнительные преимущества малых форм хозяйствования

Малое предприятие определяет свое место в хозяйственном механизме в тот момент, когда определяет собственную экономическую стратегию. Экономическая



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 12 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

стратегия МП формируется на основе бизнес-идеи исходя из особенностей экономической среды, в которой будет действовать МП. Выделяются следующие типы хозяйственной стратегии компании, определяющие ее место в механизме воспроизводства национальной экономики: виолентная стратегия (силовая), пациентная стратегия (нишевая), комутантная (приспособленческая), эксплерентная (пионерская).

- Виолентная стратегия предполагает доминирование компании на обширном сегменте рынка (не характерна для МП).
- При пациентной стратегии МП специализируются на производстве продукции высокого качества, ориентированного на специфический спрос, доминируют на узком сегменте рынка.
- Комутантная стратегия предполагает ориентацию на удовлетворение небольшого по объему краткосрочного спроса, отсутствие постоянных клиентов, быструю смену не только видов производимой продукции, но и видов деятельности в соответствии с конъюнктурой рынка.
- Эксплерентная стратегия характерна для инновационных фирм, она ориентирована на разработку новых продуктов и технологий, новых видов деятельности в соответствии с требованием рынка.

В целом МП обладают следующими преимуществами и недостатками по сравнению с крупными компаниями.

Среди конкурентных преимуществ МП необходимо выделить следующие:

- большую динамичность, оперативность в принятии решений, возможность быстрого перелива капитала из-за небольших безвозвратных потерь;
- низкую потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство;
- короткий технологический цикл, сокращенные запасы в незавершенном производстве, ускорение оборачиваемости средств. Например, у мелкой фирмы оборот капитала в 2–2,5 раза выше, чем у концерна; это повышает уровень



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 13 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

доходов, которые получает предприниматель, позволяет быстрее окупить инвестиции, уменьшает уровень экономического риска. В странах с переходной экономикой наиболее популярной сферой приложения капитала, особенно в начальный период реформ, была торгово-посредническая деятельность – это было связано не только с высоким уровнем ее прибыльности, но также высокими темпами оборачиваемости капитала, гарантировавшими положительное значение реальной доходности инвестиций в условиях гиперинфляции;

- более низкие накладные расходы за счет предельно рациональной организации и управления производства;
- устойчивый сбыт продукции благодаря ориентации на конкретных потребителей;
- быстрая приспособляемость к меняющимся требованиям рынка;
- высокая скорость прохождения управленческой информации, что позволяет малым фирмам оперативно реагировать на любые изменения условий конкуренции.

Однако МП обладают рядом существенных конкурентных недостатков, обуславливающих высокий процент банкротств МП по сравнению с крупными предприятиями [20].

Среди слабых сторон МП можно выделить следующие:

- слабый уровень диверсификации продукции;
- невысокий объем располагаемых ресурсов (небольшой размер уставного капитала, затрудненный доступ к ресурсам кредитной системы);
- слабая компетентность руководителей (недостаток управленческого опыта у предпринимателей, невозможность привлечь опытный менеджмент в связи с невысоким уровнем оплаты труда);
- высокая чувствительность к изменениям условий хозяйствования: у МП, как правило, небольшой круг клиентов, небольшая номенклатура реализуемой продукции, меньший запас финансовой устойчивости; в связи с этим ухудшение показателей по условной единице экономических показателей (неудача в про-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 14 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

движении на рынок одного товара, потеря клиента, неплатежеспособность покупателя) может вызвать кризис или банкротство;

- неуверенность и осторожность хозяйственных партнеров при заключении торговых договоров;
- невозможность масштабного финансирования научных разработок, а также развития социальной сферы, что снижает привлекательность МП для крупных специалистов.

В общем виде представлена институциональная среда в которой работают МП; в отличие от институциональной среды крупных предприятий в нее включен такой элемент, как **инфраструктура** поддержки малого бизнеса, которая создается государством и с которой малому бизнесу в силу особых условий функционирования также необходимо взаимодействовать.

Инфраструктура поддержки малого бизнеса:

- центры поддержки предпринимательства;
- бизнес-инкубаторы;
- фонд финансовой поддержки предпринимательства;
- **научно-технические парки**;
- общества взаимного кредитования;
- целевой фонд нежилых помещений;
- союзы малого предпринимательства;
- торгово-промышленные палаты.

В последующих темах эта структура будет подробно рассмотрена.

1.3 Организация и взаимодействие малых и крупных предприятий

В рыночных условиях существует объективная необходимость интеграции, взаимодействия крупного и малого бизнеса. Для этого компании могут использовать



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 15 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

следующие основные договорные формы взаимодействия: субподрядные соглашения, франчайзинговые соглашения, лицензионные соглашения, лизинговые соглашения и механизм венчурного финансирования.

Субподряд обеспечивает эффективное взаимодействие мелких предприятий-производителей отдельных частей готовых изделий и крупных компаний, производящих готовые изделия. **Франчайзинг** предполагает интеграцию ресурсов МП и крупного бизнеса в области маркетинга. **Лицензирование** позволяет МП получить необходимые технологии производства от крупных компаний либо реализовать собственные интеллектуальные активы. **Лизинг** решает проблему обеспечения МП основными фондами в случае высокого уровня единовременных капитальных затрат, а также позволяет крупным компаниям-производителям оборудования организовать сбыт собственной продукции. **Венчурное финансирование** позволяет организовать совместную работу МП и крупных предприятий при реализации наукоемких проектов с повышенным уровнем риска [35].

Лизинг – это контрактное соглашение, в соответствии с которым арендодатель передает арендатору право использовать определенное имущество на определенный срок в обмен на согласованные, периодические платежи. В лизинговой сделке участвуют три основных субъекта: компания, производящая оборудование (крупное предприятие), лизингодатель (специализированные лизинговые компании, подразделения коммерческих банков), лизингополучатель (малое предприятие).

Лизинг предоставляет МП ряд важных преимуществ:

- возможность получить оборудование и начать собственное производство без несения крупных единовременных затрат. Часто для малых компаний лизинг является единственным способом обеспечения основными фондами ввиду высокой чувствительности малых фирм к постоянным затратам и недоступности банковских кредитов соответствующей величины;
- возможность совмещать в рамках одной сделки операции купли-продажи оборудования и кредитного соглашения, хотя проценты за кредит по лизинговой



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 16 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

делке несколько выше;

- снижение риска морального износа оборудования, поскольку по окончании сделки объект лизинга возвращается к лизингодателю. В отдельных случаях договор лизинга может предусматривать право арендатора досрочно прекратить аренду и вернуть оборудование; это условие страхует МП на случай непредвиденного морального старения оборудования, позволяет своевременно освободиться от арендуемого имущества, если в нем нет потребности;
- дополнительные возможности в области налогового планирования (по налогу на прибыль, налогу на недвижимость).

Выделяются два основных типа лизинга:

- Финансовый лизинг – период лизингового договора охватывает период полной амортизации арендуемого имущества. Размер лизинговых платежей включает возмещение арендодателю полной стоимости имущества плюс проценты за кредит и прибыль; возмещение осуществляется путем периодических платежей и имеет форму арендной платы;
- Оперативный лизинг – период лизингового договора меньше периода полной амортизации объекта лизинга.

Для крупных компаний-производителей лизинг обеспечивает дополнительный рынок сбыта и удовлетворение потенциального спроса. Субподряд представляет собой принципиально новую систему отношений между потребителем и поставщиком. В соответствии с ней крупное предприятие на контрактной основе передает малому специализированному предприятию обязанности по производству отдельных полуфабрикатов, запасных частей для продукции, выпускаемой крупной фирмой. Часто крупное предприятие размещает заказ, на выполнение которого требуется длительный срок, оно может поставлять малому предприятию сырьевые ресурсы, оборудование, услуги по подготовке кадров. Таким образом, устанавливаются достаточно устойчивые производственные связи

Франчайзинг – это система договорных отношений крупных и мелких фирм в



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 17 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

области сбыта. Она предполагает, что одна сторона (крупное предприятие) за вознаграждение предоставляет другому (малому предприятию) право использования фирменного наименования, товарный знак [35].

Преимущества от франчайзинга получают как крупные, так и малые предприятия. Для МП это выражается в следующем:

- а) увеличение объема продаж. При этом необходимо разделить понятия «объем продаж» и «доля рынка», поскольку в результате использования франчайзинга рост рыночной доли МП происходит за счет товарного знака крупного предприятия, соответственно и дополнительная доля рынка принадлежит владельцу товарного знака;
- б) получение новых современных технологий в области права, менеджмента, маркетинга;
- в) возможность получения от крупного предприятия сырья и материалов по более низкой цене;
- г) постоянное обучение представителей малой фирмы в области производства и реализации данного вида продукции за счет крупной фирмы.

Крупное предприятие получает следующие преимущества:

- а) продвижение с использованием МП собственной торговой марки, увеличение доходов от ее использования;
- б) МП при франчайзинговом договоре обязуются тратить определенную долю дохода на рекламу;
- в) МП, расположенное в другой стране, создает основу для проникновения крупной компании на рынок.

Франчайзинговый договор (соглашение о франшизе) не рассматривается как особый вид контракта, обычно его трактуют как гибридную форму, сочетающую в себе элементы лицензионного и дистрибьюторского договора. Предметом договора является право использования имени, репутации и способа ведения дела, цена и срок



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 18 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

исполнения; объект франчайзингового договора должен быть защищен от несанкционированного использования. В договоре должна быть оговорена эксклюзивность передаваемых франчайзи (покупателю) прав и то, на какой территории они действительны, возможность осуществления субфранчайзинга. В договоре должна быть оговорена техническая и консультационная помощь франчайзера в области подготовки кадров, маркетинга, управления, дизайна, оговорен порядок передачи технической документации и лицензий, консультаций, поставки дополнительного оборудования, закупки необходимых ресурсов по сниженным ценам, порядок осуществления контроля качества со стороны франчайзера. Отдельный блок составляют обязательства франчайзи:

- использовать фирменное наименование франчайзера указанным в договоре способом;
- обеспечивать соответствие качества произведенных товаров качеству товаров, производимых франчайзером;
- соблюдать конфиденциальность.

В франчайзинговом договоре оговаривается размер платы за франшизу и роялти (должны находиться в пределах отраслевых норм), размер вложения в развитие объекта франчайзингового договора, платежи за оказание франчайзером услуг по консультированию, рекламе, управлению, осуществлять рекламную деятельность в отношении торговой марки франчайзера (как правило, расходы по продвижению торговой марки разделяются между участниками договора).

Выделяют три основных вида **франчайзинга**:

1. Товарный предусматривает покупку прав на продажу товаров, произведенных франчайзером, с его торговой маркой;
2. Производственный предусматривает покупку прав на производство и сбыт товара с использованием сырья и материалов, купленных у материнской компании, с использованием ее торговой марки, при этом важнейшим обязательством МП является соблюдение стандартов качества материнской компании;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 19 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

3. Деловой предусматривает покупку права на организацию малой фирмы, которая будет носить название материнской компании и выберет тот же профиль деятельности.

Главным недостатком франчайзинга для МП является утрата самостоятельности, зависимость от успеха работы франчайзера, утрата гибкости управления.

Венчурное финансирование можно трактовать двояко. В широком смысле оно означает все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, прежде всего в области высоких технологий и рынок ценных бумаг. В узком смысле оно означает долгосрочные и среднесрочные инвестиции в виде кредитов или приобретения акций, осуществляемых венчурным фондом в целях создания МП при реализации наукоемких проектов.

Лицензирование представляет собой форму организации отношений между крупной компанией и МП, предполагающую передачу лицензиаром права лицензиату на использование технологии производства, патента, ноу-хау в обмен на периодические и/или единовременные платежи. При этом, как правило, лицензирование применяется в случаях, когда лицензиар – крупное предприятие и, соответственно, лицензиат – малое предприятие. Это связано с тем, что масштабы бизнеса и величина располагаемых ресурсов не позволяют МП сразу приобрести необходимый нематериальный актив; одновременно крупная компания в результате установления долгосрочных контрактных отношений получает возможность контролировать деятельность МП. Крупное же предприятие для получения необходимых нематериальных активов, находящихся в собственности МП, как правило, использует метод единовременной покупки (для патентованных технологий) [36].

1.4 Организационно-правовые формы предприятий

Все субъекты малого предпринимательства разделены на основные группы:

1. По основной цели деятельности:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 20 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- коммерческие (преследуют основную цель – извлечение прибыли);
- не коммерческие (не имеющие в качестве основной цели деятельности извлечение прибыли и не распределяющие ее между участниками).

2. По степени самостоятельности в принятии решений:

- самостоятельные хозяйствующие субъекты:
 - а) индивидуальные предприниматели (ИП);
 - б) юридические лица: наделенные правом собственности на имущество – хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы; не наделенные правом собственности на имущество – унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения, унитарные предприятия на праве оперативного управления;
 - в) объединения юридических лиц – хозяйственные группы;
 - г) дочерние и зависимые юридические лица – это общество либо товарищество, в котором другие юридические лица в силу преобладающего участия в уставном фонде либо в соответствии с договором имеет возможность определять решения, принимаемые данным юридическим лицом; по «зависимым» решениям основное юридическое лицо несет солидарную ответственность;
 - д) представительства и филиалы – обособленные подразделения юридического лица, расположенные вне места его нахождения, совершающие от его имени сделки и иные юридические действия. Они не являются юридическими лицами, должны быть указаны в уставе юридического лица.

3. По организационно правовому статусу субъекты малого предпринимательства могут быть разделены на две основные группы:

- индивидуальные предприниматели;
- юридические лица.

Индивидуальным предпринимателем является гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя (в данной стране либо за ее пределами), изъявивший желание заниматься коммерческой деятельностью. Индивидуаль-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 21 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. При этом к индивидуальным предпринимателям применяются общие правила гражданского законодательства, которые регулируют деятельность юридических лиц – коммерческих организаций [2].

Организация предпринимательской деятельности в форме индивидуального предпринимателя имеет преимущества и недостатки перед другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности. К преимуществам можно отнести следующие:

- упрощенный порядок регистрации и бухгалтерского учета;
- упрощенный порядок налогообложения, меньший уровень налоговой нагрузки по сравнению с коммерческими организациями.

Среди недостатков следует выделить полную имущественную ответственность предпринимателя и невысокий экономический имидж среди кредиторов и крупных компаний.

Юридическим лицом признается организация в следующем случае:

1. Если она имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество.
2. Если она несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам.
3. Если она может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности.
4. Если она может выступать истцом и ответчиком в суде.
5. Если она имеет самостоятельный баланс или смету.

Юридические лица включают следующие группы хозяйствующих субъектов:

- а) хозяйственные товарищества: полные товарищества; командитные товарищества или товарищества «на вере»;
- б) хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью; общества с дополнительной ответственностью; акционерные общества;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 22 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- в) производственные кооперативы: потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями;
- г) унитарные предприятия [22].

Среди отличительных особенностей выделенных типов юридических лиц, на которые следует обратить внимание при выборе способа организации бизнеса предпринимателем, можно выделить следующие:

- характер ответственности собственника юридического лица по обязательствам юридического лица;
- устойчивость функционирования и управляемость (контроль над принятием управленческих решений) хозяйствующего субъекта;
- возможности привлечения ресурсов с внешнего рынка;
- экономический статус (имидж) хозяйствующего субъекта;
- идентификация хозяйствующего субъекта в системе государственного регулирования (с точки зрения налогообложения, лицензирования, трудового законодательства).

Хозяйственными товариществами (обществами) являются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (участников) уставным фондом. Имущество хозяйственного товарищества (общества), созданное за счет вкладов участников и в процессе хозяйственной деятельности товарищества (общества), принадлежит коммерческой организации на праве собственности.

Полное товарищество представляет собой товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором (учредительный договор), занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам товарищества. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слово «полное товарищество» либо имя одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 23 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников. В случаях, оговоренных в учредительном договоре, решения могут приниматься большинством голосов участников; при этом каждый участник имеет один голос. Каждый участник товарищества может заключать сделки от имени товарищества, если иное не предусмотрено договором. Специфика отношений с полным товариществом состоит в том, что в учредительном договоре ведение дел товарищества может быть возложено на одного участника. В этом случае остальные участники товарищества для совершения сделок от лица товарищества должны иметь доверенность от лица, на которое возложено ведение дел товарищества. В Гражданском кодексе Республики Беларусь специально оговаривается, что товарищество не вправе ссылаться на данное положение учредительного договора в случае, если подобные сделки были заключены.

Коммандитное товарищество представляет собой товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеются участники (вкладчики или коммандиты), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Фирменное наименование коммандитного товарищества должно содержать имена (наименования) всех полных товарищей, а также слово «коммандитное товарищество» либо имя одного или нескольких полных товарищей с добавлением «и компания» и «коммандитное товарищество».

Коммандитное товарищество называется также товариществом «на вере», поскольку его члены-коммандиты не участвуют в управлении коммерческой организацией, т. е. фактически доверяют управление вложенным имуществом другим лицам – полным товарищам. Права коммандитов ограничиваются только правом участия в распределении прибылей; их доля определяется в соответствии с учредительным договором.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 24 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) представляет собой общество, учрежденное двумя и более лицами, уставной фонд которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и не несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. ООО действует на основании Учредительного договора и Устава.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) представляет собой общество, учрежденное двумя и более лицами, уставной фонд которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, установленных учредительными документами. Размер ответственности определяется следующим образом: обязательная ответственность (вклад учредителя в ОДО) + дополнительная ответственность (имущество, находящееся в собственности учредителя, пропорционально его вкладу в ОДО и в размере, указанном в учредительном договоре). ОДО действует на основании Учредительного договора и Устава.

Акционерное общество (АО) представляет собой общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование АО должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным. АО действует на основании Учредительного договора и Устава. Акционерные общества подразделяются на открытые и закрытые.

Открытое акционерное общество (ОАО) – это акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. ОАО проводит открытую подписку на акции и свободную их продажу на условиях установленных законодательством.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие ему акции ограниченному кругу лиц с



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 25 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

согласия других акционеров. В этом случае именные акции передаются по индоссаменту (передаточной подписи) другому лицу.

Производственный кооператив (ПК) представляет собой коммерческую организацию, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, в пределах, установленных уставом, но не менее величины полученного годового дохода. Фирменное наименование ПК должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». ПК действует на основании Устава. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием ПК. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иное не предусмотрено Уставом ПК.

Унитарное предприятие (УП) представляет собой коммерческую организацию, не наделенную правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. УП действует на основании Устава. Как правило, в УП один руководитель. Фирменное наименование УП должно содержать указание собственника имущества. УП отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. УП могут быть созданы в форме государственных (республиканских, коммунальных) и частных унитарных предприятий.

Изменение организационно-правовой формы компании может осуществляться добровольно – по решению учредителей/участников и принудительно – по решению суда или в соответствии с требованиями законодательства.

Организационно-правовые формы МП связаны следующим образом:

Хозяйственные товарищества могут участвовать в создании других хозяйственных товариществ и обществ; хозяйственные товарищества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества другого вида, а также в хозяйственные общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия.

- Хозяйственные общества могут участвовать в создании других хозяйственных



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 26 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

товариществ и обществ; хозяйственные общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные общества другого вида, а также в хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, унитарные предприятия.

- Унитарные предприятия могут участвовать в создании хозяйственных обществ, являться вкладчиками в командитных товариществах, создавать унитарные предприятия; унитарные предприятия могут быть преобразованы в хозяйственные товарищества или общества.
- Производственные кооперативы не могут принимать участия в создании других хозяйствующих субъектов; производственный кооператив может быть преобразован в хозяйственное общество или товарищество, а также в унитарное предприятие.
- Все коммерческие организации могут создавать представительства и филиалы.

Таким образом, преобразование организационно-правовой формы МП может осуществляться на любой стадии жизненного цикла компании. Следовательно, выбор организационно-правовой формы МП не является критическим фактором с точки зрения ограничения потенциала роста экономической единицы; поэтому на начальном этапе следует выбирать ту организационно-правовую форму, которая является оптимальной с точки зрения экономического риска, возможности мобилизации ресурсов, управляемости, сложности и скорости создания. Оптимальным является вариант создания МП в форме общества с ограниченной ответственностью.

Различные организационно-правовые формы малых предприятий имеют следующие особенности:

- максимальные требования к собственнику установлены в производственном кооперативе – собственник обязан не только участвовать в управлении кооперативом (как полные товарищи в полном и командитном товариществе), но и принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива. Далее следует полное товарищество – требования об обязательном участии в управлении малым предприятием, право управления может быть делегировано одному из



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 27 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

участников. В хозяйственных обществах и унитарных предприятиях собственник, сохраняя контроль над деятельностью предприятия, передает функции управления профессиональному менеджменту;

- наибольшую степень контроля за деятельностью созданного субъекта хозяйствования обеспечивает собственнику организационно-правовая форма УП. УП могут участвовать в создании новых субъектов хозяйствования только с разрешения собственника; отсутствует разделение права принятия решений между несколькими собственниками;
- наибольшие возможности по привлечению ресурсов обеспечивают ОАО: во-первых, не ограничивается круг потенциальных вкладчиков в создаваемый хозяйствующий субъект; во-вторых, большой размер уставного фонда ОАО создает дополнительные гарантии для кредиторов. Поэтому традиционно форму ОАО используют при организации крупных компаний, не случайно понятие «корпорация» в современной экономике ассоциируется с объединением крупных капиталов и организацией крупномасштабного производства;
- наибольшую устойчивость функционирования имеют АО: они не только позволяют привлечь с рынка значительный объем ресурсов, но и без серьезных потрясений переносят выход из дела одного из собственников; тогда как, например, полное товарищество при выходе из дела партнера прекращает свое существование;
- равные возможности минимизировать предпринимательский риск предоставляют ОАО, ЗАО, ООО, поскольку в них отсутствует возможность обращения взыскания на имущество собственников коммерческих организаций со стороны кредиторов коммерческих организаций.

Выбор организационно-правовой формы малого бизнеса определяется следующими факторами:

- вид деятельности (производство, торговля, строительство);
- предполагаемые масштабы деятельности;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 28 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- число учредителей;
- правовое регулирование предприятий: налогообложение, нормативный механизм распределения доходов, правовой статус компании в странах, в которых они планирует осуществление внешнеэкономической деятельности;
- характер экономического риска деятельности.

Порядок создания и регистрации

Основными этапами создания МП являются:

- а) подготовка экономического обоснования создания и деятельности МП, т. е. оценка бизнес-идеи, разработка предпринимательской стратегии, разработка **бизнес-плана**;
- б) выбор партнеров и проведение предварительных переговоров, подписание протокола о намерениях;
- в) подготовка учредительных документов и проведение собрания учредителей;
- г) оценка имущественного вклада и формирование уставного фонда МП;
- д) государственная регистрация МП, получение необходимых лицензий и начало деятельности в соответствии с разработанным бизнес-планом [8].

Следует учитывать, что между этапами создания МП отсутствует четкая иерархия. Например, сначала может сформироваться группа лиц, желающих совместно заниматься предпринимательской деятельностью, а затем начинается этап подготовки обоснования экономической целесообразности; и наоборот: у предпринимателя появляется конкурентоспособная бизнес-идея, а затем уже он начинает поиск партнеров для ее совместной реализации.

Наиболее сложным является процесс подготовки учредительных документов при организации хозяйственных обществ. Так, при организации общества с ограниченной ответственностью нормативный пакет учредительных документов включает: Договор о совместной деятельности (Учредительный договор) и Устав общества.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 29 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Учредительный договор устанавливает особенности взаимоотношений между участниками общества с ограниченной ответственностью, а также обязательства участников перед обществом.

В Уставе определяются особенности и правила, регулирующие деятельность компании, ее взаимоотношения с другими субъектами, права и обязанности в определенной сфере хозяйственной деятельности. Устав должен содержать следующие сведения:

- вид общества (правовое положение, юридический адрес, наименование);
- цели деятельности общества;
- состав участников для общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью;
- размер уставного фонда общества, сведения о размере долей каждого из участников, о размере, составе и порядке внесения ими вкладов;
- порядок распределения прибыли;
- структуру и компетенцию органов управления и контроля общества;
- права и обязанности участников общества;
- порядок принятия решений, в том числе перечень вопросов, по которым необходимо единогласие или квалифицированное большинство голосов;
- порядок ликвидации и реорганизации общества, в том числе правила передачи участником своей доли третьему лицу, правила выхода участника из общества [8].

Для государственной регистрации коммерческих организаций учредители представляют в регистрирующий орган следующие документы:

- заявление о государственной регистрации;
- устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах без нота-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 30 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

риального засвидетельствования, его электронная копия (в формате .doc или .rtf). Электронный носитель приобщается к материалам регистрационного дела;

- легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения либо нотариально заверенная копия указанных документов;
- копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для собственника имущества, учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины;
- оригинал свидетельства о государственной регистрации реорганизуемой организации в случае реорганизации в форме слияния либо разделения.

Для государственной регистрации садоводческого товарищества или крестьянского (фермерского) хозяйства наряду с документами, предусмотренными в части первой настоящего пункта, представляется копия документа местного исполнительного и распорядительного органа о подтверждении возможности размещения садоводческого товарищества или крестьянского (фермерского) хозяйства и предполагаемом месте такого размещения.

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляются:

- удостоверение личности – паспорт или вид на жительство (в случае регистрации через представителя – его доверенность на такие действия);
- заявление установленной формы;
- одну или две фотографии формата 3x4;
- квитанцию об уплате госпошлины;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 31 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- файл для перечисленных документов.

В отдельных случаях для начала деятельности после государственной регистрации предприниматель (или коммерческая организация) должны получить дополнительное разрешение – лицензию.

Лицензирование предпринимательской деятельности осуществляется государственными органами для достижения следующих целей:

- обеспечение национальной безопасности (производство продукции военного назначения, атомная энергетика, связь, средства массовой информации);
- обеспечение требуемого уровня качества продукции и услуг в случаях, когда их производство требует специальных знаний или специфических условий производства (производство лекарственных препаратов, оказание аудиторских, медицинских услуг, авиаперевозки и т. д.);
- контроль за уплатой налогов в высокодоходных сферах деятельности (игорный бизнес);
- контроль за использованием полезных ископаемых, экологический контроль (нефтедобыча, экспорт редких видов полезных ископаемых);
- создание привилегированного положения на рынке для отдельных хозяйствующих субъектов.

В Республике Беларусь лицензирование предпринимательской деятельности осуществляют соответствующие министерства и ведомства, которые занимаются регулированием экономических отношений в выбранной сфере [3].

Стратегия компании представляет собой детальный, всесторонний, комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей (SWON-анализ). Процесс разработки предпринимательской стратегии включает следующие основные этапы:

- SWOT-анализ. Оценка внешней среды (возможности, угрозы). Оценка внутренней среды (сильные и слабые стороны).
- Анализ стратегических альтернатив.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 32 из 211

Назад

На весь экран

Закрыть

- Выбор стратегии.
- Реализация стратегии.
- Оценка стратегии.
- Определение цели и миссии компании.

Миссия организации – это основная общая цель организации, определяющая смысл ее существования. Миссия детализирует статус фирмы и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий в различных ситуациях и на разных этапах жизненного цикла. Миссия организации должна содержать:

- Характеристику вида предпринимательской деятельности фирмы.
- Оценку внешней среды компании.
- Культуру организации.

Общекорпоративные цели разрабатываются на основе миссии организации, ценностей и целей руководителей предприятия. Цели организации должны быть конкретными и измеримыми, иметь временной горизонт достижения, быть реалистичными (достижимыми), совместимыми или взаимноподдерживающими [10].

Оценка и анализ внешней среды позволяют выявить факторы, влияющие на компанию, оценить их влияние, разработать систему мер по использованию предоставляющихся возможностей и нейтрализацию угроз. Обследование слабых и сильных сторон организации осуществляется по следующим направлениям: маркетинг, финансы/бухгалтерский учет, человеческие ресурсы, производство.

Компания на этапе планирования стратегии может рассматривать три базовых альтернативных стратегии: ограниченный рост (применяется в зрелых отраслях с низкой инновационной активностью), стратегия роста (применяется в динамично развивающихся отраслях с изменяющимися технологиями), сокращение (ликвидация отдельных подразделений, отсечение лишних продуктов/рынков, переориентация на другие рынки).

Выбор стратегии нацелен на применение той стратегической альтернативы, которая способна обеспечить долгосрочную конкурентоспособность компании [8].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 33 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Тема 2. Основы бизнес-планирования

- 2.1 Организация планирования при создании малого предприятия
- 2.2 Управление персоналом
- 2.3 Бизнес-логистика
- 2.4 Инвестиционная деятельность малых предприятий
- 2.5 Организация внешнеэкономической деятельности малых предприятий
- 2.6 Реорганизация и ликвидация малого предприятия
- 2.7 Оценка эффективности функционирования малого предприятия

2.1 Организация планирования при создании малого предприятия

Цель планирования деятельности компании – снижение риска деятельности компании, прогнозирование проблем, которые могут возникнуть в процессе работы МП, и разработка системы ответных мер предпринимателя в случае изменения внешней среды. Период, на которые составляются планы МП, как правило, не превышает 2-3 года. Это обусловлено небольшим объемом располагаемых ресурсов МП, что не позволяет компаниям данного типа реализовывать крупномасштабные проекты с длительными сроками возврата инвестиций, а также недостаточным уровнем квалификации менеджмента МП, в силу чего предприниматели часто не могут составить точный прогноз на более длительный период. Кроме того, изменения самой бизнес-среды функционирования МП находится вне прямого контроля предпринимателя (в отличие от крупных компаний), в силу чего планирование на более длительный период является неэффективным.

Планирование деятельности МП начинается с постановки целей и задач функционирования компании на весь плановый период и на отдельные этапы этого периода. Основными финансовыми целями компании является увеличение чистой прибыли



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 34 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

МП, повышение рентабельности инвестиций, рост чистых активов компании; среди коммерческих целей следует выделить увеличение объема продаж и доли рынка, устранение конкурентов, расширение ассортимента продукции. Одним из этапов является оценка факторов внешней и внутренней среды, влияющих на эффективность функционирования компании; для этого может применяться SWOT-анализ (strengths – weaknesses – opportunities – threats) [16].

Исследование внутренней среды организации и планирование ее изменения предполагает анализ сильных и слабых сторон компании по следующим направлениям:

- производимая продукция (качество, технические особенности производимой продукции, состояние разработок новых видов продукции);
- производство (эффективность оборудования, технологий производства, производственные мощности компании, производительность труда и качество производственного персонала, источники снабжения компании);
- маркетинг (структура клиентов, рынков сбыта компании, особенности системы продвижения продукции);
- менеджмент и организация производства (квалификация менеджмента, особенности управленческой структуры компании);
- финансовые ресурсы (рентабельность капитала, зависимость от привлеченных средств, капитализация компании).

Исследование и прогнозирование изменений внешней среды компании предполагает анализ возможностей и опасностей внешней среды:

- конкуренция (изменение стратегии конкурентов, появление новых конкурентов);
- экономические факторы (структурные изменения в экономике, циклические изменения в экономике, в том числе инфляция, корректировка валютного курса, международные факторы);
- технологические факторы (усовершенствование технологий, появление принципиально новых технологий и продуктов);



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 35 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- социально-психологические факторы (демографические факторы, изменение вкусов потребителей);
- политические факторы.

Анализ факторов внешней и внутренней среды позволяет компании спланировать структуру производимой продукции и рынков сбыта, применяемые технологии производства и их изменение, потребность в финансовых ресурсах и источники финансирования и определить таким образом стратегию поведения компании на определенный период времени.

Процесс планирования завершается составлением прогнозов финансовых результатов; прогноз составляется на основе разработанной стратегии компании с учетом финансовых результатов компании за предшествующий период. На МП целесообразно составлять три основных вида финансовых планов/отчетов:

- прогноз прибылей и убытков;
- прогноз движения наличности;
- баланс предприятия.

Прогноз прибылей и убытков составляется на основе плана маркетинга компании, плана производства с учетом уровня переменных и постоянных затрат в отчетном периоде, скорректированных в соответствии с ожидаемыми изменениями в плановом периоде.

Бизнес-план – это документ, в котором излагается сущность бизнеса и отражаются возможности для его начала, продолжения или расширения в какой-либо конкретной ситуации.

Назначение бизнес-плана состоит в том, что он позволяет:

1. Определить жизнеспособность будущего предприятия в условиях конкуренции.
2. Установить систему целей, задач и индикаторов деятельности предприятия, в соответствии с которыми предприниматель намерен вести бизнес.
3. Обосновать целесообразность привлечения в предприятие капитала других собственников либо кредиторов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 36 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Бизнес-план оформляется в двух вариантах:

- подробный (черновой) бизнес-план для себя и узкого круга специалистов и партнеров, содержит коммерческую тайну предприятия (срок действия такого Бизнес-плана – не более 10 дней);
- чистовой бизнес-план для всех, кто потенциально может участвовать в проекте.

Разделы бизнес-плана:

1. Титульный лист – содержит наименование проекта; фирменное наименование и знак, адрес фирмы; суть предлагаемого проекта (2-3 фразы).
2. Резюме – содержит краткое описание (2-3 страницы) целей проекта, эффективности проекта, участников проекта, источников финансирования проекта, планируемый объем продаж, рыночную долю, срок окупаемости, совокупную стоимость проекта, включая источники финансирования.
3. Анализ положения дел в отрасли – содержит информацию об особенностях конкурентной среды, т. е. сведения о потенциальных конкурентах, их слабых и сильных сторонах, сведения о потенциальных потребителях, их предпочтениях, анализ изменений, которые произошли в отрасли в предыдущем периоде (о новых видах продукции, появившихся на рынке, об изменении объема продаж), прогноз ситуации в отрасли на период реализации проекта.
4. Описание компании (текущее состояние или контур организационно-правовой формы бизнеса): наименование компании, местоположение, размер предприятия, характер собственности и организационно-правовая форма предприятия, характер капитала, сфера деятельности, характеристики владельцев фирмы, характеристики основных партнеров. Важным фактором успеха компании является правильный выбор ее местоположения, для чего необходимо оценить расположение поставщиков сырья и комплектующих, место концентрации потребителей, наличие незанятых производственных площадей на выбранной территории.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 37 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

5. Стратегия маркетинга. Ее составляют на основе анализа маркетинговой среды, комплексного изучения запросов потребителей, конъюнктуры рынка, его емкости и рыночного спроса, оценки производственно-ресурсных и сбытовых возможностей фирмы, определения уровня конкурентоспособности фирмы на различных сегментах рынка.
6. Конкуренты и оценка конкурентных преимуществ и конкурентных недостатков предприятия, мер по их повышению, сохранению либо устранению.
7. План производства. В этом разделе обосновывают объем выпуска продукции, оцениваются необходимые основные и оборотные средства, научно-технический потенциал предприятия, определяются внешние и внутренние источники расширения ресурсной базы.
8. Организационный план. В данном разделе анализируется текущее состояние организационной структуры управления и ее эффективность, мероприятия по повышению гибкости управленческих структур, эффективности управленческих решений. На данном этапе также можно представить управленческую структуру предприятия с выделением верхних и средних уровней управления.
9. Кадровая политика.
10. Идентификация и страхование рисков.
11. Финансовый план включает несколько документов – Прогноз объемов реализации, Баланс денежных расходов и поступлений, Отчет о прибылях и убытках, Сводный баланс активов и пассивов.
12. План внешнеэкономической деятельности.
13. План мероприятий по взаимодействию с общественностью, органами государственной власти (для крупных проектов).
14. Лист предположений. Его назначение – предвидеть возможные изменения конъюнктуры, цен и других экономических показателей, предусмотреть различные варианты экономической ситуации [33].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 38 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

При подготовке экономического обоснования необходимо ориентироваться на методические рекомендации в этой области, разработанные официальными государственными структурами, например, действующие Рекомендации по разработке **бизнес-планов** инвестиционных проектов Министерства экономики Республики Беларусь.

Особенности оценки имущества и формирования уставного фонда

В качестве вклада в уставный фонд МП могут использоваться три основных вида ресурсов:

- денежные средства;
- имущество (реальные активы);
- имущественные права (объекты ИС).

Стоимость имущества и имущественных прав определяется совместным решением собственников компании.

В Республике Беларусь механизм проведения экспертизы достоверности оценки имущества, вносимого в виде неденежного вклада в уставные фонды юридических лиц, имеет следующие особенности.

Объектами экспертизы достоверности оценки неденежных вкладов являются:

- основные средства;
- неденежные оборотные средства;
- финансовые вложения;
- объекты незавершенного строительства;
- имущественные права на основные средства;
- нематериальные активы.

Проводить экспертизу могут только юридические и физические лица, имеющие специальное разрешение (лицензию) на проведение данного вида работ; плата за оказываемые услуги устанавливается в договорном порядке [32].

Основными способами оценки имущества являются следующие.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 39 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Балансовый метод – стоимость имущества определяется по первоначальной либо восстановительной стоимости, скорректированной на уровень износа объекта к моменту проведения оценки по балансу предприятия.

Рыночный метод – стоимость имущества определяется посредством аналогичных продаж этого имущества и капитализации ожидаемой прибыли от использования объекта за нормативный период:

$$V = I/R \quad (2.1.1)$$

где V – стоимость объекта оценки;

I – чистый доход от использования оцениваемого объекта за нормативный период;

R – норма капитализации.

Затратный метод – стоимость определяется с помощью прямых проектно-сметных расчетов средних затрат на создание объекта.

Экспертные оценки – стоимость объекта определяется специалистами-экспертами на основе их профессионального опыта и знаний в случае, когда нормативные методы невозможно применить в силу специфичности объекта оценки (например, при оценке стоимости уникальной технологии).

Доходный метод заключается в том, что никто не вложит свои средства в любое предпринимательское дело, если такой же результат можно достичь другим путем. Анализ основан на показателях прибыли/дисконта и расчет проводится по формуле сложных процентов, по которым банки рассчитывают величину вкладов.

$$S = p(1 + r)^n \quad (2.1.2)$$

где S – капитализация доходов;

p – вложенный капитал;

r – ставка рефинансирования, дисконта;

n – годы (время).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 40 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Для проведения экспертизы достоверности оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов представляются: документ, определяющий стоимость объекта интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов с расчетами и пояснениями; документы, удостоверяющие право на объекты интеллектуальной собственности и свидетельствующие о подлинности и законности возникновения и осуществления прав. Методы оценки объектов интеллектуальной собственности основываются на Международных стандартах оценки МСО 1–4, 1994 г [32].

2.2 Управление персоналом

Особенностью управления персоналом на МП является ограниченность его в денежных средствах. Необходимый штат сотрудников не всегда обеспечивается, и по этому руководители могут воспользоваться такими инновационными подходами как:

- аутсорсинг – передача организацией, на основании договора, определенных видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области;
- аутстаффинг – это вывод персонала за штат компании и оформление его в штат аутстаффинговой компании.

Важным также является и разработка системы стимулирования потребности в знаниях – это могут быть перспективы карьерного роста, более высокий уровень оплаты труда, неформальные способы поощрения (например, когда руководитель просит совета именно у данного сотрудника).

Среди способов обучения персонала, которые может применять МП, следует выделить три основных:

- а) подготовка на работе: обучение сотрудника начальником или более опытным коллегой;
- б) подготовка вне работы:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 41 из 211

Назад

На весь экран

Закрыть

- с отрывом от производства (очные курсы);
- без отрыва от производства (заочные или корреспондентские курсы).

Система аттестации персонала устанавливает периодичность аттестации персонала и критерии оценки знаний, навыков, качеств работника, критерии оценки работником условий работы. Следует учитывать, что частые аттестации отрицательно сказываются на психологическом состоянии работников и в конечном итоге препятствуют достижению ее цели – повышение производительности труда компании, в то же время редко проводимые аттестации снижают мотивацию сотрудников [30].

Важным элементом системы планирования является также учет персонала. Это позволяет оценить степень текучести кадров, причины ухода из компании наиболее ценных сотрудников, следить за такими важными событиями в жизни сотрудника, как дни рождения, свадьба, рождение детей.

2.3 Бизнес-логистика

Бизнес-логистика представляет собой деятельность предпринимателя по оптимизации экономических потоков и хозяйственных связей фирмы, включая материальные, финансовые, трудовые и информационные потоки. Задачи, которые стоят перед бизнес-логистикой на малых предприятиях, следующие:

- снижение транспортных расходов компании;
- организация системы снабжения и сбыта на принципе «точно-в-срок» (just-in-time);
- снижение стоимости финансовых услуг и ссудного капитала, оптимизация налогообложения компании [30].

Логистический подход представляет собой один из принципов ведения бизнеса, важность которого объясняется ростом конкуренции в современной экономике, составляющей предпринимателей искать новые возможности снижения издержек и повышения качества обслуживания потребителей.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 42 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Бизнес-логистика на МП включает следующие основные направления:

- Управление информационными потоками компании.
- Управление закупками.
- Управление запасами.
- Управление транспортными потоками компании.
- Управление финансовыми потоками компании.

Перечисленные направления представляют собой так называемую логистику внешних потоков компании; в общую систему бизнес-логистики включается также блок управления внутренними потоками или внутрипроизводственная логистика компании.

Управление информационными потоками компании в современной экономике предполагает использование электронной системы обмена данными. Внедрение этой системы во внутрифирменный обмен данными позволяет улучшить качество и повысить скорость обработки и передачи информации между подразделениями, сократить затраты и ошибки при обработке данных, повысить качество принимаемых управленческих решений и скорость реакции компании на изменения внутренней и внешней среды. Среди явных (видимых) преимуществ следует отметить сокращение бумажного документооборота в компании, возможность сократить штат персонала.

Внедрение электронной системы документооборота в отношениях компании с поставщиками, потребителями, органами государственного управления, т.е. с внешней средой, также предоставляет компании ряд преимуществ. Это снижение представительских расходов компании, улучшение обслуживания клиентов благодаря быстрой и эффективной обработке заказов покупателей, снижение непроизводительных затрат времени на контакты с органами государственного управления и повышение качества предоставляемой информации.

Логистическая деятельность при осуществлении закупок МП (организации материально-технического снабжения) предполагает поиск и закупку материальных ресурсов заданного качества по минимально возможной цене с целью обеспечения ста-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 43 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

бильного функционирования производственного процесса на МП. При этом анализируются следующие показатели:

- стоимость ресурсов у различных поставщиков;
- надежность поставщика ресурсов;
- потребность в данном виде ресурсов: определяется исходя из норм расхода материалов.

Логистика финансовых потоков предполагает выбор оптимальных форм расчетов с потребителями и поставщиками, выбор финансовых посредников, разработку механизма налогового планирования, выборе обслуживающего банка (целесообразно проанализировать размер взимаемой банком комиссии, географию собственной и корреспондентской сети банка, стоимость и условия предоставления банком кредитных ресурсов) [7].

Финансовое планирование представляет собой планирование предприятием своей деятельности в следующих ключевых областях:

- составление финансовых планов предприятия и планирование финансовых показателей;
- налоговое планирование;
- планирование инвестиций;
- логистика финансовых потоков.

Основу финансового планирования на малом предприятии составляет налоговое планирование, которое призвано решать следующие задачи:

- минимизацию налоговой нагрузки на компанию;
- оптимальное распределение налоговой нагрузки во времени;
- повышение конкурентоспособности продукции МП.

Начальным этапом налогового планирования на малых предприятиях Беларуси является выбор наиболее выгодной системы налогообложения. Так, индивидуальными предпринимателями и мелкими компаниями могут использоваться следующие



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 44 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

системы налогообложения:

- упрощенная система налогообложения, учета и отчетности;
- применение единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности ИП;
- налогообложение по подоходному налогу (для ИП) или обычная система налогообложения (для коммерческих организаций).

Формат упрощенной системы налогообложения сформирован Налоговым кодексом Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (особенная часть); Указом Президента Республики Беларусь от 25 января 2018 № 29 «О налогообложении»; Декрета Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 № 70 «О развитии предпринимательства».

2.4 Инвестиционная деятельность малых предприятий

Термин инвестиции происходит от латинского слова *investire* – вкладывать. В наиболее широкой трактовке инвестиции представляют собой все вложения, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе. В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь под инвестициями понимаются «любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата» [32].

Не все вложения можно отнести к инвестициям. В экономическом смысле приобретение не будет являться инвестицией, если оно не приводит к росту общей величины капитала в экономической системе.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. В целях учета, анализа и планирования инвестиции можно клас-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 45 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

сифицировать по отдельным критериям:

- 1) по объектам вложений:
 - а) реальные (валовые и чистые);
 - б) финансовые (портфельные);
 - в) интеллектуальные.
- 2) по способу финансирования:
 - а) прямые;
 - б) косвенные.
- 3) по срокам финансирования:
 - а) краткосрочные;
 - б) среднесрочные;
 - в) долгосрочные.
- 4) по форме собственности инвестора:
 - а) государственные;
 - б) частные;
 - в) совместные;
 - г) иностранные.
- 5) по степени риска:
 - а) низкорисковые;
 - б) безрисковые;
 - в) высокорисковые (венчурные).
- 6) по региональному признаку:
 - а) внешние;
 - б) внутренние.
- 7) в зависимости от стадии финансирования:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 46 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- а) начальные;
- б) экстенсивные;
- в) реинвестиции;
- г) брутто-инвестиции.

По объектам вложения средств различают реальные, финансовые и интеллектуальные инвестиции.

Реальные инвестиции рассматриваются как долговременные вложения средств в конкретный проект, обычно связанный с приобретением и умножением реальных активов (движимого и недвижимого имущества). К ним относится совокупность затрат, направленных на создание нового, реконструкцию и расширение действующего капитала, функционирующего в производственной и непроизводственной сферах экономики (все виды проектно-изыскательских, строительно-монтажных и геолого-разведочных работ, подготовка строительства, затраты на приобретение машин, оборудования, создание материальных резервов и страховых запасов и др.).

Важное значение имеет деление реальных инвестиций на валовые и чистые. Реальные валовые инвестиции характеризуют общий объем средств, направляемых на создание новых, а также на реконструкцию, расширение, техническое перевооружение и возмещение действующих мощностей. Реальные чистые инвестиции представляют собой средства, вкладываемые только во вновь создаваемый капитал; они меньше валовых на величину амортизационных отчислений на покрытие износа основных фондов.

Финансовые инвестиции – вложения средств в различные финансовые активы, среди которых наиболее значимую долю занимают ценные бумаги. В случае портфельных инвестиций всегда актуальна задача формирования и управления оптимальным инвестиционным портфелем.

Интеллектуальные инвестиции (инвестиции в нематериальные активы) предусматривают вложения средств в развитие научных исследований, подготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, ноу-хау, прав



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 47 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

на использование торговых марок известных компаний и т. п.

Инвестиции играют большую роль в развитии и эффективном функционировании как экономики в целом, так и отдельных субъектов хозяйствования (рисунок 2.4.1) [5].

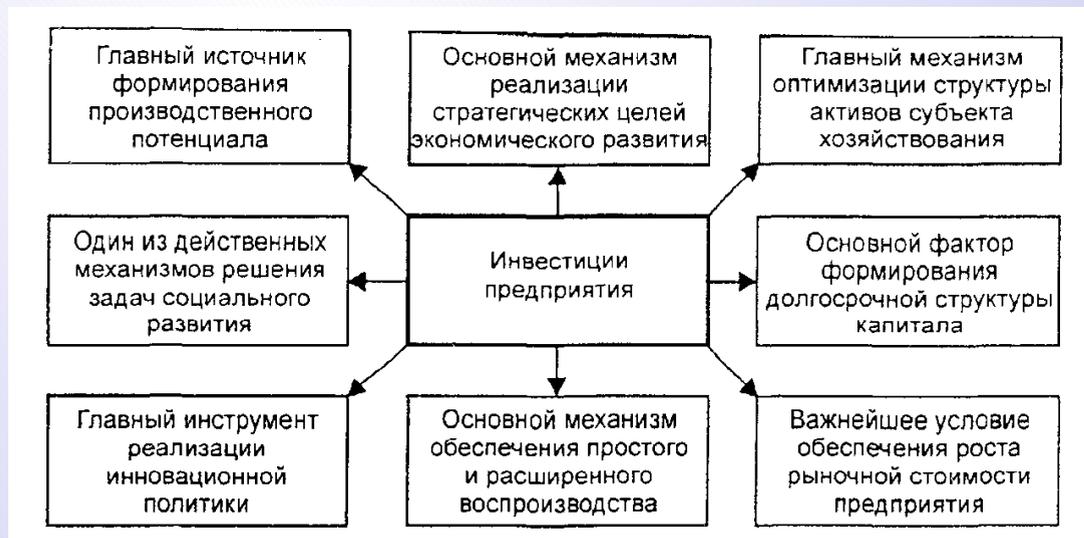


Рисунок 2.4.1 – Роль инвестиций в обеспечении эффективного функционирования предприятия

Государственное регулирование в целях реализации перспективной инвестиционной политики осуществляется в следующих формах:

- 1) государственной инвестиционной стратегии – выбора приоритетов, пользующихся прямой или косвенной поддержкой государства. Это важно не только для предприятий государственного и частного секторов;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 48 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

2) прямого участия государства в инвестиционной деятельности. Оно заключается в осуществлении за счет средств государственного и местного бюджетов.

Под инвестиционной стратегией понимается определение приоритетных направлений инвестиционной деятельности с учетом целей инвестиционной политики. Выбор стратегии – необходимый этап инвестиционной деятельности для инвестора, инвестиционного банка или фонда, органа государственного управления, учитывающий результаты среднесрочного или долгосрочного прогнозирования и являющийся базой для разработки **бизнес-планов** и инвестиционного проектирования.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается ли временной параметр:

1) основанные на дисконтированных оценках (динамические методы):

- а) чистая приведенная стоимость – NPV (Net Present Value);
- б) индекс рентабельности инвестиций – PI (Profitability Index);
- в) внутренняя норма прибыли – IRR (Internal Rate of Return);
- г) модифицированная внутренняя норма прибыли – MIRR (Modified Internal Rate of Return);
- д) дисконтированный срок окупаемости инвестиций DPP (Discounted Payback Period).

2) основанные на учетных оценках (статистические методы):

- а) срок окупаемости инвестиций – PP (Payback Period);
- б) коэффициент эффективности инвестиций – ARR (Accounted Rate of Return).

Более подробно остановимся на основных критериях оценки инвестиционных проектов.

Метод определения чистой приведенной стоимости

Метод анализа инвестиций, основанный на определении чистой текущей стоимости, на которую может увеличиться рыночная стоимость фирмы в результате реализации инвестиционного проекта, исходит из двух предпосылок:

- а) любая организация стремится к максимизации своей рыночной стоимости;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 49 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

б) разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Чистая приведенная стоимость – NPV (англ. net present value) – это разница между суммой денежных поступлений от реализации проекта, приведенных к нулевому моменту времени, и суммой дисконтированных затрат, необходимых для реализации этого проекта.

Символом I_0 (англ. Investment) обозначим первоначальное вложение средств, а CF (англ. cash flow) – поступления денежных средств (денежный поток) в конце периода t . Тогда формула расчета чистой текущей стоимости примет вид:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} - I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0. \quad (2.4.1)$$

Если чистая текущая стоимость проекта положительна, то это будет означать, что в результате реализации такого проекта стоимость фирмы возрастет и, следовательно, инвестирование пойдет ей на пользу, то есть проект может считаться приемлемым.

В действительности, однако, инвестор может столкнуться с ситуацией, когда проект предполагает не «разовые затраты – длительную отдачу», а «длительные затраты – длительную отдачу», т. е. более привычную для практики ситуацию, когда инвестиции осуществляются не одномоментно, а по частям – на протяжении нескольких месяцев или даже лет.

В этом случае формула принимает несколько иной вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}, \quad (2.4.2)$$

где I_t – инвестиционные затраты в период t .

Ставка дисконтирования k – это ожидаемая прибыльность (рентабельность) инвестиционного проекта. На практике часто при оценке k используется ставка по альтернативным вложениям капитала, т. е. уровень доходности инвестируемых средств,



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 50 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

который может быть обеспечен при помещении их в общедоступные финансовые институты (банки, финансовые компании и т. д.)

Очевидно, что если: $NPV > 0$, то проект следует принять; $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть; $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Широкая распространенность метода оценки приемлемости инвестиций на основе NPV обусловлена тем, что этот критерий обладает достаточной устойчивостью при разных комбинациях исходных условий, позволяя во всех случаях находить экономически рациональное решение [32].

Метод расчета рентабельности инвестиций

Рентабельность инвестиций – I (англ. profitability index) – это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает стоимость фирмы (богатство инвестора) в расчете на 1 руб. инвестиций. Расчет этого показателя рентабельности производится по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}}{I_0}, \quad (2.4.3)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции;

F_t – денежные поступления в году t , которые будут получены благодаря этим инвестициям.

Аналогично рассмотренной выше ситуации с показателем NPV , для случая «дли-тельные затраты – длительная отдача» эта формула будет иметь несколько иной вид:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}}, \quad (2.4.4)$$

где I_t – инвестиции в году t .



Кафедра
экономики
и
управления

Начало

Содержание



Страница 51 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Очевидно, что если NPV положительна, то и I будет больше единицы, и наоборот. Таким образом, если расчет дает нам I больше единицы, то такая инвестиция приемлема.

Необходимо обратить внимание на то, что I , выступая как показатель абсолютной приемлемости инвестиций, в то же время предоставляет аналитику возможность для исследования инвестиционного проекта еще в двух аспектах.

Во-первых, с его помощью можно нащупать что-то вроде «меры устойчивости» такого проекта. Действительно, если мы рассчитали, что I равен, допустим, 2, то рассматриваемый проект перестанет быть привлекательным для инвестора лишь в том случае, если его выгоды (будущие денежные поступления) окажутся, меньшими более чем в 2 раза (это и будет «запас прочности» проекта).

Во-вторых, I дает аналитикам инвестиций надежный инструмент для ранжирования различных инвестиций с точки зрения их привлекательности [32].

Метод расчета периода окупаемости инвестиций

Метод расчета периода (срока) окупаемости (англ. payback period) инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если величины денежных поступлений примерно равны по годам, формула расчета периода окупаемости имеет вид:

$$PP = \frac{I_0}{CF_t}, \quad (2.4.5)$$

где PP – период окупаемости (лет);

I_0 – первоначальные инвестиции;

CF_t – среднегодовая сумма денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта [32].



Кафедра
экономики
и
управления

Начало

Содержание



Страница 52 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

2.5 Организация внешнеэкономической деятельности малых предприятий

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность различных видов хозяйственной деятельности, осуществляемой между странами. Основные формы внешнеэкономических отношений следующие:

- Внешняя торговля;
- Производственное кооперирование;
- Научно-техническое сотрудничество, инвестиции зарубежного капитала;
- Лицензионная торговля;
- Концессия;
- Международный туризм;
- Миграция рабочей силы;
- Приграничная торговля.

Внешняя торговля

Внешняя торговля – торговля между странами, состоит из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Она составляет основную долю во внешнеэкономических отношениях многих стран. Экспорт и импорт в сумме составляют внешнеторговый оборот. Внешняя торговля в международной практике выступает в виде встречной торговли, компенсационных сделок, лизинговых операций, торгов, аукционов, бирж, торговых домов и в других видах. Для успешного осуществления внешней торговли большое значение имеют условия её кредитования, применяемые формы расчётов, валютные условия контрактов, особенности организации внешнеэкономической деятельности в стране, конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг.

Внешняя торговля в странах регулируется с помощью тарифных и нетарифных методов ограничения. Внешнеторговые отношения оформляются торговыми договорами и соглашениями о платежах и кредитах и другими документами [9].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 53 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Производственное кооперирование

Кооперирование представляет собой производственные связи между предприятиями разных стран, участвующих в изготовлении определённого продукта, но при этом сохраняющие свою хозяйственную самостоятельность. Производственное кооперирование обладает двумя характерными чертами международного разделения труда. С одной стороны кооперирующие предприятия специализируются или разграничивают между собой производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции, а с другой – кооперирование происходит в виде обмена частичной продукции в ходе совместного производства. При кооперировании обмен происходит между разными собственниками.

Международное кооперирование характеризуется рядом признаков. Оно носит договорной характер, отношения переносятся на процесс производства, производственные связи между предприятиями являются долгосрочными, имеют комплексный характер и охватывают не только производство, но и научно-исследовательскую работу, сбыт.

Важным мотивационным моментом международного производственного кооперирования является возможность с помощью небольшого роста покупок комплексующих добиться увеличения выпуска продукции и повышения качества продукции на экспорт.

Росту международного кооперирования в настоящее время послужили запреты ряда стран на ввоз готовых изделий во избежание конкуренции и охраны собственных производителей, а с другой – имеющаяся разница в таможенных пошлинах на готовую продукцию и на продукцию в комплектах и компонентах.

Обострение конкуренции на мировом рынке привело к совершенствованию этой формы международного сотрудничества.

Это происходит по следующим направлениям:

- приобретение узлов и деталей у мелких и средних фирм по выгодным для них ценам;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 54 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- субпоставщиками выступают достаточно крупные фирмы, специализирующиеся на изготовлении отдельных комплектов и компонентов для сборочных производств ведущих фирм;
- в качестве специализированных поставщиков комплектующих другим фирмам часто выступают транснациональные компании.

Международное производственное кооперирование приводится в жизнь различными методами. Наиболее известными являются метод заключения соглашения о подрядном кооперировании, осуществление частичной специализации на основе использования ресурсов партнёров, реализация совместных программ по созданию собственного конечного продукта.

Вследствие высокой эффективности международная производственная кооперация получила широкое развитие в мире. За последние три десятилетия доля узлов и деталей во внешней торговле промышленно развитых стран возросла в три раза.

Научно-техническое сотрудничество

Широкое развитие в рамках мирового хозяйства получает научно-техническое сотрудничество. Воздействие научно-технической революции на международные экономические отношения позволяет преодолеть сложившиеся различия в условиях экономического роста стран. Научно-техническое сотрудничество может осуществляться в различных формах путём реализации отдельных целевых программ между заинтересованными государствами, оказания научно-технической и производственной помощи в строительстве объектов, реализации лицензионных и патентных соглашений, подготовке кадров и специалистов, обмене научными кадрами между университетами и различными научными организациями стран [7].

Важную роль в организации научно-технического сотрудничества играют сами государства, различные международные интеграционные организации, международные финансово-кредитные институты, а также крупные мировые корпорации.

В международной практике научно-техническое сотрудничество наиболее проявляется в таких областях, как машиностроение, энергетика, металлургия, производ-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 55 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

ство различных видов вооружений и т. д.

Инвестиции зарубежного капитала

Инвестиции зарубежного капитала – это вид международных экономических отношений в денежной или товарной форме, способствующих получению прибыли или достижению других экономических или политических выгод [30].

Обострение конкуренции экспорта товаров на внешних рынках всё более усиливает интерес к росту вывоза капиталов. Объектами иностранных инвестиций могут быть сооружаемые предприятия, здания, научно-технические разработки, разработка полезных ископаемых, земельные участки, акции, интеллектуальные ценности и др.

Иностранные инвестиции подразделяются на следующие виды: товарные, финансовые, интеллектуальные.

Товарный кредит представляет собой вложение средств в отрасли материнского производства в виде коммерческого (фирменного) кредита.

Финансовые кредиты – это, средства, направляемые в международную финансово-кредитную деятельность, включая операции с ценными бумагами.

Интеллектуальные инвестиции – это вложения в подготовку кадров, передачу опыта, лицензии и ноу-хау, совместные научные разработки и др.

В настоящее время основными формами иностранных инвестиций в мировой практике являются:

- создание собственных фирм;
- открытие филиала;
- вложение средств в акционерное общество;
- создание собственных предприятий;
- сооружение предприятий «под ключ»;
- соглашение о разделе продукции;
- лицензионные соглашения, предусматривающие оказание дополнительных услуг.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 56 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Специфической формой инвестиционных вложений стал экспорт технологий. При этой форме инвестирования компания-поставщик элементов технологий (патенты, лицензии, торговые марки, управленческий опыт и т. д.) в качестве вознаграждения получает часть прибыли.

Важную роль в развитии инвестиций играют крупные фирмы, корпорации, ТНК. Для проникновения на рынки других стран они делают прямые инвестиции на отдельные блоки: капитал, технологию, управленческий опыт и предоставляют его по частям. Такая гибкость даёт странам-экспортёрам значительную выгоду.

На инвестирование в разных странах большое влияние оказывают международные кредитно-финансовые учреждения. К их числу относятся Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и др. Одним из источников (центров) мирового рынка инвестиций является рынок евровалют. Законодательство Республики Беларусь разрешает привлечение зарубежных инвесторов к процессу приватизации и разгосударствлению в стране.

Основной формой участия иностранного капитала в Республике Беларусь в виде прямых инвестиций является создание **совместных предприятий**.

Лицензионная торговля

Предметом лицензионной торговли являются патентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов коммерческих знаний, а также использование товарных знаков и т. д.

Наибольшее распространение в международной практике получили лицензионные соглашения с предоставлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по передаваемой технологии.

Ведущее место в лицензионной торговле занимают развитые промышленные страны, которые монополизировали торговлю лицензиями в рамках ТНК.

Для развивающихся стран приобретение лицензий позволяет более ускоренными темпами вести капитальное строительство промышленных объектов и через эти



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 57 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

каналы получать значительный объём технологических знаний. Лицензионная торговля в современных условиях стала важным фактором ускорения международного обмена. Она даёт мощный толчок развитию торговли объектами строительства, инжиниринговыми услугами. Лицензионные технологии передаются на основании договора. В них определяется вид лицензии, права на использование технологий.

По способу передачи технологии лицензионные соглашения делятся на самостоятельные и сопутствующие.

Лицензионные платежи имеют два основных вида. Это периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения (к ним относятся платежи в виде роялти). Единовременный платёж устанавливается на основании экспертных оценок и выражается в виде паушального платежа, передачи ценных бумаг, встречной передачи технической документации.

Концессии

Концессии – это договора аренды на длительный срок между государствами, юридическими и физическими лицами различных государств на взаимосогласованных условиях (Пользование ресурсами).

В концессию, как правило, могут сдаваться земельные участки, недра, разработка лесных массивов, вылов рыбы и морепродуктов в прибрежных водах государств, эксплуатация сооружений (порты, железнодорожные сооружения, нефтегазопроводы) и другие объекты и ценности.

В заключённом договоре концессии предусматриваются размеры или порядок исчисления арендной платы, обязательства концессионера по охране и восстановлению окружающей среды, условия найма рабочей силы и ряд других вопросов. Договор концессии регламентируется специальным законодательным актом. Договоры концессии в настоящее время осуществляются в основном между развитыми и развивающимися странами.



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 58 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

Международный туризм

Международный туризм является наиболее доходной и интенсивно развивающейся отраслью мирового хозяйства. На его долю приходится 8 % общего мирового экспорта и 30-35 % мировой торговли услугами. Туристическая индустрия входит в число трёх ведущих отраслей мирового хозяйства после нефтедобывающей промышленности и автомобилестроения. Быстрое экономическое развитие, углубление интеграционных процессов в мировом хозяйстве, расширение политического и культурного общения между народами сделало туризм массовым явлением.

Международный туризм в настоящее время становится важным источником валютных поступлений, обеспечивает занятость населения, способствует региональному развитию и решению многих социально-экономических вопросов государства. Международный туризм объединяет различные отрасли, такие как промышленность, гостиничное хозяйство и общественное питание, транспорт, рекламу, информационные услуги и целый ряд других направлений, таких как банки, страховые общества.

В соответствии с прогнозами специалистов, ожидается бурное развитие туризма в ближайшее десятилетие. К этому моменту туризм выйдет на ведущие позиции в мировом экспорте. Предполагается, что при современных темпах роста числа участников международных путешествий их количество превысит 1 млрд человек. Так сумма поступления от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – 35 %, Австрии – 36 %, Греции – 36 %, Кипре – 52 %, Италии – 15 %, США – 21 %.

Миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы – одна из важных форм в системе международных экономических отношений. Существование мирового рынка рабочей силы обусловлено миграцией трудящихся в связи с причинами экономического характера [23].

При выезде из своей страны трудящийся является эмигрантом, а при въезде –



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 59 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

иммигрантом. Главными причинами перемещения наёмной силы являются:

- колебания спроса на рабочую силу в различных секторах рыночной экономики;
- неравномерность накопления капитала в различных странах;
- наличие избыточного трудоспособного населения.

Современная миграция характеризуется преимущественным направлением рабочей силы в развитые страны, где квалифицированные кадры (инженеры, врачи, учёные и др.) могут получить более высокие доходы, чем на национальных территориях.

Для государств миграция имеет различные последствия. Эмигранты, находясь в другой стране, платят обязательные налоговые платежи, что для принимающей стороны является положительным результатом. Имеются также положительные результаты и для страны оттока рабочей силы. Так, направляя денежные на родину, они способствуют увеличению уровня доходов населения и увеличению платёжного баланса страны. Кроме того, принимающая сторона получает уже готовую рабочую силу, не неся затрат на образование и профессиональное обучение.

Особую проблему представляет так называемая «утечка мозгов» – эмиграция высококвалифицированных специалистов из менее развитых стран и стран с переходной экономикой. Для стран эмиграции она имеет крайне нежелательные последствия, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая экономическое развитие.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. Принимающие страны используют различные меры регулирования от ограничительной практики до стимулирования отъезда иностранных рабочих обратно на родину. Под ограничительную практику подпадают далеко не все категории иммигрантов. Так, въезд высококвалифицированных специалистов, рабочих редких специальностей, крупных учёных, выдающихся музыкантов, спортсменов и других категорий иммигрантов стимулируется принимающей стороной.

Для представителей большинства профессий национальное законодательство при-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 60 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

нимающих сторон устанавливает существенные ограничения. Эти ограничения могут касаться профессиональной квалификации, времени их пребывания в стране, страны происхождения, личности иностранного рабочего и т. д.

Страны, которые испытывают большой наплыв рабочей силы, в последние годы стали разрабатывать программы поощрения иностранных рабочих к возвращению их на родину.

Такие программы предусматривают выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, оплату стоимости профессиональной подготовки иностранных рабочих, что облегчит им получение высокооплачиваемой работы по возвращении на родину.

Реэмиграция стимулирует и на международном уровне путём оказания финансовой помощи странам-экспортёрам рабочей силы с целью создания новых рабочих мест для реэмигрантов.

Приграничная торговля

Приграничная торговля – это вид внешнеэкономических отношений между предприятиями, организациями, фирмами, расположенными в приграничных районах сопредельных государств. Основу товарных поставок составляют местные экспортные ресурсы, рыночные фонды, товары и услуги, произведённые в приграничных территориях, а также организация выставок и ярмарок. Приграничная торговля используется для пополнения ассортимента потребительских товаров населения района, а также получения сырьевых товаров для развития промышленности региона.

В целом приграничная торговля направлена на развитие взаимовыгодного товарообмена, кооперации производства, обмена производственным опытом, укрепления связей между регионами.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность производственных, коммерческих и финансовых операций компании, осуществляемых на зарубежных рынках в рамках выбранной внешнеэкономической стратегии. Реализацию ВЭД компания осуществляет, руководствуясь собственными целями на осно-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 61 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ве принципа коммерческого расчета и окупаемости внешнеэкономических операций МП. внешнеторговая деятельность – предпринимательство в области международного обмена товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Основным видом внешнеэкономической деятельности МП являются экспортно-импортные операции. Однако сама внешнеторговая операция помимо собственно экспортно-импортной сделки, т. е. контакта МП с иностранной компанией-импортером, предполагает более широкий спектр необходимых контактов и включает ряд связанных операций: так, например, экспортная сделка для МП предполагает контакты с таможенными органами, субъектами валютного контроля (банки), профессиональными участниками валютно-финансового рынка в рамках операций купли-продажи иностранной валюты и хеджирования валютных рисков, международными перевозчиками и страховыми компаниями и др.

Для осуществления ВЭД предприятия применяют Базисные условия поставки товара. Базисными условиями в контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по поставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара, поэтому эти условия называются базисными. Эти расходы могут достигать 40–50 % цены товара и включают: расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка); оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика; оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств; оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта; оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом; оплату страхования груза в пути при перевозке морским транспортом; расходы по хранению товара в пути, перегрузке, выгрузке товара в пункте назначения; расходы по доставке товара от пункта назначения до склада покупателя; оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы. Международные коммерческие термины



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 62 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

– ИНКОТЕРМС (действующая редакция вступила в силу 01.01.2011 г.) представляют собой свод международных правил для единообразного толкования наиболее употребительных в международной торговле терминов, относящихся к базисным условиям международных контрактов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание

◀ ▶

◀◀ ▶▶

Назад

На весь экран

Закреть

2.6 Реорганизация и ликвидация малого предприятия

Ликвидация малого предприятия – это прекращение деятельности юридического лица без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам [6].

Ликвидация малого предприятия осуществляется в следующих случаях:

- 1) по решению учредителей (истечение срока, на который было создано предприятие, достижение целей создания предприятия);
- 2) по решению суда:
 - а) истечение срока деятельности либо достижение цели создания предприятия;
 - б) нарушения законодательства, допущенные на стадии создания, если носят неустранимый характер, либо в процессе деятельности юридического лица, если являются систематическими и грубыми;
 - в) признание МП экономически несостоятельным в случае, когда санация хозяйствующего субъекта невозможна или отсутствуют основания для продолжения деятельности.
- 3) по решению иных органов в случаях, предусмотренных законодательными актами (например, по решению органов местного самоуправления).

Наиболее показательным среди рассмотренных выше форм ликвидации коммерческих организаций является механизм банкротства компаний. В процессе банкротства предприятие проходит несколько стадий: скрытую стадию банкротства, стадию финансовой нестабильности, стадию неплатежеспособности (реальное банкротство), стадию официального признания банкротом.

На каждой стадии принимаются определенные меры по предотвращению банкротства. На первых двух стадиях эти меры принимаются собственником и менеджером МП; на третьей и четвертой стадиях используются меры внешнего воздействия, в том числе судебные процедуры. Среди мер антикризисного управления МП можно выделить следующие: возможность реструктуризации обязательств (изменение сроков платежа, условий платежа и др.), изменение производственной программы и увеличение объемов реализации продукции, продажа неиспользуемых активов (элементов производственных фондов, ценных бумаг, производственных подразделений), изменение дивидендной, маркетинговой политики, системы управления персоналом.

По закону Республики Беларусь «О несостоятельности и банкротстве» решение суда о признании предприятия банкротом может быть одним из следующих:

- защитный период;
- мировое соглашение;
- конкурсное производство;
- банкротство.

Защитный период – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия экономическим судом заявления о банкротстве до окончания срока, определяемого в соответствии настоящим Законом в целях проверки наличия основной для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника.

Мировое соглашение заключается между предприятием-должником и кредиторами и предполагает либо отсрочку платежей (реструктуризацию задолженности), либо внесудебную (добровольную) ликвидацию предприятия. Введение внешнего управляющего предполагает замену высшего менеджмента МП антикризисным (временным) управляющим, который осуществляет реструктуризацию хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с разработанной антикризисной программой (**бизнес-планом**).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 64 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Конкурсное производство – процедура банкротства, осуществляемая в целях максимально возможного удовлетворения требований кредиторов в установленной очередности, защиты прав и законных интересов должника, а также кредиторов и иных лиц в процессе санации, а при невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения – в процессе ликвидации должника.

Ликвидационное производство – это процедура конкурсного производства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях ликвидации должника или прекращения его деятельности [1].

В случае, если преодоление неплатежеспособности предприятия невозможно, МП признается банкротом и производится его ликвидация. При ликвидации предприятия учредители МП или орган, принявший решение о ликвидации, создают ликвидационную комиссию, к которой переходят полномочия по управлению делами юридического лица с момента создания. В функции ликвидационной комиссии входят:

- управление ликвидируемой компанией;
- опубликование в печати информации о ликвидации юридического лица и порядке и сроке заявления требований его кредиторами;
- расчеты с кредиторами, включая:
- выявление кредиторов и письменное уведомление всех кредиторов о ликвидации юридического лица;
- взыскание дебиторской задолженности ликвидируемого юридического лица;
- удовлетворение требований кредиторов; если имеющихся у ликвидируемого юридического лица денежных средств недостаточно для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия осуществляет также продажу имущества юридического лица с публичных торгов;
- оформление процедуры ликвидации – составление промежуточного ликвидационного баланса после окончания срока для предъявления требований кредиторами (содержит сведения о составе имущества юридического лица, перечне



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 65 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

предъявленных требований кредиторами, а также о результатах их рассмотрения, т. е. согласие либо отказ их удовлетворить); составление ликвидационного баланса после завершения расчетов с кредиторами.

Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, считаются погашенными либо удовлетворяются за счет имущества собственника МП на основании решения суда в пределах установленной законодательно либо в учредительных документах дополнительной ответственности.

После удовлетворения требований кредиторов оставшееся имущество МП передается его учредителям. Процесс ликвидации считается завершенным после внесения об этом записи в Единый государственный регистр юридических лиц.

Реорганизация МП осуществляется в следующих формах:

- слияние двух и более юридических лиц в одно;
- присоединение одного юридического лица к другому;
- выделение из состава юридического лица имущества и создание нового юридического лица;
- преобразование юридического лица (изменение организационно-правового статуса).

Во всех случаях реорганизация юридического лица должна быть зарегистрирована в соответствующих государственных органах.

Реорганизация хозяйствующего субъекта может быть:

- 1) добровольная – по решению собственника;
- 2) принудительная:

- мягкая – реорганизация связана с изменением правовой основы функционирования МП (изменение законодательства, изменение размера активов МП, по решению уполномоченных государственных органов), она осуществляется учредителями либо органом юридического лица, уполномоченным на то учредительными документами;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 66 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- жесткая – по решению уполномоченного государственного органа с назначением внешнего управляющего.

Данная структура представлена для того, чтобы выделить тип сделок, требующих экономического обоснования – это добровольная реорганизация коммерческой организации. Экономическое обоснование предполагает оценку затрат по реорганизации МП с тем эффектом, который подобная реорганизация обеспечивает; в общем виде она выглядит следующим образом.

Наиболее простыми формами реорганизации являются слияние и поглощение, а также операции преобразования МП.

В этом случае правопреемником прав и обязанностей ликвидируемого предприятия становятся новые или действующие экономические субъекты.

Механизм перехода этих прав и обязанностей оговариваются в передаточном акте.

В случае сделок по выделению/разделению коммерческой организации механизм разделения прав и обязанностей усложняется, поскольку в этом случае необходимо обеспечить интересы кредиторов, сохранить эффективность механизма осуществления прав реорганизуемого юридического лица и обеспечить высокую эффективность новых компаний. Порядок разделения прав и обязанностей реорганизуемого юридического лица между новыми коммерческими организациями закрепляется в разделительном балансе. Именно для данного типа сделок наиболее вероятно усложнение процедуры реорганизации. Это может происходить либо в результате действий кредиторов коммерческой организации – они могут потребовать прекращения либо досрочного исполнения обязательств должником и возмещения убытков, включая упущенную выгоду, либо в результате действий органов государственной власти: так, антимонопольный орган может потребовать дополнительного обоснования экономической целесообразности слияний/поглощений, установить дополнительные требования к деятельности создаваемого предприятия (численность персонала, объем выпускаемой продукции и т. д. Таким образом, реорганизация малых компаний выгодна национальной экономике в том случае, если эффективность использования



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 67 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

всех вовлеченных ресурсов повышается, и новая компания сохраняет способность производить созданные активы (технологии производства, человеческий капитал, активы, связанные с рыночным имиджем компании).

2.7 Оценка эффективности функционирования малого предприятия

Показатели, используемые для оценки эффективности функционирования малого предприятия, могут быть разделены на три основные группы.

- Коэффициенты рентабельности компании.
- Показатели финансовой устойчивости компании.
- Показатели управления ресурсами [35].

В первую группу показателей включены коэффициенты, позволяющие проанализировать эффективность работы МП как единого хозяйственного комплекса, сравнить эффективность вложения средств предпринимателей в данный вид бизнеса с альтернативными вложениями, а также с показателями компании-конкурентов; также на основе данных показателей компания может планировать величину прироста средств компании, оценивать влияние на эффективность работы компании различных видов расходов. Данная группа показателей включает:

- рентабельность продукции

$$R = (\Pi/C), \quad (2.7.1)$$

где R – рентабельность i -го вида продукции, Π – прибыль от реализации i -го вида продукции, C – себестоимость i -го вида продукции;

- рентабельность активов компании

$$R_a = (\Pi_{\text{ч}}/A), \quad (2.7.2)$$

где R_a – рентабельность активов компании, $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая годовая прибыль компании, A – стоимость активов компании на конец года;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 68 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- рентабельность собственного капитала компании

$$R_{\text{СК}} = (\Pi_{\text{ч}}/K) \cdot 100, \quad (2.7.3)$$

где $R_{\text{СК}}$ – рентабельность собственного капитала компании, $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая годовая прибыль компании, K – стоимость собственного капитала компании на конец года;

- коэффициенты затроемкости валовой выручки компании

$$K_a = (C_i/I), \quad (2.7.4)$$

где K_a – коэффициент затроемкости валовой выручки компании (по i -му виду затрат); C_i – годовой уровень i -го вида затрат; I – валовая годовая выручка от реализации продукции МП.

Коэффициенты финансовой устойчивости компании позволяют оценивать возможности компании погашать долги кредиторам и соответственно возможности компании выступать заемщиком:

- коэффициент общей ликвидности

$$\text{Кол} = (\text{Оборотные активы}/\text{Краткосрочные обязательства}) \cdot 100; \quad (2.7.5)$$

- коэффициент быстрой ликвидности

$$\begin{aligned} K_{\text{быстр}} = & \text{Денежные средства} + \text{Краткоср. финансовые вложения} + \\ & + \text{Крат. дебиторская задолженность}/\text{Текущие обязательства}; \end{aligned} \quad (2.7.6)$$

- коэффициент абсолютной ликвидности

$$\text{Кал} = \text{Высоколиквидные оборотные активы}/\text{Краткосрочные обязательства}; \quad (2.7.7)$$



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 69 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- коэффициент концентрации собственного капитала

$$КК_{СК} = (СК + Р) / А, \quad (2.7.8)$$

где СК – стоимость собственного капитала компании, Р – резервы, А – стоимость всех активов.

Коэффициенты управления ресурсами позволяют оценивать эффективность различных подсистем предприятия: системы управления персоналом, системы снабжения и сбыта и др. Показатели данной группы можно объединить в следующие группы: эффективность управления персоналом, выручка от реализации продукции на одного работающего на МП, прибыль на одного работающего на МП, производительность труда одного работника, эффективность затрат на рабочую силу.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 70 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 3. Формы и методы государственного воздействия на малый бизнес в рыночной экономике

3.1 Государственная поддержка малого бизнеса в Республике Беларусь

3.2 Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь

3.1 Государственная поддержка малого бизнеса в Республике Беларусь

В Республике Беларусь действует система поддержки развития малого предпринимательства; общие принципы ее организации сформулированы в законодательных актах, «О государственной поддержке и развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь», декретах и Указах Президента РБ. На основе действующей законодательной базы ежегодно принимаются программы, в которых устанавливаются конкретные мероприятия для реализации в текущем году; на основе общегосударственной программы принимаются отраслевые и региональные программы поддержки малого предпринимательства, составляются планы деятельности министерств и ведомств РБ (Министерства экономики, Министерства архитектуры и строительства и др.).

Целями государственной политики стимулирования развития малого предпринимательства являются повышение занятости населения, вовлечение в малое предпринимательство незащищенных, малообеспеченных слоев населения (инвалидов, пенсионеров), развитие перспективных видов деятельности и новых видов производств, поддержка инновационной деятельности. Для оказания адресной поддержки соответствующие государственные органы формируют Перечень перспективных видов деятельности.

В результате реализации системы государственной поддержки в Беларуси создается соответствующая **инфраструктура** поддержки и развития малого предпринимательства – центры поддержки.

Для малых предприятий установлены следующие льготы:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 71 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- предусмотрен упрощенный порядок налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства с численностью занятых до 15 человек;
- предусмотрена компенсация из государственного бюджета средств, направляемых на финансирование программ государственной поддержки малого предпринимательства, расходов по выплате процентов за пользование банковскими кредитами, направленными на финансирование инвестиционных проектов, и расходов по выплате лизинговых платежей по договорам **лизинга** в части оплаты банковских процентов за пользование лизингодателем заемными средствами на приобретение объекта лизинга. Размер компенсации не превышает 1/2 ставки рефинансирования Национального Банка РБ;
- предусмотрена возможность предоставления субъектам малого предпринимательства, осуществляющим перспективные виды деятельности, льготных кредитов, бюджетных субсидий, снижения уровня налога на прибыль;
- предусмотрена возможность компенсации МП расходов, связанных с осуществлением ими экспортно-импортных операций, включая транспортные расходы, с получением информации о конъюнктуре зарубежных рынков, участием в международных выставках и ярмарках, а также расходы на подготовку и переподготовку кадров за рубежом [14].

Помимо финансовых льгот в Республике Беларусь для субъектов малого предпринимательства предусмотрен:

- облегченный доступ к научным, исследовательским, техническим ресурсам (реализуется технопарками, бизнес-инкубаторами);
- создание информационной инфраструктуры для получения и обмена между субъектами малого предпринимательства, действующими в приоритетных областях, экономической, правовой, производственно-технологической и иной информации, необходимой для их эффективного развития;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию связей с зарубежными партнерами



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 72 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

(реализуется Белорусской и региональными торгово-промышленными палатами);

- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителей, специалистов и персонала для малого предпринимательства;
- доступ субъектов малого предпринимательства к выполнению государственных заказов;
- передача на льготных условиях (в аренду либо в собственность) субъектам малого предпринимательства объектов незавершенного строительства, неэффективно используемых производственных зданий, сооружений, а также нерентабельных и убыточных предприятий, находящихся в государственной собственности.

Для реализации отдельных направлений государственной поддержки развития малого предпринимательства в Республике Беларусь создается специальная инфраструктура.

3.2 Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь

Инфраструктура (лат. *infra* – под, *structura* – структура) представляет собой комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих нормальные условия воспроизводства: дороги, связь, транспорт, образование, здравоохранение. Выделяются следующие элементы инфраструктуры национальной экономики: промышленная инфраструктура (дороги, аэропорты, НИИ, центры подготовки и переподготовки кадров), мягкая инфраструктура (развитие программного обеспечения, средств передачи информации), рыночная инфраструктура (развитость рынка ценных бумаг, наличие бирж, институциональных инвесторов), правовая инфраструктура (наличие барьеров для организации бизнеса, доступ к правовой информации, стабильность законодательства) [30].

Таким образом, целью создания инфраструктуры развития предпринимательства в Республике Беларусь является формирование нормальных условий для развития бизнеса, стимулирование появления новых предприятий и производств. В соот-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 73 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ветствии с законодательством в Республике Беларусь могут создаваться следующие элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства:

- инкубаторы малого бизнеса;
- центры поддержки предпринимательства;
- фонд финансовой поддержки предпринимательства;
- **научно-технологические парки**;
- общества взаимного кредитования;
- целевой фонд нежилых помещений;
- союзы малого предпринимательства;
- торгово-промышленные палаты.

Инкубатором малого предпринимательства является организация, которая создается на основе любой формы собственности и предоставляет на определенных условиях и на определенное время специально оборудованные под офисы и производство помещения субъектам малого предпринимательства, начинающим свою деятельность, в целях оказания им помощи в постепенном налаживании и развитии своего дела и приобретения ими финансовой независимости. Присвоение статуса инкубатора осуществляет Минэкономики, что подтверждается соответствующим свидетельством.

Инкубатор является юридическим лицом. Имущество инкубатора формируется за счет имущества и денежных средств учредителей, имущества и денежных средств, переданных организациями и учреждениями, оказывающих содействие в создании инкубаторов; арендной платы, получаемой от субъектов малого предпринимательства за аренду помещений и иного движимого и недвижимого имущества; доходов, полученных от оказания услуг, отчислений от прибыли субъектов малого предпринимательства, полученной в результате их хозяйственной деятельности, если это предусмотрено договором; добровольных отчислений юридических и физических лиц; иных источников. Часть прибыли инкубатора, оставшаяся после внесения



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 74 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

обязательных платежей, направляется на поддержку и развитие субъектов малого предпринимательства. Инкубатор может получать льготы по арендной плате и коммунальным платежам от местных органов власти.

Инкубатор осуществляет свою деятельность по следующим направлениям:

- предоставление в аренду специально оборудованных под офисы и производство помещений субъектам малого предпринимательства, начинающим свою деятельность;
- предоставление в аренду офисного оборудования и другого движимого и недвижимого имущества;
- оказание субъектам малого предпринимательства следующих услуг: оценка и отбор предпринимательских проектов, поиск партнеров, инвесторов и кредиторов, информационное обслуживание, содействие внедрению современных технологий, укрепление связей научно-исследовательских и учебных заведений с промышленностью, финансовая помощь субъектам малого предпринимательства, подготовка и переподготовка кадров для субъектов малого предпринимательства;
- предоставление гарантий по кредитам, выданным субъектам малого предпринимательства;
- участие в создании МП, обеспечивающих развитие рыночной **инфраструктуры**.

Центром поддержки предпринимательства (ЦПП) является юридическое лицо, создаваемое на основе любых форм собственности в целях обеспечения экономической и организационной поддержки субъектов малого предпринимательства. Центр создается юридическими и физическими лицами Республики Беларусь, а также лицами иностранных государств при содействии общественных объединений предпринимателей, Белорусского и территориальных фондов финансовой поддержки предпринимателей, органов государственного управления. Взаимодействие центра с субъектами малого предпринимательства осуществляется на договорной основе. Контроль за деятельностью Центра осуществляет Министерство экономики.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 75 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Присвоение и лишение юридического лица статуса Центра поддержки предпринимательства осуществляется Министерством экономики, что подтверждается соответствующим свидетельством.

Статус Центра присваивается юридическому лицу, выразившему готовность работать в качестве Центра поддержки предпринимательства и выполнять все предусмотренные в таком случае функции; при этом данный субъект должен обладать минимально необходимой технической базой и специалистами.

Основной задачей Центра является оказание содействия субъектам малого предпринимательства в получении информационных, методических и консультационных услуг, обеспечении указанных субъектов квалифицированными кадрами, а также в выделении им финансовых средств.

Центр осуществляет свою деятельность по следующим направлениям: информационное обеспечение; маркетинговые исследования; консалтинговые услуги; подготовка и переподготовка кадров; независимая экспертиза инвестиционных проектов; иная деятельность. Центр реализует услуги субъектам малого предпринимательства на договорной основе. Имущество центра формируется за счет взносов учредителей, средств государственного бюджета, предусмотренных в государственных программах поддержки малого предпринимательства, льготных кредитов, выделяемых Республиканскими фондами финансовой поддержки предпринимателей, помощи от международных организаций и финансовых институтов, добровольных взносов и пожертвований юридических и физических лиц, доходов от собственной хозяйственной деятельности, помещений и офисного оборудования для размещения Центра, переданного в безвозмездное пользование или в аренду на льготных условиях. Прибыль, остающаяся в распоряжении Центра, направляется на дальнейшее его развитие и расширение объема или перечня выполняемых работ и услуг.

В соответствии с законодательством нашей страны ЦПП имеет право на получение следующих льгот: право первоочередного получения высвобожденных производственных площадей, земельных участков, льготных кредитов БелФФПП в те-



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 76 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

чение первых двух лет функционирования, безвозмездной финансовой помощи из средств государственного бюджета, направляемых на финансирование программ государственной поддержки малого предпринимательства.

Фонд финансовой поддержки предпринимателей (ФФПП) – это некоммерческая организация, созданная для финансирования программ, проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства путем использования денежных средств в виде бюджетных ассигнований, кредитных ресурсов, добровольных взносов и пожертвований юридических и физических лиц, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг. Государственный ФФПП состоит из Белорусского ФФПП и территориальных ФФПП. Руководство деятельностью БелФФПП осуществляет исполнительная дирекция и Правление (глава – министр экономики).

Приоритетные направления деятельности ФФПП формирование **инфраструктуры** поддержки малого бизнеса; стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности, созданию новых рабочих мест; энерго- и ресурсосбережение; импортозамещение; содействие развитию регионов.

Фонд в целях выполнения задач осуществляет следующие виды деятельности, направленные на поддержку малого предпринимательства:

- Предоставляет МП ссуды, льготные и беспроцентные целевые кредиты, финансовую помощь, гарантии по кредитам (основной вид деятельности). Плата за пользование кредитами не превышает ставку рефинансирования НБ РБ; предусмотрено обеспечение кредитных обязательств МП в форме залога имущества, банковских гарантий и поручительства.
- Осуществляет сбор и обработку информации, значимой для субъектов малого предпринимательства, в том числе данные о конъюнктуре рынка, потенциальных партнерах.
- Осуществляет рекламную и издательскую деятельность для содействия развитию малого предпринимательства.
- Финансирует проведение научных исследований.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 77 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- Принимает долевое участие в создании и деятельности субъектов, обеспечивающих развитие инфраструктуры.
- Компенсирует организациям и учреждениям Республики Беларусь льготы, которые предоставляются субъектам малого предпринимательства.
- Компенсирует МП расходы по осуществлению экспортно-импортных операций, включая транспортные расходы, по получению информации о конъюнктуре на зарубежных рынках, по участию в международных выставках, по подготовке кадров, в том числе за рубежом. Размер и порядок компенсации устанавливается договором между фондом и МП.

Территориальные ФФПП осуществляют подобные функции на уровне административно-территориальных образований республики.

Общества взаимного кредитования – это юридические лица, имеющие статус некоммерческой организации и создающиеся для аккумуляции временно свободных денежных средств участников с целью оказания им временной финансовой помощи. Они создаются в форме кооперативов, минимальная сумма вступительного взноса составляет 300 евро, минимальное количество участников – 20 субъектов малого предпринимательства. Средства общества формируются за счет паевых взносов в денежной форме участников общества. Основными направлениями деятельности являются:

- предоставление кредитов участникам (исключительно): сумма займа одному участнику не может превышать 20 % средств общества;
- использование свободных остатков средств для вложения в высоколиквидные ценные бумаги и депозитные счета банков.

Целевой фонд нежилых помещений создается центральными органами управления и местными органами власти для размещения МП (аренда на льготных условиях).

Союзы (ассоциации) малого предпринимательства это общественные организации, создающиеся для обеспечения наиболее благоприятных условий развития малого предпринимательства, коллективной защиты их интересов в органах государ-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 78 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ственной власти, создания позитивного общественного мнения, популяризации идей малого предпринимательства.

Торгово-промышленные палаты – это негосударственные некоммерческие организации, основанные на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Республики Беларусь. Задачами торгово-промышленной палаты являются содействие развитию внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, оказание помощи субъектам хозяйствования в проведении торговых операций на внешних рынках, осуществление консультативно-информационной деятельности по исследованию и освоению иностранных рынков, поиску иностранных партнеров.

Консалтинг – это деятельность компаний по предоставлению независимых советов и помощи производителям, продавцам, покупателям в области экспертной, технической и экономической деятельности, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации:

- Консалтинг в области общего управления включает следующие направления консультационной деятельности: определение эффективности системы управления, организационной структуры управления, управление **инновациями**, оценка конкурентоспособности, кризисное управление, поиск партнеров, реинжиниринг.
- Консалтинг в области администрирования включает анализ организации документооборота, планирование помещений, управление офисом.
- Финансовое управление (консалтинг) реализуется по следующим направлениям: оценка капитальных затрат, оптимизация налогообложения, финансовые фонды и резервы.
- Консалтинг в области управления персоналом осуществляется по вопросам отбора кадров, оценки работы и формирования программ поощрения, разрешения конфликтов, планирования потребности в рабочей силе.
- Маркетинг-консалтинг направлен на решение следующих проблем: организа-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 79 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

ция рекламы и стимулирование сбыта, корпоративный образ и отношения с общественностью, дизайн, организация системы продвижения товаров на внешний и внутренний рынок, ценообразование, социально-экономические исследования.

- Производственный консалтинг призван решать проблемы в области организации производством, управления запасами, контроля качества, автоматизации производства, использования оборудования и его технического обслуживания.

Консалтинг в области информационных технологий включает следующие направления: проектирование и разработка корпоративных структур, восстановление информационных систем, применение компьютеров в аудите и оценке, автоматизированные структуры управления.

При организации консалтинга компания может применять две основные схемы: использовать внутренний консалтинг – это специалисты по экономике и управлению, занятые в штате компании; использовать внешний консалтинг – независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора. Наиболее эффективно показали себя внешние консультанты, которые имеют большой опыт работы, множество контактов, потому видят больше вариантов решения проблемы, в их деятельности максимально реализуются следующие преимущества привлечения МП консультационных компаний:

- независимость и непредвзятость взглядов;
- ориентация на широкое изучение и применение опыта других организаций;
- широкий кругозор и обладание информацией в различных областях менеджмента [27].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 80 из 211

Назад

На весь экран

Закрыть

Тема 4. Особенности инновационного бизнеса малых предприятий

- 4.1 Инновационная модель развития современной экономики
- 4.2 Венчурная деятельность: понятие, условия возникновения и особенности развития
- 4.3 Малые инновационные фирмы

4.1 Инновационная модель развития современной экономики

Инновации (экономические) – это процесс усовершенствования механизма функционирования экономической системы – национальной экономики, компании.

По степени научной новизны инновации подразделяются на три основных вида.

1. Революционные инновации – воплощающие принципиально новые научные идеи и приводящие к появлению новых сфер деятельности.
2. Эволюционные инновации – основанные на смене поколений техники, появлении новой техники при сохранении исходного научного принципа.
3. Инновации – усовершенствования (модифицирующие инновации) – связанные с количественным улучшением отдельных параметров данного поколения техники [30].

Одним из свойств инноваций является их кумулятивный (накопительный) характер.

Инновационная деятельность интенсивно развивается при создании соответствующих условий в обществе; причем для реализации различных типов инноваций нужны разные условия.

Так, условиями появления революционных инноваций являются экономический спад, ухудшение условий хозяйствования и перспектив экономического роста. Ухудшение экономической конъюнктуры сопровождается повышенной активностью инновационной деятельности, тогда как периоды экономического подъема сопровождаются активизацией инвестиционной деятельности.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 81 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Определяющим фактором инновационной активности в период высокой экономической конъюнктуры является конкуренция, которая в данном контексте может трактоваться как угроза экономическому положению компании, потенциальная опасность (вероятность) кризиса для компании. Она заставляет компанию вкладывать деньги в научные исследования, быть восприимчивой, готовой к инновациям.

Инновационный процесс состоит из двух процессов: инновационный цикл и жизненный цикл **инноваций**. Инновационный цикл включает период от поиска новых идей до их прикладного использования либо получения конкретных результатов (коммерциализации). Жизненный цикл инноваций охватывает период от момента внедрения нововведения в производство до прекращения его использования. Инновационный цикл может заканчиваться на стадии НИОКР, в то время как жизненный цикл инноваций может начинаться не с самостоятельных НИОКР компании, а с приобретения патентов и лицензий. Продуктом инновационного цикла является интеллектуальная собственность, результатом жизненного цикла инноваций является продукт, их воплощающий.

Особенности инновационной активности определяются также и характеристиками экономического субъекта: является она вновь созданной или функционирующей компанией. Считается, что, если для реализации усовершенствований достаточно благоприятной, заинтересовывающей рыночной конъюнктуры, то для осуществления революционных инноваций необходимо значительное изменение внешних условий деятельности компании, побуждающее ее подвергаться риску осуществления значительных вложений в реализацию нововведения.

Для новой компании ограничивающий фактор в форме существующих условий хозяйствования отсутствует, поэтому она потенциально более склонна к инновациям, особенно если она является малым субъектом хозяйствования. Малые компании для успешной интеграции в существующую конкурентную среду должны содержать инновации уже в самой своей бизнес-идее.

Инновационная деятельность представляет собой единство научной деятельно-



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 82 из 211

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

сти, инвестиционной активности, производства. Инновационный потенциал экономики определяется уровнем развития научной сферы.

Инновационное развитие экономики, инновационный потенциал экономики есть функция от двух главных факторов:

- развитие научно-образовательной системы национальной экономики;
- развитие предпринимательского сектора экономики.

При этом в экономике должно существовать четкое разграничение функций указанных секторов: нельзя требовать от ученых заниматься внедрением собственных идей, также как от предпринимателей – создавать новые научные идеи. Реализация инновационной модели развития компании предполагает не только создание внутри компании специализированных подразделений, занимающихся разработкой новых видов продукции и новых технологий, но и трансформацию хозяйственного механизма компании, приспособление его к меняющимся условиям конкуренции. Осознание того факта, что важнейшим источником новых идей может стать внутренняя среда самой компании, обусловило появление механизма, позволяющего улавливать и внедрять новые идеи, которые генерирует организация. Указанный механизм получил название интрапредпринимательства. Целью интрапредпринимательства является привлечение к решению производственных вопросов всех категорий работников на основе новаторского подхода и предоставления работникам максимально возможной свободы в выборе направлений деятельности, создания условий для реализации их творческих способностей.

Условиями эффективной организации инновационной деятельности в экономике являются:

- Развитая научная база. Научный потенциал страны включает две составляющие: накопленные знания и совокупность научных кадров, материально-технического, информационного обеспечения научно-исследовательской деятельности.
- Стимулирование инновационного развития экономики. С одной стороны, государство должно облегчить перевод средств компании в инновационные раз-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 83 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

работки – льготное налогообложение, кредитование либо гарантии по долгосрочным кредитам, участие в инновационных проектах, создание соответствующей **инфраструктуры** – венчурных фондов, **научно-технологических парков**. С другой стороны, государство должно создавать условия, вынуждающие хозяйствующих субъектов избегать устаревания продуктов и технологий (развитие конкуренции, налогообложение, изменение стандартов качества продукции, требований к технологиям производства в области охраны труда, защиты окружающей среды).

- Развитие инновационного мышления в обществе, которое, в отличие от других видов творческой деятельности, характеризуется ориентацией на коммерчески эффективное создание новшества.
- Правовая защищенность результатов инновационной деятельности, создание рынка лицензий и патентов.

Результатами инновационных процессов в экономике, инновационного развития экономики (синоним интенсивного роста) является повышение потребительных и стоимостных характеристик продукции, рост конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и национальной экономики, формирование новых технологий управления, маркетинга, повышения качества жизни в стране за счет снижения экологических издержек. Для оценки темпов инновационного развития экономики используются различные показатели: абсолютный размер и доля расходов на НИОКР в бюджетах различных экономических субъектов (государства, корпораций), интенсивность торговли интеллектуальной продукцией в стране (объем регистрируемых патентов и лицензий в стране, в том числе поступающих из-за границы, величина доходов от продажи объектов интеллектуальной собственности), доля наукоемкой продукции в общем объеме производства страны, доля страны в мировом производстве наукоемкой продукции с учетом доли страны в мировом промышленном производстве; количество макротехнологий, которыми владеет страна. Макротехнология представляет собой совокупность всех технологических процессов по созданию



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 84 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

определенного вида продукции с заданными параметрами – научные исследования и разработки, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, сбыт продукции, сервисная поддержка производства и реализованной продукции [7].

4.2 Венчурная деятельность: понятие, условия возникновения и особенности развития

Одной из особенностей современной конкуренции является высокий уровень риска реализации новых коммерческих идей; как показывает статистика из 100 проектов до коммерческого успеха доходит 10. Поэтому инновационная деятельность требует новых подходов к организации предприятий, отхода от традиционных схем финансирования, базовым принципом которых является возвратность. В настоящее время для характеристики компаний, специализирующихся на осуществлении капиталовложений с повышенным уровнем риска, используется термин «компании (фонды) рискованного капитала» или «венчурные фонды». Они концентрируют основной объем венчурного капитала.

Венчурный капитал – это капитал, направляемый в развитие быстрорастущих фирм, возникающих в процессе реализации коммерчески перспективного предпринимательского проекта. В отличие от банковского кредита венчурный капитал предоставляется под перспективную идею и не может иметь гарантий его обязательного погашения за счет имущества и других активов фирмы. Высокий риск инвестиций в новые проекты является барьером для получения банковских ресурсов предпринимателями; в то же время собственных средств предпринимателей часто оказывается недостаточно для финансирования потенциально высокорентабельных проектов, дефицит финансовых ресурсов восполняется в таких случаях за счет венчурного капитала. Таким образом, функциональная роль венчурного капитала в механизме воспроизводства национальной экономики состоит в формировании условий для реализации проектов, которые общество считает целесообразным профинансировать,



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 85 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

однако уровень риска которых ограничивает возможности доступа к традиционным источникам финансовых ресурсов.

Венчурные компании – инновационные компании, созданные на основе венчурного капитала; это инновационные компании, которые из-за повышенного риска не могут получить финансовой поддержки из традиционных источников и прибегают к помощи венчурного капитала [7].

Особенностями венчурной деятельности являются:

- высокая степень неопределенности результата из-за возможной ошибочности идеи, лежащей в основе инновационного проекта, трудности его технической реализации и коммерциализации результатов;
- риск потери авансированного капитала;
- относительно низкая вероятность реализации проекта.

Основными субъектами венчурной деятельности являются:

- научные работники, которые имеют идеи, инновационные проекты, но не имеют источников финансирования;
- инвесторы, которые имеют капитал и хотят получать доход по ставке выше банковского депозита при разумном уровне риска. Это генеральные (основные) инвесторы, предоставляющие 90 % и более уставного капитала – институциональные инвесторы: пенсионные фонды – 47 % общей суммы вложенного капитала, страховые компании – 13 %, корпорации – 12 %, заграничные вклады – 12 %, благотворительные фонды – 4 %; частные лица – 12 %. Оставшуюся сумму дополняют разработчики, ученые, менеджеры;
- менеджеры, которые организуют венчурный фонд. Венчурный фонд обеспечивает, с одной стороны, максимальную возможность реализации научной идеи на рынке, а с другой, благодаря диверсификации направлений вложения капитала, гарантирует инвестору получение нормальной, а иногда и экономической прибыли.

Основными видами деятельности венчурного фонда являются:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 86 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- финансирование предварительных исследований и разработок, оценка потенциального рынка для **инноваций**, разработка **бизнес-планов** будущих компаний, патентование изобретений;
- создание инновационных предприятий, осуществляющих производственное освоение нововведений, финансирование расширения деятельности таких компаний;
- реализация мероприятий по обеспечению ликвидности инновационных компаний, реализация их акций на вторичном рынке ценных бумаг.

Существуют две схемы организации венчурного финансирования:

- Финансирование с привлечением (созданием) финансовых посредников.
- Финансирование без привлечения (создания) финансовых посредников.

Основным этапом венчурной деятельности является следующий: отбор проектов в соответствии с разработанными критериями (команда, реализующая проект; возможности коммерческой реализации проекта; оценка перспективы продукта, предлагаемого на рынок – стадии его жизненного цикла) [9].

Пример. В США отдельными венчурными фондами применялась следующая система отбора инновационных проектов малых фирм (по десятибалльной системе):

Квалификация специалистов малой фирмы – 9,8.

Наличие рыночной ниши – 8,8.

Техническая оценка нововведения – 7,7.

Время окупаемости капиталовложений – 5,5.

Доля участия в финансируемой фирме – 5,4.

Отбирались проекты, получившие наибольшее количество баллов [30].

$$R_i = \sum I_i \cdot I_r, \quad (4.2.1)$$

где R_i – рейтинг i -го проекта; I_i – индекс соответствующего показателя для i -й компании среди всех проектов ($I = K_i/K_a$), I_r – ранг показателя.

Для стабильности функционирования любого венчурного фонда важным является критерий минимальной эффективности проектов, так как слишком низкая планка



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 87 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

может привести к банкротству венчурного фонда, а слишком высокая – к тому, что часть проектов, которые могли бы принести прибыли, не будет реализована.

Распределение финансовых результатов: по финансируемым проектам можно выделить три основных типа – убыточные, бесприбыльные и прибыльные. Как свидетельствует опыт экономически развитых стран, в портфелях инновационных фондов 9 из 10 финансируемых проектов попадают в первые две категории. За счет последних – уровень прибыльности составляет около 1000 % – покрываются убытки и финансируются проценты по средствам, вложенным в предыдущие два типа проектов. Данная схема распределения финансовых результатов объясняет причину, по которой венчурное финансирование ассоциируется с инновационными проектами – другие проекты просто не могут обеспечить необходимого уровня прибыльности. В обычном АО величина дивиденда начисляется пропорционально вложенному капиталу, в венчурном фонде доходы начисляются не только на вложенные финансовые средства, но и на интеллектуальный капитал, в результате более 70 % прибыли поступает к генеральному инвестору, остальные 25–30 % получают разработчики. Другие фонды поддерживают МП до стадии, когда можно будет ее продать крупной корпорации либо реализовать акции на фондовой бирже (в США действует система электронных торгов NASDAQ для высокотехнологичных компаний).

В качестве цели участия крупных корпораций в венчурном финансировании следует выделить получение следующего стратегически важного результата. Корпорации, вкладывая средства в инновационные компании через свои специализированные инвестиционные **венчурные компании** (корпоративные фонды), формируют «разветвленную сеть для улавливания и использования новых технических идей». Таким образом, они осуществляют контроль за развитием конкурентной среды, поскольку главной угрозой их конкурентному положению, как и основным источником их конкурентных преимуществ, является научно-технический прогресс.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 88 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

4.3 Малые инновационные фирмы

Инновационная структура экономики как специализированная часть национальной хозяйственной системы включает:

- научно-исследовательские организации – НИИ, университеты, конструкторские бюро;
- **инфраструктуру** поддержки – сервисные, консалтинговые компании, венчурные фонды, **научно-технологические парки**, правительственные учреждения типа Комитетов по науке и технологиям;
- собственно инновационные компании [7].

Инновационные компании в отличие от компаний, занимающихся **инновациями**, к числу которых относятся практически все компании в современных условиях интенсивной конкуренции, представляют собой компании, созданные и функционирующие для реализации новых научных разработок. Другими словами можно говорить, что если для обычной компании целью функционирования является производство продукции, а инновации являются средством повышения конкурентоспособности продукции и компании в целом, то для инновационных компаний целью является практическая реализация новых научных результатов, которая осуществляется на основе производства новой, наукоемкой продукции.

Место инновационных компаний в структуре хозяйственного механизма характеризуется тем, что они являются связующим звеном между научной сферой и производством: для научной сферы малые инновационные компании (МИК) выступают в качестве потребителей научной продукции и средства коммерциализации научных результатов, для производственной сферы МИК выступают в качестве одного из ведущих источников усовершенствований, обеспечивающего модернизацию производства и повышение конкурентоспособности всей производственной системы. МИК классифицируются: по количеству занятых; стадии жизненного цикла продукции, разрабатываемой МИК; направлениям деятельности; организационной среде функционирования – в рамках специальных структур (**научно-технологических парков**,



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 89 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

бизнес-инкубаторов), самостоятельно, подрядное функционирование; по целям создания можно выделить следующие типы малых инновационных фирм:

- внедренческие компании – компании, созданные учеными, с целью практической реализации и коммерциализации результатов научных исследований;
- компании-пионеры – малые фирмы, созданные крупными компаниями для апробирования нового продукта или технологии;
- стратегические альянсы – компании (в том числе контрактные), созданные крупными корпорациями для совместного проведения и реализации результатов НИОКР. В практике международного предпринимательства выделяются два типа институциональных единиц, исходя из способа объединения ресурсов: компании, созданные на основе связей собственности, обладающие статусом юридического лица (equity companies); компании, ресурсы в которых объединяются только на договорной основе и которые не имеют статуса юридического лица (non-equity или contractual companies);
- компании-исследователи – компании, созданные при корпорациях или научных институтах, которые постоянно занимаются научными разработками в определенной области по профилю материнской структуры;
- **венчурные компании** – компании, созданные венчурными фондами; в отличие от компаний предыдущих типов венчурные компании создаются не с целью внедрения результатов НИОКР, а с целью эффективного размещения капитала венчурного фонда, принципы деятельности которого предполагают вложения капитала в рискованные, высокоприбыльные проекты, как правило, наукоемкие.

Особенности деятельности малых инновационных фирм идентифицируются по двум направлениям: особенности деятельности малых форм хозяйствования (отсутствие бюрократизма и быстрая апробация новшеств, ограниченность ресурсов для получения максимального эффекта от инноваций, ограниченность ресурсов для осуществления научных исследований) и особенности инновационной деятельности; инновационная деятельность характеризуется следующими особенностями:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 90 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- Вероятностный характер, риск и допустимость негативных результатов. Затраты на освоение окупаются через значительный промежуток времени, что ухудшает текущее экономическое положение хозяйствующего субъекта, поэтому инновационная деятельность предъявляет повышенные требования к бизнес-планированию.
- Невоспроизводимость уникальных особенностей продукта. Эта особенность создает защиту результатов инновационной деятельности от несанкционированного доступа других хозяйствующих субъектов. В то же время необходимым условием интенсификации инновационной деятельности является уровень правовой защищенности инновационного продукта: в результате одни компании заинтересованы в продолжении инноваций, другие – в развитии собственной инновационной деятельности.
- Наличие нового вида стоимости, которую воплощает продукт – уникальной стоимости; она выступает и как элемент потребительной стоимости товара, и как часть меновой стоимости, дополнительная прибыль, которой вознаграждается инновационная деятельность. Стоимость инновационного продукта определяется не затратами на его создание, а новизной, которую содержит данный продукт, его способностью удовлетворять потребности общества на качественно новом уровне. Эта дополнительная (уникальная) стоимость, которую оплачивает потребитель, позволяет компаниям-новаторам покрывать дополнительные издержки, которые они понесли в процессе разработки и внедрения инноваций.

В цену нового продукта включается стоимость проведения НИОКР, приобретения и внедрения научно-технического продукта. Компании могут использовать два типа стратегии инновационного развития: на основе приобретения и использования чужих технологических нововведений (японские компании «Хитачи», «Фуджитсу»); на основе самостоятельных научных исследований и разработок (американские компании «Моторола», «Тексас Инструменте») [30].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 91 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Результат инноваций для малой инновационной компании может иметь ряд эффектов:

- прямой экономический эффект: экономия ресурсов, увеличение валовой прибыли в результате снижения себестоимости продукции и расширения рынка сбыта, продажи лицензий;
- технический эффект: повышение производительности труда, улучшение качества продукции и в целом конкурентоспособности продукции, разработка новых видов продукции;
- социальный эффект: улучшение эргономических параметров изделий, условий труда и жизни работников;
- внешнеэкономический эффект: расширение экспорта продукции, вытеснение с внутреннего рынка импортных продуктов-заменителей;
- синергический (системный) эффект: дополнительный эффект от использования блока взаимодополняющих изобретений в одном объекте [10].

Малые инновационные фирмы способствуют созданию новых моделей экономического роста, обеспечивают технологический трансферт и коммерциализацию результатов НИР, способствуют развитию в обществе рискованного мышления. Отличительной особенностью малых инновационных фирм по сравнению с крупными компаниями является более высокая эффективность инновационных затрат на малых компаниях: отношение количества нововведений к затратам на научные исследования и разработки в малых и средних фирмах в 3–4 раза выше, чем в крупных. По оценкам Научного фонда США, в этой стране 98 % крупнейших разработок новых изделий поступает от малого предпринимательства; период времени от начала разработки продукта до его коммерциализации и выхода на рынок с новым продуктом у малых фирм равен 2,2 года, у крупных – в 1,5 раза выше.

Научно-технологические парки

Научно-технологический парк – это ограниченный участок территории, в рамках



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 92 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

которой создан специальный льготный режим для функционирования инновационного предпринимательства. На данной территории концентрируется **инфраструктура** поддержки малого бизнеса, научная инфраструктура, инновационные компании, которые совместно эксплуатируют объекты инфраструктуры. Парк, как правило, разбит на отдельные функциональные сектора и имеет единый орган управления в лице администрации технопарка. Инициаторами создания технопарков являются муниципальные органы, университеты или научные центры; к участию в создании технопарка также могут привлекаться крупные корпорации, финансово-кредитные учреждения.

Статус технопарка присваивается уполномоченными органами государственного управления. Он может создаваться в любой не запрещенной законодательством форме, на коммерческой и некоммерческой основе с участием юридических и физических лиц, в том числе и иностранных.

Приоритетными направлениями деятельности научно-технологических парков являются: формирование условий, благоприятных для развития инновационной деятельности и развития малых инновационных фирм; успешная коммерциализация результатов НИР и стимулирование участия в инновационной деятельности ученых и молодых исследователей; организация эффективного обмена высокотехнологичной продукцией на мировом рынке.

Технопарк осуществляет следующие операции: создание необходимой инфраструктуры; развитие и обучение новым методам менеджмента и маркетинга наукоемкой продукции, организация наукоемкого производства, венчурного финансирования; создание необходимой информационной базы; аккумуляция финансовых ресурсов, финансовых и других льгот малым инновационным фирмам; предоставление МИК, входящим в парк, лабораторных и производственных площадей и оборудования; отбор бизнес-проектов; маркетинг продукции, в том числе на международных рынках.

Научно-технологические парки бывают нескольких видов:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 93 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- научные или исследовательские парки – занимаются созданием условий для эффективного ведения научных разработок;
- технологические парки – способствуют созданию малых наукоемких производств, ориентированных на коммерциализацию результатов НИР;
- научно-технологические парки;
- промышленные парки – обеспечивают размещение малых инновационных производств на определенной территории, создание производственных помещений и рабочих мест.

С этой точки зрения интересной является американская модель организации научных парков; она включает три основных вида технопарков: научные парки, которые занимаются организацией научных исследований; исследовательские парки, которые занимаются разработкой инноваций и доведением их только до стадии промышленного прототипа; инкубаторы (США) и инновационные центры (Великобритания), которые оказывают помощь МИК, ученым, изобретателям, которые хотели бы организовать собственное дело.

В структуру технопарков входят:

- дирекция – заключает договоры с предприятиями пользователями, осуществляет отбор инвестиционных проектов, контролирует текущее финансирование парка, осуществляет эксплуатацию действующих и строительство новых объектов инфраструктуры технопарка;
- коммерческий центр, включающий консалтинговые, инжиниринговые, аудиторские фирмы, венчурный фонд, инкубатор малых наукоемких фирм;
- технологический центр, включающий проектные, исследовательские, научные, производственные подразделения;
- бизнес-центр.

Для малых наукоемких компаний размещение в рамках научно-технологического парка имеет ряд преимуществ:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 94 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- Снижение стартовых затрат на организацию производства и бизнеса в целом: в технопарке создана соответствующая инфраструктура, использование которой возможно на льготных условиях, действуют консалтинговые компании.
- Снижение текущих издержек благодаря более низким тарифам на коммунальные услуги, снижению транспортных и складских издержек, стоимости аренды оборудования, в том числе научного.
- Снижение рисков предпринимательской деятельности благодаря возможности получить квалифицированную консалтинговую помощь, снижению влияния на функционирование малых инновационных фирм изменения национального законодательства, получению государственных гарантий и индивидуальных льгот.

Государственная поддержка развития системы научно-технологических парков объясняется их возможностями по стимулированию деловой инновационной активности в стране, развитию наукоемких производств как в самом технопарке, так и за его пределами благодаря развитию системы прямых и обратных производственных связей между «парковыми» компаниями и внешними компаниями. Важной является и роль технопарков в стимулировании научной деятельности, предотвращении оттока за границу высококвалифицированных научных кадров и привлечении зарубежных ученых в страну.

Самым известным **научно-технологическим парком** является Силиконовая долина (США). Она включает города с населением 3 млн человек, на которой располагается 40 % действующих в Калифорнии компаний наукоемких отраслей; в Силиконовой долине расположены 13 научно-исследовательских центров, включая Стэнфордский исследовательский парк. На долю Силиконовой долины приходится 25 % рискованных инвестиций США.

В Японии получила развитие система «городов науки» – технополисов; они равномерно расположены по четырем островам на площади около 80 км² недалеко от «городов-родителей». Города науки должны способствовать превращению страны



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 95 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

из «имитатора» и «рационализатора» в технологического лидера, осуществляющего НИОКР в наиболее перспективных областях (биотехнологии, производстве конструкционных материалов, проектировании информационных систем). «Стратегия технополисов – это стратегия прорыва в новые сферы деятельности на основе развития сети региональных центров высшего технологического уровня, а тем самым – это стратегия интеллектуализации всего японского хозяйства» [30].

В Республике Беларусь созданы технологический парк на базе БГУ и промышленный парк в Могилеве; кроме того, ведется создание промышленных зон, которые в отличие от технопарков не имеют практики отбора инвесторов и созданы с целью развития промышленной системы региона. Помимо создания **инфраструктуры** в Республике Беларусь законодательно предусмотрен ряд финансовых льгот для инновационных проектов (базовый указ «О стимулировании создания и развития производств, основанных на новых и высоких технологиях»); для получения статуса высокотехнологичных предприятия-претенденты подают заявку в Госкомитет Республики Беларусь по науке и технологиям для включения в Государственный реестр высокотехнологичных предприятий.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 96 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 5. Организация международной межфирменной кооперации совместных компаний

- 5.1 Международное экономическое сотрудничество и его роль в функционировании мировой экономики
- 5.2 Соглашения о научно-техническом и промышленном сотрудничестве
- 5.3 Сущность совместного предприятия и основные принципы совместного предпринимательства
- 5.4 Совместное предприятие в системе предприятий различных хозяйственно-правовых форм
- 5.5 Роль совместных предприятий в развитии национальной экономики

5.1 Международное экономическое сотрудничество и его роль в функционировании мировой экономики

Международное экономическое сотрудничество представляет собой процесс координации действий и объединения усилий различных стран мира для решения сложных социально-экономических проблем развития мировой экономики.

Предпосылками международного экономического сотрудничества являются неравномерность распределения природных, людских, научных ресурсов между странами, различия в уровне профессионально-квалификационной подготовки кадров, особенности специализации стран, расширение масштаба инвестиционных проектов и риска их реализации, появление глобальных проблем современности, переход стран к формированию открытой экономики и необходимость согласования национальной экономической политики в условиях усиления взаимного влияния стран на экономическое развитие друг друга.

Международное экономическое сотрудничество по масштабу эффекта и количеству вовлеченных стран делится на следующие виды:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 97 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- Глобальное сотрудничество: охватывает большинство стран мира, оказывает влияние на все уровни мировой экономической системы – международный, региональный, национальный.
- Региональное сотрудничество: охватывает страны региональной интеграционной группировки и оказывает влияние на экономическое развитие определенного региона.
- Многостороннее сотрудничество: охватывает сотрудничество стран, не являющихся участницами интеграционных группировок, сориентировано на решение определенных локальных проблем.
- Сотрудничество на уровне отдельных компаний или международная межфирменная кооперация (ММК): представляет собой сотрудничество экономических субъектов разных стран с целью решения собственных хозяйственных проблем. ММК в свою очередь включает несколько уровней:

- глобальный уровень – сотрудничество крупнейших международных корпораций, которое получило название «стратегические альянсы»;
- микроэкономический уровень – сотрудничество предприятий, не относящихся к глобальным компаниям.

Международное экономическое сотрудничество оказывает существенное влияние на экономическое развитие отдельных стран и регионов. Оно позволяет странам реализовывать многие экономические проекты, которые сложно, а иногда, в силу масштаба расходов и качества ресурсов, невозможно реализовать отдельной стране, обеспечивает сбалансированное развитие мировой экономики на основе согласования интересов отдельных стран, уменьшении количества межстрановых конфликтов [30].

5.2 Соглашения о научно-техническом и промышленном сотрудничестве

Торгово-экономические связи носят краткосрочный характер, нацелены главным образом на извлечение прибыли, по теории игр данные отношения, организованные



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 98 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

по принципу «если выигрывает один, то проигрывает другой», классифицируются как антагонистическая игра с нулевой суммой выигрыша, т. е. кооперационные отношения носят долгосрочный характер, нацелены на повышение конкурентоспособности участвующих компаний; необходимым признаком кооперационных отношений является объединение ресурсов компаний-партнеров.

По теории игр эти отношения организованы по принципу «если выигрывает один, то выигрывает другой», и соответственно представляют собой неантагонистическую игру с положительной суммой выигрыша, т. е. следует учитывать, и то, что в отношениях кооперации есть место конкуренции. Соперничество может выразиться в желании партнера овладеть максимальным количеством экономически важной информации с целью «догнать и перегнать» партнера, стремлении переманить персонал и т. д.

Международная межфирменная кооперации предоставляет компаниям-партнерам целый ряд важных экономических преимуществ и выгод. Экономический потенциал кооперационных отношений реализуется в процессе объединения экономических ресурсов и интересов взаимодействующих компаний.

Эффективная организация кооперационных отношений, правильный выбор партнеров по ММК позволяет компаниям получить дополнительную прибыль – кооперационную ренту. Кооперационная рента – это дополнительный экономический эффект (прибыль, рост производительности труда, расширение рынка сбыта), которую партнеры по кооперационному соглашению получают в результате кооперации без использования дополнительных ресурсов [11].

В современной деловой практике используются следующие формы межфирменной кооперации:

- 1) кооперация с целью использования результатов самостоятельной деятельности партнеров: кооперация предполагает косвенное объединение ресурсов компаний – предприятия используют собственные ресурсы для того, чтобы производить продукцию и для себя, и для своих партнеров, затем они обмениваются



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 99 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

продукцией, уменьшая дублирование затрат друг друга.

Формами кооперации данного типа являются обмен «ноу-хау», перекрестное лицензирование, распределение производственной программы;

- 2) кооперация с целью совместного использования ресурсов партнеров: происходит объединение производственных ресурсов заказчика (сырье, материалы, технологии) и производителя (производственные мощности), в обмен на которые каждый из них получает часть готовой продукции К данной группе относятся **франчайзинг**, компенсационная кооперация, подрядная кооперация; кооперация с целью использования результатов совместной деятельности партнеров: предприятия объединяют ресурсы для получения общего результата.

Эта форма сотрудничества получила название совместного предпринимательства и включает:

- совместное производство – партнеры осуществляют раздельное производство промежуточной продукции, совместно осуществляют сборку конечного продукта и его сбыт;
- международный консорциум – происходит временное объединение ресурсов предприятий для решения крупномасштабной задачи;
- **совместное предприятие** – происходит обособление ресурсов партнеров в пользу создаваемого субъекта хозяйствования, осуществляющего управление кооперационными отношениями. Таким образом, по мере усложнения отношений кооперации интенсивность кооперационных связей возрастает до уровня, когда для эффективного управления ими требуется создание обособленного хозяйствующего субъекта, т. е. организация совместного предприятия.

В то время, как управление межфирменной кооперацией при создании СП осуществляет менеджмент новой компании, эффективность других видов кооперации в значительной степени определяется тем, насколько качественно подготовлены со-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 100 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

глашения о Межфирменной кооперации. Ниже рассматриваются особенности заключения основных типов кооперационных соглашений: соглашение о международном консорциуме, соглашение о совместном производстве, соглашение о подрядном кооперировании, соглашение о совместном производстве, соглашение о распределении производственных программ.

В соглашении о создании международного консорциума устанавливаются обязательства и ответственность партнеров в связи со строительством объекта, а также порядок распределения управленческих функций между партнерами в период и после его создания. Консорциум не является юридическим лицом, поэтому в соглашении о создании консорциума, как правило, назначается головная компания из числа участников кооперационного соглашения, как правило, это наиболее крупная компания, имеющая необходимый международный опыт. Головная компания осуществляет оперативное руководство в консорциуме, представляет интересы консорциума в отношениях с заказчиком и третьими фирмами: оформляет необходимую документацию для участия в тендере, контролирует и координирует все этапы строительства объекта – от проведения исследований и составления проекта до пуска его в эксплуатацию, производит расчеты между консорциумом и заказчиком, а также между фирмами-участницами консорциума в соответствии с произведенными ими расходами. В то же время каждая компания, входящая в консорциум, формулирует собственные предложения относительно финансового участия в строительстве объекта, цен и сроков поставок или выполнения работ. Она сама составляет проектную документацию на ту часть работ, которую обеспечивает собственными средствами, а также вносит ту часть гарантийного залога, которая соответствует ее доле участия в строительстве объекта. Консорциум берет на себя общую ответственность перед заказчиком за выполнение всего объема работ, одновременно распределяя ее между всеми участниками. После выполнения обязательств по реализации проекта консорциум распадается.

В соглашении о подрядном кооперировании одна сторона (заказчик) выдает дру-



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 101 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

гой стороне (подрядчик) заказ на производство деталей, компонентов готовой продукции, выпускаемой заказчиком. Объектом договора подряда являются выполнение технологических операций, выпуск компонентов по чертежам и спецификации заказчика, сборка узлов и компонентов и др. Обязанности компании-подрядчика включают поставку заказанных изделий требуемого качества, в срок и количествах, установленных договором, предусматривают не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от заказчика при передаче производственного опыта и знаний. Обязанности компании-заказчика включают: передачу поставщику технических условий выполнения заказа, оказание ему технической помощи, поставки необходимых комплектующих и технологий. В договоре подряда устанавливаются в соответствии с общими принципами заключения внешнеэкономических договоров цена товара, валюта платежа, порядок расчетов, порядок расторжения договора и штрафные санкции. Особенностью договоров подряда являются сроки поставок и порядок выдачи заказов. Поставки могут осуществляться на основе четко оговоренных сроков (система «just-in-time»), на основе так называемых «бланкетных» заказов – объемы поставок фиксируются в зависимости от объема выпуска основной продукции, на основе графиков поставок, которые ежемесячно корректируются после предварительных консультаций компаний-партнеров.

Соглашения о совместном производстве устанавливают порядок организации фирмами-партнерами совместного производства конечного изделия на основе закрепления за каждым партнером ответственности за выпуск отдельной части готового изделия. Каждый из партнеров специализируется на выпуске тех компонентов, для производства которых у него имеются лучшие возможности, поэтому предварительный этап подготовки соглашения включает знакомство партнеров с условиями производства друг друга, согласование единых технических стандартов, разработку и реализацию плана действий по сближению параметров технологического процесса. В рамках соглашения устанавливаются планы производства в соответствии с производственными потребностями участников кооперации, определяются техниче-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 102 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ские нормы производства, цены и технические параметры продукции, производимой каждым партнером, формируются планы-графики поставок. В соглашении оговариваются также система контактов менеджмента компаний-кооперантов, порядок обмена технической информацией, оказание технической и финансовой помощи. В соглашении также может устанавливаться возможность организации совместного сбыта конечной продукции компаниями-партнерами.

В соглашениях о разделе производственных программ оговаривается порядок раздела ассортимента продукции между двумя и более компаниями с целью уменьшения или устранения дублирования производства. Разделение производственных программ осуществляется с учетом основного производственного профиля фирм, технической оснащенности предприятий, уровня издержек производства. Соглашения о разделе производственных программ подразделяются на два типа: соглашения первого типа предусматривают взаимные поставки компаниями-партнерами кооперационной продукции и дополнение товарного ассортимента друг друга, соглашения второго типа предусматривают не только передачу друг другу части прежнего ассортимента, но также передачу соответствующих рынков сбыта. В соглашениях оговариваются также порядок оказания технической помощи компаниями-кооперантами друг другу, а также возможность проведения совместных научных исследований, маркетинговой политики и др. В целом в соглашения о разделе производственных программ включаются следующие положения: обязательства сторон по выпуску конкретных видов изделий с закреплением за каждым партнером конкретных групп, видов, типоразмеров продукции; объемы, сроки поставки и цены кооперируемой продукции; порядок контроля качества производимой продукции; порядок использования товарных знаков фирмы-продавца при сбыте продукции партнера; порядок проведения совместных научно-исследовательских работ и оказания компаниями друг другу технической помощи [12].



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 103 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Заккрыть](#)

5.3 Сущность совместного предприятия и основные принципы совместного предпринимательства

Совместное предприятие (СП) является формой международной межфирменной кооперации, которая предполагает создание компаниями разной национальной принадлежности нового хозяйствующего субъекта с целью улучшения конкурентных позиций материнских компаний. Процесс создания СП представляет собой процесс объединения ресурсов компаний-партнеров. Механизм объединения ресурсов составляет основу экономического механизма СП, определяет результативность межфирменного сотрудничества, формирует механизм распределения между собственниками ресурсов управленческих функций, рисков деятельности и результатов межфирменного сотрудничества.

Как было отмечено выше, СП, являясь формой межфирменного сотрудничества, является и самостоятельным экономическим субъектом; в силу этого следует выделить характерные черты СП как институциональной единицы:

- в процессе создания и хозяйствования СП взаимодействуют предприятия различных стран;
- межфирменное сотрудничество имеет долгосрочный характер и влияет на стратегическое положение субъектов кооперации;
- в СП объединяются взаимодополняющие и однородные ресурсы предприятий-партнеров, порядок их объединения и характеристики самих ресурсов закрепляются в учредительных документах предприятия и формируют экономический механизм СП;
- объединение ресурсов и их особенности создают основу для разделения прибылей/убытков, управленческих функций и рисков деятельности между СП и компаниями-партнерами.

Устойчивость кооперационных связей и результативность межфирменной кооперации во многом зависит от того, на сколько компании следуют общим принципам



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 104 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

построения кооперационных отношений; принципами совместной предпринимательской деятельности являются:

- совместное участие материнских компаний в управлении предприятием, разделение между партнерами прибылей, убытков, рисков;
- равновыгодность проекта для участвующих сторон;
- наличие у предприятий ресурсов, определяющих целесообразность их объединения и создания СП. В данном случае следует рассматривать как эффект взаимодополнения (например, один партнер предоставляет свои технологии производства, а другой – дистрибьюторскую сеть и торговую марку), так и эффект обеспечения необходимого масштаба затрат.

Целесообразность создания СП для компании-учредителя во многом определяется теми преимуществами, которые предоставляет межфирменная кооперация в целом. В то же время нельзя не отметить следующей отличительной особенностью СП: другие формы межфирменной кооперации обеспечивают улучшение экономических показателей исключительно сотрудничающих предприятий, при создании СП появляется новый хозяйствующий субъект, который в первую очередь и концентрирует положительные результаты межфирменной кооперации, а затем они распределяются между партнерами. Таким образом, экономический эффект создания СП должен анализироваться по следующим направлениям:

- результаты межфирменной кооперации для компаний-партнеров;
- конкурентоспособность СП как самостоятельного экономического субъекта.

В целом результаты создания СП и его влияние на стратегическое положение партнеров необходимо оценивать по следующим направлениям:

1. Изменение эффективности стратегических капиталовложений компаний-участниц.
2. Повышение эффективности текущего потенциала компаний-участниц.
3. Изменение стратегии роста материнских компаний, характера ее стратегического поведения на рынке.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 105 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

В рамках первого направления исследования экономических результатов создания СП – эффективность капиталовложений материнских компаний – следует в первую очередь рассматривать возможность СП обеспечивать оптимальный уровень стратегических капиталовложений. Необходимый эффект достигается в результате перераспределения и концентрации ресурсов партнеров в СП. Кроме того благодаря эффекту синергии – «разнице между совокупным эффектом нескольких факторов и простой суммой частных эффектов использования этих факторов» – эффективность капиталовложений в СП оказывается выше среднеотраслевой.

Необходимость обеспечения минимального эффективного объема капиталовложений является доминирующим мотивом создания СП в капиталоемких и наукоемких отраслях: аэрокосмической, электронной, автомобильной и др. Особенно интенсивно процесс создания СП (стратегических альянсов) развивается в современных условиях с появлением глобальных продуктов и глобальных производств.

Создание СП позволяет партнерам улучшить показатели текущего потенциала своих компаний – повысить эффективность общего и финансового управления, маркетинга, НИОКР, организации производства, выполнения прочих функций.

В области общего управления эффект достигается благодаря обмену между предприятиями управленческим опытом и «ноу-хау», совместной подготовки специалистов для СП; в процессе взаимодействия происходит неформальный обмен знаниями.

В области организации производства создание СП обеспечивает следующий экономический эффект для материнских компаний:

- обеспечивается экономия на масштабах производства благодаря снижению средних постоянных издержек. Эффект достигается за счет объединения управленческих функций, интенсификации использования технологий, повышения загрузки производственных мощностей, перераспределения производственных программ, снижения дублирования производственных функций у компаний-партнеров.
- обеспечивается необходимое качество готовой продукции, которая совместно



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 106 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

производится партнерами с помощью СП; в результате либо материнская компания получает полуфабрикаты и комплектующие необходимого качества, технологически совместимые с основной продукцией, либо производится продукция максимально адаптированная к потребностям местного рынка.

- в процессе создания СП происходит взаимный обмен технологиями производства и сопутствующими знаниями, что положительно отражается на экономических показателях материнских компаний.
- в результате создания СП обеспечивается стабильное функционирование производственного процесса благодаря снижению транзакционных издержек открытого рынка. Транзакционные издержки представляют собой расходы компании на проведение коммерческих операций в условиях открытого рынка.

В области сбыта создание СП обеспечивает следующий эффект для материнских компаний:

- позволяет снизить транзакционные издержки функционирования материнских компаний в результате замещения ранее действовавших в системе «поставщик-производитель-потребитель» контрактных связей более жесткими связями собственности;
- интеграция дистрибьюторских систем материнских компаний в результате создания СП, совместное использование партнерами торговых марок обеспечивает значительную экономию на масштабах затрат;
- создание СП позволяет материнским компаниям расширить рынок сбыта за счет доступа к рыночным сегментам друг друга;
- создание СП позволяет материнской компании получить не обходимую информацию о новом рынке сбыта благодаря сотрудничеству с местными компаниями;
- в результате создания СП компания получает возможность укрепить свои конкурентные преимущества и вытеснить с рынка соперничающие компании.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 107 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

В области НИОКР создание СП обеспечивает следующие преимущества для компаний-партнеров:

- концентрацию ресурсов и опыта партнеров, что значительно повышает эффективность исследований;
- разделение затрат на научные исследования, которые в некоторых отраслях являются достаточно высокими;
- экономию затрат благодаря использованию взаимодополняющих ресурсов предприятий-партнеров;
- снижение времени производственного освоения новой технологии, что обеспечивает больший период времени существования монопольного положения, завоевание большей доли рынка благодаря положению лидера, а также если данная продукция уже существует у конкурентов преимущества в борьбе за рынки сбыта и специфические ресурсы;
- сотрудничество в области НИОКР позволяет компании эффективно подстраиваться под современный инновационный цикл характеризующийся ускорением морального износа и резким сокращением жизненного цикла продукта: с одной стороны, создание СП в развивающихся странах дает возможность продления жизненного цикла устаревшей технологии/продукта, с другой стороны, кооперация значительно расширяет возможности партнеров по разработке новых технологий и продуктов;
- создание СП позволяет партнерам максимизировать экономический эффект от разработки новых технологий, поскольку в результате один нематериальный актив может использоваться на рынках двух и более компаний;
- совместные НИОКР также максимально снижают дублирование затрат фирм-партнеров, обеспечивают объединение созданных активов, эффект синергии.

Возвращаясь к последствиям создания СП для материнских компаний, необходимо отметить, что в результате создания СП может изменяться стратегия роста



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 108 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

компаний-учредителей. Приток недостающих факторов производства, технологий, возможность использования большего объема ресурсов создают предпосылки для применения компанией более агрессивной рыночной стратегии и укрепления ее конкурентных позиций.

Кроме того, в процессе развития системы стратегических альянсов меняется организационная среда самой компании, поскольку все больший объем экономической активности переносится в создаваемые совместные компании. В конечном итоге материнская компания может столкнуться с ситуацией, когда значительная часть операций «осуществляется в автономном режиме не внутри компании, а в рамках соглашений о сотрудничестве, причем нередко заключаемых с конкурентами».

С другой стороны, неучастие компании в крупнейших альянсах, заключаемых в отрасли, может негативно сказаться на ее стратегическом положении в отрасли и перспективах роста [15].

Создание СП используется компаниями и с целью эффективного контроля за развитием конкурентной среды. В данном случае компания вступает в альянс с действующими конкурентами либо новичками, проникающими на рынок, с целью наблюдения за деятельностью конкурирующих фирм, контроля за источниками их конкурентных преимуществ, в первую очередь, за результатами НИОКР и планирования своего стратегического поведения и соответствии с изменением ситуации в отрасли.

5.4 Совместное предприятие в системе предприятий различных хозяйственно-правовых форм

Совместное предприятие в Гражданском кодексе Республики Беларусь идентифицируем и как компания с иностранным капиталом в уставном капитале предприятия. Это:

- местные предприятия;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 109 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- совместные предприятия;
- иностранные предприятия, иностранные представительства и филиалы.

В отличие от местных предприятий в СП всегда объединяются интересы нескольких хозяйствующих субъектов, причем субъектов нескольких стран – национальных и тип иностранных компаний. Это, в свою очередь, определяет следующие особенности государственного регулирования деятельности СП.

В отличие от СП иностранные предприятия по определению создаются исключительно зарубежными компаниями, в том числе и партнерами из разных стран. Вследствие этого изменяется механизм формирования уставного фонда, взаимоотношения с органами государственной власти, повышается устойчивость предприятия, поскольку отсутствует противоборство интересов партнеров, характерное для СП.

СП, как и другие хозяйствующие субъекты, классифицируется по масштабу экономических операций:

- малые предприятия: статус малого предприятия позволяет СП претендовать на льготы, которые предусмотрены в государственной программе поддержке малого бизнеса;
- средние предприятия: для средних компаний отсутствует возможность применения льготного режима функционирования как в случае с малыми предприятиями, и в целом они функционируют без особого внимания со стороны органов государственной власти;
- крупные предприятия: статус крупного предприятия/проекта позволяет СП претендовать на получение индивидуальных льгот, заключение инвестиционных соглашений с государством, СП имеют достаточный потенциал, чтобы оказывать давление на органы государственной власти, лоббировать свои интересы, в том числе при поддержке страны базирования иностранного инвестора.

В Республике Беларусь СП создаются в следующих организационно-правовых формах: закрытое акционерное общество, открытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью. В



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 110 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

РБ СП могут создаваться в любых организационно-правовых формах, но статус коммерческой организации с иностранными инвестициями оно получает только в случае создания в указанных правовых формах. При выборе организационно-правовой формы СП необходимо руководствоваться следующими критериями:

1. Простота создания (минимизация трансакционных издержек).
2. Количество партнеров.
3. Продолжительность функционирования и устойчивость будущего СП.
4. Налоговые аспекты.
5. Объем инвестиций по проекту и возможности партнеров по их финансированию.
6. Гибкость и устойчивость компании при изменениях на рынке.

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь [5] СП могут создаваться следующим образом:

- путем учреждения иностранным инвестором нового предприятия;
- путем приобретения доли участия в ранее учрежденном юридическом лице;
- путем учреждения дочерних и зависимых обществ коммерческими иностранными (несовместными) организациями.

По ГК дочернее хозяйственное общество – это хозяйственное общество, в котором другое хозяйственное общество или товарищество (основное) имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Зависимое хозяйственное общество – это хозяйственное общество, в котором другое хозяйственное общество обладает количеством голосов, достаточным для отклонения нежелательного для него решения.

В зарубежных странах понятие «**совместное предприятие**» объединяет широкий спектр соглашений, предусматривающих как создание новой компании (equity joint venture), так и наличие договора о совместной деятельности без создания обособленного хозяйствующего субъекта (contractual joint venture).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 111 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

В зарубежных странах для создания компаний предприниматели могут использовать различные организационно-правовые формы. В США основными формами организации предпринимательской деятельности являются:

- индивидуальное предпринимательство;
- товарищества;
- общества;
- совместные предприятия.

Частнопредпринимательская фирма (sole proprietorship) – компания, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах. Он управляет фирмой, получает всю прибыль, несет персональную, неограниченную ответственность по всем ее обязательствам. Собственник фирмы обладает правом найма и увольнения работников, заключает договоры, контракты. Процедура регистрации подобных компаний исключительно проста: единственный официальный документ, который должен получить предприниматель это налоговая декларация; в предусмотренных случаях необходима также лицензия на занятие определенным видом предпринимательской деятельности.

Товарищество (partnership) – компания, организованная несколькими лицами, которые совместно владеют и управляют созданным хозяйствующим субъектом.

Корпорация (общество) – компания, в которой ответственность каждого собственника ограничена суммой его вклада в компанию. Корпорация является аналогом акционерного общества; распространяя акции и привлекая капитал, корпорация превращает в собственником значительное количество граждан.

Совместные предприятия (joint ventures) создаются для осуществления совместной хозяйственной деятельности на определенный срок, либо для реализации определенной проекта. По своему правовому статусу данная организационно-правовая форма близка к товариществу. Однако существуют и некоторые особенности. Участник совместного предприятия не имеет права представлять интересы других участников перед третьими лицами, если он не был специально уполномочен ими. Участ-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 112 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ники отвечают по долгам предприятия.

В зарубежных странах существуют и специфические организационно-правовые формы СП. Так, во Франции с 1967 г. компании получили возможность создавать Объединения экономических интересов (Groupement d'Interet Economique – GIE). Они предполагают создание юридической единицы без внесения учредителями взноса в капитал образующегося филиала. Новая компания имеет право заключать от своего лица контракты, однако при этом партнеры несут полную солидарную ответственность за принятые совместной компанией обязательства; все прибыли и убытки компании отражаются в балансах компаний-партнеров [16].

5.5 Роль совместных предприятий в развитии национальной экономики

Деятельность предприятий с иностранным капиталом имеет тот же эффект для национальной экономики, что и появление в стране новых хозяйствующих субъектов: увеличивается занятость и заработная плата, растут инвестиционные расходы, увеличиваются поступления в бюджет страны-реципиента.

Особенностью создания в стране предприятий с иностранным капиталом является то, что в результате формируются новые связи между национальной экономикой и зарубежными рынками иностранного партнера. В результате из-за рубежа в страну поступают новые технологии производства и управления, появляются новые рынки сбыта и ресурсов. Если обобщить результаты создания на территории страны предприятий с иностранным капиталом, то структуру экономического эффекта можно разделить на количественную и качественную составляющие.

Качественная составляющая макроэкономического эффекта СП включает изменение различных показателей конкурентоспособности страны:

- факторных условий, т. е. характеристик факторов производства, которыми располагает страна, квалификация рабочей силы, развитость **инфраструктуры**, уровень созданных активов;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 113 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- условий спроса и емкости рынков сбыта: период возникновения спроса на новый вид продукции, уровень требований покупателей к качеству и цене продукции;
- характеристик родственных и поддерживающих отраслей, качества технологичных поставщиков комплектующих, конкурентоспособности готовой продукции потребителей продукции СП;
- стратегии местных предприятий: изменение роли внешнеэкономического фактора в хозяйственной стратегии национальных компаний, появление в стране международных корпораций, изменение стратегии роста местных компаний;
- национальной экономической безопасности: соответствие стратегии иностранных компаний национальным интересам.

Количественная составляющая макроэкономического эффекта СП включает изменение основных показателей валового внутреннего продукта страны: объема чистого экспорта, уровня доходов/расходов государственного бюджета, уровня потребительских расходов населения, величины инвестиционных расходов в стране [20].

Рассмотрим подробнее составляющие макроэкономического эффекта создания и деятельности СП для национальной экономики.

Благодаря деятельности СП в страну приходят новые технологии производства, более производительное оборудование, доступ к которым получают не только СП и предприятия-партнеры, но и другие национальные субъекты благодаря «эффекту распространения знаний». СП способствуют росту технологических характеристик национальной экономики в процессе осуществления НИОКР в стране-реципиенте. Как правило, научные исследования связаны с необходимостью адаптации технологий иностранного партнера и продукции СП к местным условиям производства либо особенностям спроса [18].

Пример. Американские ТНК (1992 г.) около 87 % расходов на НИОКР осуществляли в стране базирования и 12 % за рубежом. Следует отметить и наметившуюся тенденцию к некоторой децентрализации НИОКР, поскольку в 1982 г. этот показатель составлял 91 %. Это обусловлено развитием научной базы в других странах и



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 114 из 211

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

необходимостью доступа ТНК к рынкам научных работников и научным результатам этих стран [30].

Влияние СП на формирование человеческого капитала принимающей экономики осуществляется по следующим направлениям. В первую очередь, указанный эффект обеспечивается в процессе подготовки и переподготовки местного персонала, которую осуществляет СП. В результате местные специалисты обучаются современным методам организации производства, менеджмента, маркетинга, которые применяют западные партнеры. Для обучения местных специалистов СП применяют две формы: внутрифирменное обучение и внефирменную подготовку персонала, обучение в специализированных учебных центрах. Рост квалификации местного персонала принимающей экономики может происходить также косвенно, благодаря «эффекту распространения знаний» в процессе делового общения персонала СП с персоналом компаний партнеров, вследствие текучести кадров на СП и др.

Положительную роль СП играют в улучшении факторных условий принимающей страны. Создание СП обеспечивает национальной экономике доступ к каналам снабжения иностранных компаний, позволяет использовать более привлекательные зарубежные рынки природных ресурсов, получать необходимое оборудование и комплектующие.

Изменение конкурентной среды в экономике в результате создания СП оказывает влияние на условия спроса, повышая требования к качеству продукции СП до мирового уровня, насыщая рынок новой продукцией.

Деятельность предприятий с иностранным капиталом наряду с положительным может оказывать и негативное влияние на конкурентоспособность принимающей экономики, создавая угрозу национальной безопасности страны. К основным составляющим этой угрозы можно отнести: закрепление сырьевой специализации страны и вытеснение местных предприятий из высокоприбыльных, высокотехнологичных отраслей; потеря внешних рынков сбыта национальными компаниями; утрата технологического лидерства и научно-технического потенциала страны.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 115 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Количественно эффект создания на территории страны предприятий с иностранным капиталом выражается в изменении таких показателей, как численность занятых, уровень экспорта и инвестиционных расходов, размер налоговых поступлений в бюджет, уровень потребительских расходов населения.

Размер инвестиционных расходов СП определяется исходя из размера уставного фонда СП, притока дополнительных инвестиций за счет внешних кредитных ресурсов и реинвестированных прибылей. Влияние деятельности СП на уровень инвестиционных расходов в экономике происходит также в процессе установления прямых и обратных связей СП с местными предприятиями. Показателем обратных связей является потребление СП продукции местных фирм, показателем прямых связей и долей производственного потребления продукции СП местной экономикой.

Деятельность СП оказывает влияние на уровень занятости в местной экономике. Во-первых, СП активно используют местный производственный персонал и управленческие кадры. Во-вторых, СП устанавливают производственные связи с местными компаниями и тем самым стимулируют внутреннее производство и занятость. Увеличение количества занятых в национальной экономике оказывает положительное влияние и на размер потребительских расходов населения тем более, что размер заработной платы персонала СП, как правило, превышает средний по экономике уровень.

О том, что предприятия с иностранным капиталом в целом положительно влияют на экономическое развитие принимающей страны, говорит и тот факт, что во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой с целью привлечения иностранного капитала создается специальный льготный режим деятельности для предприятий с иностранным капиталом.

Его основу составляют автоматические и условные финансовые стимулы: первые применяются в случае получения компанией статуса предприятия с иностранным капиталом вне зависимости от его производственных и экономических показателей, вторые – при выполнении компанией с иностранными инвестициями определенных



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 116 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

требований к деятельности (численность занятых, доля экспорта в общем объеме выпуска, доля местных комплектующих в продукции и др.). Для приоритетных проектов предусмотрена возможность создания особого режима реализации в результате заключения инвестиционных соглашений между иностранным инвестором и правительством принимающей страны.

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь [5], инвестиционный договор заключается в целях оказания государственной поддержки при реализации отдельных инвестиционных проектов, имеющих важное значение для экономики Республики Беларусь. Инвестиционный договор заключается между Республикой Беларусь (в лице правительства Республики Беларусь или уполномоченного им республиканского органа государственного управления Республики Беларусь) и национальным или иностранным инвестором.

Инвестиционный договор содержит следующие основные положения:

- срок действия инвестиционного договора;
- объект и объем инвестиционной деятельности;
- права и обязанности инвестора, в том числе по соблюдению законодательства в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, а также трудового законодательства и техники безопасности;
- дополнительные правовые гарантии Республики Беларусь по данному проекту, оговоренные на период действия договора и касающиеся налогового и таможенного режима, экологических норм и иных условий, являющихся существенными для инвестора и действующих в момент заключения данного инвестиционного договора, а также обязательства по выдаче инвестору разрешительных документов, необходимых для реализации инвестиционного проекта;
- ответственность сторон за несоблюдение условий инвестиционного договора;
- порядок и орган рассмотрения споров (включая международный арбитраж для иностранного инвестора), вытекающих из инвестиционного договора.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 117 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Инвестиционный договор также может включать следующие дополнительные положения:

- взаимные обязательства сторон по развитию производственной и социальной **инфраструктуры** региона;
- право инвестора на вывоз из Республики Беларусь произведенной в результате выполнения договора принадлежащей ему продукции и полученной прибыли (доходов);
- обязательства иностранного инвестора по найму и обучению работников из числа физических лиц Республики Беларусь, условия по использованию технологий, а также обязательства инвестора по обучению работников созданной организации после окончания реализации инвестиционного проекта;
- иные условия в зависимости от специфики инвестиционного проекта.

Предварительным этапом заключения инвестиционного соглашения является государственная экспертиза инвестиционного проекта с целью обоснования целесообразности государственной поддержки. В Беларуси она проводится Министерством экономики.

Основными критериями оценки инвестиционных проектов при проведении государственной комплексной экспертизы являются:

- актуальность инвестиционного проекта и его соответствие стратегии развития отрасли;
- финансовое состояние организации-инвестора;
- техническая, технологическая, финансовая возможность и целесообразность реализации инвестиционного проекта в намечаемых условиях осуществления инвестиционной деятельности;
- обоснованность инвестиционных затрат по инвестиционному проекту и государственного участия в этом проекте;
- научно-технический уровень привлекаемых и (или) создаваемых технологий;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 118 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг) и перспективность рынков сбыта, эффективность стратегии маркетинга организации-инвестора;
- сравнительные показатели эффективности и устойчивости инвестиционного проекта;
- объем недополученных доходов бюджета, связанных с предоставлением льгот, и их компенсация;
- валютоокупаемость проекта.

Государственная комплексная экспертиза инвестиционных проектов проводится на основании **бизнес-плана**, предоставляемого инвестором; информации о финансовом состоянии инвестора (от аудиторов, Министерства финансов Республики Беларусь); информации о научно-техническом уровне используемых технологий по инвестиционным проектам (от Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 119 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 6. Механизм функционирования совместного предприятия

- 6.1 Оперативное управление совместным предприятием
- 6.2 Социально-экономические отношения в совместном предприятии
- 6.3 Организация внешнеэкономической деятельности совместных предприятий
- 6.4 Реорганизация и ликвидация совместного предприятия
- 6.5 Оценка эффективности функционирования совместного предприятия

6.1 Оперативное управление совместным предприятием

Специфика управления деятельностью СП определяется следующими особенностями:

- 1) наличием трех и более центров экономических интересов и, соответственно, центров согласования и принятия управленческих решений;
- 2) географической рассредоточенностью управленческих центров, предполагающей, что, по крайней мере, один из учредителей иностранный участник слабо знаком с местными условиями хозяйствования.

В целом же можно сделать следующий вывод: чем шире сфера конкурирующих интересов компаний-учредителей и СП, тем в большей степени партнеры стремятся ограничить операционную свободу СП, чтобы не допустить реальной конкуренции.

Случаи, когда СП конкурирует с материнской компанией, существуют в практике межфирменной кооперации, что часто является причиной выхода партнера из СП или ликвидации успешно работающего СП.

Пример. Реализация проекта производства совместной компанией Airbus модели самолета АВ-19 шла достаточно медленно и с большими трудностями, поскольку компании-учредители DASA и British Aerospace опасались, что новый самолет создаст дополнительную конкуренцию их собственным продуктам. Еще один пример иллюстрирует ситуацию, когда материнские компании реализуют свою стратегию без учета интересов СП. Один из партнеров компании Airbus – испанская



Кафедра
экономики
и
управления

Начало

Содержание



Страница 120 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

компания CASA выразила желание сотрудничать с конкурентом Airbus компанией McDonnell-Douglas при производстве самолета MD-80. Это нанесло прямой ущерб интересам консорциума [30].

В целом можно выделить следующие основные направления управления деятельностью СП:

- управление персоналом;
- управление производством;
- управление материально-техническим снабжением;
- управление сбытом;
- финансовое управление;
- управление научными исследованиями и разработками;
- управление внешнеэкономической деятельностью СП.

Особенности реализации каждого направления управления

СП определяются тремя основными факторами:

- 1) собственными целями и задачами предприятия;
- 2) целями и задачами учредителей СП: задачи партнеров при создании СП не ограничиваются исключительно обеспечением эффективного функционирования СП и включают также получение прямых результатов кооперации, например, новых технологий производства от партнера, расширения рынка сбыта для собственной продукции и др.

Цели и задачи СП, как и любого предприятия, состоят в обеспечении долгосрочной конкурентоспособности, расширении рынка сбыта, совершенствовании производственного процесса, технологий производства, повышении эффективности использования ресурсов. В то же время свобода принятия решений СП ограничивается партнерами по СП, а также действующей нормативно-правовой базой (в Республике Беларусь это Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, законы о предприятиях, предпринимательской деятельности, об организационно-правовых формах пред-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 121 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

приятий и др.). В результате формируется система ограничений, которую следует учитывать при планировании деятельности СП, подготовке и реализации технико-экономических обоснований и ежегодных **бизнес-планов**.

Так, в области управления производством законодательно установлено право СП (коммерческая организация с иностранными инвестициями – КОИИ) осуществлять амортизационные отчисления в соответствии с порядком, установленным в учредительных документах СП. Это позволяет СП более гибко подходить к планированию обновления основных фондов, шире применять налоговое планирование. В практике деятельности СП зарубежные партнеры используют следующие требования к производственной деятельности СП: компании с известной торговой маркой устанавливают жесткие требования к качеству готовой продукции, в случае передачи в СП технологий производства на основе лицензионных соглашений, как правило, ограничиваются максимальные объемы выпуска продукции. Зарубежные партнеры также регламентируют деятельность СП в области совершенствования производства и разработки новых технологий. Как правило, научно-исследовательские работы в зарубежных филиалах нацелены на адаптацию импортируемых технологий к местным условиям производства и запросам потребителей.

В области управления сбытом СП (КОИИ) имеют право устанавливать цены на продукцию собственного производства и самостоятельно устанавливать порядок ее реализации. В то же время зарубежные партнеры в договоре о создании СП либо в сопутствующих контрактах (лицензионных соглашениях, договорах о франшизе) регламентируют максимальный объем выпуска продукции СП, оговаривают минимальную и максимальную цену готовой продукции, ограничивают географию рынков сбыта СП.

Пример. СП CFM-I является примером успешного альянса и успешной координации деятельности партнеров в области сбыта совместной продукции. СП появилось как результат сотрудничества компаний General Electric и SNECMA в области производства авиационного двигателя CFM-56. Сбыт совместного продукта был органи-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 122 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

зован по следующей схеме: компания General Electric взяла на себя ответственность за сбыт в Северной и Латинской Америке, компания SNECMA – в Европе и Азии; вне зависимости от зоны охвата продавцы действовали под маркой CFM-I.

В области управления финансами СП (КО ИИ) имеет возможность самостоятельно распоряжаться валютной выручкой от реализации продукции собственного производства (в соответствии с общим порядком в Республике Беларусь установлена процедура обязательной продажи валюты субъектами хозяйствования), создавать филиалы за рубежом, в том числе в оффшорных юрисдикциях, использовать специальные и общие налоговые льготы. Прибыль СП распределяется пропорционально доле партнеров в уставном фонде СП или в ином порядке, который установлен учредительными документами либо решениями Общего собрания акционеров. Доходы партнеров образуются также на основе дополнительных соглашений с СП и носят форму платежей за управление, лицензионных платежей, процентов за предоставленные кредиты, арендных платежей и других. Размер роялти, платежей за управление и других лицензионных выплат регламентируется законодательно путем установления нормативного порядка оценки нематериальных активов и ограничения максимальной нормы доходности.

Пример. В Республике Беларусь установлены нормативные размеры ставок роялти для различных отраслей промышленности и видов изделий: так, в электротехнической промышленности размер роялти варьируется от 1 до 5 % годового дохода от использования нематериального актива, в станкостроении – 4,5–7,5 % и т. д.

В области управления персоналом установлено, что трудовые отношения на СП регулируются коллективным и трудовыми договорами, учредительными документами СП. Их условия не могут быть хуже по сравнению с условиями, предусмотренными законодательством Республики Беларусь, в первую очередь, Кодексом о труде Республики Беларусь, в следующих ключевых областях: охрана труда, взносы на пенсионное и социальное страхование, применение труда женщин и молодежи на определенных видах работ. Установлено также, что трудовые отношения работ-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 123 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ников СП, являющихся гражданами других государств, регулируются в первую очередь международными договорами и внутренними соглашениями, действующими в СП. Трудовое законодательство Республики Беларусь применяется только в части неурегулированных трудовых отношений СП с иностранными работниками [28].

В области внешнеэкономической деятельности СП с долей иностранного инвестора более 30 % и объемом иностранных инвестиций не менее 20 дол. США вправе без лицензии и дополнительных разрешений экспортировать продукцию собственного производства. Импортировать продукцию для собственного производства без получения специальных разрешений могут СП, имеющие статус коммерческой организации с иностранными инвестициями вне зависимости от доли иностранного инвестора в их уставном фонде. Экспорт продукции несобственного производства и импорт товаров не для собственного потребления осуществляются на общих основаниях. СП вправе иметь дочерние и зависимые общества, а также создавать филиалы и представительства на территории Республики Беларусь и за ее пределами. Зарубежные компании-учредители могут оказывать СП помощь в продвижении продукции на зарубежные рынки сбыта, что закрепляется в Соглашении о создании СП.

6.2 Социально-экономические отношения в совместном предприятии

Социально-экономические отношения – это отношения, возникающие между экономическими субъектами по поводу распределения результатов хозяйственной деятельности. Основу социально-экономических отношений формирует система распределения прав собственности на ресурсы и создаваемый продукт.

Общие основы и характер отношений собственности в СП закреплен в Гражданском кодексе и в учредительных документах о создании СП. Так, СП признается самостоятельным юридическим лицом, и в этом статусе оно может иметь в собственности обособленное имущество, несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом – это имущество, переданное компаниями-участниками, а также



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 124 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

имущество и доходы, полученные СП в процессе хозяйственной деятельности.

Участники СП сохраняют право собственности на имущество, которое они передали в уставный фонд СП, что позволяет им участвовать в управлении СП, распределении прибыли, принять в случае необходимости решение о выходе из СП и изъять вложенные ресурсы либо денежный эквивалент их стоимости.

Особенности социально-экономических отношений, возникающих на различных стадиях предпринимательского цикла СП следующие:

1. Создание СП (устанавливаются общие принципы построения отношений собственности в процессе разработки учредительных документов, оценки вклада в уставной фонд).
2. Авансирование капитала (управление ресурсами СП компаниями-учредителями и менеджментом СП).
3. Производство готового продукта (управление ресурсами при организации производственного процесса).
4. Возврат авансированного капитала.
5. Распределение результатов.

На первой стадии (создание СП) формируются общие принципы реализации социально-экономических отношений в СП: материнские компании в учредительных документах устанавливают порядок распределения ежегодных результатов деятельности СП, определяют источники ресурсов для хозяйственной деятельности СП и порядок их оценки, создают правовую основу для получения прямой прибыли от деятельности СП (для реализации механизма трансфертного ценообразования, применения выгодных способов оценки имущественного вклада в СП и др.).

На второй стадии предпринимательского цикла происходит авансирование капитала СП, т. е. приобретение необходимых ресурсов для начала производственной деятельности. Это осуществляется менеджментом СП без непосредственного участия материнских компаний. Высший управленческий персонал СП, как правило



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 125 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

назначается компаниями-учредителями, в результате материнские компании получают необходимые инструменты, чтобы влиять на деятельность СП. Социально-экономические отношения на данном этапе возникают в процессе оценки ресурсов, приобретаемых СП, поскольку это непосредственно влияет на результаты деятельности СП и порядок их распределения [31].

Социально-экономические отношения на этапе организации производственного процесса связаны с формированием производственной программы СП. Они реализуются в процессе принятия решений в СП о структуре производственной программы, структуре издержек производства, технико-экономических характеристиках готовой продукции, определения календарного плана-графика выпуска продукции. Все это оказывает непосредственное влияние на доходы СП, прямые доходы и другие результаты создания СП для материнской компании.

Пример. СП часто создается как субподрядчик материнской компании, и в этом статусе оно должно производить продукцию, необходимую компании-учредителю. В подобных случаях стоимость продукции СП, которая является элементом расходов материнской компании, занижается, что отрицательно влияет на доходы СП и других компаний-учредителей.

На пятой стадии предпринимательского цикла происходит возврат авансированного капитала. Доходы от реализации продукции СП являются основой расширенного воспроизводства авансированного капитала. Социально-экономические отношения, возникающие на данной стадии, связаны с определением стоимости готовой продукции, выбором направлений реализации продукции, условий ее реализации. Это в конечном итоге определяет распределяемые и прямые доходы компаний-участников и СП. Так, если СП заинтересовано продавать продукцию на тех рынках и по такой цене, которые обеспечивают оптимальное значение конкурентоспособности его продукции, то материнская компания может быть заинтересована в установлении минимальной цены в случае, если сама потребляет продукцию СП, либо максимальной цены в случае, когда стремится максимизировать финансовые результаты



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 126 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

своих инвестиций.

На завершающем этапе происходит распределение доходов от деятельности СП: доходы СП распределяются между основными финансовыми фондами СП – уставным фондом, фондом накопления, фондом экономического стимулирования и др.; остальная часть прибыли распределяется между партнерами, как правило, исходя из структуры вклада участников. Следует учитывать, что социально-экономические отношения на данной стадии предпринимательского цикла связаны не только с распределением доходов от деятельности СП в пользу материнских компаний, но также с распределением доходов материнских компаний в пользу СП в случае, когда собственных средств СП недостаточно для финансирования планов расширенного воспроизводства либо когда СП функционирует убыточно.

Как видно из представленной схемы, борьба компаний-партнеров за доходы СП, за влияние на деятельность СП, т. е. реализация социально-экономических отношений в СП, происходит на разных стадиях предпринимательского цикла и формируется под влиянием различных факторов: например, распределение прибыли СП между партнерами определяется не только их долей в уставном фонде; доходы материнских компаний формируются также в процессе принятия решений менеджментом СП, при построении системы отношений «СП материнская компания», в результате чего появляются так называемые прямые доходы компании-учредителя, т. е. доходы, не распределяемые между партнерами.

Интегральным показателем, позволяющим оценить роль каждого партнера в механизме реализации социально-экономических отношений в СП, является показатель экономической силы предприятия.

Экономическая сила партнеров по СП представляет собой способность предприятия оказывать влияние на партнеров по СП и результаты совместной деятельности для перераспределения последних в свою пользу. Необходимо выделить следующие факторы, определяющие экономическую силу партнера по СП:

- 1) доля партнера в уставном фонде;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 127 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- 2) представительство компании в органах управления СП;
- 3) уровень управленческих технологий компании;
- 4) ценность вклада компании в СП;
- 5) располагаемые ресурсы предприятия, включая влияние других субъектов (правительства, компаний-партнеров, профсоюза);
- 6) важность СП для компании.

Значение экономической силы определяется следующим образом:

$$EP = (a_p - a_r) / a_r, \quad (6.2.1)$$

где EP – значение экономической силы предприятия; a_p – доля компании в результатах деятельности СП; a_r – доля компании в ресурсах СП.

Экономический и социальный эффект создания и деятельности СП реализуется не только партнерами по СП, но также и другими участниками экономической деятельности: это потребители продукции СП, работники СП и отраслевой профсоюз, государство. Общим условием устойчивого функционирования СП является такое построение социально-экономических отношений в СП, при котором фактические результаты функционирования СП для любого субъекта соответствуют ожидаемым результатам. Необходимо выделить следующие результаты функционирования СП, обеспечивающие реализацию интересов экономических субъектов и влияющие на устойчивость функционирования СП:

- 1) правительство принимающей страны и страны-хозяйки инвестиций, местные органы власти – максимизация макроэкономического эффекта создания СП: увеличение занятости, рост налоговых поступлений, насыщение потребительского рынка и т. д.;
- 2) кредиторы СП (финансовые учреждения) – обеспечение финансовой устойчивости СП;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 128 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- 3) потребители продукции СП – повышение конкурентоспособности продукции на местном рынке;
- 4) профсоюзы – улучшение ситуации на рынке труда (увеличение заработной платы, улучшение условий труда, увеличение количества занятых);
- 5) компании-учредители. Участники СП стремятся реализовать свои интересы в двух направлениях: интересы «капитал-функция» (менеджмент) – максимизация эффективности использования ресурсов, инвестированных в СП; интересы «капитал-собственность» (владелец капитала) – максимизация финансового результата вложения средств в СП. В отдельных случаях эти интересы противоречат друг другу, например, когда основную часть прибыли необходимо реинвестировать, чтобы повысить эффективность функционирования СП. Иногда для СП может устанавливаться бесприбыльный принцип функционирования, ориентирующий СП только на оптимизацию эффективности использования ресурсов.

Пример. В отдельных случаях прибыльность самого СП для компании-учредителей может не иметь особого значения, а иногда в силу особых принципов разделения труда между партнерами устанавливается бесприбыльный характер деятельности. СП Airbus Industrie занимается коммерческим обслуживанием консорциума Airbus: закупает у внешних поставщиков необходимые комплектующие, которые не производятся внутри кооперационного объединения, оплачивает каждому партнеру его вклад в изготовление готового самолета, проводит расчеты с покупателями. При этом поставки со стороны партнеров СП оплачивает таким образом, чтобы данная финансовая операция не повлекла для него ни прибыли, ни убытков; в результате экономическая деятельность СП Airbus Industrie не имеет для консорциума никакого экономического значения. В то же время роль СП в консорциуме является достаточно важной: оно осуществляет непосредственную связь с клиентами, определяет спецификацию каждого самолета и таким образом направляет производственную политику консорциума Airbus. В данном примере на первый план в СП выходит



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 129 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

позиция «капитал-функция» [30].

6.3 Организация внешнеэкономической деятельности совместных предприятий

Выбор форм и методов работы на внешних рынках осуществляется в рамках применяемой предприятием стратегии интернационализации; в ее основе лежит предпочтительный для СП способ проникновения на целевой зарубежный рынок. Основными формами организации работы СП на зарубежном рынке являются следующие:

- 1) непрямой экспорт: экспорт продукции СП с привлечение внешнеторговых посредников;
- 2) прямой экспорт: осуществление экспорта СП за счет собственных ресурсов, самостоятельно либо с использованием помощи зарубежных партнеров;
- 3) лицензирование (**франчайзинг**): организация зарубежного производства продукции СП за счет ресурсов зарубежных партнеров, которым СП передает свои технологии производства и торговые марки;
- 4) создание собственных торговых представительств: является переходной формой внешнеэкономической деятельности между двумя основными – прямым экспортом и созданием собственных зарубежных производств. В данном случае компания часть своих предпринимательских функций и ресурсов переносит в другую страну. Однако в отличие от создания зарубежных производственных подразделений масштаб трансформации хозяйственного механизма СП не столь велик, поскольку нацелен на эффективное продвижение экспорта СП;
- 5) создание зарубежных филиалов: предполагает организацию предприятием в других странах собственных производственных подразделений, которые, как правило, являются независимыми юридическими лицами. В рамках данной формы интернационализации по степени самостоятельности присутствия СП



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 130 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

на внешнем рынке выделяются **совместные предприятия** (предполагают участие зарубежных партнеров) и иностранные филиалы, полностью принадлежащие СП.

При выходе на внешний рынок проводятся исследования по двум направлениям:

- 1) оценка внутренней среды компании на предмет наличия необходимых ресурсов для интернационализации;
- 2) исследование внешнеэкономической среды: маркетинговая оценка конъюнктуры внешнего рынка, оценка конкурентоспособности продукции СП либо конкурентоспособности самого предприятия на выбранном рынке, разработка маркетинговой стратегии, выбор зарубежных партнеров [30].

После того как СП сформировало стратегию интернационализации компании, необходимо изучить механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в национальной экономике и в целевых зарубежных странах.

Система государственного регулирования ВЭД предприятий базируется на трех источниках: национальная система регламентирования ВЭД, двухсторонние соглашения страны, международные нормативные акты.

Наиболее широкий спектр инструментов используется для регулирования внешней торговли; их можно разделить на следующие группы:

- нетарифные ограничения: требования к упаковке, маркировке товаров, экологические нормы, нормы безопасности, ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей (импортные депозиты и др.), квоты;
- меры финансового воздействия: таможенные пошлины, налоги при ввозе/вывозе товаров, платежи за таможенное оформление товаров;
- меры административного регламентирования: установление порядка таможенного оформления товара, формы товаросопроводительных документов, необходимость получения лицензии на право осуществлять экспортно-импортные операции;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 131 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- антидемпинговые процедуры: меры государственного регулирования импорта, нацеленные на предотвращение ввоза на территорию страны товаров по ценам ниже цен на внутреннем рынке страны-экспортера. Меры противодействия демпингу включают экономические (финансовые) инструменты и нетарифные ограничения.

Для регулирования других направлений деятельности компании на внешнем рынке – международное лицензирование, межфирменная кооперация, осуществление зарубежных инвестиций – страны создают соответствующие нормативно-правовые системы (на примере США).

Регулирование международного обмена технологиями осуществляется на основе нормативных актов по охране прав промышленной собственности: Закон о подделке товарных знаков, Закон о совершенствовании патентной системы; по противодействию ограничительной деловой практике в области передачи технологий.

Регулирование заграничных инвестиций осуществляется на основе нормативных актов в области инвестиционной деятельности, валютного законодательства, налогового законодательства: Налоговый кодекс, Закон об изучении иностранных инвестиций, Закон о прямых иностранных инвестициях и усовершенствовании финансовой информации, Закон о финансовой защите и др.

Регулирование межфирменного сотрудничества осуществляется на основе антимонопольного законодательства: Закон Шермана, Закон Клейтона, Закон о Федеральной торговой комиссии; а также специальных законодательных норм: Закон о концессиях, Акт Селлера-Кефопера (противодействие практике слияний и поглощений).

Система государственного регулирования влияет на особенности организации ВЭД СП, однако определяющим фактором является место и функциональная роль СП в общефирменной стратегии иностранного инвестора. Функциональное назначение СП с точки зрения иностранного инвестора состоит в выпуске двигателей в масштабах, обеспечивающих потребности регионального производства компании-инвестора. В подобной ситуации ввиду высокой взаимозависимости всех структур-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 132 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ных подразделений международная корпорация стремится контролировать основные направления хозяйственной деятельности СП. Технологии производства, инвестиционные ресурсы СП получает по внутрифирменным каналам, головная компания определяет структуру рынков сбыта и цену продукции СП и т. д.

Завершающим этапом формирования системы организации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) СП является перестройка системы управления предприятием и создание подразделений, занимающихся управлением ВЭД. В зависимости от особенностей организации ВЭД СП может выбрать следующие формы построения подсистемы управления ВЭД:

- 1) универсальный отдел внешнеэкономической деятельности: создается на СП с небольшим масштабом внешнеэкономической деятельности;
- 2) функциональный принцип построения системы управления ВЭД: организационная структура управления ВЭД включает функциональные подразделения – отдел маркетинга (исследование рынков сбыта, обеспечение рекламы и продвижения товаров, подготовка конкурентных материалов), транспортный отдел, юридический отдел;
- 3) рыночный принцип построения системы управления ВЭД: предполагает создание отделов, занимающихся организацией ВЭД компании на наиболее важных рынках (например, отдел управления ВЭД в странах СНГ, отдел управления ВЭД в странах Европейского союза, отдел управления ВЭД в США и т. д.);
- 4) продуктовый принцип построения системы управления ВЭД: предполагает создание отделов, занимающихся продвижением отдельных видов продукции (например, отдел сбыта легковых автомобилей, отдел сбыта микроавтобусов, отдел сбыта грузовых автомобилей);
- 5) смешанные формы построения системы управления ВЭД: в компании создаются отделы, занимающиеся сбытом отдельных видов продукции, которые в свою очередь включают подразделения по территориальному принципу.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 133 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

6.4 Реорганизация и ликвидация совместного предприятия

Ликвидация коммерческой организации с иностранными инвестициями осуществляется в следующих случаях:

1. По решению ее учредителей (участников), собственника имущества или органа этой организации, уполномоченного на то ее учредительными документами (общее собрание участников).
2. В судебном порядке в случаях, установленных законодательными актами Республики Беларусь. Основанием для ликвидации коммерческой организации с иностранными инвестициями может являться:
 - несоблюдение этой коммерческой организацией порядка формирования уставного фонда, установленного Инвестиционным кодексом Республики Беларусь;
 - осуществление деятельности без надлежащего разрешения (лицензии);
 - экономическая несостоятельность (банкротство) этой организации;
 - сокрытие (занижение) прибыли (доходов) и других объектов налогообложения в течение 12 месяцев подряд;
 - наличие убытков по итогам второго и последующих финансовых годов и ненаправление коммерческой организацией в течение трех месяцев по окончании финансового года регистрирующему и налоговому органам сообщений о причинах возникновения убытков;
 - наличие задолженности по платежам в бюджет и государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды более шести месяцев подряд с даты образования задолженности коммерческой организации, за исключением сельскохозяйственного производственного кооператива;
 - уменьшение стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 134 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Особенностью правового режима деятельности СП на территории Республики Беларусь является отсутствие возможности его ликвидации во внесудебном порядке, т. е. исключительно по решению регистрирующего органа.

Общий порядок ликвидации СП включает следующие процедуры:

1. Принятие решения о ликвидации СП.
2. Создание ликвидационной комиссии.
3. Определение порядка и сроков ликвидации СП.
4. Сообщение в регистрирующий орган о начале процесса ликвидации: представляются заявление о ликвидации, решение о ликвидации, сведения о составе ликвидационной комиссии.
5. Публикация в печати сведений о ликвидации СП.
6. Работа ликвидационной комиссии: выявление и письменное уведомление всех кредиторов, взыскание дебиторской задолженности СП, оценка кредиторской задолженности СП, утверждение сметы расходов по ликвидации.
7. Составление и утверждение промежуточного ликвидационного баланса; он должен содержать следующие сведения: состав имущества СП; перечень требований кредиторов; результаты рассмотрения предъявленных требований кредиторов.
8. Реализация имущества СП с публичных торгов (при недостаточности денежных средств СП).
9. Удовлетворение требований кредиторов.
10. Составление и утверждение ликвидационного баланса.
11. Расчеты с участниками СП: имущество СП, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов распределяется в порядке, установленном в учредительных документах.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 135 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

12. Сбор необходимых документов для представления в регистрирующий орган РБ для окончания процесса ликвидации: документ, подтверждающий закрытие расчетного и других счетов СП; справку налогового органа о расчетах с бюджетом и возврате извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика; справку таможенного органа об отсутствии задолженности по таможенным платежам и др.

13. Внесение записи о ликвидации в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Следует учитывать важные правовые последствия ликвидации СП. Так, в случае ликвидации коммерческой организации с иностранными инвестициями в период ее освобождения от уплаты налогов или в течение трех лет после истечения срока освобождения от уплаты налогов эта коммерческая организация с иностранными инвестициями обязана уплатить налоги за тот период, в течение которого она была освобождена от налогов.

При ликвидации предприятия с иностранными инвестициями неиспользованная сумма его резервного фонда подлежит налогообложению по ставке 24 % или 15 %. При ликвидации предприятия с иностранными инвестициями в течение года прибыль облагается по ставке 24 % или 15 % отдельно от резервного фонда. Стоимость имущества, а также доля в прибыли, образовавшиеся в результате хозяйственной деятельности предприятия с иностранными инвестициями при ликвидации предприятия или выхода одного из состава учредительного предприятия, является объектом обложения налогом на доход.

Реорганизация коммерческой организации с иностранными инвестициями осуществляется по решению ее учредителей (участников), собственника имущества либо органа, уполномоченного на то учредительными документами этой организации, в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Реорганизация СП может осуществляться и в принудительном порядке, например, по решению Антимонопольного комитета Республики Беларусь. При этом следует учитывать, что не являются



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



Страница 136 из 211

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закрыть](#)

реорганизацией и не требуют проведения дополнительных административных процедур (например, перерегистрация вновь возникшего юридического лица) следующие изменения в хозяйственном механизме СП:

- 1) преобразования ОАО в ЗАО и наоборот; преобразования ООО в ОДО и наоборот;
- 2) изменение вида деятельности СП;
- 3) приобретение коммерческой организацией без иностранных инвестиций статуса коммерческой организации с иностранными инвестициями и наоборот;
- 4) изменение состава участников.

Все указанные изменения должны отражаться в учредительных документах и регистрироваться по месту регистрации предприятия.

Антимонопольное регулирование большинства стран рассматривает сделки реорганизации хозяйствующих субъектов, в первую очередь, направленные на укрупнение хозяйствующих субъектов и установление связей собственности между компаниями-конкурентами как содержащие угрозу конкуренции на национальном рынке. Для сделок по слияниям/поглощениям предусмотрена процедура согласования с антимонопольными органами. Так, в ЕС компании, решившие осуществить подобную сделку, должны уведомить о ней Комиссию Европейского союза. Она в свою очередь оценивает последствия подобной сделки для конкурентной среды на рынках задействованных стран. Сделки, которые могут существенно нарушить конкуренцию в ЕС, объявляются несовместимыми с правилами конкуренции и запрещаются [8].

Пример. В отдельных случаях сделки по объединению компаний, которые усиливают концентрацию в отрасли, не являются антиконкурентными и одобряются антимонопольными органами. Так, объединение крупных автомобильных компаний Chrysler Corp. (США) и Daimler Benz (Германия) привело к образованию крупного конкурента в лице компании Daimler Chrysler для двух крупнейших американских автопроизводителей – компаний Ford Motors и General Motors [30].

В целом следует отметить, что достаточно большое количество СИ ликвидируется либо реорганизуется: по некоторым данным, только 40 % СП существуют дольше



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 137 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

четырёх лет и только 15 % – дольше 10 лет. В силу этого, многие экономисты оценивают партнерства фирм типа СП как достаточно нестабильные.

В то же время на основе приведенных данных не следует делать вывод о том, что сами СП как хозяйственные субъекты работают неэффективно. Дело в том, что основная часть случаев ликвидации/реорганизации СП связана с выходом одного из партнеров либо выкупом СП компанией-учредителем (по некоторым данным – в 75 % случаях). Однако реорганизация СП и даже его ликвидация не всегда свидетельствуют о неудачной организации СП; часто завершение проекта СП связано с достижением основной цели его создания либо цели участия в СП одного из партнеров. В этом случае СП оказывается в собственности остающихся в бизнесе фирм-учредителей. Подобное завершение совместного проекта является выгодным не только для компании-покупателя, но и для партнера, который выходит из СП, поскольку он имеет возможность выгодно для себя продать партнерскую долю и использовать свободные средства по другим направлениям.

6.5 Оценка эффективности функционирования совместного предприятия

Оценка экономической эффективности создания **совместного предприятия** осуществляется по следующим направлениям:

- оценка эффективности функционирования СП как единого хозяйственного организма;
- оценка эффективности функционирования СП для компаний-учредителей.

Оценка эффективности должна вестись с точки зрения реализации интересов различных участников производственного процесса:

- 1) с позиции «капитал-собственность» – это определение рентабельности вложения средств и необходимого объема инвестиций;
- 2) с позиции «капитал-функция» – это оценка эффективности использования основных видов ресурсов (рабочая сила, земля, капитал), инвестированных в СП.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 138 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

В существующих типовых методиках акцент делается на реализации интересов владельцев капитала, поэтому оценка эффективности создания и деятельности СП осуществляется на основе таких показателей, как прибыль от реализации продукции, чистая прибыль, период окупаемости капиталовложений, внутренняя норма рентабельности.

При определении эффективности функционирования СП как единого хозяйственного комплекса оцениваются следующие показатели.

1. Балансовая прибыль СП определяется как разница между доходами от реализации продукции СП на внутреннем и внешнем рынках, доходами от внереализационных операций и себестоимостью продукции СП:

$$Пб_t = (Ввн_t \cdot Кв + Ввнут_t) - C_t \pm Дв/p_t, \quad (6.5.1)$$

где $Пб_t$ – балансовая прибыль СП в t -м году;

$Ввн_t, Ввнут_t$ – выручка от реализации продукции СП на внешнем и внутреннем рынках в t -м году;

$Кв$ – курс валюты на дату проведения расчетов;

C_t – себестоимость продукции СП в t -м году;

$Дв/p_t$ – доходы СП от внереализационных операций в t -м году.

2. Налогооблагаемая прибыль СП (облагаемая налогом на прибыль) определяется как разница между балансовой прибылью СП и различными видами расходов и льгот, которые СП предполагает произвести из полученной предприятием прибыли и которые вычитаются (в пределах установленных нормативов) из прибыли, облагаемой налогом на прибыль:

$$Пн/o_t = Пб_t - (Фр_t + Фн_t + Нн_t + Нл_t), \quad (6.5.2)$$

где $Пн/o_t$ – прибыль налогооблагаемая в t -м году;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 139 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

$\Phi_{рt}$ – отчисления СП в резервный фонд в t -м году;

$\Phi_{нт}$ – отчисления СП в фонд накопления в t -м году;

$\Pi_{нт}$ – налог на недвижимость в t -м году;

$\Pi_{лт}$ – прочие налоговые льготы.

3. Чистая прибыль СП определяется как разница между балансовой прибылью СП и суммой налога на прибыль и налога на недвижимость:

$$\Pi_{чt} = \Pi_{бt} - \Pi_{пт} - \Pi_{нт}, \quad (6.5.3)$$

где $\Pi_{чt}$ – чистая прибыль СП в t -м году;

$\Pi_{пт}$ – налог на прибыль СП в t -м году.

4. Прибыль для долевого распределения рассчитывается на основе налогооблагаемой прибыли, скорректированной на сумму налогов, выплачиваемых из прибыли СП, и отчислений прибыли в фонды экономического стимулирования:

$$\Pi_{рt} = \Pi_{н/от} - \Pi_{пт} - \PhiЭС_t, \quad (6.5.4)$$

где $\Pi_{рt}$ – прибыль СП для долевого распределения в t -м году;

$\PhiЭС_t$ – отчисления в фонды экономического стимулирования СП в t -м году.

5. Рентабельность капиталовложений в СП определяется как отношение чистой прибыли и суммы амортизационных отчислений к капиталовложениям в создание СП по всем источникам финансирования. Рентабельность капиталовложений может рассчитываться как годовая и среднегодовая:

$$P_t = (\Pi_{чt} + A_t) / K_t, \quad (6.5.5)$$

где P_t – рентабельность капиталовложений в СП в t -м году;

A_t – сумма амортизационных отчислений в СП в t -м году;

K_t – сумма капиталовложений в уставной фонд СП в t -м году



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 140 из 211

Назад

На весь экран

Закрыть

Эффективность функционирования СП является определяющим фактором при формировании финансовых результатов создания СП для материнской компании; однако существенное влияние на прибыльность совместного проекта и его эффективность для материнской компании могут оказать и другие факторы:

- трансфертное ценообразование со стороны материнских компаний: материнские компании могут устанавливать невыгодные для СП коммерческие условия сделок, например, завышать стоимость поставляемых в СП комплектующих, занижать стоимость приобретаемой в СП продукции. В результате прибыльность проекта для других партнеров и для СП снижается, а прибыльность совместного проекта для компании-бенефициара увеличивается благодаря появлению так называемой нераспределяемой прибыли.

Пример. СП Asashi-Dow Chemical было создано японской компанией Asashi Chemical и американской Dow Chemical с целью совместного производства новых видов химической продукции. В процессе функционирования СП и американская компания начали совместную разработку более дешевых природных ресурсов и замещение ими поставок Asashi Chemical. В результате прибыли СП возросли за счет снижения доли сырья, поступающего от японской компании [30];

- особенности вклада партнеров в уставный фонд СП: если в его состав включаются технологии, которые уже применялись компанией, то она получает прибыль при нулевом уровне инвестиций за счет капитализации технологий и «ноу-хау»; некоторые ограничения устанавливает лишь ускорение морального износа инвестиций, связанное с расширением направлений использования созданных активов;
- влияние СП на другие сферы деятельности, не связанные с сотрудничеством: в области материально-технического обеспечения и сбыта новое предприятие может стать эффективным конкурентом для своих создателей, в результате чего прибыльность основных видов деятельности компаний-партнеров



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 141 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

может снизиться;

- ограничения, вводимые одним партнером на сферы деятельности СП: компании-учредители в рамках договора о совместной деятельности либо заключаемых впоследствии соглашений с СП (лицензионные соглашения, договоры аренды) могут ограничивать формы и направления хозяйственной деятельности СП (географическая структура рынков сбыта, максимальная цена реализации, максимальный объем производства), вследствие чего эффективность функционирования СП снижается;
- особенности государственной политики привлечения иностранных инвестиций (налоговые льготы, доступ к государственным заказам и др.).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 142 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 7. Финансовый механизм совместного предприятия

- 7.1 Особенности формирования и распределения прибыли на совместном предприятии
- 7.2 Кредитные отношения в хозяйственной деятельности совместного предприятия
- 7.3 Валютные отношения на совместном предприятии
- 7.4 Особенности налогообложения совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом

7.1 Особенности формирования и распределения прибыли на совместном предприятии

С точки зрения общих результатов деятельности СП можно выделить следующие источники формирования прибыли СП:

1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг):
 - выручка от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства на внутреннем и внешнем рынках;
 - выручка от прочей реализации (продукты, работы, услуги несобственного производства).
2. Доходы от внереализационных операций – это доходы, поступившие в собственность предприятия от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг): выплаченные предприятию штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, безвозмездно полученные денежные средства и иные ценности (в том числе основные фонды, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги) и др.

Механизм распределения прибыли отличается для СП с долей иностранного инвестора более 30 % и СП с долей иностранного инвестора не более 30 %. Поскольку в соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь (а ранее – Законом



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 143 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь) для СП (КОИИ) первого типа установлен льготный налоговый режим. От уплаты налога в течение трех лет с момента объявления прибыли, включая первый прибыльный год, освобождается прибыль СП с долей иностранного инвестора более 30 %, полученная от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства, кроме торговой и торгово-закупочной деятельности.

Таким образом, общий порядок распределения прибыли СП целесообразно рассмотреть на примере СП с долей иностранного инвестора не более 30 %; распределение прибыли происходит следующим образом:

1. Использование балансовой прибыли СП. Балансовая прибыль исчисляется исходя из суммы выручки от реализации продукции, товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные фонды, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму затрат на производство продукции и расходов по этим операциям. Из балансовой прибыли СП выплачивает налог на недвижимость и формирует два фонда – резервный фонд (отчисления прекращаются, когда резервный фонд достигнет величины, равной 25 % уставного фонда СП либо менее в соответствии с учредительными документами) и фонд накопления.
2. Использование налогооблагаемой прибыли СП: из налогооблагаемой прибыли СП выплачивает налог на прибыль.
3. Использование распределяемой прибыли. Распределяемая прибыль СП идет на формирование фонда материального поощрения СП, фонда социального развития и других фондов, создаваемых в соответствии с учредительными документами.
4. Использование прибыли для долевого распределения. Оставшаяся часть прибыли распределяется между участниками за исключением части прибыли, идущей на выплату налога на дивиденды участников СП. Прибыль распределяется между участниками СП пропорционально доле в уставном фонде либо в ином порядке в соответствии с Уставом СП. При этом по решению участников



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 144 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

дивиденды участников СП могут использоваться для пополнения уставного фонда СП [31].

В СП с долей иностранного инвестора более 30 % прибыль от торговых и торгово-посреднических операций (т. е. от реализации продукции не собственного производства) распределяется в порядке, рассмотренном выше, поскольку на нее не распространяются налоговые льготы по налогу на прибыль, установленные для СП данного типа. Порядок распределения прибыли от реализации продукции собственного производства в этом случае несколько упрощается: выплатив налог на недвижимость и налог на доходы, предприятие остальную часть прибыли получает в собственное распоряжение, формирует основные фонды и выплачивает своим участникам (учредителям) дивиденды. По решению участников часть дивидендов может оставаться в СП и идти на пополнение уставного фонда.

Таким образом, в процессе деятельности СП прибыль является источником формирования следующих основных финансовых фондов предприятия:

- уставный фонд – это сумма средств или оценка стоимости материальных и нематериальных ценностей, предоставляемых учредителями создаваемому предприятию в целях формирования собственных основных и оборотных средств для его нормального функционирования;
- резервный (страховой) фонд – фонд предприятия, предназначенный для покрытия его убытков;
- фонд накопления – средства предприятия, направляемые на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения (в том числе жилищного строительства), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели;
- фонд социального развития – это сумма средств, которые предприятие планирует аккумулировать и направлять для развития социальной сферы (содержание оздоровительных учреждений, оплата медицинских услуг и др.);



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 145 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- фонд материального поощрения – это сумма средств, которые используются для премирования работников;
- дополнительные фонды – это сумма средств, отчисляемых из прибыли предприятия, остающейся после налогообложения в распоряжении предприятия, по нормам и на цели, установленные предприятием [32].

7.2 Кредитные отношения в хозяйственной деятельности совместного предприятия

Кредитные отношения представляют собой систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу привлечения и использования заемных средств. Кредитные отношения в СП реализуются по двум направлениям:

- коммерческое кредитование – включает комплекс кредитных отношений СП со своими внешнеторговыми партнерами, возникающих в процессе организации расчетов по внешнеторговым операциям СП;
- банковское кредитование – включает систему отношений между СП и кредитными организациями по поводу предоставления банком средств в кредит СП.

Коммерческое кредитование в деятельности СП предполагает предоставление продавцом (экспортером) покупателю (импортеру) отсрочки платежа по проданным товарам и услугам либо предоставление импортером экспортеру аванса на реализацию внешнеторговой сделки. По способу реализации коммерческие кредиты делятся на два основных вида:

1. Чистый коммерческий (товарный) кредит – предполагают рассрочку платежа за поставленные товары. Реализуется в виде выдачи импортеру экспортером авансов (авансирование оборотных средств), покупательских авансов (кредитование импортером производства/закупок импортных товаров предприятием-партнером), беспроцентной рассрочки платежа. Применяются две основных формы расчетов: вексельная и по открытому счету.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 146 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

2. «Связанный» кредит – денежные займы, выданные импортеру экспортером либо кредитным учреждением на предстоящую оплату внешнеторговой сделки. Могут иметь также и обратную форму – кредитование импортером/банком операций экспортера по выпуску/закупке экспортируемых товаров.

При обосновании целесообразности использования внешнеторгового кредитования для СП основную роль играет расчет стоимости внешнеторгового кредита. Общая стоимость кредита определяется следующим образом:

- 1) определяется процентное число («валюто-дни») путем умножения суммы задолженности по кредиту на число дней фактического пользования кредитом;
- 2) определяется объем кредитных ресурсов, которым пользовался заемщик в течение одного года, путем деления суммы процентных чисел на число дней в году;
- 3) определяется ставка процента по кредиту путем деления суммы, уплаченной за пользование кредитом, на годовой объем кредитных ресурсов. Стоимость кредита включает проценты за пользование кредитом, выплаты комиссионных посредникам, комиссионных при оформлении залога, расходы по инкассированию задолженности, стоимость мобилизации кредита, т. е. высвобождения средств, «замороженных» в процессе кредитования.

Пример. Объем кредита составляет 100 тыс. дол. США; задолженность погашалась равными суммами по 50 тыс. дол. США через 3 месяца и через 5 месяцев; за пользование кредитом было уплачено 3 тыс. дол. США. Таким образом, годовая ставка процента составила $[3000/(50000 \cdot 90 + 50000 \cdot 180) \cdot 360] \cdot 100 = 8 \% [30]$.

Для экспортера целесообразность коммерческого кредитования определяется возможностью ускорения сбыта продукции, получения прибыли по кредитным операциям. Для импортера кредитование позволяет решить проблему дефицита оборотных средств, сэкономить часть средств по привлечению финансовых ресурсов из альтернативных источников.

Основой для возникновения кредитных отношений между СП и банковской системой являются следующие особенности СП:



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 147 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- оперативная коммерческая, финансовая самостоятельность при использовании средств СП;
- закрепление за СП прав юридического лица;
- наличие собственных счетов, отчетности.

Таким образом, ответственность по кредитам, которые получило СП, несет предприятие всем своим имуществом.

Выдаваемые СП кредиты могут быть краткосрочным или долгосрочным.

Под краткосрочным кредитом понимается кредит, предоставленный на срок до двенадцати месяцев для целей, связанных с созданием и движением текущих активов, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь. Под долгосрочным кредитом понимается кредит, предоставленный на срок от одного года до пяти лет для целей, связанных с созданием и движением долгосрочных активов.

Банковский кредит предоставляется для целей, определенных кредитным договором. При этом СП как кредитополучатель не вправе использовать кредит для следующих целей: покрытия убытков; уплаты взносов в уставные фонды юридических лиц; погашения ранее полученных кредитов либо погашения кредита за другого кредитополучателя; уплаты налогов и иных платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды, страховых платежей, оплаты телеграфных и почтовых расходов; иных целей, определяемых Национальным банком Республики Беларусь.

Проценты за пользование кредитом могут уплачиваться полностью в день возврата кредита или равномерными взносами в период его погашения. В случае, если СП не погашает кредит в срок, до полного погашения кредита СП должно уплачивать повышенные проценты в размере, определенном кредитным договором.

Исполнение обязательств по кредитному договору может обеспечиваться с использованием следующих инструментов: гарантийный депозит денег, страхование кредитодателем риска невозврата кредита, перевод на кредитодателя правового титула (на имущество и имущественные права), залогом недвижимого и движимого имущества, поручительством, гарантией и иными способами, предусмотренными за-



*Кафедра
экономики
и
управления*

[Начало](#)

[Содержание](#)



[Страница 148 из 211](#)

[Назад](#)

[На весь экран](#)

[Закреть](#)

конодательством Республики Беларусь или договором.

В настоящее время используются следующие схемы кредитования СП в иностранной валюте:

1. Предоставление кредитов иностранными банками и фирмами непосредственно СП под гарантии национальных банков или фирм-учредителей.
2. Предоставление кредитов иностранными банками уполномоченным национальным банкам с последующим кредитованием ими СП, так называемое целевое рефинансирование.
3. Предоставление небольших кредитов национальными банками за счет имеющихся у них валютных ресурсов.

7.3 Валютные отношения на совместном предприятии

Валютные отношения, которые складываются в процессе функционирования СП, реализуются по ряду направлений.

1. Во-первых, это валютные отношения, обслуживающие текущие операции СП: внешнеторговые сделки, оплата услуг сторонних организаций, перевод дивидендов иностранным инвесторам и оплата труда иностранного персонала СП.
2. Во-вторых, это валютные отношения, обслуживающие капитальные операции СП: инвестирование средств в зарубежные активы, получение инвестиционных ресурсов от зарубежных партнеров и кредитных средств от зарубежных финансовых учреждений либо валютных средств от национальных кредитных учреждений и организация платежей по ним.

Как правило, валютные операции СП являются международными, т. е. осуществляется между компаниями, находящимися в разных государствах, и, следовательно, регулируются правом нескольких государств, межстрановыми и международными соглашениями.

Собственно валютная сделка как основа валютных отношений представляет со-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 149 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

бой операцию по обмену валют. Основными видами валютных сделок являются арбитражные и срочные валютные сделки.

Арбитражные валютные сделки совершаются с целью получения прибыли за счет разницы валютных курсов на различных рынках или за счет разницы в стоимости платежных средств на одном и том же валютном рынке.

Срочные валютные сделки совершаются с целью страхования от валютных рисков по внешнеторговым расчетами, предполагают, что владелец платежных средств в иностранной валюте обязуется продать обусловленную сумму валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент заключения валютной сделки, а покупатель обязуется приобрести ее по указанному курсу. Срочные валютные сделки делятся на два вида – форвардные и фьючерсные: срочные валютные сделки, осуществляемые на биржах, получили название фьючерсных, а осуществляемые покупателями и продавцами на внебиржевом рынке – форвардными. Курсы срочных валютных сделок отличаются от курса для наличных кассовых сделок: превышение курса срочных валютных сделок над курсом наличной валюты на день заключения сделки (спот-курс) называют премией, а занижение курса по срочной сделке по сравнению со спот-курсом – дисконтом. Для прогнозирования динамики срочного валютного курса необходимо учитывать складывающуюся общую динамику валютного курса, прогнозы, публикуемые национальными и международными финансовыми институтами, состояние платежного баланса, особенности макроэкономической политики страны и др.

Важным элементом валютных отношений в СП, связанных с проведением текущих операций, является формирование валютно-финансовых условий контракта, т. е. обоснованное установление валюты цены и валюты платежа, страхование валютных рисков через валютные оговорки. Формирование этих условий осуществляется исходя из динамики валютных курсов, действующих валютных ограничений, конкурентоспособности товара на конкретном рынке.

Валютный риск представляет собой вероятные потери СП, вызванные измене-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 150 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

нием реальной стоимости платежа, выраженного в иностранной валюте в связи с колебанием ее курса. Валютные риски делятся на курсовые – потери от колебаний валютных курсов и инфляционные – потери от снижения покупательной способности валюты.

Валютные оговорки, применяемые для снижения валютного риска, предполагают увязку размера платежей с изменениями, происходящими на валютных и товарных рынках, и направлены на сохранение содержания расчетного обязательства, выраженного в конкретной валюте.

Существенную роль в планировании валютных операций СП играют особенности валютной политики страны, в частности, действующие валютные ограничения. Валютные ограничения представляют собой систему правительственных мер, сужающих либо регламентирующих права юридических и физических лиц по обменным операциям с иностранной валютой и другими валютными ценностями, а также предусматривающих контроль за такими операциями (платежи за границу и из-за границы, репатриация прибыли и других доходов, приобретение иностранной валюты на внутреннем рынке).

Основными целями валютных ограничений является контроль за финансовыми операциями хозяйствующих субъектов, предотвращение нелегального вывоза капитала (например, путем незачисления валютной выручки на счет экспортера в установленный законом срок, путем авансовых платежей без последующей поставки товаров), поддержания равновесия на валютном рынке, пополнения официальных золотовалютных резервов.

Пример. В Республике Беларусь юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны обеспечить поступление денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг. Несанкционированное превышение сроков проведения внешнеторговых операций влечет за собой наложение штрафа в размере до 2 % неполученных в установленный срок денежных средств (стоимости не полученных



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 151 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

в установленный срок товаров, не выполненных работ, не оказанных услуг) за каждый день превышения срока, но не более суммы не полученных в установленный срок указанных денежных средств (стоимости не полученных в установленный срок товаров, не выполненных работ, не оказанных услуг) [30].

Основными видами внутренних валютных ограничений являются:

- требования об обязательной продаже экспортной валютной выручки на внутреннем валютном рынке.

Пример. В Республике Беларусь компании обязаны продавать на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» 30 % средств в свободно конвертируемой валюте и российских рублях в течение 5 рабочих дней с даты поступления этих средств на их счета в белорусских или иностранных банках. Валютная выручка СП с долей иностранного инвестора более 30 %, полученная от реализации продукции собственного производства, остается в распоряжении СП за исключением сумм обязательных платежей. Если валютная выручка СП превышает потребности предприятия на определенный период, то она распределяется пропорционально долевым участию партнеров в уставном фонде. Иностранному участнику гарантируется перевод в другую страну части причитающейся ему валютной выручки СП [30].

- регламентация открытия счетов: СП должно иметь два валютных счета – транзитный валютный счет (предназначен для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте) и текущий валютный счет (предназначен для зачисления валютных средств, остающихся в распоряжении экспортеров);
- ограничения на приобретение иностранной валюты на внутреннем рынке (регламентирование видов операций, лицензирование валютных операций, регламентация порядка приобретения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке);
- регламентация порядка проведения внешнеторговых операций: основу валютного контроля в стране составляет требование о оформлении паспорта внеш-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 152 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

неторговой сделки; паспорт сделки включает основные сведения, необходимые для осуществления валютного контроля, – цену (стоимость) товара, номенклатуру товара, валюту платежа, форму расчета (с товарной на денежную, с денежной на товарную, проведение зачета), банковские реквизиты плательщика при импорте или получателя платежа при экспорте, реквизиты сторон, банков.

Валютные ограничения также могут вводиться двухсторонними межправительственными соглашениями, а также международными договорами; они делятся на два основных вида:

- платежные соглашения предусматривают обязательства по свободному предоставлению иностранной валюты по внешнеторговым и другим операциям (заключаются в случае наличия в странах валютных ограничений);
- клиринговые соглашения предусматривают взаимный зачет встречных денежных требований по внешнеторговым операциям на основе стоимостного равенства взаимных поставок товаров и услуг. В условиях существования клирингового соглашения хозяйствующие субъекты указанных стран не могут производить между собой расчеты иначе, чем по валютному клирингу.

Валютные отношения СП при осуществлении операций, связанных с движением капитала, также регламентируются государством. К таким операциям отнесены:

- 1) прямые инвестиции (приобретение резидентом доли, пая (в том числе в форме приобретения акций при их первичном размещении) в уставном фонде нерезидента);
- 2) портфельные инвестиции (приобретение резидентами у нерезидентов ценных бумаг, эмитированных нерезидентами, за исключением приобретения акций при их первичном размещении);
- 3) осуществление расчетов по обязательствам о приобретении резидентом у нерезидента имущества, относимого по законодательству страны его местонахождения к недвижимому;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 153 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- 4) осуществление расчетов по экспорту и (или) импорту товаров, работ, услуг, информации, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на срок более 180 дней, а также в случае получения (предоставления) аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки платежа по указанным объектам на срок более 180 дней;
- 5) предоставление нерезидентам кредитов, займов на срок более 180 дней; привлечение от нерезидентов кредитов, займов на срок более 180 дней.

Валютные операции, связанные с движением капитала, включая открытие хозяйствующими субъектами счетов в банках и иных кредитных организациях за пределами Республики Беларусь, осуществляются при наличии лицензии Национального банка РБ.

7.4 Особенности налогообложения совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом

В Республике Беларусь проводится политика стимулирования иностранных инвестиций. В отношении предприятий с иностранными инвестициями сформирован специальный льготный режим; его основу составляют автоматические налоговые льготы – отмена налога на прибыль для СП с долей иностранного инвестора более 30 % по прибыли, полученной от реализации продукции собственного производства.

Таким образом, в отношении предприятий с иностранным капиталом действуют два режима налогообложения:

- 1) общий порядок налогообложения – в отношении предприятий с иностранными инвестициями с долей иностранного инвестора не более 30 % и предприятий с иностранными инвестициями с долей иностранного инвестора более 30 % по истечении трех лет деятельности, начиная с первого прибыльного года;
- 2) специальный порядок налогообложения – в отношении коммерческих организаций с иностранными инвестициями с долей иностранного инвестора более 30 %



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 154 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

в течение первых трех лет деятельности, начиная с первого прибыльного года. Общий порядок налогообложения предполагает следующий порядок уплаты налога на прибыль и налога на доход СП.

Налогом на доход облагаются дивиденды и приравненные к ним доходы:

- дивиденды – часть прибыли предприятия, выплачиваемая собственнику данного предприятия в связи с правом собственности на имущество предприятия (за исключением выплат акционерам (пайщикам) их взносов в уставный фонд предприятия при его ликвидации; доходов участников от прироста капитала предприятия, если такие выплаты не изменяют процентную долю участия в уставном фонде ни одного из участников);
- доходы от соглашений (долговых обязательств), предусматривающих участие в прибылях [14].

Сумма прибыли или дохода, полученная за пределами республики, включается в общую сумму прибыли или дохода, подлежащую налогообложению в Республике Беларусь, и учитывается при определении размера налога, если иное не установлено международными соглашениями, ратифицированными Парламентом Республики Беларусь (Соглашениями о двойном налогообложении).

Суммы налогов на прибыль или доход, уплаченные филиалами, отделениями, представительствами и другими подразделениями предприятий Республики Беларусь за пределами территории Республики Беларусь засчитываются при уплате ими налогов с прибыли или доходов в Республике Беларусь. Подтверждением факта уплаты указанных налогов служат документы налогового органа по месту нахождения зарубежных подразделений компании, подтверждающих факт уплаты налога на их территории. Размер засчитываемых сумм не может превышать сумму налога на прибыль (доход), подлежащую уплате в Республике Беларусь, по прибыли (доходу), полученной за пределами республики.

Базовая ставка налога на дивиденды в Республике Беларусь составляет 15 %. Налог удерживается при начислении дивидендов участникам СП; ответственность



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 155 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

за удержание и перечисление налога в бюджет несет СП. Дивиденды иностранных участников СП могут облагаться налогом в соответствии с международными договорами между Республикой Беларусь и государством, в котором иностранный участник предприятия имеет постоянное местопребывание (зарегистрирован в качестве юридического лица или постоянно проживает). Как правило, это Соглашения об избежании двойного налогообложения.

Суммы дивидендов реинвестированные (начисленные участникам СП, однако не перечисленные им и с их согласия направленные на увеличение паевых взносов в уставный фонд) материнскими компаниями в СП налогом на дивиденды не облагаются. Однако, если в результате реинвестиций меняется доля участников в уставном фонде СП либо когда дивиденды направляются в фонды СП, формируемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, они облагаются налогом на доходы по ставке 15 %.

Общий порядок уплаты налога на прибыль СП включает следующие этапы:

- 1) определяется величина балансовой прибыли: балансовая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и себестоимостью продукции, скорректированными на сальдо доходов от внереализационных операций.

При определении прибыли от реализации товаров в расчет принимаются издержки, приходящиеся на фактически реализованные товары; при этом государством устанавливаются предельные нормативы для отдельных видов издержек: расходы на рекламу, фирменную и специальную одежду, представительские расходы, расходы на подготовку кадров в средних и высших учебных заведениях, включаемые в себестоимость продукции (не более 2 % расходов на оплату труда работников за год, относимых на себестоимость продукции);

- 2) определяется величина налогооблагаемой прибыли: налогооблагаемая прибыль определяется как разница между балансовой прибылью и отчислениями СП в резервный фонд (в размере не более 25 % фактически сформированного устав-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 156 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ного фонда), в фонд накопления (отчисления от прибыли на инвестиции и погашение кредитов, при условии использования на эти цели всего объема амортизационных отчислений), суммой налога на недвижимость, суммой льготированной прибыли, прибыли, полученной по мероприятиям, доходы от которых облагаются налогом на доход [30].

В состав льготированной прибыли включаются:

1. Прибыль, фактически использованная на проведение природоохранных и противопожарных мероприятий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ (работы должны быть зарегистрированы в государственном реестре).
2. Прибыль, направленная на ликвидацию последствий аварии на ЧАЭС, проведение природоохранных мероприятий (величина льготированной прибыли не может быть более 50 % балансовой).

Следует учитывать, что отчисления СП в фонд накопления, а также суммы, перечисленные в пунктах 1 и 2, не должны превышать 50 % балансовой прибыли СП.

3. Прибыль, направленная на развитие и содержание социальной **инфраструктуры** (в соответствии с установленными нормативами).
4. Прибыль, направленная на предоставление ссуд для приобретения или строительства жилья работникам, состоящим в штате и нуждающимся в улучшении жилищных условий (до 10 % балансовой прибыли).

Все произведенные СП расходы должны быть подтверждены документально;

3) определяется сумма налоговых платежей

$$H_t = \Pi_n / o_t \cdot 24 / 100, \quad (7.4.1)$$

где H_t – сумма налоговых платежей СП в t -м периоде; t – налоговый период (1 месяц).



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 157 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

На СП распространяется ряд общих льгот, которые могут получить любые хозяйствующие субъекты РБ:

- освобождаются от налога на прибыль СП, использующие труд инвалидов (численность не менее 50 % ППП), снижаются ставки налога на прибыль СП на 50 %, если численность инвалидов от 30 до 50 % ППП;
- освобождаются от налога на прибыль СП, которые используют труд ветеранов войны, воинов-интернационалистов, ветеранов ВС, если их численность не менее 70 % ППП;
- прибыль предприятия, полученная от прироста реализации продукции собственного производства на экспорт, облагается налогом по ставкам, сниженным на 50 %.

Основу специального налогового режима СП составляют налоговые каникулы по налогу на прибыль: СП (предприятие с иностранными инвестициями с долей иностранного инвестора в уставном фонде которых более 30 %) освобождается от уплаты налога в течение трех лет с момента объявления прибыли, включая первый прибыльный год, по прибыли, полученной от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства, кроме торговой и торгово-закупочной деятельности. Для получения указанной льготы СП должно представить в Налоговую инспекцию следующие документы:

- 1) сертификат о принадлежности продукции СП к продукции собственного производства, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой;
- 2) свидетельство, выданное уполномоченным государственным органом на основании аудиторского заключения, о формировании каждым участником уставного фонда СП:

- в течение первого года со дня регистрации СП – в размере не менее 50 % от предусмотренного учредительными документами; в случае невыполнения своих обязательств по формированию уставного фонда в первый



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 158 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

год деятельности предприятие обязано внести в бюджет сумму налога на прибыль без применения финансовых санкций;

- по истечении второго года со дня регистрации – в полном объеме; в случае невыполнения своих обязательств по формированию уставного фонда в первый год деятельности СП обязано внести в бюджет сумму налога на прибыль за весь период деятельности предприятия. Финансовые санкции применяются начиная со второго года деятельности предприятия; при этом льгота по налогу на прибыль прекращается и в дальнейшем не возобновляется. В случае выполнения своих обязательств по формированию уставного фонда во второй год деятельности льгота по налогу на прибыль предоставляется СП на оставшиеся два года.

В случае, если коммерческие организации с иностранными инвестициями производят особо важную для республики продукцию, включенную в перечень такой продукции, утверждаемый правительством Республики Беларусь, в отношении таких организаций действуют еще на срок до трех лет ставки налога на прибыль, уменьшенные на 50 %. Перечень особо важной продукции утверждается Советом Министров РБ; в частности в ее состав включены: продукты питания и товары народного потребления, машины и оборудование для перерабатывающих отраслей сельского хозяйства, медицинская продукция, включая медицинские приборы и другое медицинское оборудование.

Предприятие, получившее льготу по налогу на прибыль обязано обеспечить раздельный учет выручки и затрат по льготированной продукции.

Пример. Если льгота установлена на прибыль, полученную от конкретного вида деятельности (например, от изготовления протезно-ортопедических изделий, средств реабилитации и обслуживания инвалидов или производства продуктов детского питания и т. п.), то прибыль, подлежащая льготированию, определяется как сальдо прибылей и убытков, полученных от отдельных видов изделий (товаров, продукции). Предприятие занимается производством продукции детского питания. От производ-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 159 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ства продукта А получена прибыль 100,0 млн р., продукта Б – прибыль 20,0 млн р., продукта В получен убыток 30,0 млн р. Всего от производства продуктов детского питания получена прибыль в размере 90,0 млн р. ($100,0 + 20,0 - 30,0$), которые подлежат льготированию [30].

В отношении СП, относящихся к субъектам малого предпринимательства, действует упрощенная система налогообложения: в частности по ставке 15 % облагаются СП (кроме предприятий розничной торговли), балансовая прибыль которых составляет в год не более 5000 базовых величин со среднегодовой численностью работающих на них: в промышленности – до 200 человек; в науке и научном обслуживании – до 100 человек; в строительстве и других отраслях производственной сферы, общественном питании и бытовом обслуживании – до 50 человек; в других отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек.

Особенности налогообложения СП в развитых странах определяются общими отличительными особенностями налоговой системы в этих странах по сравнению с налоговой системой Республики Беларусь. В большинстве стран применяется принцип национального режима, который предусматривает предоставление страной иностранным юридическим и физическим лицам, товарам и услугам режима, аналогичного тому, которым пользуются отечественные субъекты. Например, предусматривает равный доступ иностранных и национальных инвесторов к налоговым льготам. В этих странах хозяйствующие субъекты имеют возможность широко использовать принципы налогового планирования, позволяющие существенно снизить номинальное налоговое бремя.

В развитых странах применяются следующие виды налоговых льгот:

- 1) уменьшение налогооблагаемой прибыли: налогооблагаемая прибыль уменьшается на сумму расходов на капиталовложения, на проведение научно-исследовательских работ, в результате применения специальных норм амортизации и др.

Пример. В Бельгии разрешается уменьшать налогооблагаемую прибыль на 13,5 % инвестиционных расходов для мелких и средних компаний;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 160 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

2) снижение ставок налога на прибыль.

Пример. В США наряду с высшей ставкой корпоративного налога (налога на прибыль корпораций) в 35 % предусмотрены и две более низкие ставки в 15 % и 25 % для отдельных категорий компаний;

3) уменьшение размера налога: в зависимости от вида деятельности, структуры расходов компании.

Пример. В Испании предусматривается уменьшение величины корпоративного налога в размере 20 % расходов на НИОКР;

4) отсрочка оплаты налогов и др. [30].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 161 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 8. Государственное регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями

- 8.1 Государственное регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь и за рубежом
- 8.2 Понятие инвестиционного климата страны и методика его оценки
- 8.3 Проблемы создания и функционирования совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом
- 8.4 Свободные экономические зоны: условия создания, особенности функционирования предприятий с иностранным капиталом. Оффшорные зоны

8.1 Государственное регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь и за рубежом

Государственное регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь направлено на привлечение инвестиций в национальную экономику. Оно базируется на следующих основных принципах:

1. Принцип национального режима: установлено, что правовой режим иностранных инвестиций и условия деятельности создаваемых с участием иностранных инвесторов юридических лиц не могут быть менее благоприятными, чем соответствующий режим для инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.
2. Принцип преференциального режима: в отношении предприятий с иностранными инвестициями создан специальный льготный режим функционирования, основу которого составляют налоговые и таможенные льготы, дополнительные правовые гарантии.
3. Приоритет международных норм и межгосударственных соглашений над национальным законодательством: в случае, если положения национального законо-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 162 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

дательства вступают в противоречие с положениями международных договоров Республики Беларусь, то применяются нормы международного договора. Кроме того, устанавливается, что международными договорами Республики Беларусь могут вводиться налоговые, таможенные, инвестиционные режимы, отличные от установленных национальным законодательством.

4. Признание суверенитета права частной собственности: государство гарантирует инвестору право собственности и защищает это право, установлен принцип недискриминации, гарантии справедливой компенсации при национализации имущества иностранных инвесторов, гарантии компенсации ущерба от неправомерных действий государственных органов, право свободного перевода прибыли и заработной платы, инвестированных средств, полученных иностранными участниками СП в иностранной валюте.

Пример. Компенсация стоимости национализированного инвестиционного имущества включает реальную стоимость этого имущества и процент (по ставке Лондонского межбанковского рынка – LIBOR) за период с даты фактической национализации до даты фактической выплаты компенсации [30].

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь [5] инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах:

1. Создание юридического лица.
2. Приобретение имущества или имущественных прав (доли в уставном фонде юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности и др.).

Законодательно установлены некоторые ограничения на деятельность иностранных инвесторов в Республике Беларусь. Иностранцам на территории Республики Беларусь запрещаются либо ограничиваются инвестиции в следующих сферах:

1. Обеспечение обороны и безопасности Республики Беларусь без специального решения Президента Республики Беларусь.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 163 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

2. Изготовление и реализация наркотических, сильнодействующих и ядовитых веществ по перечню, утверждаемому Министерством здравоохранения Республики Беларусь.
 3. Инвестиции в имущество юридических лиц, занимающих монопольное положение на рынке Республики Беларусь, без согласия соответствующих органов государственного управления.
 4. Отдельные объекты инвестиционной деятельности (закон РБ «Об объектах, находящихся только в собственности государства»).
 5. Ограничение на деятельность иностранных инвесторов в страховой и банковской сфере (декрет Президента РБ «О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь», Банковский кодекс РБ).
 6. Дополнительные ограничения в рамках перечня лицензируемых видов деятельности.
- Предусмотрено применение следующих основных форм поддержки инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь:

- предоставление субсидий для финансирования инвестиционных проектов;
- предоставление гарантий правительства Республики Беларусь по кредитам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов;
- предоставление инвесторам налоговых, валютных и таможенных льгот: действуют автоматические налоговые каникулы по продукции собственного производства СП с долей иностранного капитала более 30 %; предусмотрен льготный порядок ввоза на территорию Республики Беларусь имущественного вклада иностранного инвестора в уставный фонд СП; льготный порядок распоряжения валютной выручкой СП, полученной от экспорта продукции собственного производства и др.;
- правовые гарантии: стабилизационная оговорка (нераспространение на СП и их участников – иностранных инвесторов изменений законодательства Республики Беларусь, ухудшающих положение СП, в течение 5 лет с момента реги-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 164 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

страции коммерческой организации с иностранными инвестициями); гарантии от некомпенсированной национализации;

- создание в Республике Беларусь территорий со специальным правовым режимом, стимулирующим развитие инвестиционной деятельности – свободных экономических зон.

СП на территории Республики Беларусь для получения предусмотренных законодательством льгот должно соответствовать следующим критериям:

1. Признаваться коммерческой организацией с иностранными инвестициями:

- общий объем иностранных инвестиций (не зависимо от количества иностранных участников проекта) должен быть эквивалентен сумме не менее 20000 дол. США; если иностранный инвестор приобретает долю участия в ранее учрежденном юридическом лице без иностранных инвестиций, то объем иностранных инвестиций должен превышать 20000 дол. США. При этом минимальный размер иностранных инвестиций не ограничивается, а минимальный размер взносов в уставный фонд устанавливается в зависимости от организационно-правовой формы предприятия с иностранными инвестициями;
- в качестве основной цели деятельности организация должна преследовать получение прибыли;
- создаваться в следующих организационно-правовых формах: ООО, ОДО, ОАО, ЗАО.

2. Иметь долю иностранного инвестора в уставном фонде в размере более 30 %.

3. Соблюдать законодательно установленные предельные сроки формирования уставного фонда.

Система финансовых льгот сориентирована на стимулирование внутреннего производства, в силу чего льготы предоставляются по выручке от реализации продукции собственного производства.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 165 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Деятельность СП регулируется также общими законодательными актами, включая законодательство об инвестиционной деятельности, о предприятиях, антимонопольное законодательство, Гражданский кодекс, Трудовой кодекс и др.; СП пользуются и другими видами льгот, предоставляемыми на общих основаниях.

В развитых странах к созданию СП допускаются как юридические, так и физические лица. Создание СП основывается на гражданско-правовом договоре, заключенном по законам страны одного из участников такого договора. Для стимулирования деловой активности и привлечения иностранного капитала в этих странах применяются различные льготы, которые можно сгруппировать следующим образом:

- финансовые налоговые стимулы – налоговые каникулы, снижение ставок налогообложения, налоговые кредиты, ускоренная амортизация, освобождение от таможенных платежей;
- финансовые неналоговые стимулы – субсидии, займы, кредиты и гарантии по кредитам;
- нефинансовые стимулы: создание благоприятной политической, социальной обстановки, вложения в развитие **инфраструктуры**, предоставление бесплатных консалтинговых, юридических и других услуг.

Как правило, льготы делятся на безусловные (автоматические), т. е. получаемые при создании СП, и условные, которые предприятия получают при выполнении необходимых условий – реинвестирование прибыли иностранным инвестором, инвестиции в определенные сектора экономики и др.

В большинстве стран существуют сектора экономики, закрытые для иностранного капитала, или участие в которых иностранных инвесторов ограничено, могут вводиться и другие ограничения, например, в отношении национальной принадлежности Председателя Правления, найма иностранной рабочей силы, в США создание СП находится под жестким контролем антимонопольного ведомства. Иностранные инвестиции попадают под действие различных международных правовых актов – Соглашения о двойном налогообложении, Соглашения о поощрении и взаимной за-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 166 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

щите инвестиций, Соглашения о создании международного агентства по гарантированию инвестиций [30].

8.2 Понятие инвестиционного климата страны и методика его оценки

Инвестиционный климат – совокупность условий в стране-реципиенте, влияющих на деятельность в ней национальных и иностранных инвесторов. При выборе страны, в которую иностранный инвестор хотел бы инвестировать свои средства, происходит оценка конкретных экономических, политических, социальных, правовых условий функционирования [5].

В современной экономике существует большое количество методик, применяемых для оценки инвестиционного климата страны. Среди них следует выделить методику оценки инвестиционного риска информационной службы БЕРИ (BERI index – Business Environment Information Risk index), методику оценки кредитоспособности стран Всемирного банка, методику оценки конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума, методику оценки инвестиционного риска журнала «Евромани» (Интегральный показатель надежности) и др.

При оценке индекса конкурентоспособности стран, проводимой Всемирным экономическим форумом, анализ ведется по следующим направлениям: степень открытости экономики (уровень тарифов и квот в стране, курс иностранной валюты и валютные ограничения, ограничения на импорт капитала), правительство (особенности государственной экономической политики, налоговой системы, степень бюрократизации экономики, уровень государственного вмешательства в экономику, наличие теневого сектора, уровень налогообложения), кредитно-финансовая система (развитость **инфраструктуры** финансового рынка, доступность банковского кредитования, особенности финансового регулирования и надзора), инфраструктура (общий уровень развития инфраструктуры, расходы государства на поддержание и совершенствование объектов инфраструктуры, стоимость услуг инфраструктуры),



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 167 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

технология (математическое и научное образование, количество ученых и инженеров, научно-исследовательских учреждений, уровень защиты интеллектуальной собственности), качество менеджмента, рабочая сила (квалификация рабочей силы, социальная защищенность, уровень оплаты труда), институты (качество государственного управления, наличие организованной преступности, политическое доверие). В соответствии с данным рейтингом пятерка наиболее конкурентоспособных стран мира представлена следующими государствами: Сингапур, США, Гонконг, Тайвань, Канада [30].

Методика оценки кредитоспособности Всемирного банка основана на оценке возможностей стран погашать свои долги и соответственно вероятности наступления финансового кризиса в стране. В основу рейтинга положены три основных показателя: отношение общей суммы внешнего долга к ВВП (не более 50 %); отношение общей суммы внешнего долга к годовой экспортной выручке (не более 275 %); отношение выплат по погашению и обслуживанию внешнего долга к годовой экспортной выручке (не более 30 %). К числу государств, имеющих низкий уровень кредитной безопасности, относятся страны, в которых три показателя в среднем в течение трех лет превышают расчетные уровни. К числу государств, имеющих средний уровень кредитной безопасности, относятся страны, в которых три показателя находятся на уровне не более 60 % расчетных величин.

Методика оценки инвестиционного риска журнала «Евромани» предполагает расчет интегрального показателя надежности страны на основе оценки эффективности экономики страны, уровня политического риска, общего показателя задолженности, доступности банковского кредитования, доступности краткосрочного финансирования, доступности долгосрочного ссудного капитала, вероятности возникновения форсмажорных обстоятельств, кредитоспособности, вероятности невыполнения обязательств по выплате долга. В первую пятерку стран по показателю надежности экономики входят: Япония, США, Швейцария, Франция, Голландия.

Методика оценки инвестиционного риска информационной службы БЕРИ пред-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 168 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

полагает расчет интегрального показателя BERI index (Business Environment Information Risk index) на основе оценки параметров: политическая стабильность в стране, отношение к иностранным инвесторам, риск национализации, риск девальвации, состояние платежного баланса страны, уровень государственного регулирования, темпы экономического роста, степень конвертируемости национальной валюты и валютные ограничения, возможности реализации договора, расходы на заработную плату и производительность труда, возможность использования экспертов и услуг, организация связи и транспорта, качество местного управления и местных партнеров, доступ к долгосрочному кредитованию.

Основным недостатком указанных методик является нормативный характер показателей оценки инвестиционного климата, что не позволяет инвесторам самостоятельно формировать структуру факторов инвестиционного климата. В результате рейтинговые показатели не могут быть использованы при оценке инвестиционного климата страны конкретной компанией-инвестором в силу следующего недостатка: они не позволяют учитывать конкретные цели иностранных инвестиций отдельной компании, поскольку используются для макроэкономических сопоставлений стран.

Для анализа инвестиционного климата страны инвесторами может применяться матричная модель оценки инвестиционного климата.

8.3 Проблемы создания и функционирования совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом

В процессе деятельности СП, как и любого предприятия, основанного на объединении экономических интересов нескольких субъектов, на разных этапах функционирования возникают проблемы и конфликтные ситуации. По характеру интересов, конфликт которых повлек за собой возникновение той или иной проблемы в деятельности СП, их следует разделить на четыре основных вида:

- отношения «СП – государство»;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 169 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- отношения «СП – местные компании»;
- отношения «СП – материнская компания»;
- отношения «иностраннный партнер – национальный партнер».

В процессе взаимодействия СП и государства возникает комплекс проблем. Правительство Республики Беларусь, стремясь создать режим инвестирования, привлекательный для иностранных хозяйствующих субъектов, ввело целый ряд гарантий и льгот для предприятий с иностранными инвестициями, часть которых сложно реализовать на практике.

В первую очередь речь идет о таких льготах, как стабилизационная оговорка, свободное ценообразование и свободная амортизационная политики СП. Коммерческие организации с иностранными инвестициями, ориентируясь на гарантированные законодательством льготы, пытались игнорировать изменения законодательства, ухудшающие их положение и условия деятельности, ограничивающие их ценовую и амортизационную политику. Однако после того, как СП проиграли в хозяйственных судах Республики Беларусь ряд исков со стороны налоговых, таможенных органов, комитета цен в связи с переходом СП на новую систему налогообложения, неполучением специальных разрешений (лицензий) и т. д., большинство предприятий с иностранными инвестициями в настоящее время предпочитает ориентироваться на четко установленные законодательством РБ льготы (льготный порядок налогообложения, безлицензионный экспорт продукции собственного производства и др.) и игнорировать все прочие.

Пример. Вместо свободного ценообразования, которое предусмотрено для продукции собственного производства СП статьей 94 Инвестиционного кодекса РБ, предприятия с иностранными инвестициями обязаны следовать порядку формирования цен, утвержденному Комитетом цен Министерства экономики [30].

В целом же проблема правового статуса и гарантий прав иностранных инвесторов остается центральной во взаимоотношениях СП и государства.

С другой стороны, предприятия с иностранными инвестициями, получая налого-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 170 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

вые и таможенные льготы, оказываются на внутреннем рынке Республики Беларусь в привилегированном положении. Это нарушает условия конкуренции в пользу предприятий с иностранными инвестициями, которые изначально обладают более высокой конкурентоспособностью благодаря использованию иностранных технологий.

В результате возникает ряд проблем, характерных для данного правового режима. Во-первых, создаются так называемые фиктивные предприятия с иностранными инвестициями: национальные компании для получения льготного налогового режима инвестируют собственные средства, получившие статус иностранного капитала (например, в результате создания за рубежом собственных филиалов).

Во-вторых, льготный режим, действующий в отношении предприятия с иностранными инвестициями, создают СП дополнительные, «искусственные» конкурентные преимущества. Например, льготы по налогу на прибыль, позволяют предприятиям с иностранными инвестициями аккумулировать на 24 % больше ресурсов по сравнению с аналогичными национальными компаниями либо дают возможность снижать цену продукции, что в условиях преобладающей на внутреннем рынке Республики Беларусь ценовой конкуренции также обеспечивают СП существенные преимущества.

Пример. Вопреки существующему мнению, что только косвенные налоги влияют на цену продукции, можно констатировать, что уровень прямых налогов, например, налога на прибыль, также оказывает влияние на политику ценообразования компании. Так, если обе компании – СП и местная компания – установили норматив чистой прибыли в 10 % от оптовой цены продукции, то при прочих равных условиях (одинаковая эффективность производства и стоимость имущества, облагаемая налогом на недвижимость), цена продукции СП окажется ниже на 2,4 %.

Среди проблем, возникающих в отношениях «СП-иностраный партнер» можно выделить следующие.

Первый комплекс проблем – это проблемы, связанные с формированием уставного фонда.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 171 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Как правило, в СП из-за границы поступают технологии производства, оборудование с высоким уровнем морального износа. Это обусловлено целым рядом причин. Во-первых, поскольку технологии являются для любой компании стратегически важным видом ресурса, их утрата создает реальную угрозу конкурентоспособности, и поскольку в СП кроме иностранного инвестора присутствует местная компания – потенциальный конкурент, получение СП новейших технологий и орудий производства является скорее исключением.

Во-вторых, в зарубежных странах продолжают существовать ограничения на вывоз из страны современных технологий и оборудования, установлена процедура одобрения их экспорта уполномоченными органами. Можно вспомнить, например, соглашение КОКОМ, ограничивающее экспорт технологий в социалистические (постсоциалистические страны) и др.

В-третьих, современные теории миграции капитала, в частности, теория жизненного цикла продукта Р. Вернона, теория технологического разрыва М. Познера объясняют механизм межстранового трансфера технологий следующим образом. На начальном этапе жизненного цикла технологии существует низкая эластичность спроса на продукцию по цене, достаточная степень свободы производителя в варьировании факторами производства и дизайном продукции. В этот период существует также потребность в непосредственных контактах производителя с потребителями, поставщиками и конкурентами. Продукция производится на внутреннем рынке, потребности других стран удовлетворяются за счет экспорта.

Следующая стадия характеризуется превращением нового продукта в зрелый, а технологии производства из новейшей в новую. Формирование основных стандартов производства открывает возможности наращивания выпуска и экономии на масштабах производства. Давление конкурентов также заставляет предприятие рационализировать структуру издержек. По мере роста спроса (главным образом в развитых странах) предприятие перемещает производство в страны со сходным уровнем развития, обеспечивая экономию на издержках производства.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 172 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Третья стадия жизненного цикла – производство стандартизированной продукции – характеризуется низкими барьерами

Для вступления на рынок, основной упор делается на ценовую конкуренцию. Необходимость в высококвалифицированной рабочей силе и развитой промышленной среде снижается, и производство, а вместе с ним и производственные ресурсы, технологии передаются в развивающиеся страны, которые могут обеспечить необходимые конкурентные преимущества (дешевые факторы производства) и объем производства, удовлетворяющий мировой спрос.

Эта схема объясняет то, почему в страны с переходной экономикой поступают главным образом устаревшие технологии: иностранный инвестор рассматривает зарубежные инвестиции как возможность продлить жизненный цикл продукта за счет доступа к дешевым первичным факторам производства.

Наряду с проблемой ввоза морально устаревших технологий существует и проблема оценки вклада в уставный фонд СП иностранными и национальными инвесторами. В данном случае, как правило, происходит завышение стоимости вклада иностранного инвестора и недооценка вклада национального партнера. В результате иностранный инвестор получает дополнительные преимущества при распределении прибыли и полномочий управления СП. Причиной появления этой проблемы является дисбаланс экономической силы партнеров по СП: иностранный инвестор имеет возможность завязать свой вклад, поскольку он обладает большим коммерческим опытом и значимость его вклада для СП выше.

Проблемы в отношениях между партнерами по СП, как правило, связаны с распределением результатов деятельности СП. В первую очередь следует отметить проблему трансфертного ценообразования. Международная корпорация применяет трансфертное ценообразование с целью максимизации доходности своих зарубежных инвестиций. Она стремится завязать стоимость материалов, комплектующих, которые она поставляет в СП, либо понизить стоимость готовой продукции, которую она приобретает у СП. В результате у нее появляются так называемые нераспреде-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 173 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ляемые доходы – это прибыль материнской компании, полученная от СП до распределения в форме дивидендов. Для того чтобы обеспечить дополнительный источник прибыли компания закрепляет выгодные для себя положения в учредительных документах: фиксирует в договоре о создании СП цену продукции СП, поставляемой иностранному партнеру, а также стоимости сырья и полуфабрикатов, поставляемых в СП иностранным партнером.

В учредительных документах, соглашениях между СП и партнерами могут вводиться ограничения деятельности СП в таких ключевых областях, как рынки сбыта продукции, масштабы самостоятельных НИОКР, поставщики факторов производства и компонентов продукции СП. Вследствие этого эффективность функционирования СП снижается.

Еще одной важной проблемой является сохранение баланса конкурентоспособности между партнерами по СП – доступ иностранных предприятий-конкурентов к стратегическим ресурсам национальных предприятий, и, как следствие, снижение конкурентоспособности национального партнера.

Пример. В качестве примера можно привести ситуацию в автомобильной промышленности США, которая сложилась вследствие экспансии на американский рынок японских автомобильных компаний. Японские конкуренты смогли постепенно организовать на территории США собственные производственные и коммерческие подразделения, используя в качестве подготовительной стадии альянсы с американскими компаниями. Это позволило им получить необходимые технологии и дополнительные ресурсы от своих конкурентов для осуществления экспансии на американский рынок. Той же стратегии придерживаются родственные корейские компании. Например, компания Daewoo создала альянс с компанией General Motors с целью облегчить себе вхождение в автомобильную отрасль. По прошествии нескольких лет корейская компания смогла производить собственные модели, после чего разорвала все партнерские связи с американской компанией.

Проблемой является также возможная конкуренция между СП, его производи-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 174 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

ей и материнской компанией, особенно при создании горизонтальных СП (их доля составляет около 71 % всех СП). В этом случае СП либо должно отказываться от высокоэффективных проектов, либо их реализовывать в ущерб интересам партнеров, нарушая принцип взаимовыгодное проекта СП и создавая угрозу устойчивому функционированию СП.

Пример. Компании DASA и British Aerospace, которые являются участниками консорциума Airbus, препятствовали реализации проекта производства самолета A319, поскольку данная модель создавала конкуренцию их собственным моделям аналогичных самолетов BAe146 (British Aerospace) и Fokker (дочерняя компания DASA). Сам же проект A319 имел неплохие коммерческие перспективы.

Проблемой создания СП для компаний-партнеров может оказаться также высокая взаимозависимость и распределение производственных функций между партнерами. В результате, сбои производственного процесса на одном предприятии-партнере вызывают проблемы в деятельности других предприятий производственной цепочки. Отказ компании от отдельных производственных функций в результате кооперационной специализации может привести к утрате технологий в определенных областях.

Пример. Вследствие договорной специализации компаний, входящих в консорциум Airbus, компании Aerospatiale пришлось отказаться от операции по проектированию салона самолета. В результате, когда через несколько лет Aerospatiale необходимо было самостоятельно осуществить данную операцию, она столкнулась со значительными трудностями. Дело в том, что часть технологий в данной области была утрачена и понадобились дополнительные средства, время, реструктуризация управленческой структуры для того, чтобы восстановить прежние навыки.

Другой проблемой для материнских компаний являются ограничения их стратегического поведения, которые появляются в результате создания СП. Например, при организации филиала, производящего комплектующие, компании-партнеры вынуждены покупать необходимую продукцию исключительно в СП, несмотря на то,



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 175 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

что на рынке появляются эффективные независимые поставщики. В другом случае создание исследовательского СП обязывает материнские компании концентрировать аналогичные НИОКР в СП, делиться со своим филиалом и конкурентами результатами самостоятельных НИОКР. Это в конечном итоге может привести к выходу партнеров из СП.

Пример. Компании Volvo пришлось покинуть успешно работающее СП PRV, чтобы добиться большей автономности при создании собственных автомобильных моделей. Дело в том, что по условиям соглашения ни один партнер не мог самостоятельно разрабатывать собственные модели двигателей, которые могли конкурировать с продукцией СП.

Другой пример характеризует обратную ситуацию, когда ни один партнер не может покинуть альянс, не нанеся при этом ущерб своему стратегическому положению. Это касается крупных проектов типа Concorde, Airbus. Например, выход из консорциума Airbus компании DASA отрицательно скажется и на стратегическом положении консорциума и немецкой компании, которая в одиночку не сможет составить достойную конкуренцию таким гигантам, как Boeing и McDonnell Douglas, что она успешно делала в составе альянса.

Еще одной проблемой, которая часто возникает в процессе функционирования СП, является снижение заинтересованности в межфирменной кооперации одного из партнеров. Это связано с достижением собственных целей участника СП, а также с «эффектом обучения». Для предотвращения проблем, обусловленных внезапным выходом партнера из СП, следует предусмотреть механизм поэтапной трансформации собственности в СП, изменения профиля и направлений деятельности СП.

Пример. СП Laboratoires Takeda создано компаниями Roussel-Uclaf и Takeda с целью реализации медикаментов, разработанных в Японии компанией Takeda. Японская компания использовала альянс только для того, чтобы ознакомиться с местными условиями хозяйствования и получить необходимые разрешения. При создании СП был продуман механизм трансформации собственности, позволивший устранить



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 176 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

вероятные проблемы и конфликты, которые, несомненно, возникли бы между партнерами. Эти конфликты связаны с персраспределением влияния в СП: благодаря «эффекту обучения» ценность вклада французских партнеров со временем снизилась бы и японская компания, которая инвестировала в СП свои стратегические ресурсы – технологии производства и управления, попыталась бы установить контроль над СП. В случае противодействия со стороны менеджмента компании Roussel-Uclaf СП неизбежно потерпело бы неудачу. Суть механизма трансформации сводилась к следующему: непосредственно после подписания соглашения большую часть акционерного капитала получила компания Roussel-Uclaf, однако впоследствии она постепенно перепродавала акции компании Takeda, которая в конечном итоге должна была получить 100 % акций СП [30].

Обращает на себя внимание, что в иностранной литературе СП характеризуется термином «joint venture». Понятием «venture» характеризуется высокорисковое начинание, другими словами, западные экономисты связывают СП с повышенным риском вложения инвестиций. Однако, если рассмотреть основные виды рисков инвестирования, то оказывается, что СП не только их не увеличивает, но и снижает. СП снижает уровень риска, благодаря объединению рыночной информации партнеров, ресурсов партнеров, снижению объема инвестиций в один проект со стороны каждого инвестора, ограничению действий конкурентов, потребителей и поставщиков, снижению политических рисков. Благодаря сотрудничеству с местной фирмой, иностранное предприятие значительно снижает вероятность критического риска, т. е. опасность потерять вложенные средства. Этот риск в экономической литературе получил название «риск среды», он определяется размером активов участников СП, которые могут быть прямо подвержены изменениям политических, экономических, конкурентных и других аспектов среды действия кооперационного соглашения.

Пример. Массовая национализация филиалов ТНК, расположенных в развивающихся странах, в середине 1970-х гг. вынудила корпорации перейти к политике разделения собственности с целью снижения политических рисков деятельности в стра-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 177 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

нах, которые особенно преуспели в практике национализации.

В то же время нельзя не отметить, что, снижая уровень традиционных видов риска, СП генерирует несколько видов риска, характерных для межфирменной кооперации. В соответствии с исследованиями американского экономиста Р. Рута, к ним относятся:

- риск доверия: вероятность невыполнения другими партнерами своих обязанностей, определенных соглашением;
- риск разглашения: опасность, что другие партнеры будут использовать патентованные знания за пределами СП для достижения собственных целей.

Нейтрализация этих рисков возможна лишь в условиях правильно сформированной системы договорных отношений.

При проведении переговоров и согласовании реальной модели СП важно нейтрализовать «эффект масштаба», который существует в сознании руководителей компаний-партнеров. Он состоит в следующем:

- оценка своих позиций и позиций партнера осуществляется, не исходя из предполагаемого вклада каждого из партнеров, а исходя из сравнительных масштабов деятельности каждого;
- при одинаковом объеме инвестированных ресурсов важность СП для материнской компании увеличивается по мере уменьшения размера фирмы-учредителя.

Вследствие действия «эффекта масштаба» небольшая компания попадает в положение «младшего брата» и оказывается не в состоянии защищать собственные интересы в совместном проекте.

Комплекс проблем и конфликтных ситуаций возникает в области управления СП: это конфликты, вызванные стремлением доминировать обоим партнерам, разные подходы партнеров к построению управленческой структуры СП.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 178 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

8.4 Свободные экономические зоны: условия создания, особенности функционирования предприятий с иностранным капиталом. Оффшорные зоны

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – это часть территории страны, на которой установлен особый льготный режим предпринимательской деятельности, с целью стимулирования на данной территории предпринимательской активности и решения внешнеэкономических, научно-технических, социальных, общеэкономических задач [33].

Подобный льготный режим устанавливается государством для достижения следующих целей.

Экономические цели:

- привлечение иностранных и отечественных инвестиций, стимулирование деловой активности;
- расширение выпуска экспортной продукции, организация импортозамещающих производств;
- увеличение налоговых, валютных поступлений в государственный бюджет.

Научно-технические цели:

- внедрение новых и новейших отечественных научно-исследовательских разработок;
- интенсификация национальных научных исследований, повышение эффективности использования научного и новейшего технологического оборудования;
- привлечение новых технологий производства из-за границы.

Социальные цели:

- комплексное развитие отсталых регионов;
- увеличение количества рабочих мест и обеспечение занятости населения;
- обучение и подготовка квалифицированных инженерных и управленческих кадров;
- насыщение национального рынка высококачественными товарами.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 179 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Для достижения целей создания СЭЗ в них устанавливается особый правовой режим, т. е. устанавливаются льготы для инвесторов и определяются условия предоставления этих льгот. В целом в СЭЗ могут устанавливаться следующие виды льгот:

- внешнеторговые льготы – упрощенный порядок проведения внешнеторговых операций, снижение или отмена экспортно-импортных пошлин;
- финансовые льготы – снижение налоговых ставок или отмена отдельных налогов на определенный период деятельности, предоставление субсидий, установление низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы;
- инфраструктурные льготы – создание на территории СЭЗ улучшенной **инфраструктуры**;
- административные льготы – упрощение процедуры регистрации, низкие требования к финансовой отчетности компаний, упрощенный порядок въезда-выезда иностранных граждан.

Государство может создавать на своей территории различные типы СЭЗ. Тип СЭЗ определяется на основе двух критериев: цель создания СЭЗ и основной вид льгот, которые предоставляются на данной территории и которые являются главным стимулом для инвесторов.

Специальные таможенные территории (СТТ) (по Киотской конвенции от 18.05.1973) – часть территории страны, на которой ввезенные товары обычно рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории, в связи с чем к ним не применяются меры контроля над импортом (таможенные пошлины и налоги на импорт). При этом если товары перемещаются с территории зоны на таможенную территорию страны, они подлежат прохождению всех таможенных процедур. Они создаются для активизации внешнеэкономической деятельности. Выделяются следующие виды СТТ:

- свободные торговые зоны, или зоны внешней торговли (СТЗ) – это ограниченные участки территории морского порта, аэропорта или расположенные в непосредственной близости от них, которые выведены за пределы национального



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 180 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

таможенного пространства. Здесь могут осуществляться операции по складированию, хранению, сортировке, упаковке, маркировке товаров и др. В СТЗ предусматривается также возможность демонстрации товаров в выставочных центрах с целью дальнейшей их оптовой продажи. Перемещение товаров через зону может принимать различные формы: транзит на территорию третьих стран; поставки товаров из-за границы для некоторой их доработки и поставки на территорию данной страны; поставки товаров отечественного производства с целью их доработки и поставки в зарубежные страны;

- экспортопроизводящие зоны – используются для стимулирования экспортного производства: на предприятия, зарегистрированные в зоне без таможенного контроля, поступают оборудование, материалы, комплектующие; далее создается продукция, которая впоследствии экспортируется также без вмешательства таможенных органов.

Зоны развития предпринимательства: зоны, в которых установлен специальный льготный режим хозяйствования с целью интенсивного развития на данной территории предпринимательской, как правило, инновационной деятельности. Разновидностью зон развития предпринимательства являются технологические зоны – создаются вокруг научного ядра, обеспечиваются развитой **инфраструктурой** с целью создания на определенной территории высокой концентрации предприятий высоких технологий. Выделяют также научно-производственные зоны, промышленные зоны и др.

Пример. С целью развития производств компьютерной и другой полупроводниковой техники в США была создана сеть технопарков, получившая название Силиконовых долин (the Silicone valleys). Это около 40 крупных районов развития наукоемких технологий, разбросанных по территории США: Силиконовые предгорья (г. Сакраменто), Силиконовый берег (г. Джексонвилл-Дейтон), Силиконовое ранчо (г. Сан-Антонио), Силиконовый рукав (г. Луизиана). В систему льготного режима на этих территориях входит: техническое содействие, включая доступ к сооружениям и оборудованию; финансовая помощь, включая налоговые скидки, льготное



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 181 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

кредитование, доступ к венчурному капиталу; помощь в обеспечении научными и производственными кадрами [30].

Оффшорные зоны – территории с льготным режимом для фирм и учреждений, занятых оказанием различных видов финансовых и нефинансовых услуг. Оффшор (offshore – вне границ) – это компания, которая не ведет хозяйственной деятельности в стране своей регистрации и владельцами которой являются нерезиденты.

Составным элементом льготного режима оффшорных зон является низкий уровень уставного капитала, отсутствие таможенных сборов для иностранных инвесторов, свободный вывоз прибылей, отсутствие валютных ограничений, конфиденциальность финансовой информации, минимальные ставки налогообложения, как правило, обязательные платежи включают небольшой сбор за государственную регистрацию и небольшой паушальный налог. При этом следует учитывать, что льготное налогообложение оффшорных компаний в стране регистрации действует только в отношении деятельности вне страны регистрации. Требования в данном случае сводятся к следующим: владельцами компании должны быть нерезиденты данной оффшорной юрисдикции; оффшорная компания не имеет права проводить деловые операции, иметь какое-либо имущество и источники дохода на территории этой юрисдикции; управление компанией, включая подписание контрактов, проведение общих собраний и заседаний совета директоров должно осуществляться за рубежом.

Пример. Оффшорные компании приносят оффшорным юрисдикциям высокие доходы. Так, доход Лихтенштейна от 40 тыс. оффшорных компаний, зарегистрированных в данной стране, составляет 30 % поступлений в бюджет; 28 тыс. оффшорных компаний, зарегистрированных на Кипре, приносят стране доход в 2 млрд дол. США; примерно такой же доход приносят 30 тыс. оффшорных компаний Антильским островам.

Для полноценной работы оффшорной компании в любой другой стране требуется межстрановое соглашение об избежании двойного налогообложения данной страны со страной оффшорной юрисдикции, в противном случае оффшорная компания под-



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 182 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

вергается налогообложению страны, где она ведет свою деятельность.

Комплексные зоны – тип СЭЗ, которые сочетают торговые, таможенные, производственные и научно-исследовательские функции и стимулы, привлекающие соответствующие типы деловой активности.

Пример. По пути создания системы комплексных СЭЗ пошел Китай. Первая такая зона была организована около г. Шеньчжень в 1979 г.; затем были созданы СЭЗ Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань и др. В систему льготного режима в этих СЭЗ входят (в соответствии с Положением о создании особых экономических районов в провинции Гуандун): снижение налога на прибыль, отмена налога на экспорт и лицензирование экспорта, льготные ставки арендной платы. Целью создания комплексных СЭЗ в Китае являются привлечение иностранного капитала, увеличение валютной выручки от экспорта, расширение внешнеэкономической деятельности, эффективное использование природных ресурсов, ускорение экономического развития региона, увеличение занятости.

В Республике Беларусь также есть определенный опыт развития СЭЗ. В соответствии с законодательством свободная экономическая зона определяется как часть территории Республики Беларусь со специальным правовым режимом, устанавливающим более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности.

На территории Республики Беларусь могут создаваться СЭЗ различных функциональных типов: производственные, научно-технологичные, экспортные, торговые, туристическо-рекреационные, страховые, банковские или смешанные СЭЗ. Резидентом СЭЗ становится зарегистрированное администрацией СЭЗ юридическое или физическое лицо в качестве предпринимателя без образования юридического лица. Регистрация в СЭЗ осуществляется на конкурсной основе; для регистрации в качестве резидента СЭЗ необходимо предоставить следующие документы:

- 1) заявление учредителей;
- 2) копии учредительных документов;



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 183 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

- 3) копии документов, подтверждающих государственную регистрацию юридического лица/предпринимателя-заявителя;
- 4) выписка из торгового реестра;
- 5) гарантийное письмо о предоставлении юридического адреса (для создаваемого юридического лица);
- 6) копии документов, удостоверяющих личность учредителей, документы, подтверждающие внесение взносов за государственную регистрацию;
- 7) инвестиционное предложение для участия в конкурсном отборе проектов.

В Республике Беларусь действуют СЭЗ трех основных типов:

- зоны развития предпринимательства: действуют два технопарка – научно-технологический парк «Могилев», **научно-технологический парк** на базе БГУ, создается система промышленных зон (промышленная зона «Шабаны» в Минске и др.);
- специальные таможенные территории: действуют магазины беспошлинной торговли в крупнейших аэропортах, организуются свободные таможенные склады;
- комплексные СЭЗ: созданы шесть крупных СТТ – СЭЗ «Гомель-Ратон», СЭЗ «Минск», СЭЗ «Брест», СЭЗ «Витебск», СЭЗ «Гродноинвест», СЭЗ «Могилев».

В целом, если исходить из спектра предоставляемых льгот, указанные СЭЗ являются скорее комплексными; однако, поскольку целью создания СЭЗ является активизация внешнеэкономической деятельности (это подтверждается и особенностями конкурсного отбора проектов для регистрации в СЭЗ), доминирующим типом стимулов являются внешнеторговые льготы, поэтому эти СЭЗ отнесены к СТТ.

Резиденты СЭЗ (на примере СЭЗ «Минск») получают следующие льготы:

1. Ставка НДС снижена на 50 % (10 %), ставка налога на прибыль снижена на 37,5 % (15 %).
2. Налоговые каникулы по налогу на прибыль от реализации продукции собственного производства на 5 лет начиная с первого прибыльного года.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 184 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

3. Возможность применения ускоренной амортизации.
4. Льготы по арендной плате.
5. Безлицензионный экспорт за пределы Республики Беларусь и ввоз на территорию Республики Беларусь продукции собственного производства резидентов СЭЗ.
6. Не осуществляют отчисления в дорожный фонд, в фонд поддержки сельхозпроизводителей.
7. Установлен следующий порядок таможенного регулирования таможенный режим «свободная таможенная зона»;
 - не требуется таможенного оформления для отечественных и/или российских товаров, ввозимых на территорию СТЗ, с остальной территории РБ или РФ;
 - требуется таможенное оформление для товаров, ввозимых на территорию СТЗ из-за пределов территории РБ или РФ в адрес резидента СЭЗ; таможенные пошлины и налоги при этом не взимаются;
 - требуется таможенное оформление товаров, вывозимых с территории СТЗ за пределы территории РБ или РФ в режиме экспорта; вывозные таможенные пошлины и налоги не взимаются в отношении продукции собственного производства резидентов СЭЗ, требуется таможенное оформление товаров, вывозимых с территории СТЗ на территорию РБ или РФ; ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются в отношении товаров, страной происхождения которых признана РБ, и взимаются в противном случае (сертификат происхождения СТ-1 БелТПП).

Права и льготы, предусмотренные специальным правовым режимом, не распространяются на торгово-закупочную деятельность, розничную торговлю и общественное питание [30].



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 185 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС

Тема 1. Развитие малого предпринимательства и особенности ведения малого бизнеса. Организационно-правовые основы малого бизнеса и его оценки

Тема занятия: *Выявление преимуществ и недостатков функционирования различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Моделирование деловой ситуации.*

Цель: *Сформировать умение анализировать и определять преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, использовать их при моделировании деловой ситуации.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Вопросы для актуализации знаний:

1. Дайте определение предпринимательской деятельности.
2. Перечислите виды предпринимательской деятельности.
3. Назовите формы предпринимательской деятельности.
4. Поясните, кто является индивидуальным предпринимателем.
5. Назовите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь.
6. Поясните, с какой целью создаются хозяйственные объединения.
7. Перечислите сложные предпринимательские структуры.
8. Назовите концерны, организованные в Республике Беларусь.
9. Назовите основные признаки холдинга.



Кафедра
экономики
и
управления

Начало

Содержание



Страница 186 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Задание 1. Подготовьте обоснованные ответы на следующие задания:

1. Определите основные факторы инновационной экономики. Укажите, каким образом они влияют на создание и развитие малого и среднего предпринимательства.
2. Объясните, почему существует зависимость крупного бизнеса от малого и среднего предпринимательства.
3. На конкретных примерах объясните, какие проблемы могут возникнуть у малого и среднего предпринимательства. Укажите, какие причины могут их вызвать.
4. Выделите основные препятствия на пути вхождения малого и среднего предпринимательства в крупные сетевые структуры в Беларуси.

Задание 2. Проведите сравнительный анализ организационно-правовых форм юридических лиц Республики Беларусь.

По законам Беларуси коммерческое предприятие может создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытого (ЗАО) и открытого (ОАО) акционерного общества, производственного кооператива (ПК), частного унитарного предприятия (ЧУП) и крестьянского (фермерского) хозяйства. Создание хозяйственных товариществ (полного и командитного) не получило распространения на территории Республики Беларусь.

Какую организационно-правовую форму юридического лица выбирать при регистрации предприятия в Беларуси: ООО или ОДО, УП, ЗАО или ОАО? Зарегистрировать фирму просто, но как это сделать, чтобы выбор организационно-правовой формы юридического лица соответствовал поставленной задаче?

Основные отличия организационно-правовых форм – это количество собственников бизнеса и режим имущества.

Чтобы облегчить выбор, необходимо заполнить сравнительную таблицу распространенных организационно-правовых форм для ведения бизнеса. Глядя на таблицу легче понять, в чем разница между ООО и ОДО, чем отличается ЗАО от ОАО, кто



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 187 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

может создавать ЧУП по законам Беларуси. При выборе организационно-правовой формы юридического лица обратите внимание на допустимое количество участников, размер и порядок формирования уставного фонда (дается форма **таблицы**, заполняют студенты самостоятельно).

Таблица 1 – Организационно-правовые формы для ведения бизнеса

Признаки	ООО	ОДО	ЧУП	ЗАО	ОАО	ПК (кооператив)
Количество участников						
Учредительные документы юридического лица						
Размер уставного фонда юридического лица						
Порядок и срок формирования уставного фонда						
Право собственности на имущество						
Ответственность участников						
Место нахождения юридического лица						
Возможности изменения состава участников						
Органы управления юридического лица						
Обязанность по ведению бухгалтерского учета						

Темы рефератов и докладов:

1. Экономическая сущность предпринимательства, субъекты предпринимательской деятельности.
2. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике Республики Беларусь.
3. Мотивы предпринимательства, права и обязанности предпринимателей.
4. Исторические этапы развития предпринимательства.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 188 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

5. Законодательная база, регулирующая предпринимательскую деятельность.
6. Основные функции предпринимательства.
7. Виды предпринимательской деятельности.
8. Основные принципы организации предпринимательской деятельности.
9. Особенности современного этапа развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси.
10. Роль малого и среднего предпринимательства в сетизации экономики.

Тест

Выполните **тестовые задания**, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 189 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 2. Основы бизнес-планирования

Тема занятия: *Методы внутрифирменного планирования.*

Цель: *Научиться планировать отдельные направления деятельности организации.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Темы рефератов и докладов:

1. Сущность и необходимость внутрифирменного планирования.
2. Особенности целей, задач внутрифирменного планирования для предприятий малого и среднего бизнеса.
3. Формы организации внутрифирменного планирования на предприятиях малого и среднего бизнеса.
4. Цели и содержание плана стратегического развития.
5. Цели и содержание тактических планов.
6. Сценарии как метод стратегического планирования.
7. Реализация принципа непрерывности планирования.
8. Реализация принципа участия в планировании.
9. Проблемы одновременной реализации принципов гибкости и точности в планировании.
10. Современные подходы к снижению неопределенности в процессе планирования.
11. Роль и место экономической науки в становлении и развитии рыночной экономики.
12. Внутрифирменное планирование как важнейшая составляющая часть современной экономической науки и специфический вид человеческой деятельности.
13. Основные тенденции и проблемы развития промышленного производства Республики Беларусь в современных условиях.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 190 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

14. Основные проблемы потребления и задачи производителя продукции в современных условиях.
15. Основные проблемы, направления и пути совершенствования текущего планирования в современных условиях.

Задание 1. Определите, насколько важно планирование в условиях роста неопределенности среды бизнеса. Укажите, имеет ли смысл разработка стратегического плана для предприятий малого и среднего бизнеса. Ответ обоснуйте мнениями известных предпринимателей.

Задание 2. Предложите организационные формы реализации принципа участия в планировании для предприятий малого и среднего бизнеса.

Задание 3. Приведите пример конфликтных целей для снабжения, маркетинга и сбыта, производства и управления персоналом. Объясните, почему цели конфликтуют и каким образом можно их сбалансировать.

Задание 4. Приведите пример использования субконтрактинга в качестве метода снижения неопределенности влияния внешней среды бизнеса.

Задание 5. Рассчитайте объем продаж сети магазинов фирменной торговли производственной организации на планируемый год по условным данным, приведенным в **таблице 2**.

Таблица 2 – Исходные данные для расчета объема продаж, млн р.

Период	Прирост объема продаж, р.
Первый	930
Второй	1090
Третий	1180
Четвертый	1570
Пятый	1620



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 191 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Объем продаж в отчетном году составил 1,115 млн р.
Обоснуйте расчеты. Сделайте выводы.

Задание 6. Разработайте план объема продаж организации на основании объема продаж в отчетном году, ожидаемого в размере 1671,8 тыс. р., прироста объема продаж на 12,3 % в планируемом году; индекса цен в планируемом году, ожидаемого в размере 1,19.

Обоснуйте расчеты. Сделайте выводы.

Тест

Выполните **тестовые задания**, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 192 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 3. Формы и методы государственного воздействия на малый бизнес в рыночной экономике

Тема занятия: *Методы государственного регулирования малого и среднего бизнеса.*

Цель: *Изучить функции государства в развитии малого и среднего бизнеса.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Темы рефератов и докладов:

1. Развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.
2. Структура системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.
3. Формы и эффективность государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.
4. Формы и эффективность негосударственной поддержки малого и среднего предпринимательства.
5. Система мониторинга и оценки эффективности развития малого и среднего предпринимательства на государственном уровне.
6. Опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой.
7. Тенденции и формы интеграции малого, среднего и крупного бизнеса.
8. Эффективность реализации функций государства в области развития малого и среднего предпринимательства.
9. Методы государственного регулирования малого и среднего предпринимательства.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 193 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Задание 1. Прокомментируйте следующее высказывание:

«Лауреат Нобелевской премии М. Фридман считает, что самыми лучшими способами воздействия государства на экономику являются действия: – Не трогать бизнес! и – Пусть рынок делает свое дело!».

Определите, в чем состоит экономическая эффективность функционирования рынка. Укажите, каковы пределы государственного вмешательства в рыночный процесс.

Задание 2. Укажите, какие возможности для совершенствования делового климата имеются у развивающихся стран и стран с переходной экономикой, не располагающих такими природными ресурсами, как нефть и газ.

Задание 3. Определите основные трудности развития малого и среднего предпринимательства.

Ответьте на вопросы:

1. Какие пути вы видите для решения данных проблем?
2. Что предпринимают государственные органы власти для их решения?

Задание 4. Укажите, почему большинство предпринимателей считают косвенные методы государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства более приемлемыми.

Задание 5. Укажите, почему прямые методы государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства часто дают результат, обратный ожидаемому.

Тест

Выполните [тестовые задания](#), выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 194 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 4. Особенности инновационного бизнеса

Тема занятия: *Изучить особенности инновационного бизнеса.*

Цель: *Оценить роль инноваций в экономической деятельности организаций.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Вопросы для актуализации знаний:

1. Перечислите основные виды **инноваций**.
2. Поясните экономическое соотношение риск-доходность.
3. Дайте характеристику структурам поддержки малого инновационного предпринимательства.
4. Какие существуют виды рисков при развитии малого инновационного бизнеса?
5. Назовите различия в соотношении риск-доходность по отраслям для предпринимателей, а также методы снижения риска в Республике Беларусь.
6. Раскройте сущность предпринимательских рисков и необходимость их исследования в современных условиях.
7. Назовите методы оценки и планирования рисков.
8. Какие существуют пути профилактики и страхования рисков?
9. Назовите методы оценки, нейтрализация и снижение хозяйственных рисков.
10. Поясните содержание и задачи плана инноваций.
11. Назовите основные этапы разработки плана инноваций.
12. В чем заключается сущность, значение и принципы планирования НТП?
13. Поясните содержание и порядок разработки плана технического и организационного развития.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 195 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Задание 1. Подготовьте обоснованные ответы на следующие задания:

1. Из рассмотренной в данной теме классификации инноваций выберите четыре любые и приведите примеры соответствующих инноваций, осуществленных в организациях малого и среднего бизнеса.
2. Определите, на какой стадии жизненного цикла предприятия малого и среднего бизнеса наиболее необходимы организационные инновации.
3. Укажите, почему в России, в отличие от большинства стран с развитой рыночной экономикой, инновации в малый и средний бизнес создаются гораздо реже и менее эффективно.
4. Приведите пример ситуации, когда в регионе или отдельном муниципальном образовании целесообразно создание бизнес-инкубатора. Укажите, каким образом можно привлечь потенциальных предпринимателей в бизнес-инкубатор.
5. Определите различия между бизнес-инкубаторами, технопарками, инновационными центрами.
6. Укажите, возможно ли в Республике Беларусь заметное участие бизнес-ангелов в процессе развития малого и среднего бизнеса. Ответ обоснуйте.

Задание 2. Рассчитайте коэффициент финансовой устойчивости и выберите наиболее финансово устойчивую страховую компанию.

Первая страховая компания имеет страховые платежи на сумму 59500 р. Остаток средств в запасном фонде составляет 5500 р.; выплаты страховых возмещений – 480000 р.; расходы на ведение дела – 5700 р.

Вторая страховая компания имеет страховые платежи на сумму 50500 р.

Остаток средств в запасном фонде составляет 5400 р.; выплаты страховых возмещений – 33000 р.; расходы на ведение дела – 5400 р.

Обоснуйте расчеты. Сделайте вывод.

Задание 3. С использованием экономико-математических методов (дисперсия)



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 196 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

рассчитайте основные показатели риска производства (реализации) продукции организации и определите степень риска запланированного размера рентабельности. Среднеотраслевой размер рентабельности аналогичной продукции за предыдущие пять лет составлял, соответственно: 6, 8, 7, 10, 5 %. Рентабельность производимой продукции организация запланировала в размере 8 %.

Проверьте объективность установленного плана на предстоящий год. Обоснуйте расчеты. Сделайте вывод.

Задание 4. В соответствии с **бизнес-планом** организация планирует повысить качество выпускаемых изделий. Планируемая прибыль от реализации единицы изделия – 37500 р.

Фактическая прибыль от производимого в текущем году изделия составляет 27500 р. Годовой объем производства составляет 3 210 изделий.

Удельные капитальные вложения, связанные с повышением качества изделий, составляют 5000 р.

Коэффициент прибыльности капитальных вложений (Ен) составляет 0,15.

Рассчитайте годовой экономический эффект от производства продукции повышенного качества. Обоснуйте расчеты, сделайте выводы.

Темы рефератов и докладов:

1. Роль и место **инноваций** в развитии малого и среднего бизнеса.
2. Место малого и среднего предпринимательства в реализации инновационного развития экономики Республики Беларусь.
3. Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса в инновационной сфере.
4. Эффективность технополисов в инновационных проектах и программах.
5. Структура и функции технопарков.
6. Проблемы и перспективы создания и функционирования технопарков в Республике Беларусь.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 197 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

7. Проблемы и перспективы создания и функционирования бизнес-инкубаторов в Республике Беларусь.
8. Бизнес-ангелы и их роль в развитии инноваций на базе малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.
9. Риски в инновационной предпринимательской деятельности.
10. Методы снижения рисков инновационной предпринимательской деятельности.
11. Сущность и значение риск-менеджмента как системы управления рисками в условиях рыночной неопределенности.

Тест

Выполните [тестовые задания](#), выбрав правильный ответ из предложенных вариантов.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 198 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 5. Организация международной межфирменной кооперации совместных компаний. Методика создания совместного предприятия

Тема занятия: *Особенности международной межфирменной кооперации совместных компаний.*

Цель: Развитие практических навыков самостоятельной работы студентов по поиску и анализу информации по заданной тематике, формирование умений системно анализировать организационные процессы в экономике на микроуровне, делать соответствующие обоснованные выводы.

Задание:

1. Самостоятельно каждому из студентов в группе найти в источниках [5, 6, 7, 30] информацию по теме.
2. Провести аналитический обзор данной информации с целью получения максимально полных ответов на следующие вопросы:
 - Международное экономическое сотрудничество: особенности организации, роль в функционировании мировой экономики.
 - Соглашения о научно-техническом и промышленном сотрудничестве.
 - Сущность **совместного предприятия** и основные принципы совместного предпринимательства.
 - Совместное предприятие в системе предприятий различных хозяйственно-правовых форм.
 - Роль совместных предприятий в развитии национальной экономики.
 - Инвестиционные соглашения.
 - Порядок создания совместного предприятия.
 - Обоснование целесообразности создания совместного предприятия.
 - Методика выбора иностранного партнера.
 - Техничко-экономическое обоснование создания совместного предприятия.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 199 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

- Методика разработки учредительных документов и механизм формирования уставного фонда.
- Особенности построения организационной структуры управления.

Предлагается проведение дискуссии в следующем формате:

1. Студенты объединяются в 2 подгруппы: участники одной из них дают поочередно ответы на первые шесть поставленных вопросов относительно современного международного экономического сотрудничества, после чего участники второй подгруппы задают уточняющие вопросы по теме.
2. Далее участники второй подгруппы отвечают на шесть вопросов относительно методики создания совместных предприятий в Республике Беларусь, после чего дают ответы на уточняющие вопросы оппонентов.

Заранее оговаривается регламент выступлений.

По окончании обсуждений подводятся итоги дискуссии в целом.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 200 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Тема 6. Механизм функционирования совместного предприятия

Тема занятия: *Проблемы и перспективы функционирования совместных предприятий.*

Цель: *Развитие практических навыков самостоятельной работы студентов по поиску и анализу информации по заданной тематике, формирование умений системно анализировать организационные процессы в экономике на микроуровне, делать соответствующие обоснованные выводы.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите основные источники формирования прибыли совместного предприятия.
2. Каковы этапы распределения прибыли **совместного предприятия**? В чем специфика распределения прибыли для различных типов совместных предприятий?
3. Какие фонды совместного предприятия пополняются за счет прибыли?
4. Какие виды налоговых льгот получает совместное предприятие?
5. Каким образом облагаются доходы совместного предприятия, полученные от зарубежных инвестиций?
6. Какие два типа кредитных отношений возникают на совместном предприятии?
7. Назовите особенности построения кредитных отношений между совместным предприятием и банком.
8. Какие типы валютных отношений возникают в процессе деятельности совместных предприятий?
9. Какие льготы в области валютного регулирования получает совместное предприятие?
10. Каково условие валютной самокупаемости совместного предприятия?



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 201 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Тема 7. Финансовый механизм совместного предприятия

Тема занятия: *Инструменты финансового механизма совместного предприятия.*

Цель: *Научиться применять методы финансового менеджмента в хозяйственной деятельности совместных предприятий.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Темы рефератов и докладов:

1. Цели, задачи, факторы ценообразования.
2. Особенности ценообразования на предприятиях малого и среднего бизнеса.
3. Методы ценообразования, преимущества и недостатки отдельных методов.
4. Методы калькулирования себестоимости продукции.
5. Определение безубыточного объема производства.
6. Бюджетирование как метод управления издержками.
7. Цели и задачи финансового менеджмента.
8. Методы финансового менеджмента.
9. Особенности инвестиционной политики предприятия малого и среднего бизнеса.
10. Методы оценки инвестиционных проектов.
11. Политика ценообразования и порядок формирования цены в современных условиях.

Задание 1. Приведите примеры использования различных методов ценообразования на предприятиях малого и среднего бизнеса, оцените целесообразность применения того или иного метода ценообразования для конкретного случая.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 202 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

Задание 2. Укажите, как изменилась доступность финансовых ресурсов по источникам финансирования инвестиционных проектов в последние годы в связи с изменениями в финансовой политике государства. Ответ подтвердите примерами.

Задание 3. Известно, что топ-менеджерами предприятий чаще становятся успешные руководители служб маркетинга и продаж, реже – руководители финансовых служб. Укажите возможную причину этой тенденции.

Задание 4. Определите различия между требованиями, предъявляемыми к знаниям, умениям, навыкам, опыту главного бухгалтера и финансового директора.

Задание 5. Рассчитайте, как изменение цены повлияет на критический объем производства организации в планируемом году. Цена на изделие в текущем году составляет 2000 р. Постоянные и переменные издержки соответственно равны 18000 и 1800 р.

Обоснуйте расчеты, сделайте выводы.

Задание 6. Рассчитайте изменение себестоимости продукции организации в планируемом году по сравнению с отчетным за счет изменения материальных затрат и цен. Расход материалов в планируемом году планируется снизить на 16,5 %, а цены на материалы планируется повысить на 6,5 %. В отчетном периоде затраты на данный материал составляли 47 % себестоимости продукции.

Обоснуйте расчеты, сделайте выводы.

Тест

Выполните [тестовые задания](#), выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 203 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

Тема 8. Государственное регулирование деятельности предприятия с иностранными инвестициями

Тема занятия: *Методы государственного регулирования деятельности предприятия с иностранными инвестициями.*

Цель: *Развитие практических навыков самостоятельной работы студентов по поиску и анализу информации по заданной тематике, формирование умений системно анализировать организационные процессы в экономике на микроуровне, делать соответствующие обоснованные выводы.*

Обеспечение занятия: *Гражданский кодекс Республики Беларусь, задачи, ситуации, дидактический материал по теме.*

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите общие принципы формирования государственной политики привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь.
2. Какие ограничения вводятся в Республике Беларусь для деятельности иностранного капитала?
3. Какие виды льгот и гарантий для иностранных инвесторов и предприятий с иностранным капиталом действуют в Республике Беларусь? В других странах?
4. Каким критериям должно соответствовать **совместное предприятие**, чтобы признаваться коммерческой организацией с иностранными инвестициями?
5. Что такое инвестиционный климат страны и какова методика его оценки?
6. Перечислите основные проблемы, возникающие в процессе деятельности совместного предприятия в Республике Беларусь.
7. Какие новые виды экономического риска появляются в процессе деятельности совместного предприятия?



**Кафедра
экономики
и
управления**

Начало

Содержание



Страница 204 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

8. В чем причины притока в принимающую страну устаревших технологий в процессе организации иностранных филиалов?
9. Что такое свободные экономические зоны?
10. Охарактеризуйте основные типы свободных экономических зон, действующих в Республике Беларусь.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 205 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Роль малого предпринимательства в экономике страны. Влияние малого бизнеса на экономику региона.
2. Особенность управления производством малых фирм. Отличие производственной деятельности от предоставления услуг.
3. Организация и взаимодействие малых и крупных предприятий.
4. Организационно-правовые формы предприятий.
5. Регистрация и ликвидация малого бизнеса.
6. Оценка стоимости фирм малого бизнеса.
7. Общие подходы к бизнес-планированию.
8. Особенности подготовки основных разделов бизнес-плана.
9. Управление финансами на малом предприятии. Управление маркетингом.
10. Управление персоналом на малом предприятии.
11. Стратегия развития малого предприятия. Роль Интернета в ее разработке.
12. Планирование предпринимательской деятельности и обоснование антимонопольной политики. Прогнозирование внешнеэкономических связей.
13. Система поддержки и развития малого предпринимательства.
14. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Сертификация и гигиеническая регистрация.
15. Инновационная модель развития современной экономики.
16. Венчурная деятельность: понятие, условия возникновения и особенности развития.
17. Малые инновационные фирмы.
18. Научно-технологические парки.
19. Международное экономическое сотрудничество: особенности организации, роль в функционировании мировой экономики.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 206 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

20. Соглашения о научно-техническом и промышленном сотрудничестве.
21. Сущность совместного предприятия и основные принципы совместного предпринимательства.
22. Совместное предприятие в системе предприятий различных хозяйственно-правовых форм.
23. Роль совместных предприятий в развитии национальной экономики. Инвестиционные соглашения.
24. Оперативное управление совместным предприятием.
25. Социально-экономические отношения в совместном предприятии.
26. Организация внешнеэкономической деятельности совместных предприятий.
27. Реорганизация и ликвидация совместного предприятия.
28. Оценка эффективности функционирования.
29. Особенности формирования и распределения прибыли.
30. Кредитные отношения в экономическом механизме совместного предприятия.
31. Валютные отношения на совместном предприятии.
32. Особенности налогообложения совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом.
33. Государственное регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь и за рубежом.
34. Понятие инвестиционного климата страны и методики его оценки.
35. Проблемы создания и функционирования совместных предприятий в Республике Беларусь и за рубежом.
36. Свободные экономические зоны: условия создания, особенности функционирования предприятий с иностранным капиталом. Оффшорные зоны.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 207 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Республики Беларусь: принята на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999, № 1.
2. Национальная стратегия устойчивого социально экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 28 октября 1998 г. (с изменениями и дополнениями от 29.12.06 г. № 193-З) – Минск: Амалфея, 2007.
4. Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят 26 июня 1999 г. // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь, 1999, № 26-27.
5. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 30 мая 2001 г.; одобрен Советом Республики 8 июня 2001 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 2/780.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.; одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.
7. Об инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-З.
8. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования: декрет Президента Республики Беларусь, 16 янв. 2009 г., № 1.
9. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» [электронный ресурс]. Режим доступа: http://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf.
10. Андерсон, Д. Подними свой бизнес / Д. Андерсон ; пер. с англ. под ред. А. Калабина. – СПб. : Питер, 2005. – 256 с.
11. Анискин, Ю.П. Организация и управление малым бизнесом : учеб. пособие / Ю.П. Анискин. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 160 с.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 208 из 211

Назад

На весь экран

Заккрыть

12. Ахапкин, С.Д. Компас молодого предпринимателя : учеб. пособие / С.Д. Ахапкин, П.В. Забелин, В.Г. Федцов. – М. : Экономика, 2002. – 245 с.
13. Афитов, А.Э. Планирование на предприятии: учеб. / А.Э. Афитов. – Минск.: Новое знание, 2015. – 344 с.
14. Балашевич, М.И. Экономика и организация малого бизнеса : учеб. пособие / М.И. Балашевич, Т.П. Быкова. – Минск : БГЭУ, 2012. – 335 с.
15. Балашевич, М.И. Экономика малого бизнеса : учеб. пособие / М.И. Балашевич, Т.П. Быкова. – Минск : БГЭУ, 2005. – 231 с.
16. Беляцкий, Н.П. Развитие организации : учеб. пособие / Н.П. Беляцкий. — Минск : БГЭУ, 2016. — 281 с.
17. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии. учебник. 4-е изд., испр. и доп. / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 411 с.
18. Воробьев, В.А. Макроэкономика : учеб. пособие / В.А. Воробьев, А.М. Филиппов, Л.Н. Новикова [и др.] ; под ред. В.А. Воробьева, А.М. Филиппова. — Минск : БГЭУ, 2017. — 227 с.
19. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие. / В.Л. Горбунов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 248 с.
20. Забродская, Н.Г. Экономика малого бизнеса и предпринимательства : учеб. пособие / Н.Г. Забродская, В.М. Круглик. – Минск : Амалфея, 2013. – 288 с.
21. Ильин, В.В. Управление бизнесом: системная модель / В.В. Ильин. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – 360 с.
22. Криворотов, В.В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика»; по научной специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.В. Криворотов, А.В. Калина, С.Е. Ерыпалов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 351 с.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 209 из 211

Назад

На весь экран

Закреть

23. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство : учеб. / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин. – М. : Инфра-М, 2004. – 454 с.
24. Липень, Л.И. Как открыть собственный бизнес : практ. мультимедийное пособие [Электронный ресурс] / Л.И. Липень. – Минск : Дикта, 2011. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
25. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 328 с.
26. Наумов, В.Н. Организация предпринимательства : учеб. пособие / В.Н. Наумов ; под ред. Г.Л. Багиева. – СПб. : Питер, 2010. – 384 с.
27. Национальная платформа бизнеса Беларуси – 2013. Стратегия опережения / сост. В.Н. Карягин. – Минск : Печенко А.Г., 2013. – 132 с.
28. Национальная экономика Беларуси: учебник для студентов экономических специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / [В.Н. Шимов и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 3-е изд.– Минск: БГЭУ, 2009. – 751 с.
29. Нехорошева, Л.Н. Теория и практика экономики и управления инновациями / Нехорошева Л.Н. и др., под ред. Нехорошевой Л.Н. Минск: БГАТУ, 2013 – 606 с.
30. Мазоль, С.И. Экономика малого бизнеса : учеб. пособие / С.И. Мазоль. – Минск : Кн. дом, 2004. – 272 с.
31. Филимонова, Н.М. Экономика и организация малого и среднего бизнеса : учеб. пособие / Н.М. Филимонова, Н.В. Моргунова, Е.С. Никишина. – М. : Инфра-М, 2013. – 222 с.
32. Зайцева, Н.И. Управление инвестициями / Н.И. Зайцева, Ю.Н. Жук Брест: БрГУ имени А.С. Пушкина [электронный курс лекций]. Режим доступа: [Управление инвестициями](#).
33. Шимова, О.С. Устойчивое развитие : учебник / О.С. Шимова. — Минск: БГЭУ, 2017. — 395 с.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 210 из 211

Назад

На весь экран

Закрыть

34. Экономика и организация инноваций. Теория и практика: учеб. пособие для студентов ВУЗов / М.Р. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн; пер. с англ. Ю.А. Щербанин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 400 с.
35. Экономика и организация малого и среднего предпринимательства: практикум для реализации содержания образовательных программ высшего образования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-сост. : Н.В. Кузнецов [и др.]. – Гомель : УО БГЭУ пк, 2016. – 120 с.
36. Экономика организации (предприятия) учебное пособие/ Л.Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2014. – 573 с.



*Кафедра
экономики
и
управления*

Начало

Содержание



Страница 211 из 211

Назад

На весь экран

Закреть