

УДК 330

Я.В. Кудря

Національний університет "Львівська політехніка"

РОЗВИТОК І ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Кудря Я.В., 2003

Подано чітке трактування поняття "спільне підприємство", розкрито суть механізму створення і процеси його функціонування, здійснено опис систематизації спільних підприємств за рядом класифікаційних ознак, наведено характеристику організаційно-економічного механізму функціонування спільних підприємств, який пропонується до використання у країнах, що розвиваються (зокрема в Україні).

In the article described the fulling of the term "stock company", given the sence creating its mechanithm and systimatithation of stock companies by the clasification points, described the characteristic of economy-organithation mechanithm of its working yhat can be use by the develop countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із загальними науковими та практичними завданнями. У період трансформації економіки у напрямку ринкових перетворень важливою стратегічною тенденцією є інтернаціоналізація національних економік і різних суб'єктів господарювання. Незалежність України докорінно змінила у взаємини між нею та іншими країнами, почала формуватися нова концепція і прогресивні форми зовнішньоекономічних відносин.

Сьогодні виникли принципово інші можливості економічного розвитку і трансформації зв'язків між Україною і світовим співтовариством. Однією з характерних особливостей світового суспільного розвитку на сучасному етапі є все більша взаємозалежність різних країн і господарських територіальних утворень; без залучення будь-якої країни до тісних світогосподарських зв'язків неможливий її ефективний і соціально спрямований економічний розвиток.

Формування ринкової системи господарювання пов'язано зі світовою економікою, процесами інтернаціоналізації господарської діяльності, здійснюваної на рівні інституціональних органів управління і окремих підприємств з різними формами власності. За таких умов зовнішньоекономічна діяльність переслідує дві цілі – встановлення міждержавного співробітництва, створення належного правового поля з метою стимулювання її розвитку і підвищення ефективності економічних зв'язків, укладання та виконання певних угод і договорів.

Забезпечення гармонійного входження первинних комерційно-господарських ланок у систему міждержавного поділу праці, узгодження і ефективна взаємодія на зовнішньому ринку, перетворення зовнішньоекономічних відносин на органічний елемент відтворювальних процесів – основне завдання спільного підприємства як елемента міжнародного бізнесу, що покликаний сприяти зростанню ефективності міжнародних економічних відносин, інтенсифікації ринкової системи господарювання країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою. Основні аспекти розвитку і функціонування спільних підприємств у теоретичному і практичному аспектах

розглядаються такими вітчизняними і зарубіжними авторами як В. Савчук, Г. Щербань, А. Щур, О. Гаврилішин, В. Колот, Д. Діксон, П. Друкер, І. Жилиєв, С. Соболев, В. Хойер, А. Хоскінг, Р. Хізріч, М. Пітерс, Р. Браун, К. Барроу тощо. Цими авторами запропоновано підходи до аналізу і оцінки, пошуку, формування і використання найефективніших форм національного і міжнародного підприємництва, їх впровадження на практиці у промислово розвинутих країнах, визначено і подано перелік критеріїв, використання яких забезпечить максимальну ефективність їх діяльності. Але вони не акцентують увагу на видах і пріоритетності форм міжнародного бізнесу, що використовуються у країнах, що розвиваються, на створенні механізмів їх ефективного розвитку і функціонування; недостатньо розкриті питання, пов'язані з процесом створення і систематизацією класифікаційних ознак конкретної форми міжнародного співробітництва у таких державах.

Цілі статті. Вони випливають з результатів огляду і аналізу літератури за проблемами розроблення, формування і впровадження механізмів розвитку і функціонування спільних підприємств у країнах, що розвиваються і передбачають: чітке розкриття поняття “спільне підприємство”; характеристику механізму його створення; систематизацію спільних підприємств за класифікаційними ознаками; характеристику організаційно-економічного механізму функціонування спільних підприємств, що пропонується до використання у країнах, що розвиваються (зокрема в Україні).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Різноманітність типів, видів і форм міжнародного бізнесу зумовлено об'єктивними процесами інтернаціоналізації окремих суб'єктів господарювання і національних економік країн, що розвиваються. Саме ці процеси і призводять до появи спільних підприємств – основи розвитку міжнародного бізнесу у країнах, що розвиваються.

Що ж таке спільне підприємство ?

Результати досліджень свідчать, що “спільне підприємство” як поняття і економічна категорія трактується економістами неоднозначно, а більшість авторів наукових праць і розробок у сфері міжнародного бізнесу, ведучи мову про “спільне підприємство”, зазвичай обмежуються її класичним законодавчим трактуванням – “це підприємства, які базуються на спільному капіталі вітчизняних суб'єктів господарської діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків” [1].

Проте існують й інші тлумачення поняття “спільне підприємство”. Так, С. Покропивний і В. Колот стверджують, що “спільне підприємство – це форма співробітництва з поєднання зусиль різнонаціональних партнерів стосовно інвестування, управління, виробництва продукції (надання послуг, торгівлі тощо), розподілу підприємницьких доходів і ризиків” [2]; на думку А. Кісельова “спільне підприємство – це форма співробітництва партнерів, що об'єднують капітал для здійснення спільної виробничої діяльності, управління та розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу” [3]; А. Хоскінг і В. Хойер зазначають, що “спільне підприємство – це об'єднання інвестицій, як правило, у формі юридичної особи, приналежне двом і більше особам, одна з яких є представником іноземної держави, що утворене на території держави-реципієнта для здійснення міжнародної підприємницької діяльності через якісне задоволення потреб споживачів і одержання прибутку” [4].

Отже, спільне підприємство – це форма міжнародного бізнесу, в якій суб'єкт господарювання виходить на зарубіжний ринок з метою залучення іноземних інвестиційних ресурсів та реалізацією результатів своєї діяльності.

Статистичний огляд розвитку спільних підприємств на теренах України подано нижче (див. табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток спільних підприємств в Україні за 2000 – 2003 рр. [11]

Показники	Роки		
	2001	2002	2003
1. За видами діяльності (% від загальної кількості підприємств кожного виду діяльності):	6,4	7,8	9,7
1.1. Добувна промисловість:	1,1	1,5	1,8
– видобування енергетичних матеріалів	0,7	1,0	1,2
– видобування неенергетичних матеріалів	0,4	0,5	0,6
1.2. Обробна промисловість	0,5	0,8	1,1
1.3. Харчова промисловість і перероблення сільськогосподарської продукції	0,4	0,6	0,9
1.4. Виробництво деревини і виробів з дерева	0,6	0,6	0,8
1.5. Целюлозно-паперова і поліграфічна промисловість	0,6	0,7	0,8
1.6. Видавнича справа	0,3	0,3	0,4
1.7. Виробництво продуктів нафтопереробки	0,3	0,3	0,5
1.8. Хімічна і нафтохімічна промисловість	0,6	0,9	0,7
1.9. Виробництво будівельних матеріалів	0,8	0,9	0,6
1.10. Металургія і оброблення металу	0,3	0,4	0,8
1.11. Машинобудування	0,5	0,5	0,9
1.12. Виробництво і розподілення електрики	0,4	0,3	0,4
2. Середньорічна кількість зайнятих працівників (% від загальної кількості зайнятих)	21,5	20,9	22,9
3. Обсяг промислової продукції, що виробляється ними (% від загального обсягу виробленої продукції)	0,9	1,5	1,9
4. Кількість підприємств (% від загальної кількості підприємств)	9,5	10,1	11,8
5. Фінансові результати від економічної діяльності до оподаткування, млн. грн.:			
5.1. Промисловість	2	4,9	5,2
5.2. Будівництво	104	108	110
5.3. Сільське господарство і мисливство	-5	-3	-3
5.4. Оптова і роздрібна торгівля	8	10,5	10,2
5.5. Торгівля транспортними засобами	12,5	13	11
5.6. Послуги з ремонту	142	140	140
5.7. Готелі і ресторани	-20	-22	-20
5.8. Транспорт і зв'язок	29	35	30
5.9. Фінансова діяльність	-8	-5	-5
5.10. Операції з нерухомістю	101	105	100
5.11. Колективні, громадські і особисті послуги	-14	-10	-9

Дослідження практики розвитку спільних підприємств у країнах із ринковою економікою та аналіз одержаних результатів показали, що з метою забезпечення ефективного розвитку і його діяльності слід створити гнучкий до змін і простий у використанні механізм їх розвитку. Механізм розвитку підприємства – це системний підхід до процесу розвитку суб'єкта господарювання, який базується на ефективному використанні факторів і

елементів його розвитку і функціонування. Огляд і аналіз науково-методичної літератури за цією проблемою засвідчив, що механізм розвитку спільних підприємств базується на використанні мотиваційної моделі їх створення, яка формується на макрорівні, через відповідну стратегічну орієнтацію країни базування та країни, що приймає спільне підприємство, і мікрорівні – мотивації безпосередніх партнерів.

Для країн базування (а це, як правило, промислово розвинуті країни вирішальним макроекономічним чинником експортної орієнтації підприємницького капіталу є, перш за все, баланс експорту й імпорту інвестиційних ресурсів. Результати дослідження свідчать, що його формування і фактичний стан визначаються певними політико-, ресурсо- і загальноекономічними чинниками, до яких відносять: стабільність політичної системи, ступінь втручання уряду в економіку держави, наявність природних ресурсів, географічне положення, рівень інфляції, конвертованість валюти, стан платіжного балансу, розвиненість фондового ринку, системи оподаткування тощо.

Узагальнення вивченої літератури дає змогу стверджувати, що основними вигодами для країни-реципієнта (у нашому випадку країни, що розвивається) спільного підприємства є: збільшення матеріальних і фінансових ресурсів, загальних виробничих потужностей; сприяння розвитку національної науково-дослідної бази, поширення передових технологій і управлінського досвіду, підвищення кваліфікації керівних кадрів; стимулювання конкуренції і пов'язаних з нею позитивних явищ; нарощення експортних надходжень у вигляді податків на прибутки спільного підприємства тощо.

Спільне підприємство – основа для формування стратегій виходу країн, що розвиваються на зарубіжні ринки, його створення і функціонування визначається рядом основних мотивів, а саме [2]:

- зниження питомих інвестиційних ресурсів і підприємницького ризику при створенні і використанні нових потужностей, розширення діючих виробничих потужностей;
- реалізація переваг меншої вартості факторів виробництва і, насамперед, збереження всіх видів ресурсів;
- зникнення сезонної нестабільності виробництва і пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;
- підвищення ефективності маркетингу і започаткування нових каналів торгівлі;
- проникнення на конкретний територіальний ринок і набуття управлінського досвіду на нових ринках, формування основ і перспектив для виходу на глобальні ринки.

Як відомо, мотивація безпосередніх партнерів у більшості випадків формується через узгодження їхніх первинних і вторинних інтересів – найчастіше виробничо-економічних і маркетингових, рідше – екологічних (наприклад, розв'язання нагальних завдань виведення з експлуатації екологічно небезпечних виробництв), пропагандистсько престижних, що притаманні діяльності великих корпорацій і міжнародному бізнесу в окремих невиробничих сферах (наприклад, туризм, сервіс); особистих, коли спільні підприємства засновуються партнерами однієї національності чи на родинних засадах тощо.

Процес створення спільного підприємства у країнах, що розвиваються, має базуватися на міжнародному законодавстві і на законодавстві країни-реципієнта, відображати логіку і порядок аналітико-організаційних процедур та охоплювати узгоджені у часі етапи [6]:

1. Вибір сфери діяльності спільного підприємства:
 - 1.1. Оцінка вітчизняного партнера;
 - 1.2. Пошук і оцінка іноземного партнера.

2. Попередні переговори партнерів;
3. Складання техніко-економічного обґрунтування;
4. Підготовка проектів установчих документів;
5. Остаточні переговори партнерів;
6. Реєстрація спільного підприємства як юридичної особи;
7. Реєстрація спільного підприємства як учасника зовнішньоекономічних зв'язків.

Після прийняття ухвали про заснування спільного підприємства насамперед слід уточнити сферу його діяльності із врахуванням потенційних можливостей суб'єкта господарювання, задовольнити потреби ринку і споживачів в певній продукції відповідної якості. У свою чергу, оцінка партнера із країни, що розвивається, повинна здійснюватися за сукупністю показників, що характеризують: рівень якості продукції та її порівняння зі світовими аналогами; технічний стан устаткування, наявність окремих будівель і споруд, вільних виробничих площ, що можуть бути зараховані до статутного фонду за його формування; професійну підготовку і спеціалізацію персоналу, необхідного для забезпечення функціонування створюваного спільного підприємства; місце розміщення спільного підприємства стосовно постачальників сировини, забезпечення транспортними комунікаціями тощо [7].

Пошук зарубіжного партнера має враховувати вихідні умови партнера з країни, що розвивається, який може мати досвід роботи із іноземним підприємством, коли створення спільного підприємства стає подальшим етапом розвитку експортно-імпоротної діяльності, поглибленням науково-технічної чи виробничої кооперації з іншими іноземними підприємствами. Проте у будь-якому випадку слід проаналізувати діяльність можливого партнера за прямими (наприклад, величина активів, частка власних і залучених коштів, чистий прибуток тощо) і опосередкованими (наприклад, продуктивність праці, прибуток щодо поточних витрат виробництва, приріст продукції в розрахунку на одиницю інвестицій тощо) показниками.

Попередні переговори партнерів – результат аналізу прямих і опосередкованих показників, які, як правило, завершуються підписанням протоколу про наміри, в якому зазначаються: загальний обсяг виробництва, обсяги поставок на внутрішній і зовнішній ринки, розмір статутного фонду і часток учасників у ньому, організація продажу виробів, умови забезпечення трансферу прибутку іноземного партнера тощо.

Деталізація домовленостей партнерів щодо створення спільного підприємства на території країни, що розвивається, має здійснюватися у процесі підготовки техніко-економічного обґрунтування, порядок і зміст якого подано нижче (див. табл. 2) [2].

Після завершення процесу переговорів і підписання установчих документів (статуту) відповідно до законодавства країни-реципієнта, що розвивається, необхідно зареєструвати спільне підприємство як юридичну особу і як учасника зовнішньоекономічних зв'язків.

Всебічне дослідження і аналіз процесу і практики розвитку спільних підприємств у країнах із ринковою економікою засвідчили, що для формування ефективного механізму розвитку і функціонування спільних підприємств у країнах, що розвиваються, слід провести, перш за все, їх систематизацію за класифікаційними ознаками (див. табл. 3)

З одного боку, систематизація спільних підприємств за сукупністю таких ознак відображає макро- і мікротивації їх створення, з іншої – забезпечує основу для проведення поглибленого аналізу розвитку таких підприємств у країні, що розвивається, методів і специфік регулювання їхньої діяльності, вона сприяє проведенню аналізу їх подальшого розвитку і функціонування.

**Порядок і зміст реалізації процесу техніко-економічного обґрунтування
створення спільного підприємства**

№ з/п	Основні розділи	Порядок і зміст обґрунтування
1	Визначення назви спільного підприємства і опис підприємства-партнера	Подається характеристика іноземного партнера, досвіду співробітництва з ним, основних підприємств-конкурентів тощо
2	Номенклатура продукції: – кількість – вартість	Подається кількісна і якісна характеристика продукції, її кон'юнктура на вітчизняному та іноземному ринках, очікувані ціни і прогноз обсягу продажів тощо
3	Технологія: – тип – сутність	Подається характеристика і оцінка існуючих у світі технологій виготовлення аналогічних товарів, їх основних параметрів, прийнятої технології для виробництва продукції спільного підприємства тощо
4	Устаткування, форма і метод організації виробництва	Подається характеристика вибраного устаткування, проводяться необхідні розрахунки за ним, описуються форми і методи організації виробництва тощо
5	Матеріально-технічне забезпечення	Подається характеристика і обґрунтування форми матеріально-технічного забезпечення, постачальників ресурсів, транспортних засобів тощо
6	Персонал: – чисельність за категоріями – оплата праці	Подається передбачувана чисельність місцевих і іноземних працівників, характеризується і обґрунтовується вибрана форма оплати праці, її розмір, форми і розмір преміювань, соціальні виплати тощо
7	Фінансування і статутний фонд: – загальна величина – частка партнерів	Подається розмір частки учасників у статутному фонді за чинним законодавством країни-реципієнта, зазначається загальна величина статутного фонду, частка власних і позичкових коштів тощо
8	Реклама продукції: види витрати канали розповсюдження	Подаються аналоги реклами на дану продукцію, досліджуються і аналізуються можливості конкурентів на світовому ринку, характеризуються вибрані види реклами та фінансові можливості її здійснення тощо
9	Система збуту продукції: – вид та способи доставки – обсяг збуту у середині країни і за кордоном	Подається результат дослідження досвіду організації зі збуту в партнерів, характеризується практика збуду аналогічної продукції іншими підприємствами тощо
10	Очікуваний виторг і прибуток: – запланований виторг – очікуваний прибуток	Подається характеристика рівня цін за стадіями життєвого циклу продукції, прогнозується величина очікуваного виторгу і розміру прибутку, описується механізм розподілу прибутку між партнерами і порядок його використання тощо
11	Формування фондів: – фонд технічного розвитку – фонд соціального розвитку – резервний фонд – інші фонди тощо	Подається аналіз результатів дослідження існуючого досвіду формування фондів всередині країни і за кордоном, вибираються необхідні для створення фонди, розраховуються їх величини тощо
12	Економічна ефективність створення і функціонування	Подається і описується процес розрахунку і оцінки показників економічної ефективності створення і функціонування спільного підприємства за існуючою чи власною методикою тощо

Таблиця 3

Систематизація спільних підприємств за класифікаційними ознаками

№ з/п	Класифікаційна ознака	Складові класифікаційної ознаки
1	За способом організації	Два партнери Більше двох партнерів-організацій
2	За формою створення	Організаційно-правові форми згідно з законодавством країни-реципієнта Контрактні (договірні) тощо
3	За структурою безпосередніх учасників	Лише фізичні особи Лише юридичні особи Змішана тощо
4	За джерелами залучення коштів у статутний фонд	Власні кошти Позичкові кошти Залучені кошти тощо
5	За способом вкладання коштів у статутний фонд	Одноразові й остаточні вкладення З розрахунком на додаткові вкладення тощо
6	За структурою вкладення коштів у статутний фонд	За участю лише приватного капіталу За участю приватного і державного капіталу За участю капіталу національних і міжнародних організацій тощо
7	За співвідношенням залученого у статутний фонд вітчизняного і іноземного капіталу	Участь партнерів на паритетних засадах Більша частка іноземного партнера Менша частка іноземного партнера
8	За видом діяльності	Виробничі Інноваційні Закупівельно-збутові Посередницькі Страхові Комплексні тощо
9	За сферою діяльності	Промислове Сільськогосподарське Виробничої і соціальної інфраструктури Науково-технологічного проектування Фінансове тощо
10	За розміром	Малі Середні Великі
11	За приналежністю учасників і типом зв'язків між ними	Промислово розвинуті країни – “Захід – Захід” Промислово розвинуті країни і країни, що розвиваються – “Північ – Південь” Країни-вихідці соцтабору і промислово розвинуті країни – “Схід – Захід” Країни-вихідці соцтабору і країни, що розвиваються тощо

Встановлюючи мотивації безпосередніх партнерів і ступінь їх можливого впливу на подальшу розробку стратегій розвитку і функціонування спільного підприємства важливим є встановити, на яких засадах партнери візьмуть участь у формуванні його статутного фонду.

Участь на паритетних засадах слід розуміти як рівноправне співробітництво і взаємознання партнерів; така форма участі є найвигіднішим варіантом організації підприємства з іноземними інвестиціями. Більша частка іноземного капіталу – основа для забезпечення максимального контролю за господарською діяльністю спільного підприємства з боку іноземного партнера, її слід використовувати і у випадку, коли вітчизняний партнер з країни, що розвивається, тимчасово не має фінансових ресурсів для того, щоб збільшити свою частку у його статутному фонді; менша частка іноземного партнера у статутному фонді спільного підприємства є малоприйнятною для іноземних партнерів, вони можуть погодитися на таку участь лише у випадку, коли є можливість користуватись суттєвими пільгами для іноземного інвестування.

На етапі створення спільного підприємства у його установчих документах і техніко-економічному обґрунтуванні слід вирішити принципові питання управління і кадрового забезпечення, сформулювати організаційно-економічний механізм його функціонування.

Проведені дослідження підтверджують, що, функціонуючи у реальному середовищі на території країни, що розвивається, спільні підприємства різного спрямування характеризуються наявністю певних особливостей ведення господарської діяльності, вони зумовлені дією ряду зовнішніх чинників і внутрішньою специфікою країни-реципієнта, проте існує загальновизнаний організаційно-економічний механізм функціонування спільного підприємства, основні фактори розвитку якого подано нижче, позитивно зарекомендував себе при створенні та дії аналогічних форм міжнародного бізнесу у країнах Західної Європи [10, 2].

Управління персоналом – одна із найважливіших функцій директорату спільного підприємства. Чисельність персоналу у спільних підприємствах, які базуються на території країн, що розвиваються, як правило, не регламентується, але має погоджуватись з партнерами, самостійно можуть вирішуватися лише питання найму і звільнення працівників, форм, умов і розмірів оплати праці, режим їх роботи і відпочинку, соціального забезпечення і страхування тощо повинні регулюватися чинним у ній законодавством. На іноземних працівників поширюється встановлений для них режим роботи і чинне законодавство країни-реципієнта, що розвивається, щодо деяких умов праці. Умови оплати праці і пенсійного забезпечення переважно визначаються і обумовлюються трудовим договором з кожним із іноземних працівників спільного підприємства, а платежі на їх майбутнє пенсійне забезпечення переводяться у відповідні фонди країн їхнього постійного проживання в відповідній валюті.

Матеріально-технічне забезпечення слід здійснювати через використання внутрішніх і зовнішніх ринків, а транспортне обслуговування повинно регулюватися нормами і правилами міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів.

Маркетингові дослідження передбачають охоплення таких організаційно-економічних заходів, як визначення структури власної служби маркетингу; вивчення середовища міжнародного маркетингу; пошук ринкових ніш і розробка стратегії виходу на зовнішній ринок тощо.

Спільні підприємства, які базуються у країнах, що розвиваються, мають проводити стратегічне і поточне планування виробництва самостійно і встановити порядок реалізації їх товарів і послуг. Планування виробництва має базуватися на результатах маркетингових досліджень і портфелі чітко сформованих замовлень, що формуються через укладання договорів.

Розподіляти і використовувати прибуток потрібно відповідно до діючого законодавства країни-реципієнта, що розвивається. Слід зазначити, що найдоцільнішим є використання такого механізму розподілу і використання прибутку: балансовий прибуток – прибуток до оподаткування – чистий прибуток.

При розробленні системи ведення податкового і бухгалтерського обліку, формуванні фондів, що спрямовуються на відтворення матеріально-технічної бази і соціальний розвиток, при проведенні розрахунково-кредитних операцій і операцій із страхування треба використовувати міжнародні стандарти, правила і процедури із врахуванням тих вимог і норм, що зазначені у чинному законодавстві країни-реципієнта, що розвивається.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, використання вищеописаного механізму розвитку і функціонування спільних підприємств у країнах, що розвиваються, сприятиме утворенню більш гнучких і ефективних міжнародних підприємницьких зв'язків між внутрішньою виробничо-економічною системою та її зовнішніми партнерами, що виступають на міжнародному ринку як суб'єкти економічних взаємовідносин, рівновага яких зумовлюється попитом на товари і послуги та їх пропозицію. У свою чергу, саме використання такого механізму у розвитку спільних підприємств сприятиме вирішенню низки причин недостатньо високої результативності діяльності вже існуючих спільних підприємств у країнах, що розвиваються (зокрема і в Україні), а саме:

- потенціал іноземного інвестування виробництва більшості товарів споживчого призначення обмежений загальною експортною орієнтацією найбільш конкурентоспроможних корпорацій на світовому ринку;
- участь іноземних інвесторів в активній структурній перебудові економік країн, що розвиваються, є зараз ненадійною через явне виявлення зацікавленості у місцевих ресурсах;
- технічне переоснащення виробництва у пріоритетних галузях народного господарства ускладнюється через внутрішню орієнтацію інвестиційної політики іноземних підприємств, використання спільних підприємств як каналу доступу до науково-технічного потенціалу суб'єктів господарювання країни, що розвивається;
- переваги використання традиційної товарної і територіальної експортно-імпоротної діяльності обмежують участь спільних підприємств у прискоренні процесів диверсифікації виробництва багатьох господарських утворень у країнах, що розвиваються;
- підготовка і підвищення кваліфікації керівників у країнах, що розвиваються, які здатні ефективно керувати підприємницькою діяльністю, входять у певне протиріччя із прагненням іноземних партнерів використовувати лише місцевих працівників високої кваліфікації, не вкладаючи відповідні кошти у формування ефективної системи управління персоналом.

Перспективи подальших досліджень за даною проблемою повинні стосуватись, перш за все, методів і способів впровадження таких механізмів у країнах, що розвиваються, а також їх пристосування до розвитку економік таких держав загалом.

1. Коваль А.І. *Основи господарського права*. – К.: Знання, 1991. – 550 с.
2. Покропивний С.Ф., Колот В.М. *Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник*. – К., – 1998. – 352 с.
3. Кісельов А.П. *Основи бізнесу*. – К.: Вища школа, 1998. – 191 с.
4. Хоскінг А. *Курс предпринимательства*. – М.: Экономика, 1995. – 500 с.
5. Хойер В. *Как делать бизнес в Европе?* – М.: ПКИ, 1999. – 349 с.
6. Жилев И.В., Щур А.В. *Первые шаги в бизнесе*. – М.: ПКИ, 2000. – 295 с.
7. Барроу К., Барроу П. *Международный бизнес*. – М.: ПКИ, 2003. – 292 с.
8. Герасимчук К.М., Крупин А.В. *Развитие совместных предприятий в странах с переходной экономикой // Мир экономики*. – 2003. – № 5. – С. 16–25.
9. Калинин О.С., Холод В.К., Джуря Р.А. *Совместные предприятия в России*. – 2003. – № 8. – С. 25–29.
10. Харченко Д.Д., Шишков Р.Д. *Механизм развития совместных предприятий в западных странах // Экономист*. – 2003. – № 5. – С. 50–55.
11. WWW. Ukrstat. Kiev. Ua. (статистичний сайт).